

ISSN 2072-8549

В

ЕСТНИК

МОСКОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Экономика

№ 2 / 2010

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 2

**Москва
Издательство МГОУ
2010**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель редсовета, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя редсовета, доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – кандидат философских наук, профессор
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Трайтак С.Д. – кандидат физико-математических наук, доцент

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор, ответственный редактор
Крафт К.-Х. – почетный профессор МГОУ (Германия, г. Мюнстер)
Жураховская И.М. – кандидат экономических наук, профессор, зам. ответственного редактора
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, профессор
Пещеров Г.И. – доктор военных наук, профессор
Пястолов С.М. – доктор экономических наук, профессор
Власова Т.И. – кандидат экономических наук, доцент

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 2. – 2010. – М.: Изд-во МГОУ. – 146 с.

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей профессорско-преподавательского состава, а также докторантов, аспирантов и соискателей (Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., с.5 и решение Президиума ВАК России 6.07.2007 г. См.: Список журналов на сайте ВАК, 12.07.2007 г. и в редакции апреля 2008 г.). На сайте МГОУ информация о статусе всех серий «Вестника МГОУ» и требованиях к публикациям для авторов статей находится постоянно, обновляясь с внесением необходимых изменений.

© МГОУ, 2010

© Издательство МГОУ, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ПОПОВ Г.Г., АМИР РЕЗА НИКПУР. Теория человеческого капитала Гэри Беккера применительно к анализу российского рынка образовательных услуг	5
АМИР РЕЗА НИКПУР. Монополия на рынке труда и проблема низкого прироста доходов населения в России	10
СЕМЕНОВА Г.Н. Стратегия модернизации экономики России на инновационный тип развития	14
ХАБАЕВ С.Г. Пути совершенствования целевых программ в сфере здравоохранения	18
ЦАПЕНКО И.В. Формирование модели регулирования и развития рыночной экономики: международный опыт	22
ШКОЛКИНА Н.В. Предпосылки и факторы, влияющие на уровень жизни населения регионов России	28
ДЕРЯБИНА Н.Н. Эволюция организационно-правовых моделей торгово-промышленных палат	37
ЖИГАЙЛО В.В. Пути развития национальной инновационной системы, механизмы ее стимулирования и реализации	44

Раздел II

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

АКИМОВА Е.Н. Социальная рыночная экономика – выбор России	51
БУЛГАКОВ С.В., КОРНАКОВ А.Н., ПУШКАРЕВА К.А., ЦВЕТКОВ В.Я. Функциональная модель информационного управления	57
ДМИТРИЕВА С.И. Основные подходы к разработке инновационных предложений в холдингах	61
ЗВЯГИНЦЕВА О.С. Оценка инвестиционного риска региона	66
КАШКУРОВА Ю.В. Некоторые методические аспекты оценки руководителей и специалистов промышленных организаций методом «центра оценки»	75
КОРНАКОВ А.Н. Концептуальная модель процессов информационного управления промышленной организации	82
ВОЗНЕСЕНСКАЯ М.Е., КОРНАКОВ А.Н., ЦВЕТКОВ В.Я. Применение визуального моделирования в управлении	86
КУЗЮШКИН В.И. Влияние изменения законодательства на рынок кредитной кооперации	89
ЛАБАЗОВА Е.В. Основные положения развития контроллинга промышленного предприятия	93
МИТИН А.М. Качество труда управленческого персонала промышленной организации	96
НОВОЖИЛОВА Ю.А. Проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства Подмосковья	102
ПАВЛЕНКОВ И.М. Контроллинг как механизм формирования бюджета инвестиций предприятия	105
ПРОНИН Н.А. Теоретические основы оценки инвестиционных рисков предприятий электроэнергетической промышленности	108
ПУШКАРЕВА К.А. Модель формирования конкурентоспособности персонала организации	113
РОЖКОВ М.Н. Основные категории адаптивного управления социально-экономическими системами	117
СЕРЕБРЯКОВА Т.Ю., ПОРФИРЬЕВА А.В. Внутренний контроль в системах бухгалтерского учета и анализа	120
АФАНАСЬЕВА А.Ю., ФИМУШКИН Я.К. Проблемы обеспечения профессиональными кадрами наукоемких организаций авиационной промышленности	126
ЦВЕТКОВ В.Я., КОРНАКОВ А.Н. Особенности информационного подхода в управлении	131
ЦВЕТКОВ В.Я., ПУШКАРЕВА К.А. Стоимостная концепция оценки конкурентоспособности индивида	134
БАЛЕКИН Е.В. Методические аспекты государственного управления развитием и поддержкой промышленного малого предпринимательства в Москве	137
НАШИ АВТОРЫ	142

CONTENTS

Section I

SOCIAL PROBLEMS OF TRANSFORMATION OF ECONOMY OF RUSSIA

G. POPOV, AMIR REZA NIKPOUR. The theory of the human capital of Gary of Bekker with reference to the analysis of the Russian market of educational services	5
AMIR REZA NIKPOUR. Monopsony on a labor market and problem of the low growth of incomes in Russia ..	10
G. SEMENOVA. The strategy of modernization of Russian economy on innovative type of development	14
S. KHABAYEV. Ways of perfection of task program in the sphere of public health	18
I. TSAPENKO. Forming of model of adjusting and development market economy: international experience ...	22
N. SHKOLKINA. Preconditions and the factors influencing a standard of living of the population of regions ...	28
N. DERYABINA. The evolution of institutional models chambers of commerce	37
V. ZHIGAILO. Ways of development of national innovative system, mechanisms of its stimulation and realization	44

Section II

PROBLEMS OF ECONOMY AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

E. AKIMOVA. Social market economy – a choice of Russia	51
S. BULGAKOV, V. TSVETKOV, K. PUSHKAREVA, A. KORNAKOV. Bases of the integrated operation of business	57
S. DMITRIEVA. The basic development approaches of innovative proposals in holdings	61
O. ZVYAGINTSEVA. Estimation of investment risk of region	66
Y. KASHKUROVA. Some methodical aspects of estimation of leaders and specialists of industrial organizations by method of «Center of estimation»	75
A. KORNAKOV. Conceptual model of processes of information management of industrial organization	82
M. VOSNESENSKAYA, A. KORNAKOV, V. TSVETKOV. Features of the information approach in management	86
V. KUZYUSHKIN. Legislative changes influence on the credit cooperation market	89
E. LABAZOVA. Substantive provisions of development of controlling of industrial firm	93
A. MITIN. Quality of labour of managerial staff of industrial organization	96
J. NOVOZHILOVA. Problems and prospects of development of innovative business of Moscow suburbs	102
I. PAVLENKOV. Controlling as the mechanism of formation of the budget of investments of the enterprise ...	105
N. PRONIN. Theory evaluation of investment risks in electric power industry	108
K. PUSHKAREVA. Model of formation of competitiveness of the personnel of the organisation	113
M. ROZHKOV. Basic categories of adaptive management in socio-economic systems	117
T. SEREBRYAKOVA. Internal Control in the Systems of Business Accounting and Analysis	120
A. AFANASEVA, Y. FIMUSHKIN. Problems of skilled personnel science organizations of aviation industry ..	126
V. TSVETKOV, A. KORNAKOV. Features of the information approach in management	131
K. PUSHKAREVA, V. TSVETKOV. The cost concept of an estimation of competitiveness of the individual ..	134
E. BALEKINE. State educational institution of higher professional education “Moscow City Government University of Management”	137
OUR AUTHORS	142

РАЗДЕЛ I

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

УДК 330.83

Попов Г.Г., Амир Реза Никпур

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ГЭРИ БЕККЕРА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К АНАЛИЗУ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ*

Аннотация. Статья посвящена проблематике развития человеческого капитала в контексте теории человеческого капитала Гэри Беккера. Доказывается, что применение этой теории к анализу российского рынка образовательных услуг дает противоречащие ей же самой результаты. В этой связи рынок образовательных услуг в России управляется фактором риска социальной незащищенности, а не стремлением к максимизации личного дохода, как на Западе.

Ключевые слова: человеческий капитал, рынок образовательных услуг, теория Гэри Беккера.

БЕККЕР, ГЭРИ (Becker, Gary), американский экономист. Родился 2 декабря 1930 г. в Потсвиле (шт. Пенсильвания). Окончил Принстонский университет, аспирантуру Чикагского университета. Получил степень доктора в Чикаго в 1955 г. Работал в Принстонском, Колумбийском университетах. После 1969 г. – профессор Чикагского университета, сотрудник Гуверовского института революции, войны и мира при Станфордском университете. Гэри Беккер удостоен в 1992 г. Нобелевской премии по экономике за “распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение”.

Главные труды ученого – «*Экономика дискриминации*» (*The economics of discrimination*, 1957); «*Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ*» (*Human capital: A theoretical and empirical analysis*, 1964); «*Человеческий капитал и личное распределение дохода: аналитический подход*» (*Human capital and the personal distribution of income: An analytical approach*, 1967); «*Очерки по экономике преступности и наказания*» (*Essays in the economics of crime and punishment*, 1974); «*Распределение времени и товаров на протяжении жизненного цикла*» (*The allocation of time and goods over the life cycle*, 1975, совместно с Г. Гезом); «*Трактат о семье*» (*A Treatise on the family*, 1981).

Первой сферой интересов ученого были экономические последствия расовой дискриминации в США, что было очень актуально для Америки 1950-1960-х годов. Беккер показал, что дискриминация нарушает равновесие на рынке труда, приводя к росту издержек как производителей, так и потребителей. Но главным негативным последствием дискриминации является долгосрочная апатия к образованию и повышению трудовой квалификации ущемляемых в правах социальных групп. По сути, Беккер открыл новое направление в экономической теории, однако оно нашло первоначально признание только среди социологов. Для нас здесь очень важен аспект влияния дискриминации на раз-

* © Попов Г.Г., Амир Реза Никпур.

витие человеческого капитала, в последние десятилетия в мире вышли тысячи работ по данной тематике. Дискриминация, по Беккеру, исключает ущемляемые в правах социальные группы из рынка образовательных услуг, что вполне логично, – зачем получать образование, когда оно окажется все равно невостребованным.

Беккер анализировал аспекты расовой дискриминации в США. Но его учение позже было перенесено в сферы исследований различных форм дискриминации. Если для США и, в какой-то степени, Западной Европы расовая и национальная дискриминации на сегодня еще сохраняют актуальность, то для Восточной Европы и Азии более важной является социальная дискриминация, чего Гэри Беккер не коснулся.

Дальнейший интерес американского ученого привлекла проблема человеческого капитала. Человеческий капитал – это имеющиеся у индивида знания, навыки и мотивации. Инвестиции в него выражаются в затратах на образование, накоплении трудового опыта, затратах на здоровье, способности воспринимать новую информацию [1]. Беккер убежден, что при вложении своих средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, оценивая соответствующие выгоды и издержки. Как предприниматели, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций, например, покупкой квартиры с целью сдачи ее в аренду. В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении учебы, либо о ее прекращении.

Беккер первым выполнил практический, статистически корректный подсчет экономической эффективности образования, для чего из пожизненных заработков выпускников колледжей вычитались пожизненные заработки тех, кто получил только школьное образование. В составе издержек обучения в качестве главного элемента выделялись “потерянные заработки”, т.е. доход, который могли бы получить студенты за годы, которые ушли у них на обучение. Согласно расчетам Беккера, получилось, что в США отдача от высшего образования находится на уровне 10–15%, что превышает показатели прибыльности для большинства фирм [2].

Из всего спектра научных исследований Гэри Беккера нам важна его теория человеческого капитала. Как концепция экономических последствий дискриминации, она разрабатывалась Беккером на основе наблюдений за американским обществом. Вопрос, насколько эта теория применима, допустим, к современным Европе и Азии? Количество лиц, желающих получить высшее образование в России, растет, но можно ли этот повышенный интерес российских граждан к образованию объяснить через модель поведения индивидов на рынке образовательных услуг, которую разработал почти сорок лет назад Г. Беккер?

Особенностью постсоветского рынка труда является сильное неравенство в заработках между работниками различных отраслей национальной экономики (см. табл. 1).

При такой диспропорции в распределении доходов между отраслями экономики естественным выглядит то, что значительное количество абитуриентов предпочитают поступать на специальности, связанные с финансами. За почти два десятилетия такой практики в экономике произошел переизбыток специалистов в сферах финансов, юриспруденции и управления. Однако число желающих освоить финансовые, юридические и управленческие специальности не снижается. Это вызвано следующими причинами:

✓ значительный разрыв в доходах по отраслям приобрел хронический характер, поэтому абитуриент и его родители знают, что при поступлении, допустим, на специальность «финансы и кредит» у него будут шансы получить работу, оплачиваемую выше среднего уровня, нежели если он поступит в медицинский вуз, к примеру;

Таблица 1

**Соотношение уровней средней заработной платы в отдельных отраслях экономики
(в % к среднемесячной номинальной заработной плате занятых в экономике, по
отраслям экономики ОКОНХ)**

№	Страна СНГ	Год	Наука и научное обл.	Промышленность	Строительство	Сель. и лесное и рыбное хоз.	Образование	Здравоохранение	Аппарат органов управл.	Сфера финансов
1	Армения	2005	85	131	132	67	74	53	145	336
		2006	67	131	140	72	75	53	137	323
2	Беларусь	2005	134	106	121	64	86	90	159	157
		2006	134	106	122	65	85	90	153	161
3	Таджикистан	2005	126	229	238	46	90	49	171	420
		2006	114	195	274	37	88	48	179	481
4	Казахстан	2005	122	123	141	44	60	53	91	233
		2006	126	123	136	46	59	52	87	239
5	Кыргызстан	2005	104	161	91	40	62	53	135	366
		2006	94	200	88	39	60	54	115	326
6	Молдова	2005	126	134	150	56	67	77	103	262
		2006	129	123	143	54	71	79	110	228
7	Россия	2005	129	113	106	43	63	69	128	263
		2006	132	110	102	43	66	76	127	262
8	Украина	2005	130	120	111	54	79	64	135	193
		2006	127	116	109	56	77	63	152	197

Источник: Сайт «Статиндикаторы экономики России», URL:\\ http://www.vedi.ru/database_cont.htm

✓ заработки врачей и учителей регулируются государством, а не рынком, отсюда материальное положение врачей и учителей во многом не зависит от их личных способностей.

✓ обучение в технических и медицинских вузах нередко не позволяет студенту работать, надо чаще ходить на занятия, не пропускать лабораторные и т.д., хотя отдача, судя даже по табл. 1, от технического и медицинского образования в итоге окажется ниже.

Вместе с тем отдача от инвестиций в образование в РФ опять-таки существенно разнится в зависимости от выбранной абитуриентом специальности. Средний месячный заработок учителя в школе по стране в целом составляет примерно 10 тысяч рублей [4], у рабочего на ВАЗе – тоже около 10 тысяч рублей. Если рассуждать по Гэри Беккеру, то отдача от инвестиций в педагогическое образование в российских условиях будет иметь отрицательное значение. То же самое можно сказать и о медицинском образовании, а также об инженерных специальностях. Например, в Омске зарплата инженера-механика составляет в среднем 15000 рублей в месяц, а в Санкт-Петербурге – около 25 000 рублей [6], и это чуть больше, чем зарплата квалифицированного рабочего, не имеющего высшего образования.

Беккер, вероятнее всего, сказал бы, что поступление в технический, медицинский и педагогический вуз в России лишено экономической логики. Но абитуриенты в эти ВУЗы все равно есть. Почему? Ответ на этот вопрос связан, очевидно, не с чисто финансовыми поступлениями от получения той или иной специальности, а в сфере рисков, связанных с социальным статусом. Шанс потерять работу у лица, не имеющего высшего образования, в России намного выше, чем на Западе, поскольку в западных странах активно действуют рабочие профсоюзы. Таким образом, степень стабильности социального положения гражданина в РФ во многом связана с уровнем его образования.

Можно дать и еще одно объяснение сохранению спроса на образование в РФ, включая особенно непопулярные профессии, – высшее образование дает в российских условиях больше шансов на занятие управленческих должностей, хотя в ряде отраслей и регионов они невелики у будущего среднестатистического выпускника вуза.

И еще один аспект, особо актуальный для проблемных регионов РФ – это социальная функция высшего образования. В условиях слишком высокой молодежной безработицы вузы поглощают не находящую себе применение молодежь, тем самым они временно решают проблему, но не снимают ее полностью.

Вернемся теперь к проблеме слишком большой дифференциации в оплате труда по отраслям народного хозяйства РФ, к чему это ведет, помимо означенных выше последствий. Дело в том, что образование и медицина – это те сферы, где, собственно, и создается человеческий капитал. Если заработки в этих сферах намного ниже, чем по экономике в целом, то это означает уход немалой части квалифицированных кадров в те сегменты экономики, где зарплаты выше. Тем самым отдача от вложений в человеческий капитал в целом по национальной экономике будет снижаться.

Проблема предложения на рынке образовательных услуг в аспекте качества широко не рассматривалась в западной экономической литературе, поскольку данная проблема не столь актуальна для западных обществ. Нетрудно заметить, что качество трудовых ресурсов, то есть человеческого капитала находится в прямой зависимости от заработной платы преподавательского состава (см. рис. 1).

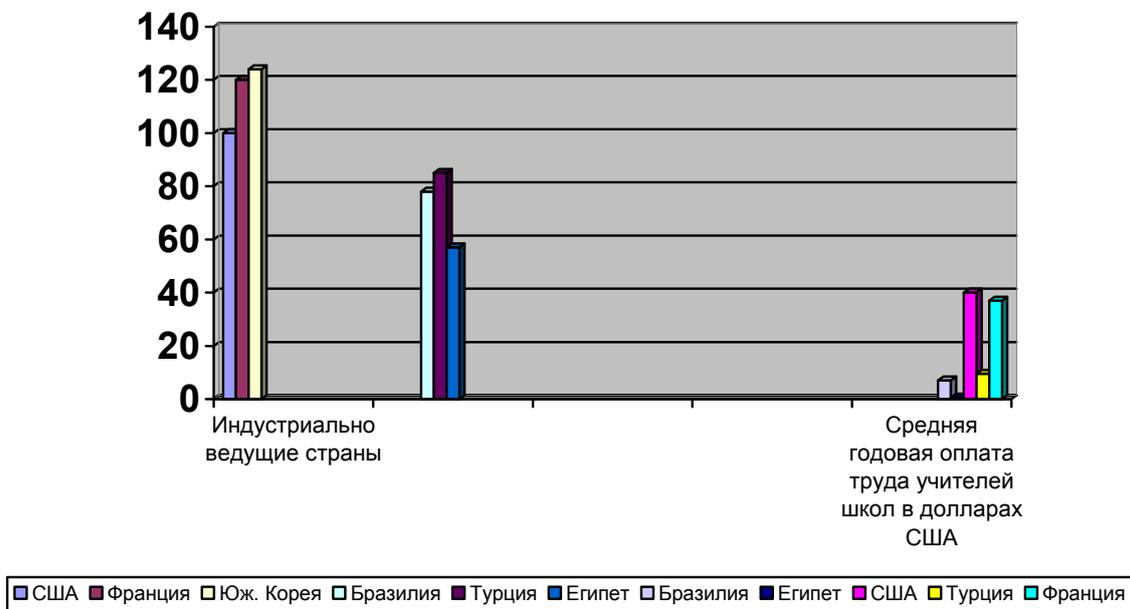


Рис. 1. Качество трудовых ресурсов в нескольких странах мира, США = 100%.

Составлено по: Human Development Report, UNDP, 2007

Трудность привлечения кадров в школы в странах третьего мира такая же, как и в России, – это низкая оплата труда, по сравнению с другими сферами деятельности. В развитых странах эта проблема решена на законодательном уровне, например, в Японии запрещено платить зарплату учителю школу, если она менее чем на 1,8 превосходит средний по стране уровень оплаты труда [3]. Похожие меры принимаются в США, Германии и Южной Корее.

Сохранение в России зарплаты работников сферы образования на уровне ниже среднего по стране может в перспективе привести к скатыванию России по показателям уровня развития человеческого капитала к третьему миру. Например, в 1994 году Россия и все страны с транзитивной экономикой по доле человеческого капитала в национальном богатстве, выраженной в долларах США по ППС, находились где-то между Карибс-

кими островами и Восточной Африкой (см. табл. 2).

Таблица 2

**Человеческие ресурсы в национальном богатстве в долларах США (ППС)
на душу населения**

Регион	Человеческие ресурсы в стоимостном выражении, \$ (ППС)
Северная Америка	247892
Тихоокеанские страны ОЭСР	205156
Западная Европа	175570
Ближний Восток	55898
Южная Америка	69548
Трансформационные экономики	30530
Северная Африка	37034
Центральная Америка	40628
Карибский бассейн	32429
Восточная Азия	35207
Восточная и Южная Африка	19526
Западная Африка	13231
Южная Азия	13959

Источник: Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала. Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – С. 32.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Becker G. Human Capital. – N.Y., 1964.
2. Becker G. Human Capital (2nd ed.). – Chicago, 1975. – P. 94–144.
3. Колин К. Оплата труда и национальная безопасность \ \ Человек и труд. – 2009. №1.
4. Садовничий В.А. Низкая зарплата лишает школы России талантливых учителей \ \ РИА НОВОСТИ. Рубрика: Новости, 01.10.2009, URL: \ \ http://www.rian.ru/edu_news/20091001/187152172.html
5. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала. Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2009.
6. Сколько получают инженеры-механики в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах России? \ \ Сайт информационного агентства REGNUM: URL: \ \ <http://www.regnum.ru/news/1219066.html>

G. Popov, Amir Reza Nikpour

THE THEORY OF THE HUMAN CAPITAL OF GARY OF BEKKER WITH REFERENCE TO THE ANALYSIS OF THE RUSSIAN MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

Abstract. The article is devoted to a problematic of development of the human capital in a context of the theory of the human capital of Gary Becker. It is proved, that application of this theory to the analysis of the Russian educational market gives results contradicting it. In this connection the educational market in Russia is ruling by a risk factor of social vulnerability, instead of maximization of the personal income, as in USA and other developed countries.

Key words: human capital, educational market, theory of G. Becker.

МОНОПСОНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА И ПРОБЛЕМА НИЗКОГО ПРИРОСТА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ*

Аннотация. Настоящая статья посвящена проблеме влияния структуры рынка труда на прирост доходов населения. Рассматривается период экономического роста в России нашего десятилетия. Главной особенностью этого роста был сравнительно низкий прирост доходов населения, по сравнению с другими индустриальными странами мира. В этой связи делается вывод, что причиной такого положения в экономике была и остается монополия на рынке труда в большинстве регионов России.

Ключевые слова: рынок труда, теория Гэри Беккера, монополия.

Проблема монополии на рынке труда слабо изучена в научной литературе. Причиной такого невнимания к этой теме является то, что классики и неоклассики исходили из посылки, что в мире рыночной экономики имеет место свободная конкуренция, а монополия есть лишь нарушение нормального состояния экономической системы. На том же основании рассуждал о рынке труда и Дж. Кейнс [2]. В его работах проблемы монополии и, тем более, монополии почти не освещены. Дж. Хикс – оппонент Кейнса – рассматривал только монополию профсоюзов на рынке труда, обвиняя последние почти во всех бедах капиталистической экономики XX века.

Западная экономическая мысль, начиная с Адама Смита, практически не рассматривала ситуацию, когда работодатель диктует свои условия на рынке труда. Правда, А. Смит [4] писал о неких ассоциациях предпринимателей, но он относил эту проблему к товарным рынкам. У Давида Риккардо мы тоже не встречаем ничего о диктате работодателя на рынке труда [3]. Этот же вопрос обойден и в «катехизисе» западной неоклассической школы – экономиксе Пола Самуэльсона. Классики и неоклассики исходили из того, что труд как фактор производства, абсолютно мобилен, чего, разумеется, нет в реальной жизни.

Только Гэри Беккер в середине прошлого века глубоко затронул тему диктата работодателя на рынке труда, но сделал он это в контексте проблемы расовой дискриминации в южных штатах США [1]. Однако даже данное исследование своеобразной монополии на рынке труда в отношении каких-то отдельных групп населения длительное время оказывалось вне мейнстрима западной экономической науки. С концепциями Гэри Беккера почти до конца прошлого века работали преимущественно социологи.

Вместе с тем проблема иммобильности рабочей силы и связанная во многом с этим монополия на рынке труда является как никогда актуальной для России, находящейся в условиях первого в своей Новейшей истории циклического кризиса.

Однако монополию на рынке труда в отдельных регионах РФ нельзя связывать только с фактором иммобильности рабочей силы. Эта проблема, то есть монополия, вызвана тем обстоятельством, что многие крупные города страны обладают малым количеством предприятий (градообразующие предприятия).

Другим немаловажным аспектом проблемы монополии на рынке труда является наличие у лиц старше 30-ти лет узкой профессиональной специализации и знаний, которые имеют ценность преимущественно только в пределах их фирмы. Данные обстоятельства создавали проблему в экономике РФ и в период роста 2000-2008 гг., когда средний

* © Амир Реза Никпур.

уровень доходов населения был ниже даже в сравнении с некоторыми странами НИС (см. табл. 1), не говоря уже о новых членах ЕС из числа бывших социалистических стран. Российская экономика весь период последнего своего роста демонстрировала незначительные изменения доли зарплаты в ВВП (см. рис. 1).

Таблица 1

Средняя номинальная зарплата

Страна	Средняя номинальная ставка оплаты труда в долларах США
Россия	500
Украина	390
Беларусь	350
Турция	700
Китай	300
Италия	1285
Германия	3800
Франция	4200
США	3380
Япония	3200
Великобритания	2300
Канада	2900
Казахстан	440
Азербайджан	400
Молдова	240

Составлено по: Economic growth and decent work: recent trends in Eastern Europe and Central Asia / a International Labor Office. – Moscow: ILO, 2008 1 v. , а также данным Сайта конференции ООН по торговле и развитию: URL: \ www.unctad.org

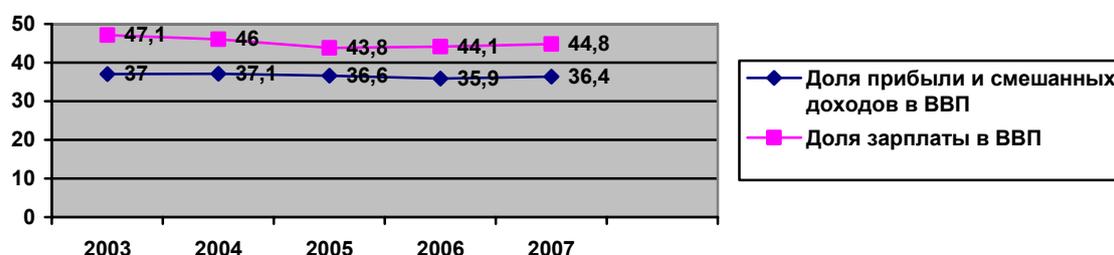


Рис. 1. Доля прибыли и зарплаты в ВВП, динамика изменений в %.

Составлено по: данные Центра макроэкономического анализа и долгосрочного прогнозирования, URL: \ http://www.forecast.ru/Analytics

Заметим, что доля зарплаты в ВВП на начальной стадии экономического роста была даже выше, чем при его пике, что не так типично для рыночной экономики со свободным рынком труда. Структура использования располагаемых денежных доходов также показывает, что эффект экономического роста для населения оставался в России не столь значительным (см. табл. 2).

Структура использования располагаемых денежных доходов населения, %

	2004	2005	2006	2007
Располагаемые денежные доходы населения	100	100	100	100
Потребительские расходы	81	77	81	83
Прирост сбережений	10,8	13,6	12,2	11,4
Прирост рублевых депозитов	4,2	5,0	7,3	7,2
Прирост валютных депозитов	0,6	1,2	-0,3	0
Приобретение недвижимости	2,7	2,8	3,9	3,7
Сальдо покупки наличной иностранной валюты	3,3	4,5	1,3	0,5
Прирост прочих финансовых активов	5,9	7,6	2,9	1,3
Прирост наличных рублевых средств	2,1	1,6	4,0	4,4

Составлено по: данные Центра макроэкономического анализа и долгосрочного прогнозирования

Отметим несколько важных деталей по табл. 2. Прирост сбережений в период с 2005 по 2007 гг., то есть в период пика экономического роста, был отрицательным, что говорит о незначительном увеличении реальных доходов населения. Очевидно, что прирост рублевых депозитов финансировался отчасти сокращением валютных депозитов, росли преимущественно рублевые сбережения на срочных счетах, это говорит в пользу того, что немалая часть населения нуждалась в большем объеме ликвидности, чтобы оплачивать возрастающие счета. Отрицательный прирост прочих финансовых активов указывает нам на то, что население, как и в начале 1990-х годов, больше склонно тратить деньги на потребление, нежели на приобретение ценных бумаг.

Причиной такого положения в российской экономике, на наш взгляд, выступает очень сильная дифференциация в доходах между регионами России в пользу Москвы и С-Петербурга, что связано не столько с финансовым благополучием этих городов, сколько с состоянием их рынка труда, где практически невозможна региональная монополия.

Внутриотраслевая и внутрипрофессиональная дифференциация оплаты труда в России также имеет региональный оттенок. Например, в Омске зарплата инженера-механика составляет в среднем 15000 рублей в месяц, а в Санкт-Петербурге – около 25 000 рублей [5], при том, что цены в этих городах России почти одинаковые. Или другой пример – оплата труда рабочих на конвейере на заводах ВАЗ и ГАЗ, на ГАЗе рабочий получает зарплату в 1,2 – 1,6 раза больше, чем его коллега из Тольятти. ВАЗ для Тольятти – единственное градообразующее предприятие, ГАЗ для Ниж. Новгорода – нет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Becker G. The economics of discrimination. – N.Y., 1957.
2. Кейнс Дж. Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег = The general theory of employment, interest and money. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – С. 9-52.
3. Риккардо, Давид. Начала политической экономии и налогового обложения : избранное. – М.: Эксмо, 2009.
4. Смит, Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов: [перевод с английского]. – М.: Эксмо, 2009.
5. Сколько получают инженеры-механики в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах России? \ \ Сайт информационного агентства REGNUM: URL: \ \ <http://www.regnum.ru/news/1219066.html>

Amir Reza Nikpour

MONOPSONY ON A LABOR MARKET AND PROBLEM OF THE LOW GROWTH OF INCOMES IN RUSSIA

Abstract. The article is devoted to a problem of influence of structure of a labour market

on a gain of incomes. The period of economic growth in Russia our decade is considered. The main feature of this growth was rather low gain of incomes of the population, in comparison with other industrial countries of the world. In this connection the conclusion is done, that the reason of such position in economy was and remains monopsony on a labour market in the majority of regions.

Key words: labor market, theory of G. Becker, monopsony.

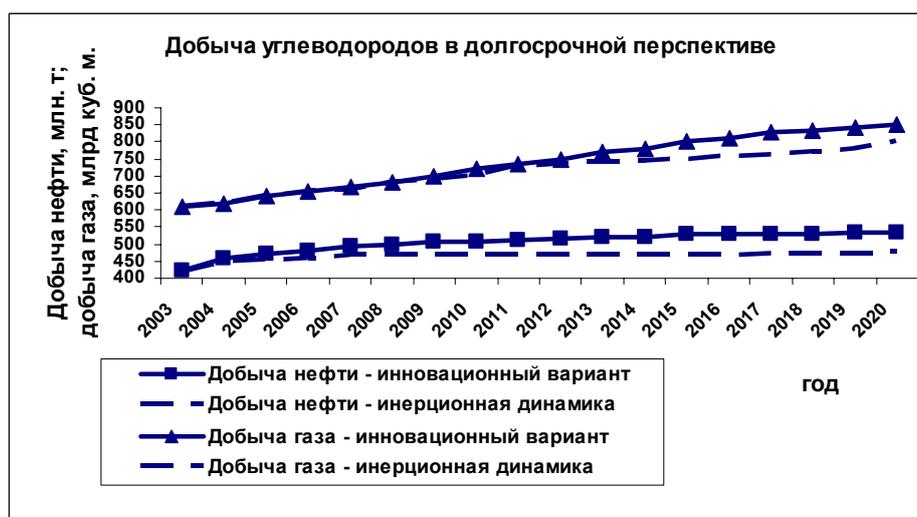
СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ*

Аннотация. Статья посвящена осуществлению инновационного сценария – перехода России к инновационному типу развития экономики, для этого потребуются системные преобразования, направленные на модернизацию социальных секторов экономики, улучшения качества социальной среды и условий жизни людей.

Ключевые слова: инновационная экономика, технологические инновации, экономический рост, инвестиции, технологический уклад.

В современных условиях развитие российской экономики зависит от внешнеэкономических факторов. Российский экспорт составляет 8,2% ВВП, что даже несколько выше, чем в США, где этот показатель равен 7,6%. В других развитых странах мира эта величина существенно выше: в Италии – 17%, Великобритании – 19,4, Франции – 22, Германии – 27%. Открытость российской экономики постепенно возрастает, о чем свидетельствует опережающий рост экспорта по сравнению ВВП. За период с 1995 г. по 2004 г. ВВП России возрос в 1,4, а экспорт – в 2,1 раза. Российский экспорт имеет ярко выраженную сырьевую направленность. Его основу составляет нефть, газ, черные и цветные металлы. Технологическая продукция обрабатывающей промышленности занимает в объеме экспорта лишь 4,5% [1].

Динамика добычи углеводородов по инерционному и инновационному вариантам представлена на рис. 1*. Видно, что даже в условиях инновационного варианта во втором десятилетии XXI в. не удастся существенно увеличить объем добычи нефти. По расчетам разведанных запасов, нефти хватит на 30-35 лет и газа на 70-75 лет [2]. Однако, если удастся реализовать инновационный вариант развития, возникнут возможности для повышения национальной добычи углеводородов, поскольку станет возможным развитие новых технологий, позволяющих более полно извлекать их из недр.



*Источники: Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. – М., 2007.

Рис. 1. Добыча углеводородов в долгосрочной перспективе

В XXI веке человечество вступило в новую эпоху постиндустриального развития – стадию построения новой инновационной экономики на основе знаний [3], являющейся результатом происходящей в современном мире научно-социальной революции. Известно, что базисом социально-экономического прогресса в прошедшие три столетия служили научные достижения и энергоемкие машинотронные технологии, а в начале третьего тысячелетия на острие прогресса вышли информационные и системные макротехнологии, обеспечивающие мультипликативное развитие наукоемких производственно-инновационных систем, транснациональных производственно-технологических корпораций и ускоренное формирование наукоемкой структуры инновационной экономики. Как заявил В. Путин, «перед Россией нет иного выбора, придется становиться великой инновационной социально ориентированной державой, не отказываясь от конкурентных сырьевых преимуществ». Для осуществления инновационного сценария – перехода к инновационному типу развития экономики, концепция социально-экономического развития до 2020 года предусматривает использование Резервного фонда «в условиях последовательного сокращения нефтегазовых доходов».

Предполагается, что к 2015-2020 гг. Россия войдет в пятерку стран – лидеров по объему ВВП. В разработанной Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации описаны три основных варианта развития – инерционный, энергосырьевой и инновационный социально ориентированный, акцент сделан на последнем. Концепция предполагает также высокие стандарты жизненного уровня населения, поэтому стратегическим объектом инвестиций становится человек [4]. Для этого требуются системные преобразования, направленные на модернизацию социальных секторов экономики, улучшение качества социальной среды и условий жизни людей. Это, прежде всего, реализации приоритетных направлений демографической политики, модернизации системы здравоохранения и образования, развитие рынка труда.

Выделяют три этапа инновационного развития экономики:

1) 2008-2012 гг., 2) 2013-2017 гг., 3) 2018-2020 гг.

В частности, на первом этапе предлагается «расширять глобальные конкурентные преимущества в традиционных сферах – энергетика, транспорт, переработка природных ресурсов».

Второй этап рассматривают как «рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу». Базисные научно-технические направления лежат в основе технологического уклада и определяют его технологический уровень, конкурентоспособность технологий, товаров и услуг. Такими базисными направлениями являются:

- микроэлектроника – для пятого уклада и нанотехнологии – для шестого. В области микроэлектроники Россия практически потеряла позиции, отстала и вынуждена ориентироваться на импорт. Однако в области технологий шестого уклада имеются определенный фундаментальный задел и возможность войти в состав мировых лидеров по отдельным позициям, если будет реализовываться сценарий инновационного прорыва;

- биотехнологии на основе генной инженерии, преимущественно в области микроорганизмов;

- информатика на базе новых поколений компьютеров, фотоники, национальных информационных систем, Интернета. Россия имеет сильные позиции в области наукоемкого программирования и содержательного наполнения инновационных систем, их гуманизации и экологизации. Однако эти позиции используются в основном информационными транснациональными корпорациями.

На третьем этапе, с 2017 до 2020 года, предусматривается «закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве».

Поскольку стратегическим объектом инвестиций становится человек, концепция предполагает высокие стандарты жизни населения.

Основные целевые макроэкономические индикаторы развития российской экономики в соответствии с выделенными этапами приведены в табл. 1.

Таблица 1

Целевые макроэкономические индикаторы развития российской экономики до 2020 г. (к 2007 г., %)*

Макроэкономические индикаторы	2012	2017	2020
Рост ВВП	135-136	137-139	119-122
Рост производительности труда	137-139	142-144	121-124
Снижение энергоёмкости ВВП	83-84	80-82	88-91
Рост реальных располагаемых доходов населения	148-150	137-140	120-123
Рост инвестиций в основной капитал	167-170	165-168	130-133
Расходы на НИОКР на конец периода, % к ВВП	1,8	3,3	4,0
Расходы на образование на конец периода, % к ВВП	5-5,2	5,3-5,7	5,5-6,0
Расходы на здравоохранение на конец периода, % к ВВП	5-5,3	5,8-6	6,7-7

*Составлено по: Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. С. 24, 27-28, 30.

Предполагается, что рост ВВП будет обеспечен главным образом за счет опережающего роста производительности труда и больших инвестиций в основной капитал. Последние значительно опережают рост производительности и ВВП, что приведет к увеличению капиталоемкости продукции и падению фондоотдачи.

При этом предполагается, что расходы на НИОКР достигнут 1,8% ВВП в 2012 г., 3,3% – в 2017 г. и 4% – в 2020 г. Рост реальных доходов населения запланирован более быстрыми темпами, чем рост ВВП. Расходы на образование достигнут к концу планируемого периода 5,5-6% ВВП, а расходы на здравоохранение возрастут с 3,7% в 2007 г. до 6,7-7% в 2020 г.

Опережающий рост производительности труда связан с тем, что при сохранении сложившихся негативных тенденций численность населения России снизится со 141,9 млн. человек в 2007 г. до 138 млн. человек в 2020 г. При этом произойдет значительное сокращение численности в трудоспособном возрасте с 89,8 млн. человек до 77,5 млн. человек соответственно. Лишь при эффективной демографической политике эту тенденцию удастся преодолеть и сохранить численность населения России на том же самом уровне к концу планируемого периода. Развитие национальной инновационной системы позволит укрепить положение России на международной арене и будет способствовать развитию ее конкурентных сравнительных преимуществ в области ядерных технологий, авиатехники, судостроения, космических услуг и аппаратов, программного обеспечения, образовательных и интеллектуальных услуг. Сегодня национальная инновационная система России разбалансирована: ее основные элементы – научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура – функционируют изолированно друг от друга. Стратегия промышленного сектора не ориентирована на инновационное развитие, использование результатов отечественных исследований и разработок. На фоне нерешенных проблем воспроизводства промышленного потенциала (высокий уровень износа основных фондов, устаревшие ресурсоемкие технологии и т.д.) достижения науки, как и прежде, остаются невостребованными. Одним из главных показателей развития научно-технологической сферы страны является технологическая конкурентоспособность. Место современной России в мировом технологическом пространстве можно характеризовать двумя группами показателей: на входе – уровнем наукоемкости, на выходе – уровнем

нем эффективности и конкурентоспособности. Пока Россия находится на 70-м месте, то есть показатели инновационной деятельности и коммерциализации технологий одни из самых низких в мире.

В результате реализации национально-инновационной системы:

- доля России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг достигнет не менее 10% по четырем-шести и более позициям к 2020 году;
- удельный вес экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров увеличится до 2% к 2020 году (2006 г. - 0,3%);
- прирост экспорта высокотехнологичной продукции предполагается увеличить с 0,7 млрд. долл. США до 4,3 млрд. долл. США в 2017-2020 гг. При инерционном варианте развития прирост экспорта высокотехнологичной продукции будет в 10 раз меньше);
- валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП составит 17-20% к 2020 г. (2006 г. – 10,5%);
- доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрастет до 15% в 2010 г. и до 40-50% в 2020 г. (2007 г. – 13%);
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции увеличится до 6-7% в 2010 г. и 25-35% – в 2020 г. (2007 г. – 4-5%);
- внутренние затраты на исследования и разработки повысятся до 3,5-4% ВВП в 2020 г. (2007 г. – 1,05%);
- средняя заработная плата в секторе исследований и разработок увеличится до уровня, в 1,5 и более раза превышающего среднюю заработную плату в экономике.

Примером эффективной инновационной политики государства может служить ситуация в КНР. Интенсивные темпы роста экономики Китая в последние десятилетия поставили эту страну на третье место в мире по объему ВВП (по паритету покупательной способности). Во многом таким результатам способствовала эффективная инновационная политика государства и успехи китайских предприятий на мировом рынке высоких технологий.

Анализ социально-экономического развития России до 2020 г. позволяет сделать вывод, что только инновационный сценарий позволит России сохранить и преумножить существующий инновационный потенциал и выйти на мировой рынок с новыми высокотехнологичными продуктами. Появится возможность уже в 2010 году повысить долю России на мировых рынках высокотехнологичной продукции в 1,5-2,0 раза.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ф. Клоцвог, Л. Чернова, А. Сухотин. О выборе перспективы развития до 2009 года // Экономист. – 2008 . № 5. – С. 12.
2. Нуриев Р.М. Россия: особенности институционального развития. – М.: Норма, 2009. – С. 416.
3. Инвестиционная политика перехода к инновационной экономике / Отв. Ред. д.э.н. Н.А. Новицкий. – М.: ИЭ РАН, 2005. – С. 3-8.
4. Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

G. Semenova

THE STRATEGY OF MODERNIZATION OF RUSSIAN ECONOMY ON INNOVATIVE TYPE OF DEVELOPMENT

Abstract. This article is devoted to the realization of innovative scenario – conversion of Russia to innovative type of economy development, for this reason it is necessary to obtain some system changes, aiming at modernization of economy social sectors, improvement of social environment quality and standards of living.

Key words: innovative economy, technological innovation, economic growth, investments, economic structure.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ*

Аннотация. В статье проведен анализ федеральных целевых программ в сфере здравоохранения, а также целевых программ в сфере здравоохранения ряда субъектов РФ, выявлены недостатки в формировании целей, задач и показателей данных программ. Автором представлены предложения по совершенствованию формирования целей, задач и показателей целевых программ в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: целевые программы в здравоохранении, медико-экономические стандарты.

Одними из элементов бюджетирования, ориентированного на результат используемых в здравоохранении, являются целевые программы. Минздравсоцразвития РФ является государственным заказчиком федеральной целевой программы «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007-2011 годы)» [1]. Особенностью реализуемой в настоящее время федеральной целевой программы «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007-2011 годы)» является наличие в ней подпрограмм (подпрограммы «Онкология», «Туберкулез», «ВИЧ-инфекция» и т.д.). При этом цели, задачи, целевые индикаторы и показатели, ожидаемые конечные результаты и показатели социально-экономической эффективности определяются как по целевой программе в целом, так и по подпрограммам. Цель рассматриваемой программы определена как «снижение заболеваемости, инвалидности и смертности населения при социально значимых заболеваниях, увеличение продолжительности и улучшение качества жизни больных, страдающих этими заболеваниями». Достижение данной цели зависит от множества факторов, например, на уровень заболеваемости влияют экологическое состояние региона, страны (онкология), образ жизни населения (ВИЧ-инфекция), социальной ситуации в стране (туберкулез) и т.д., на которые Минздравсоцразвития РФ не может оказать влияние. При этом в программе отсутствует какой-либо методологический подход, позволяющий определить, в какой мере то или иное снижение заболеваемости или смертности обусловлено деятельностью Минздравсоцразвития РФ.

Для достижения определенной цели в программе определены следующие задачи:

- совершенствование методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при социально значимых заболеваниях;
- разработка и внедрение современных методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при социально значимых заболеваниях на основе передовых технологий;
- строительство и реконструкция специализированных медицинских учреждений.

Однако целевые индикаторы и показатели программы, определенные как «снижение доли осложнений при сахарном диабете до 28 процентов, снижение числа вновь зарегистрированных в течение года случаев заражения ВИЧ-инфекцией до 31 тыс. и т.д.» не могут быть использованы для оценки достижения определенных в целевой программе задач. Для оценки достижения задачи «совершенствование методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при социально значимых заболеваниях» корректнее использовать такой показатель, как количество больных (страдающих определенным за-

* © Хабаев С.Г.

болеванием), которым станет возможным оказание медицинской помощи с применением той или иной новейшей медицинской технологии.

Проблема оценки достижения задач в рассматриваемой целевой программе связана еще и с тем, что не определены конкретные показатели, характеризующие достижение каждой из определенных задач. Использование в качестве целевых индикаторов и показателей целевой программы таких показателей, как снижение заболеваемости, смертность является неверным, по причине наличия множества факторов, влияющих на уровень данных показателей. Кроме этого, в целевой программе отсутствует обоснованность численных значений целевых индикаторов и показателей целевой программы. Так как по аналогичной системе формируются цели, задачи и целевые индикаторы подпрограмм, то они имеют те же вышеуказанные недостатки.

Недостатком рассматриваемой программы является отсутствие следующей взаимосвязи «цели – задачи – мероприятия». Мероприятия по подпрограммам сгруппированы по направлениям расходования (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, капитальные вложения, прочие нужды), а не по определенным в подпрограммах задачам.

Финансирование рассматриваемой программы за счет средств федерального бюджета осуществляется по следующим направлениям: капитальные вложения – 51,34 %, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – 3,76 %, прочие нужды – 44,9 %. Высокая доля расходов на прочие нужды на программные мероприятия служит индикатором того, что данная проблема может быть решена в рамках текущего финансирования. Примером такой ситуации являются мероприятия, направленные на обеспечение лечебно-профилактических учреждений системы здравоохранения медикаментами для лечения и профилактики туберкулеза, отнесенные к прочим расходам по подпрограмме «Туберкулез».

В субъектах РФ реализуются региональные целевые программы в области здравоохранения. Существующие целевые программы в области здравоохранения субъектов РФ следует классифицировать по нескольким группам. Первая группа – это целевые программы, построенные по тому же принципу, что ФЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007-2011 годы)», такие программы приняты в Курской области [2], Смоленской области [3] и т.д. В ряде регионов выделяют отдельные целевые программы по тем или иным заболеваниям, к таким регионам относится Ростовская область [4], Хабаровский край [5] и т.д. Существенным отличием данных целевых программ от ФЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007-2011 годы)» является отсутствие внебюджетных источников финансирования, а также отсутствие расходов на проведение НИОКР. Порядок формирования целей, задач и индикаторов аналогичен целевой программе, принятой на федеральном уровне, соответственно, недостатки ФЦП характерны и для региональных целевых программ. Встречаются целевые программы, где отсутствуют целевые индикаторы и показатели программы. Примером такой программы является целевая программа «Неотложные меры борьбы с туберкулезом в республике Северная Осетия-Алания» на 2006-2010 годы.

Следующая группа целевых программ субъектов РФ в сфере здравоохранения направлена на развитие системы здравоохранения в субъектах РФ, такие целевые программы приняты в Тульской, Кировской областях. Цель данных целевых программ обычно определена как «повышение качества и доступности медицинской помощи». Для достижения данной цели определяются в основном следующие задачи:

- совершенствование организации медицинской помощи населению;
- внедрение современных методик диагностики, лечения и профилактики заболеваний;

- развитие материальной базы и оснащение государственных и муниципальных учреждений здравоохранения.

Однако целевые индикаторы, используемые в данных целевых программах, такие, как уровень заболеваемости и смертности не могут в полной мере отражать достижение сформулированных задач.

Часть мероприятий, осуществляющихся в рамках реализации рассматриваемых целевых программ, являются мероприятиями, направленными на осуществление текущей деятельности медицинских учреждений, например такие мероприятия, как проведение текущего ремонта, закупка медикаментов.

В настоящее время существует необходимость в изменении подходов к формированию целевых программ в сфере здравоохранения. Существенной проблемой в российском здравоохранении является качество и доступность медицинских услуг, однако показатели, определенные в целевых программах в сфере здравоохранения, четко не взаимосвязаны с показателями, характеризующими качество и доступность медицинских услуг.

В настоящее время в здравоохранении применяется Международная классификация болезней (МКБ-10), в которой заболевания классифицируются по классам. Классы заболеваний, в свою очередь, подразделяются на рубрики (например класс X – «Болезни органов дыхания», рубрика «Грипп и пневмония»).

На наш взгляд, цель целевой программы в сфере здравоохранения должна формулироваться как повышение качества и (или) доступности медицинских услуг по конкретному классу заболеваний. Соответственно, задачами целевой программы в сфере здравоохранения будут повышение качества и (или) доступности медицинских услуг по конкретным рубрикам МКБ-10, относящимся к рассматриваемому классу заболеваний.

Существует множество определений понятия качества медицинской помощи, однако интенсивное развитие процессов стандартизации в сфере здравоохранения привело к формированию понимания качества медицинской помощи как соответствие стандартам. Система стандартизации в здравоохранении является базовым элементом обеспечения качества медицинской помощи. В настоящее время в ряде субъектов РФ применяются медико-экономические стандарты. Медико-экономический стандарт состоит из двух частей: клинико-технологической и экономической. Первую часть медико-экономического стандарта можно определить как стандартизованную последовательность лечебно-диагностических и реабилитационных мероприятий. Экономическая часть стандарта включает расчет объемов финансовых ресурсов, которые необходимы для выполнения мероприятий, указанных в клинико-технологической части.

При формировании целевых программ следует по конкретному медицинскому учреждению определить мероприятия, направленные на достижение задач, определенных в целевой программе. Индикаторы достижения задач и, соответственно, достижения цели целевой программы должны быть определены по конкретному медицинскому учреждению. Индикаторами достижения задач в данном случае будут выступать следующие показатели:

- увеличение количества заболеваний по рубрикам МКБ-10, по которым становится возможным оказание медицинской помощи в соответствии с МЭС;

- рост количества больных, которым может быть оказана помощь по рубрикам МКБ-10 в соответствии с МЭС.

Представленный подход к формированию целевых программ в сфере здравоохранения позволяет:

- эффективнее решать проблему доступности и качества оказываемых медицинских услуг населению, так как показатели, определенные в целевых программах, четко

взаимосвязаны с показателями, характеризующими качество и доступность медицинских услуг;

- осуществлять четкий контроль за ходом выполнения целевых программ;
- четко связать деятельность медицинских учреждений с целями и задачами целевых программ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Постановление Правительства РФ от 10 мая 2007 г. N 280. – «КонсультантПлюс».
2. Областной закон Ростовской области об областной целевой программе «Онкология» на 2007-2010 годы» от 28 ноября 2006 года N 596-ЗС. – «КонсультантПлюс».
3. Закон Хабаровского края о краевой целевой программе «Основные направления по предупреждению и распространению в Хабаровском крае заболеваний, вызываемого вирусом иммунодефицита человека на 2007-2011 годы» от 1 декабря 2006 года № 340. – «КонсультантПлюс».
4. Постановление Курской областной думы от 15 февраля 2007 г. N 261-IV Од Об областной целевой программе «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями на 2007-2011 годы». – «КонсультантПлюс».
5. Постановление Администрации Смоленской области от 4 октября 2008 г. N 536 Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями в Смоленской области на 2009-2011 годы». – «КонсультантПлюс».

S. Khabayev

WAYS OF PERFECTION OF TASK PROGRAM IN THE SPHERE OF PUBLIC HEALTH

Abstract. The article gives analysis of federal task programs in the sphere of public health, as well as task programs in the sphere of public health of a number of subjects of RF, shortcomings are revealed in formation of goals, tasks and parameters of the given programs. The author presents proposals on perfection of formation of goals, tasks and parameters of task programs in the sphere of public health.

Key words: task programs in public health, medical-economic standards.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ*

Аннотация. Какой должна быть структура хозяйства, институты и политика страны, чтобы обеспечить эффективность производства и устойчивость развития национальной хозяйственной системы? Вот вопрос, перед которым сегодня стоит российское правительство и экономическая наука.

Для того чтобы ответить на поставленный вопрос, сделать выбор модели развития национальной экономики, необходимо признать, что в современном мире происходит конкуренция между различными видами капитализма. Сегодня можно с уверенностью сказать, что, сколько стран с рыночной экономикой, столько и моделей капитализма. И что решение относительно типа капитализма, который избирает страна, является вопросом институционального выбора.

Ключевые слова: структура национального хозяйства; модели развития национальной экономики; устойчивость развития национальной хозяйственной системы.

Сегодня у большинства специалистов не вызывает сомнения тот факт, что устойчивое развитие рыночной экономики есть производная от способности экономических структур и институтов страны эффективно координировать хозяйственную деятельность в рамках глобальной экономики с целью обеспечения экономического роста и повышения жизненного уровня своих граждан. “Нации конкурируют в основном в выборе альтернативных институтов или стратегии для стимулирования более быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня. Конкурентоспособными являются те нации, которые выбирают институты и политику, способствующие долгосрочному росту” [5].

Какой должна быть экономическая структура хозяйства, институты и политика страны, чтобы обеспечить конкурентоспособное развитие национальной экономики? Вот вопрос, перед которым сегодня стоит российское правительство и экономическая наука. Осуществляя выбор модели развития национальной экономики, как отмечает в своих исследованиях французский экономист Мишель Альбер [1], необходимо признать, что в современном мире происходит конкуренция между различными видами капитализма и решение относительно типа капитализма, который избирает страна, является вопросом институционального выбора.

На выбор той или иной модели развития национальной экономики существенное влияние оказывают как общие закономерности мирового развития, так и конкретно-исторические, социально-экономические, национально-традиционные особенности страны, ее народа. Под воздействием совокупности разноплановых факторов в каждой стране складывается собственная национальная модель, для изучения которых предлагаются различные классификации.

Наиболее известна классификация Г. Эспинг-Андерсена, выделяющая, во-первых, либерально ориентированную модель развития национальной экономики (“американская, англосаксонская” модель капитализма) с минимальными государственными обязательствами, распространяющимися лишь на беднейшую часть населения. Во-вторых, социал-демократическую модель (“шведская, скандинавская” модель капитализма), ориентированную на выравнивание доходов всех членов общества через прогрессивную систему

* © Цапенко И.В.

налогообложения (страны Северной Европы). В-третьих, модель социального рыночного хозяйства (“центральноевропейская, рейнская” модель капитализма). Это корпоративная модель с развитой системой социального страхования, связанной с заработной платой. Рассмотрим каждую из них более подробно.

Англосаксонская или американская модель – это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, высокий уровень социальной дифференциации. США – ведущая держава капиталистического мира, обладающая крупнейшим экономическим и научно-техническим потенциалом, но ни в одной стране противоречия капитализма не выступают так остро, как в США. Становление и развитие американской модели проходило в идеальных условиях: США возникли на территории, относительно свободной от предшествующих традиций и наслоений социального характера; европейские переселенцы принесли с собой предпринимательскую активность и инициативу, основанную на товарно-денежных отношениях и др.

Роль государства в экономике США по ряду критериев значительно ниже, чем в развитых странах Запада. Здесь преобладает идеология свободы частного предпринимательства и ограничение функций государства. В современных условиях в США действуют основные принципы экономического либерализма: минимизация государственного вмешательства; простота и дешевизна учреждения частных предприятий; поддержание конкурентной среды; значительная свобода цен и доходов. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации людей на достижение личного успеха. Рыночные блага занимают здесь значительное место.

Государственное регулирование США ставит целью создание оптимальной экономической системы, используя следующие инструменты: 1) непосредственное регулирование производства через государственный заказ, который выдается на конкурсной основе и касается продукции тех отраслей экономики, в развитии которых государство заинтересовано; 2) законодательное ограничение монополий; 3) отраслевое регулирование ставит целью защиту общества от рыночной власти естественных монополий, используя регулирование цен и качества обслуживания; 4) финансовые стимулы (снижение налогов); 5) субсидии и дотации [3].

Государственное законодательство направлено против ценового сговора посредством штрафных санкций; социальное регулирование касается проблем безопасности продуктов, создания более безопасных условий труда, уменьшения загрязнения окружающей среды.

Что касается социальной политики, то в США не существует настоящих государственных учреждений, направленных на борьбу с бедностью. Этим занимаются штаты. Но скромность общественных ресурсов, выделяемых на эти нужды, чаще всего ограничивает возможности проводимой работы. Крупные и мощные частные благотворительные ассоциации не в состоянии компенсировать нехватку средств. Для Америки характерно развитие индивидуальной и частной благотворительности, а не системы социальных прав, гарантированных государством [7]. Неравенство здесь не только закономерно, но является стимулятором соперничества, которое в итоге должно принести пользу обществу. Бедность не является политической проблемой, она не касается государства – это область морали и благотворительности.

Таким образом, американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение лич-

ного успеха.

Термин “шведская или скандинавская модель” возник в связи со становлением Швеции как одного из самых развитых в социально-экономическом отношении государств. Он появился в конце 60-х годов, когда иностранные наблюдатели стали отмечать успешное сочетание в Швеции быстрого экономического роста с обширной политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Сейчас этот термин используется в различных значениях и имеет разный смысл в зависимости от того, что в него вкладывается. Некоторые отмечают смешанный характер шведской экономики, сочетающей рыночные отношения и государственное регулирование, преобладающую частную собственность в сфере производства и обобществление потребления.

Другая характерная черта послевоенной Швеции – специфика отношений между трудом и капиталом на рынке труда. На протяжении многих десятилетий важной частью шведской действительности была централизованная система переговоров о заключении коллективных договоров в области заработной платы с участием мощных организаций профсоюзов и предпринимателей в качестве главных действующих лиц, причем политика профсоюзов основывалась на принципах солидарности между различными группами трудящихся.

Еще один способ определения шведской модели исходит из того, что в шведской политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов, что и определяет методы экономической политики. Активная политика на высоко развитом рынке труда и исключительно большой государственный сектор (при этом имеется в виду, прежде всего, сфера перераспределения, а не государственная собственность) рассматриваются как результаты этой политики.

Шведская модель организации экономической и политической жизни позволяет выделить те принципы, которые обеспечили этой стране развитие на протяжении длительного времени без социальных потрясений, глубоких политических конфликтов, обеспечивая при этом высокий уровень жизни и социальных гарантий для большинства населения. Назовём главные из них:

- высокий уровень развития политической культуры, кооперационный характер отношений между разными социальными слоями и группами населения и политическими партиями, сложившийся на основе взаимного понимания коренных интересов, признания их законного характера и готовности решать даже самые острые вопросы на основе социально приемлемых компромиссов и научной экспертизы (кооперационная культура);

- в экономической сфере – высокая конкурентоспособность в промышленности, базирующаяся на создании особого сектора экономики, основанного на интеграции между наукой, образованием и производством, на взаимодействии государственных институтов с частным бизнесом, сотрудничестве или даже сращивании крупных предприятий с малыми и средними в единые крупные научно-производственные системы, функционирующие как будто самостоятельно, интеграции различных сфер деятельности, начиная от производства новых знаний до их освоения инновационным предпринимательством и крупномасштабного тиражирования освоенных образцов изделий (инновационный климат);

- в социальной области – возрастание среди традиционных факторов производства (труд – капитал – технологии – природные ресурсы) значения человеческого фактора – высококвалифицированного и инновационного, творческого по характеру труда, которое получило выражение в концепции “человеческого капитала” и социальной направленности и экономической стабильности общества и вызывающей к жизни могучие созидательные силы социума шведского типа (социальная ориентация).

Основанный на этих принципах шведский тип организации жизни общества обес-

печивает высокий уровень экономической эффективности и высокие жизненные и экологические стандарты. Экономически эта модель базируется на получении своеобразной “технологической ренты”, получаемой страной на внутреннем и мировом рынках за высокое качество и инновационность продукции. Разумеется, Швеция не является исключением в отношении формирования уникальной социально-экономической модели, скорее, ее можно классифицировать как шведский вариант “общества всеобщего процветания”, хотя и “продвинутой”.

Центральноевропейская или германская модель – это модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики.

Термин «социальное рыночное хозяйство» (Soziale Marktwirtschaft) впервые обосновал и ввел в обращение в 1946 году Альфред Мюллер-Армак, профессор экономики, с 1958 по 1977 год член управленческого совета Европейского инвестиционного банка, ближайший сподвижник Людвиг Эрхарда, творца германского «экономического чуда». Он отмечал, что данная формулировка изначально вызвала удивление, так как в 1946 году характеризовался экономическим контролем сферы социального обеспечения, и странно было видеть в рыночной экономике формирование лучшего порядка для широких масс населения. В связи с этим было особо отмечено, что «социальное рыночное хозяйство представляет собой социально-экономический порядок», при котором «целенаправленно организованная экономика свободного рынка, сохраняемая посредством регулирующей системы конкуренции, дает более надежную гарантию социального прогресса – особенно потому, что социальный прогресс на базе свободной системы, посредством сознательной выработки мер, соответствующих принципам свободного рынка, и перераспределения доходов через государственный бюджет, когда развитие конкуренции формирует экономическую базу для социальных мер, может быть организован более эффективно» [4].

Мюллер-Армак утверждал, что существующие экономические системы с элементами государственного регулирования неизбежно ведут к сокращению экономической свободы отдельно взятого человека и нарушают рыночный механизм формирования цен. Лишь в социальной рыночной экономике он видел обеспеченность экономической свободы по отношению к государству, предпринимателям и работникам наемного труда. Только социальная рыночная экономика, в основе которой лежит принцип социальной справедливости, в состоянии гарантировать осуществление наилучших возможностей для всестороннего экономического роста. Среди условий создания социальной рыночной экономики он особо выделял:

- создание центральных административно-правовых органов, которые под собственную ответственность будут осуществлять экономическую и финансовую политику;
- проведение налоговой реформы посредством снижения налогового бремени до уровня, стимулирующего личную экономическую заинтересованность в расширении производства;
- проведение реформы финансовой системы путем радикального снижения затрат и обеспечения бюджетного равновесия в целях предотвращения задолженностей;
- проведение антимонопольной политики для преодоления возможных злоупотреблений властью в экономике;
- замену разрушающейся тотально регулируемой экономики социальной рыночной экономикой.

Альфред Мюллер-Армак рассматривал социальное рыночное хозяйство как определяющую основу экономической (Wirtschaftspolitik) и социальной (Sozialpolitik) политики. Он характеризовал исследуемую категорию как порядок, который впитывает цен-

ности, но не устанавливает их сам, называя это стремлением к определенному способу решения социальных проблем. Сущность социального рыночного хозяйства он полагал в том, чтобы «вместо проведения политики, сохраняющей прошлое, или экономического контроля, тормозящего свободную инициативу в обществе, или неконтролируемого рыночного механизма – дать социальное решение, объединяющее все цели в работающей, реалистической гармонии». При этом ценность данной формулировки он объяснял принципиальной возможностью практической реализации указанного курса.

Идея социального рыночного хозяйства была выдвинута, исходя, в частности, из гуманистических и христианско-социальных принципов, как свободная и гуманная альтернатива центрально планируемой командно-административной государственной экономике и чистому капитализму (*laissez-faire*). Это обстоятельство особенно значимо для создания высокоразвитого во всех отношениях общества – ни одна модель развития экономики его не учитывает. Кроме этого, принимается во внимание тот факт, что экономика не может функционировать исходя из того, что человек в первую очередь стремится удовлетворять собственные экономические потребности. Чем выше уровень развития общества, тем большую значимость приобретает необходимость удовлетворения потребностей социальных. В определенной степени именно этой необходимостью и обусловлен уровень общественного развития.

По мнению Х. Ватрина, профессора Кёльнского университета, социальная рыночная экономика отличается от более старых концепций тем, как решается основная проблема развитого общества: должны ли являться социальные вопросы делом государства? Нет. Если исходить из идеала свободного общества, то следует укреплять независимость системы социального обеспечения. Граждане самостоятельно должны контролировать администрацию органов этой системы, должны сами принимать решения.

Наилучший социальный порядок существует не там, где путем перераспределения общественного продукта обеспечивается максимально широкая социальная поддержка, а там, где в такой поддержке нуждается минимальное число граждан. Равенство стартовых возможностей предоставляется каждому члену общества в молодом возрасте – в начале трудовой деятельности. Создаются условия, призванные содействовать развитию способностей человека, их реализации в той мере, в которой этого желает сам человек. В дальнейшем степень личного успеха зависит только от уровня развития способностей и усилий, затраченных на их реализацию. Именно в этом заключается ключевое созидательное начало социальной рыночной экономики.

В рассматриваемой экономической модели государство не устанавливает экономические цели – это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений, – а создает надежные правовые и социальные рамочные условия для реализации экономической инициативы. Такие рамочные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). Они фактически состоят из двух основных частей: гражданского и хозяйственного права, с одной стороны, и системы мер по поддержанию конкурентной среды, с другой.

Важнейшая задача государства – обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Трактовка государства как источника и защитника правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность, и конкурентных условий не выходит за пределы западной экономической традиции. Но понимание государства в германской модели и, в целом, в концепции социальной рыночной экономики отличается от понимания государства в других рыночных моделях представлением о более активном вмешательстве государства в экономику.

Таким образом, можно выделить основные черты модели социального рыночного хозяйства: 1) индивидуальная свобода как условие функционирования рыночных меха-

низмов и децентрализованного принятия решений. В свою очередь, это условие обеспечивается активной государственной политикой поддержания конкуренции; 2) социальное равенство – рыночное распределение доходов обусловлено объемом вложенного капитала или количеством индивидуальных усилий, в то время как достижение относительного равенства требует энергичной социальной политики. Социальная политика опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, а также на прямое участие государства в предоставлении социальных благ, например, в жилищном строительстве; 3) антициклическое регулирование; 4) стимулирование технологических и организационных инноваций; 5) проведение структурной политики; 6) защита и поощрение конкуренции [6].

Перечисленные особенности германской модели есть производные от основополагающих принципов социальной рыночной экономики, первым из которых является органическое единство рынка и государства. За годы развития экономика Германии во многом изменилась, пройдя путь от восстановления рыночного хозяйства ФРГ до развитой рыночной экономики современной объединенной Германии. Опыт одной из передовых стран мира, с устойчивой, конкурентоспособной экономикой, представляет для России особый интерес.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Альбер М. Капитализм против капитализма. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
3. Государственная экономическая политика США: современные тенденции / Институт США и Канады. – М.: Наука, 2002.
4. Дергунова Н.В. Генезис представлений о социальной роли государства в германском либерализме XIX века // Социальная политика и социология. – 2002. – № 2.
5. Охотников И.В. Качество жизни как критерий национальной конкурентоспособности. – М.: МАКС Пресс, 2006.
6. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германия. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
7. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. – М.: Наука, 1999.

I. Tsapenko

FORMING OF MODEL OF ADJUSTING AND DEVELOPMENT MARKET ECONOMY: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Abstract. What should national economic structure, institutes and policy be like to ensure efficient production and sustainable development of national economic system? This is the issue the Russian government and economic science currently face.

To answer the question and select a model of national economic development, it should be recognized that the present-day world sees competition among various types of capitalism. It is now safe to say: so many market economies, so many models of capitalism. Decision about the type of capitalism to be selected by a country is a matter of institutional choice.

Key words: national economic structure; model of national economic development; sustainable development of national economic system.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ*

Аннотация. В статье отмечается, что различия в уровне жизни населения регионов складываются под влиянием разнообразных факторов, которые по-разному сочетаются в каждом конкретном регионе. При этом решающее значение оказывает неравномерность размещения природных ресурсов по территории страны, обуславливающая неоднородность социально-экономического положения регионов, так как во многом определяет их специализацию, состояние технической и технологической оснащённости, обеспеченность трудовыми ресурсами, уровень заработной платы.

Ключевые слова: уровень жизни населения, региональная дифференциация, факторы дифференциации, социально-экономическое развитие регионов, безработица, рынок труда.

Наиболее существенным социальным последствием этапа трансформации экономики в РФ стала крайне широкая дифференциация социально-экономического развития регионов и уровня жизни населения. Особенностью социально-экономического положения населения регионов России в настоящий момент является наличие сильно поляризованных типов уровня жизни, различающихся уровнями доходов, расходов и сбережений, способами их воспроизводства, качеством и стандартами потребления. Формирование рыночных отношений чаще всего приводит к усилению дифференциации материального положения людей. Но дифференциация уровня жизни в регионах столь значительна, что она не имеет аналогов в странах, проходящих путь к рыночной экономике. По данным официальной статистики, на 20% самых бедных граждан в 2008 году приходилось всего лишь 5,1% общего объема доходов, а на 20% самых богатых – 47,9% [9, 166].

При исследовании основных тенденций динамики уровня жизни населения огромное значение имеет анализ наиболее важных факторов дифференциации. В этом контексте особую роль играет региональный фактор. В 2008 году региональные различия в среднедушевых доходах достигли 6,9 раз [9, 170-171], а по уровню потребительских расходов на душу населения – 13,2 раз [7, 190-191].

Региональный аспект неравенства уровня жизни населения связан прежде всего с различной социально-экономической ситуацией в субъектах РФ. В первую очередь, следует определить, как оценивать уровень экономического развития регионов. Существуют различные варианты классификации регионов России по уровню их социально-экономического развития.

Наибольшее распространение получила классификация регионов, характеризующая состояние экономической и социальной сферы: развитые регионы с достаточно высоким уровнем производства и жизни людей; регионы со средним экономическим потенциалом; проблемные регионы с низким уровнем социально-экономического развития [8, 52-68]. В группе последних выделяются депрессивные и отсталые регионы. К депрессивным регионам относятся те, которые переживают глубокий экономический кризис, длительный период находятся в фазе застоя, нуждаются для своего «выздоровления» в крупных инвестициях. В этих регионах высокий уровень безработицы, глубокие внутренние диспропорции экономики. Они постепенно утрачивают свои позиции в общероссийском

* © Школкина Н.В.

территориальном разделении труда и переходят в разряд отсталых регионов. Хронически отсталые районы характеризуются низкими показателями развития социально-экономической сферы, в значительной степени являются дотационными, имеют слабый кадровый потенциал, у них практически отсутствует территориальная специализация.

Безусловно, сопоставление регионов по объемам производства, величине валового регионального продукта не позволяет всесторонне оценить уровень развития, так как эти экономические параметры зависят от размеров территории и численности населения. Но такое сопоставление интересно само по себе, так как показывает гигантские различия в экономическом потенциале субъектов РФ: так, в 1997 году десять наиболее экономически сильных регионов производили 46% совокупного валового внутреннего продукта, а двадцать – более 60%. В то же время десять наименее развитых регионов (без автономных округов) давали только 1,2% российского валового внутреннего продукта [6].

В 2007 году валовой региональный продукт также различался весьма существенно. Так, семь регионов-лидеров давали более 50% всего валового внутреннего продукта России, что показано в табл. 1.

К 1997 году в основном завершилась острая фаза экономического спада первой половины девяностых годов и проявилась новая картина региональных различий. Для описания генезиса и специфики региональных социально-экономических проблем основных типов регионов недостаточно, поэтому каждый тип может быть разделен на три группы. Так, к наиболее проблемным относятся общепризнанные аутсайдеры – республики Алтай, Калмыкия и Тыва, в которых быстрорастущее население имеет низкие доходы, высокую безработицу и неразвитую социальную инфраструктуру.

Острые проблемы были характерны и для депрессивных промышленных регионов текстильной промышленности и военно-промышленного комплекса Европейской части России, а также наименее развитых областей юга Урала, Сибири и Дальнего Востока. В средний тип попадали не только регионы центра и аграрного юга Европейской части, но и большинство северных и восточных регионов нового освоения. И только 10-12 регионов можно было отнести к менее проблемным благодаря экспортной ориентации экономики и относительной дешевизне жизни при относительно низких ценах. Наиболее высокий уровень развития имели Москва и автономные округа Тюменской области (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий); они вырывались далеко вперед по показателям реальных доходов, отличались минимальной долей бедного населения и низкой безработицей.

Таблица 1

Удельный вес региона в валовом внутреннем продукте России в 2007 году (%)
[рассчитано по: 7, 38-41]

Лидеры	Доля в ВВП	Аутсайдеры	Доля в ВВП
Москва и Московская область	28,5	Еврейская автономная область	0,087
Тюменская область	9,9	Республика Тыва	0,7
Санкт-Петербург и Ленинградская область	5,0	Республика Алтай	0,054
Республика Татарстан	2,7	Республика Ингушетия	0,1
Свердловская область	2,9	Карачаево-Черкесская республика	0,1
Красноярский край	2,6	Чукотский автономный округ	0,075
Краснодарский край	2,3	Республика Калмыкия	0,059

Очевидно, что еще в начале девяностых годов проявились контрасты между центрами и периферией, произошла концентрация ресурсов развития в небольшом количестве наиболее крупных городов. Поляризация российских регионов свидетельствовала

о сжатии пространства, на котором имеются благоприятные условия для предпринимательской деятельности. В наиболее выгодном положении оказались Московская и Санкт-Петербургская агломерации, которые более успешно, чем другие, провели приватизацию и активно развивали сервисную деятельность, приносящую значительные доходы.

В Москве также сосредоточилась основная банковская инфраструктура, инвестиционные фонды, представительства зарубежных фирм, консалтинговые и маркетинговые компании и т.д. В 1998 году в столице действовало 56% всех предприятий с иностранным капиталом, зарегистрированных в России. В 2008 году на Москву приходится 17% всего оборота розничной торговли России, 10% инвестиций в основной капитал, более 38% экспорта и более 43% импорта России [7]. Через московские банки осуществляется 65-80% всех операций с иностранной валютой. Столица имеет значительно лучшую транспортную и телекоммуникационную связь с внешним миром, чем любой другой субъект РФ. На аэропорты столицы приходится 80% международных авиарейсов [10].

Таким образом, большая часть доходов Москвы связана с ее статусным положением, именно в столице оседает значительная часть ресурсной ренты, большая часть доходов от посреднической деятельности, причем рыночные преобразования девяностых годов значительно укрепили особое экономическое положение столицы, а также способствовали углублению диспропорций между крупными городами и периферией.

Следует отметить также, что переориентация с централизованно планируемого перераспределения товаров и услуг, строго контролируемого государством, на рыночный спрос обнаружила целый ряд регионов, которые не могут выдержать открытой конкуренции на рынке. Но особенно ярко дифференциация регионального экономического развития проявилась после августовского кризиса 1998 года. Кризис 1998 года – не только финансовый, первые три квартала года были периодом резкого спада промышленного производства. Причины этого известны – отсутствие инвестиций в реальный сектор, завышенный курс рубля, неблагоприятная конъюнктура для экспортных отраслей, кризис неплатежей и т.д. Кризис не был общим для всех регионов: семнадцать из них получили «нокаутующий удар» (производство в физическом измерении сократилось более чем в 10% от уровня 1997 г.), сорок пять регионов имели спад на среднероссийском уровне (около 5%), но в двадцати пяти – производство росло.

Девальвация ослабила конкуренцию для импортозамещающих производств, уменьшила издержки для экспортеров. Сыграла свою роль и благоприятная конъюнктура мирового рынка. В результате объем промышленного производства в 1999 году в целом по РФ вырос на 8%. Количество регионов с растущим объемом производства увеличилось более чем в 3 раза – с 25 в 1998 году до 77 в 1999 году [6].

Анализ динамики экономических показателей по регионам за послекризисный период позволяет выделить несколько заметных тенденций. Относительная слабая динамика роста характерна для важнейших экспортно ориентированных регионов, вместе существенно увеличивших доходы от экспорта благодаря девальвации рубля и росту мировых цен на энергоносители. Основные регионы добычи нефти и газа за 1999 год или незначительно увеличили объемы производства, или имели небольшой спад. В связи с неблагоприятной мировой конъюнктурой медленней выходили из спада основные производители черных металлов, особенно Липецкая и Вологодская области. Только лесэкспортные регионы Европейской части имели высокие темпы роста (Карелия, Архангельская область – 120-122%), в том числе благодаря улучшению конъюнктуры мирового рынка. Можно предположить, что экспортные регионы уже достигли своего «потолка», используя преимущества девальвации 1998 года. Теперь их будущее зависит от перспектив динамики курса рубля и конъюнктуры мирового рынка, но пока эти факторы благоприятны для регионов данного типа.

За исключением нефтегазодобывающих автономных округов, все наиболее экономически сильные регионы-доноры федерального бюджета восстановили положительную динамику после спада 1998 года. Но для основного донора, Москвы, темпы промышленного роста оставались более низкими, чем в среднем по России. Причины отставания столицы – в возросшей конкуренции более дешевой продукции, особенно пищевой, произведенной в других регионах России. Более высокие темпы роста имели регионы-доноры с диверсифицированной экономикой как экспортного, так и импортозамещающего типа: Нижегородская, Самарская, Свердловская и Челябинская области (112-114%). Разнообразие дало преимущество, позволяя быстрее использовать благоприятную ситуацию после девальвации рубля.

Лидерами по темпам роста промышленного производства стали южные регионы со специализацией на пищевой промышленности, Краснодарский край и Ростовская область (121-124%), которые имели более модернизированную пищевую промышленность и самое дешевое сельскохозяйственное сырье. Это позволило им быстрее среагировать на возросший спрос и вдвое опередить по темпам роста области Центрально-Черноземного района, хотя они и расположены ближе к основным рынкам сбыта.

Значительные темпы роста характерны и для большинства областей Центральной России (108-113%), благодаря развитию не только пищевой промышленности, но и других импортозамещающих производств, в том числе машиностроения. Благоприятная конъюнктура внутреннего рынка улучшила положение даже в депрессивных областях: Псковской, Ивановской и Пензенской. Особенно следует выделить зону наиболее устойчивого роста в прилегающей к столице Московской области и соседних, Ярославской и Владимирской областях (124-125%). В меньшей степени эффект близости крупнейшего центра, Санкт-Петербурга, проявился в Ленинградской области. Статистические данные подтверждают, что накопленные инвестиции в столичных городах и оживление их экономики стали распространяться и на ближнюю к ним периферию.

По сравнению с Европейской частью страны, на Урале и на востоке России темпы роста промышленного производства были ниже. Стагнация или продолжение спада промышленности характерны для многих дальневосточных регионов и северных округов Восточной Сибири.

К середине 1999 года половина дальневосточных регионов сохранила отрицательную динамику промышленного производства, подобного не было ни в одном экономическом районе. К концу года ситуация несколько улучшилась, но в половине регионов либо сохранился спад, либо проявившийся рост был незначительным. Даже благоприятная экономическая конъюнктура посткризисного периода не смогла перевесить множества проблем, характерных для удаленных и слабо освоенных территорий России. Более обнадеживающей выглядит ситуация только в экспортно ориентированной промышленности Якутии и лучше освоенных южных краях Дальнего Востока.

Таким образом, посткризисное развитие привело к укреплению позиций не только регионов экспортной ориентации, но и аграрно-индустриального Юга с развитой пищевой промышленностью, а также оживлению экономики регионов перерабатывающей промышленности, расположенных в европейском Центре и Поволжье. Поступления в бюджеты и внебюджетные фонды «живых» денег заметно укрепили финансовую базу региональной исполнительной власти. В то же время финансовое положение большинства северных и восточных регионов, а также наименее развитых республик стало еще более проблемным; экономические ресурсы власти в них продолжали сокращаться [1, 138].

Безусловно, рост межрегиональной поляризации уровня жизни, происходящий в последние годы, – одна из закономерностей рыночной трансформации, отражающая появление выигрывающих и проигрывающих от реформ территорий. Он обусловлен нали-

чием или отсутствием в региональных экономиках сравнительных преимуществ, которые они могут реализовать в рыночных условиях.

В частности, эти преимущества реализуются в развитии внешнеэкономических связей. По абсолютным объемам экспорта субъекты РФ различаются в сотни раз. В 2008 году в стране насчитывалось тридцать пять регионов с объемом экспорта более 1 млрд. долларов, включая прямые и посреднические поставки товаров и услуг: Москва, Тюменская область, Красноярский край и др. В то же время у восемнадцати субъектов годовой экспорт составляет менее 200 млн. долларов, в том числе у девяти регионов он не превышает 5 млн. долларов (республики Тыва, Алтай, Ингушетия, Адыгея, Карачаево-Черкесия, Калмыкия и др.) [7, 984-985].

Еще более неравномерно по регионам страны размещаются иностранные инвестиции, которые осуществляются в большинстве субъектов РФ, но основной их объем реализуется в пятнадцати-двадцати регионах. В 2008 году на долю этих регионов пришлось более 80% всех иностранных инвестиций, Москва получила 39,3% от общего количества прямых иностранных инвестиций, Московская область – 6,4%, Сахалинская область – 6,0%, Красноярский край – 3,6%, Вологодская область – 4,0% [7, 948-951].

В 2008 году на первое место по инвестициям в основной капитал на душу населения вышел Ненецкий автономный округ, на втором месте – Ямало-Ненецкий автономный округ, на третьем – Ханты-Мансийский автономный округ. Тюменская область стала лидером по объему инвестиций в основной капитал, – в предприятия области было вложено 1012142 млрд. рублей [7, 948-951].

Огромную роль в развитии любого региона, а значит, и в углублении социально-экономической дифференциации территорий, играет природно-ресурсный потенциал, который определяет количество, качество и сочетание природных ресурсов. Наличие природных ресурсов, во-первых, воздействует на формирование территориальной структуры хозяйства. Во-вторых, природно-ресурсный потенциал существенно влияет на отраслевую специализацию региона. В-третьих, количество, качество и эффективность использования природных ресурсов сказываются на темпах регионального социально-экономического развития. В-четвертых, обладание природными ресурсами, их качественные параметры способствуют повышению роли региона на общероссийском товарном рынке.

Естественно, следует отметить неравномерность распределения ресурсно-сырьевого материала по регионам России. Так, на долю двадцати пяти субъектов РФ приходится свыше 75 % всего природно-ресурсного потенциала России. К наиболее богатым в этом плане регионам относятся: Кемеровская область – 8,7% всего ресурсно-сырьевого потенциала, Красноярский край – 8,2 %, Республика Саха (Якутия) – 7,8 % [3, 149-150].

Таким образом, углубление диспропорций экономического развития регионов в течение последнего десятилетия обуславливает наиболее существенные тенденции территориальной дифференциации уровня жизни населения. Очевидно, что экономическая ориентация регионов, их отраслевая специализация в контексте изменения рыночной конъюнктуры непосредственно влияют на уровень оплаты труда работников, формируя следующую ситуацию: разрыв в уровнях оплаты труда работников в зависимости от вида экономической деятельности увеличился с 4,7 раз в 1997 году до 5,0 раз в 2008 году.

Значительно выше среднего уровня по стране уровень заработной платы в таких видах деятельности, как добыча полезных ископаемых, в производстве кокса и нефтепродуктов, на транспорте, в финансовых учреждениях. В то же время в сельском и лесном хозяйстве, текстильном и швейном производстве, образовании и здравоохранении уровень заработной платы существенно ниже среднего по стране.

Соответственно, более высокий уровень заработной платы характерен для регио-

нов с преобладанием видов деятельности по добыче полезных ископаемых, прежде всего топливных ресурсов (Уральский, Дальневосточный, Северо-Западный округа), ориентирующихся в значительной мере на экспорт. Низкий уровень заработной платы сложился в регионах Южного и Приволжского округов с преимущественным развитием аграрного сектора экономики и преобладанием обрабатывающих производств.

Существенным фактором региональной дифференциации уровня жизни населения следует считать также состояние рынка труда, ведь безработица и повышенная иждивенческая нагрузка на работника порождают бедность. Начиная с 2000 года, в большинстве регионов отмечалось снижение уровня безработицы. В основе этого две причины: переток занятых из промышленного производства в сферу услуг и ужесточение правил регистрации безработных. В результате показатели безработицы, ранее имевшие четкую территориальную дифференциацию, выровнялись и в меньшей степени могут служить индикаторами социальной напряженности. После кризиса 1998 года тенденция выравнивания в основном сохранилась, но все-таки в региональном разрезе можно выделить следующие заметные сдвиги. В настоящее время продолжилось снижение уровня зарегистрированной безработицы в таких регионах, как Кировская, Тамбовская, Брянская области. Здесь безработица с 2000 года по 2008 год сократилась до 1,4 % экономически активного населения.

Произошло некоторое сокращение безработицы и в республиках с омоложенной возрастной структурой и проблемами трудоустройства молодежи (Дагестан, Калмыкия – 3,6 %); исключение составляют только Чечня и Ингушетия. В этих республиках сохранился один из самых высоких в РФ уровень зарегистрированной безработицы, соответственно 63,2 % и 23,0%.

Усилился рост безработицы в северных и особенно в восточных регионах, ранее имевших показатели ниже среднего по РФ. В Курганской области безработица за последние восемь лет выросла в два раза. В 2008 году она заметно выше среднероссийского уровня и составляет 2,6 %. Такие же показатели имеют большинство регионов Дальнего Востока. В Приморском крае безработица еще выше (2,9 %), но абсолютным лидером была Амурская область – в ней зарегистрированная безработица приблизилась к 5 %. Европейский Север, где эти процессы начались раньше, также имеет значительные уровни зарегистрированной безработицы (Мурманская, Псковская области, Республика Карелия – 2,3-2,5 %).

В итоге к 2008 году регионы с максимальным уровнем зарегистрированной безработицы были представлены тремя типами: регионами с резко омоложенной возрастной структурой, регионами Европейского Севера и Дальнего Востока, депрессивными регионами Центра.

Ситуация на региональных рынках труда за 2008 год заметно ухудшилось в сравнении с 2007 годом. По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, в 2008 году более чем в 66 % регионов РФ происходил рост общей безработицы. Но основные диспропорции остались прежними: максимальный уровень безработицы сохранился в большинстве республик Европейского юга (10-55 % при среднероссийском уровне 6,3%) и в национальных образованиях юга Сибири (11- 20 %) [7, 140-141].

Распределение регионов Российской Федерации по уровню регистрируемой безработицы за 2000-2009 гг. характеризуется данными, приведенными в табл. 2.

**Распределение регионов Российской Федерации
по уровню регистрируемой безработицы [рассчитано по: 7, 130-132]**

На конец года	Доля регионов с уровнем безработицы					
	До 1 %	1-2 %	2-3 %	3-5 %	5-7 %	Свыше 7 %
2000	24	45	22	7	1	1
2001	10	40	21	20	4	5
2003	11	41	23	19	3	3
2006	11	38	19	23	4	5
2007	16	44	18	16	3	3
2008	13	44	24	13	3	3

Смещение центров распределений по годам в направлении увеличения значений регистрируемой безработицы может говорить об усилении межрегиональной дифференциации уровней безработицы. Проведение анализа рядов распределения с помощью специальных количественных критериев (табл. 3) позволило нам прийти к диаметрально противоположному выводу: уровень межрегиональных различий безработицы, характеризуемых показателями вариации и дифференциации, имеет отчетливо выраженную тенденцию к снижению.

За 2000-2008 гг. снижаются значения коэффициента вариации, дающие наиболее полную характеристику меры однородности исследуемых регионов. В последние годы совокупность регионов России по уровню безработицы все еще остается неоднородной ($V > 33\%$), однако в сравнении с 2000 годом коэффициент вариации в 2008 году заметно снизился.

**Динамика вариации территориальных значений
уровня регистрируемой безработицы в Российской Федерации**

На начало года	Средняя арифметическая, %	Среднее квадратическое отклонение, %	Коэффициент вариации, %
2000	1,4	0,8	54
2001	1,8	1,0	55
2003	2,5	1,4	54
2006	2,3	1,2	51
2007	2,1	1,1	50
2008	2,0	0,9	47

Углубление диспропорций экономической динамики регионов отразилось и на развитии социальной сферы. В дореформенный период, несмотря на значительное социально-экономическое и природно-географическое разнообразие субъектов Российской Федерации, размещение объектов социальной сферы, обеспечивающих потребление населением регионов России бесплатных и льготных услуг в таких сферах деятельности, как образование, здравоохранение, культура, жилищно-коммунальное хозяйство, было довольно равномерным. В основе этого размещения лежали потребности населения в подобных услугах и возможности их финансирования.

Анализируя факторы региональной дифференциации уровня жизни, безусловно, следует учитывать, что в результате экономических преобразований перераспределились функции по социальной защите населения между органами управления различных

уровней, в результате чего основная доля затрат на содержание соответствующих сфер деятельности стала приходиться на бюджетную систему субъектов Российской Федерации. Учитывая резко различающиеся возможности отдельных территорий по выделению соответствующих финансовых ресурсов и различные потребности с точки зрения контингентов получателей услуг, для настоящего положения в этой области характерна чрезвычайно высокая дифференциация территорий по размерам и структуре дотаций объектам социальной сферы, а значит, и по уровню потребления этих услуг жителями разных регионов. В настоящее время в одних субъектах РФ местные власти используют высокие ресурсные возможности и увеличивают социальную поддержку населения, в других – не хватает финансирования для обеспечения минимальных стандартов в соответствии с федеральными законами.

Невозможность выполнять некоторыми регионами свои обязательства перед населением обусловлена, в первую очередь, недостатком бюджетных средств. Для большинства регионов характерна несбалансированность бюджетов, значительное превышение расходов над доходами, то есть бюджетный дефицит. Теоретически сбалансированность региональных бюджетов может определяться двумя факторами: во-первых, субъективными мотивами в экономической политике региональных властей, во-вторых, бюджетной обеспеченностью региона. Одно из часто встречающихся утверждений – из-за недостатка средств на финансирование самых необходимых мероприятий региональные власти просто вынуждены идти на несбалансированность бюджетов и рискованную политику заимствований. Однако, если это и верно, то далеко не во всех случаях.

В течение 2000-2008 гг. из двадцати одного относительно благополучного региона в тринадцати регионах бюджетные расходы на душу населения с учетом региональных значений прожиточного минимума были ниже среднероссийских, в пяти регионах они в разные годы колебались вокруг среднероссийского уровня, и только в Москве, Самарской области и Ханты-Мансийском АО расходы были выше средних [5].

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует, что уровень социально-экономического развития и, соответственно, уровень жизни населения в России существенно дифференцируется по регионам. Причем можно утверждать, что разнонаправленные тенденции развития регионов способствовали дальнейшему усилению региональных различий в уровне жизни населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вардомский Л.Б. Внешнеэкономические связи регионов России в контексте проблем федерализации // Политика и экономика в региональном измерении / Под ред. В. Климанова и Н. Зубаревич. – М.; СПб., – 2000. – 256 с.
2. Зубаревич Н. Регионы России: доходы и занятость населения // Мир России. – 2000. – № 3. – С. 160-171.
3. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Регионоведение (экономика и управление). Учебное пособие. – М., 2000. – 354 с.
4. Кузнецова О.В. Бюджетная политика регионов // Политика и экономика в реальном измерении / Под ред. В. Климанова и Н. Зубаревич. – М.; СПб., 2000. – С. 178.
5. Кривошей В.А. Основные направления государственного регулирования уровня жизни и доходов населения // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики: научно-теоретический журнал. – М.: Изд-во РУК. – 2009. № 4. – С. 8-13.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 966 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
8. Регионализация в развитии России / Под ред. С.С. Артоболевского, А.И. Трейвиша. – М.: Эдиториал УРСС. – 2001. – 293 с.
9. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.
10. Чижова Л.П. Территориальная социально-экономическая дифференциация уровня жизни населения в Российской Федерации: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2005. – 209 с.

N. Shkolkina

PRECONDITIONS AND THE FACTORS INFLUENCING A STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION OF REGIONS

Abstract. The differences in the population standard of living appear under influence of many factors which combine with each other in a different way. According to this situation the unevenness in placement by nature resources all over the country is the key meaning that explains different social and economic development of regions. It defines their specialization, conditions of technical and technological equipment, labour supply, levels of salary.

Key words: population standard of living, regional differentiation, differentiation factors, social and economic development of regions, unemployment, a labour market.

ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ МОДЕЛЕЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ*

Аннотация. В статье рассмотрены модели торгово-промышленных палат, предпосылки их появления, характерные признаки, а также выявлены основные достоинства и недостатки той или иной модели.

Ключевые слова: торговая палата, торгово-промышленная палата, модели палат, ассоциации бизнеса.

Наиболее отдаленными предшественниками современных палат являются средневековые европейские корпорации и купеческие гильдии. Это были организации, опирающиеся только на собственные силы, организованные и управляемые купцами для защиты и регулирования своей торговли.

Первая палата была создана во Франции в Марселе в 1599 году, которая заложила основу так называемой континентальной модели торговых палат, ни на год не прекращала свою 400-летнюю деятельность, накопила огромный опыт и стала образцом для образования палат во многих странах Европы и Африки.

Дальнейшее развитие палат в мире стимулировал император Франции Наполеон Бонапарт, который в начале XIX века (1802-1803 гг.) создал законодательную основу для французской модели палат и внедрил ее, кроме Франции, в странах, где было велико его влияние (прежде всего, в странах континентальной Европы и Африки). Другие страны наблюдая за бурным ростом палат в странах Европы, уже позже создали аналогичные организации. Вторая волна роста численности палат произошла в начале XX века и связана с созданием 20 октября 1919 года Международной торговой палаты. Третья волна относится к периоду окончания Второй мировой войны и создания Организации Объединенных Наций (1945 год), в период, когда Международная торговая палата получила статус постоянного члена ООН. Это обстоятельство утвердило международный институт палат в мире как хранителя и инициатора обычаев и новых правил в международной торговле. [3]

Сегодня в мире действуют более 10 000 палат, палаты 130 стран представлены в Международной торговой палате на правах полноправных членов.

К одной из первых публикаций на тему классификации торговых палат можно отнести работу бывшего генерального директора шведской региональной торгово-промышленной палаты Гельмута Ракера «Торговые палаты публичного и частного права». По его мнению, все признаки организационно-правовых моделей палат укладываются в критерии частного и публичного права. «Главное различие возникает в применении частного или публичного права к учреждению и действию палаты. На большинстве Европейского континента публичное право преобладает: торговые палаты – публичные организации, регулируемые в соответствии с законодательством, членство в которых обязательно для всех предприятий региона. На Британских островах и других странах, на которых имеет влияние британская традиция, так же как и в Скандинавских странах, применяется частное право, и самый важный фактор для учреждения палаты – желание и потребность делового сообщества сотрудничать на региональном уровне. Внутри каждой из этих основных групп есть много других различий в организационных структурах

* © Дерябина Н.Н.

и целях палат». [4]

Хотелось бы обратить внимание на используемую в дальнейшем терминологию статуса публичного и частного права.

Публичное право-правовые нормы, регулирующие деятельность государственных органов, отношения между органами государственного управления. В контексте нашего исследования торговых палат, мы будем использовать термин публичного права в случае, когда в стране принят специальный нормативно-правовой акт (закон, декрет, указ), регламентирующий деятельность палат, причем наличие законодательства страны об общественных, коммерческих или некоммерческих организациях в расчет не принимается.[5] Статус общественного права не предписывает обязательное членство.

Большой вклад в исследование торговых палат внесли немецкие авторы Маркус Пилгрим и Ральф Майер. На примере торговых и торгово-промышленных палат США, Филиппин, Японии, Таиланда, Германии и Франции ими был проведен тщательный анализ организационно-правовых моделей, выявлены их преимущества и недостатки. Главной особенностью настоящего исследования явилось введение критериев и определение наименований организационно-правовых моделей палат. Ими было выделено три основные организационно-правовые формы торгово-промышленных палат: континентальная, англосаксонская и «смешанная» модели.

Между тем, спектр организационно-правовых моделей палат гораздо шире. Используя рассмотренные выше признаки публичного и частного права, а также критерии, предложенные Г. Ракером, М. Пилгримом и Р. Майером, российский ученый В.И. Федотов предложил перечень признаков, по которым можно будет классифицировать организационно-правовые модели палат, добавив, не достающие, элементы: статус публичного или частного права; характер членства в палатах; защита наименование палат; регулирование территории деятельности палат; государственное управление или самоуправление; делегирование государственных функций; консультационный статус; источники финансирования; иерархия палат; государственный контроль за деятельностью палат.

Указанные выше признаки являются вполне достаточными для проведения новой классификации организационно-правовых моделей палат.

Анализируя данные признаки классификации при исследовании палат разных стран, обнаружили две группы палат, использующих смешанную модель, с различным характером членства: одна группа палат смешанной системы имела и смешанное членство, то есть наличие обязательного членства для отдельных категорий предприятий, и добровольное членство для других категорий одновременно; другая группа имела только добровольное членство для всех категорий предприятий и предпринимателей. В целях разграничения палат, входящих в смешанную модель, но различающихся по такому принципиальному признаку, как отношение к членству, были введены новые наименования организационно-правовых моделей палат: «азиатская модель» и «евразийская модель». В основе новых наименований моделей лежит территориальный признак. Так, для палат смешанной модели, имеющих добровольное членство для всех категорий членов, было избрано название «евразийское», по причине большего представительства таких палат на Евразийском континенте. В равной степени этой модели можно присвоить наименование «латиноамериканская модель», поскольку в испано-говорящих странах Латинской Америки достаточно много палат имеют схожие с «евразийскими» признаками. Однако у палат многих латиноамериканских стран есть такое неперемное качество, как отраслевая специализация палат, что приближает их в большей степени к отраслевым ассоциациям. Группе палат, имеющих смешанное членство, было присвоено наименование «азиатская», по месту рождения модели и большого распространения.

Таким образом, к рассмотрению предлагается четыре организационно-правовых

модели палат: англосаксонская (американская), континентальная (европейская), азиатская, евразийская.

Наименование организационно-правовых моделей палат предложены в рамках традиционной терминологии и опираются на терминологию политических систем общества, моделей местного самоуправления, места происхождения моделей и квалификационные признаки. [5]

Согласно континентальной модели палаты создаются на основе национального законодательства. Закон о палатах описывает создание палат как корпораций в рамках общественного права. Этот правовой статус дает возможность правительству делегировать палате определенные функции, которые обычно принадлежат органам государственной власти (например, образование, экспертиза, регистрация бизнеса).

Однако в рамках континентальной модели закон о палатах предписывает обязательное членство для всех лиц, занятых собственным делом, и юридических субъектов, имеющих право заниматься бизнесом на территории, относящейся к палате. Обязательное членство включает регулярную и обязательную уплату взносов в местную палату. Обычно ввод обязательного членства обосновывается тремя преимуществами. Во-первых, обязательное членство гарантирует, что палаты представляют предприятия вне зависимости от отраслевой принадлежности, размеров и организационных форм. Во-вторых, обязательное членство гарантирует, что все предприятия вносят финансовый вклад, что освобождает от необходимости поиска финансирования. Наконец, обязательное членство гарантирует широкий и стабильный источник дохода.

В рамках континентальной модели власти обязаны по закону консультироваться с палатами перед решением правовых и экономических вопросов. В нынешних условиях палаты направляют своих представителей на парламентские слушания и в общественные комиссии. Это направлено на то, чтобы власти привлекали частный сектор к процессу экспертизы законотворческой деятельности.

Другой правовой особенностью континентальной модели является закрепление области деятельности, что гарантирует существование только одной палаты в каждой административной территории.

Уникальным для континентальной модели является то, что палаты обязаны выполнять определенные функции, закрепленные в законе. Государство делегирует ряд своих функций палатам, принимая во внимание их тесные связи с деловым сообществом. Дополнительно, палаты могут решать свои задачи (услуги для членов), если они соответствуют уставу. Выполнение таких функций не регулируется законом.

Хотя континентальная модель и гарантирует упомянутые выше привилегии и права в рамках общественного права, она также включает государственный контроль над деятельностью палат. Разрешая палатам использовать обязательное членство и выполнять делегированные функции, государство следит за тем, чтобы члены палат не подвергались эксплуатации, а государственные интересы не нарушались палатами.

Континентальная модель характеризуется шестью ключевыми моментами:

специальное законодательство регулирует деятельность палат (статус общественного права); закон устанавливает обязательное членство; палаты имеют формальный консультативный статус при правительстве; за одной палатой законодательно закрепляется определенная территория деятельности; палаты должны выполнять делегированные им функции; палаты подлежат государственному контролю.

Континентальная модель существует, например, во Франции и Германии.

Таким образом, можно сделать выводы об основных преимуществах континентальной модели, которое состоит в том, что палаты имеют гарантированный источник доходов, а государство обязано направлять на согласование с палатой законопроекты, ка-

сающиеся внешнеэкономической деятельности. Положительная роль палат этой модели заключается также в том, что они принуждают предпринимателей вникать в общественные дела, тем самым обеспечивают полный охват предпринимательского сектора. Кроме того, палаты континентальной модели имеют возможность своевременного доступа к правительственной информации, позволяющего избежать некоторых предпринимательских рисков и форс-мажорных обстоятельств.

С другой стороны, очевидны недостатки континентальной модели. Прежде всего это зависимость от государства и ограниченная форма самоуправления, поскольку принципиальные решения, с которыми власть не может согласиться, могут быть отменены, а органы управления распущены до новых выборов. Кроме того, система принудительной уплаты членских взносов и регистрации в палате порой создает негативное отношение предпринимателей.

В Великобритании появилась другая система палат [8]. Следуя либеральным традициям Британской экономической политики, органы государственной власти меньше вмешивались в дела палат, что создавало благоприятные условия для самоуправления делового сообщества. В результате, в Великобритании отсутствовали палаты, управляемые законом. Наоборот, палаты были организованы на основе частного права, требующего регистрации в деловом регистре или в регистре объединений. Членство в таких палатах добровольное, область деятельности не регулируется, а задачи палат не определены законом. Мировое значение этой системы палат, часто определяемой как англосаксонская или американская модель, частично объясняется ее введением в Британских колониях [6].

Согласно англосаксонской модели, специальное законодательство, регулирующее деятельность палат, отсутствует. Палаты должны придерживаться местных законов там, где они зарегистрированы. Палаты англосаксонской модели также рассматриваются как палаты частного права.

В отличие от континентальной модели, членство в палате англосаксонской модели является добровольным. Как следствие, их членская база обычно меньше и не обязательно включает все предприятия в данном районе. Однако, поскольку правовое регулирование отсутствует, членская база включает различные отрасли, включая торговлю, промышленность, сельское хозяйство, услуги, банковское дело, страхование и услуги специалистов, подобно адвокатам, бухгалтерам и консультантам. Без обязательного членства доход от членских взносов не гарантируется. Поэтому палаты англосаксонской модели обычно делают упор на маркетинг своих услуг и больше соответствуют потребностям членов.

Палаты англосаксонской модели, действуют в конкурентной среде. Так как определение “палата” не имеет правовой защиты, а территория ее деятельности не регулируется, каждый свободен учреждать палату. В результате несколько палат могут конкурировать на одной территории.

Другой важной особенностью англосаксонской модели является то, что сфера деятельности палаты не регулируется. Поскольку специальное законодательство, управляющее деятельностью палат, отсутствует, эти организации не должны выполнять функции, делегируемые им государством. Каждая палата решает, уделять больше внимания представлению и защите интересов членов или предоставлению услуг членам.

В заключение можно определить четыре ключевые характеристики англосаксонской модели: отсутствие специального закона, регулирующего учреждение и деятельность палат (статус частного права); добровольное членство; свобода учреждения палат; от палат не требуется выполнение функций, делегируемых государством;

Англосаксонская модель существует в Соединенных Штатах Америки [7].

К преимуществам англосаксонской модели можно отнести то, что ее деятельность

в значительно большей мере направлена на поддержку инициатив бизнес-сообщества и отстаивание его интересов и независимость от государства.

В тоже время отсутствие официального консультативного статуса по отношению к правительству снижает эффективность деятельности палат.

Континентальная и англосаксонская модели представляют два противоположных полюса в системе палат. Системы палат в большинстве стран можно классифицировать как одну из этих двух моделей. Однако существует несколько стран, чьи системы палат объединяют характеристики обеих этих моделей. Эти гибридные модели будут рассматриваться как смешанные. К ним относятся азиатская и евразийские модели.

К азиатской организационно-правовой форме торговых палат относятся палаты, созданные на основе публичного права в форме некоммерческих неправительственных организаций для содействия экономическому развитию региона деятельности палаты, содействия и защиты интересов предпринимателей, предполагающих обязательное членство для отдельных категорий предприятий.

Азиатская модель относится к разряду смешанной формы, в которой имеются признаки англосаксонской и континентальной моделей. Если континентальная модель более либеральная по отношению к государственной модели, то азиатскую модель можно считать более либеральной, чем континентальную. Главная задача азиатской модели – это объединение усилий власти и крупного капитала страны по развитию международной торговли и содействие малому предпринимательству.

Азиатская модель имеет следующие признаки: статус публичного права; смешанное членство (оно обязательно для крупных компаний и компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, но является добровольным для предприятий малого и среднего бизнеса; защиту наименования палат; регулирование территории деятельности палат; ограниченное самоуправление; делегирование государственных функций; консультационный статус с правительством; частичное гарантированное финансирование; иерархию палат; государственный контроль.

Примером азиатской модели палат является их организация в Японии.

В Японии деятельность палат регулируется законом, но членство добровольное. Закон о палатах требует, чтобы зона деятельности одной палаты не пересекалась с другой. Закон не требует создания палаты в каждом районе. Однако сегодня каждый большой город имеет собственную палату. Существует 496 торгово-промышленных палат объединяющих около 1,43 млн. членов по всей стране. Национальная федерация местных палат представлена Японской Торгово-промышленной палатой (NISSFAO).

Любое физическое или юридическое лицо, занимающееся бизнесом в регионе, на который распространяется действие палаты, может стать членом палаты. Хотя среднее число членов примерно составляет 3000, палаты в более крупных городах Токио и Осака включают 15000 членов. Японские палаты традиционно представляют малые и средние предприятия различных секторов экономики.

Особенность японских палат состоит в объединении “особых торговцев и промышленников”. Это крупнейшие предприятия в регионе действия палаты, сумма налогов или доля акционерного капитала которых превышает определенные показатели. Эти предприятия должны регистрироваться в соответствующей палате. Эта регистрация не является членством, но обеспечивает им специальный статус в палате. Они имеют право голосовать на общем собрании членов и должны платить взносы, размер которых определяет палата. [9]

Безусловно, азиатская модель очень схожа с континентальной, за тем лишь исключением, что членство для средних и малых предприятий является добровольным, таким образом, эта модель обладает практически теми же преимуществами и недостатками,

которые присущи континентальной модели.

Еще одной моделью смешанной формы палат является евразийская, которая наиболее близка к англосаксонской. Вместе с тем она использует признаки континентальной модели части публичного права, территории деятельности, делегирования государственных функций.

Таким образом, этой для модели характерны следующие признаки: статус публичного права; добровольное членство; защита наименования палаты; регулирование территории деятельности; самоуправление; делегирование государственных функций; отсутствие консультационного статуса с правительством; финансовую независимость палат; иерархию палат; отсутствие государственного контроля.

Евразийская модель последняя в эволюции института торгово-промышленных палат. Она вобрала в себя лучшие признаки континентальной и англосаксонской моделей и способна наиболее полно учитывать интересы государства и бизнеса.

Именно такую модель палат выбрали в Российской Федерации после распада СССР.

Суть распределения организационно-правовых моделей палат по приведенным признакам заключается в необходимости разделить смешанную модель палат на две самостоятельные модели по признаку обязательного и добровольного членства.

Англосаксонская и континентальная модели палат представлены на всех континентах мира, тогда как азиатская и евразийская приняты больше в развивающихся странах Азии, Европе и Америке.

Общие законы развития рыночной экономики предопределяют идентичность выполняемых и решаемых торгово-промышленными палатами в различных странах функций и задач, которые, как правило, включают в себя: оказание услуг, в которых нуждаются деловые круги; представление экономических интересов регионов в правительстве путем подготовки экспертиз и внесения соответствующих предложений; содействие развитию внешней торговли, представление экономических интересов деловых кругов своих стран в целом. Таким образом, торгово-промышленные палаты выполняют важные функции в регулировании экономической политики государств. [1]

Все палаты мира объединяет единая миссия – добиваться защиты интересов предпринимателей и содействовать экономическому процветанию общества, воздействуя на органы власти и другие слои общества.

Организационная, правовая и другие особенности систем палат обусловили появление различных моделей их построения. В некоторых странах торгово-промышленные палаты выступают как частные ассоциации, организуемые на основе добровольного членства, в других - как организации, имеющие публично-правовой характер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абросимова, Е. А. Функции Торгово-промышленных палат по организации торгового оборота /Е. А. Абросимова // Актуальные проблемы коммерческого права. Выпуск 3. – М.: Зерцало-М, 2007. – С. 74-87.
2. Лозовский Л. Ш. Современный экономический словарь – 6 изд. /Лозовский Л. Ш., Райзберг Б. А., Стародубцева Е. Б. – М.: Инфра-М, 2008. – 512 с.
3. Современные тенденции развития бизнеса в России: опыт зарубежных стран. - Материалы международной научно-практической конференции. – Омск, 2003.
4. Федотов В.И. «Торгово-промышленные палаты». Ч. 1. – Саратов, 2000.
5. Федотов В.И. «Торгово-промышленные палаты». Ч. 2. – Саратов, 2004.
6. Jonathan Reuvid London's Financial Institutions and Services (Paperback). – 1999.
7. Официальный сайт Американской торговой палаты. www.uschamber.com
8. Официальный сайт Торговой палаты Великобритании. www.britishchamber.org.uk
9. Официальный сайт Японской торгово-промышленной палаты. <http://www.jcci.or.jp/jcci-e/jcciinto.html>

N. Deryabina

THE EVOLUTION OF INSTITUTIONAL MODELS CHAMBERS OF COMMERCE

Abstract. The article describes the model of Chambers of Commerce, the preconditions of their appearance, characteristics, and identified key strengths and weaknesses of a particular model.

Key words: Chamber of Commerce, Chamber of Commerce, the model of Chambers, business associations.

ПУТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ, МЕХАНИЗМЫ ЕЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ*

Аннотация: Концепция НИС – это концепция системного, взаимосвязанного подхода к развитию науки, инноваций и производства. Системный характер подхода к технологическим изменениям представляет собой новый взгляд на промышленное развитие, который позволяет рассматривать его как процесс взаимодействия и обратных связей между комплексом экономических, политических, социальных, организационных и других факторов, определяющих создание инноваций. Концепция термина “система” акцентирует роль государственных и частных институтов в развитии инноваций, в обеспечении взаимодействий и обратных связей между организациями, институтами и Правительством РФ.

Ключевые слова: инновации, механизмы, интегрирование, приоритеты, прогресс, технологии, доминирование, сектор, инвесторы, ресурсы.

В 80-е годы прошлого столетия стало очевидным, что уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний – обеспечивают основу устойчивого экономического роста, определяют границу между богатыми и бедными странами. Научно-технический прогресс меняет масштабы и структуру производства, оказывает существенное влияние на состояние всей мировой экономики. В 90-е годы прошлого столетия возросшие темпы научно-технических изменений, бурное развитие наукоемких производств и услуг дали новый импульс ускорению экономического роста в развитых странах. В мировом хозяйстве формировалась новая парадигма роста на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов, то есть формировалась национальная инновационная система (НИС).

НИС – представляет совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, государственные лаборатории, технопарки, инкубаторы). В то же время национальная инновационная система, включает комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [2, 59–71].

Иначе говоря, НИС – это не только совокупность хозяйствующих субъектов, но и отношений между ними. НИС – это совокупность действий и механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие государства, науки, образования, культуры, экономики для системного и эффективного интегрирования в современную цивилизацию. НИС формируется под влиянием множества объективных для данной страны факторов, включая ее размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности, а также создания нового продукта, соответствующего по качеству, цене, объемам и срокам выхода на рынок имеющегося платежеспособного спроса.

В мировой практике можно выделить следующие модели НИС:

1. *Американскую*, отличающуюся развитостью и сбалансированностью всех звеньев инновационной системы, разнообразием форм взаимодействия между ними, широтой

* © Жигайло В.В.

приоритетов, самодостаточностью, высокой ролью малого технологического и венчурного бизнеса, преобладанием косвенных методов стимулирования инноваций.

2. *Европейскую*, которая характерна достаточно высокой ролью среднего и малого бизнеса, сочетанием прямой государственной поддержки и мер косвенного поощрения.

3. *Японскую (азиатскую)*, отличающуюся упором на конечные стадии инновационного цикла, пониженной интенсивностью научно-промышленных связей, высокой ролью крупных корпораций [3, 11].

Иногда в литературе выделяется советская модель НИС. Главным ее отличием является, конечно, то обстоятельство, что она функционировала как элемент плановой экономики, в ней отсутствовали рыночные механизмы генерирования инноваций. «Инновационную систему» бывшего Советского Союза отличали линейность, разобщенность, фрагментарность, нерыночный характер, и в силу этого системой ее можно было считать достаточно условно [1, 108].

Более широкая типизация моделей НИС возможна, если строить классификацию по нескольким признакам. Известно, что систему исследований и разработок (ИиР) за рубежом формируют три сектора: государственный сектор, частный сектор и вузы (университеты – в нашем понимании академический сектор), каждый из которых выступает в качестве и источника финансирования, и в качестве исполнителя.

Типизация моделей НИС носит достаточно условный характер, но она позволяет среди общих черт инновационного развития рыночной экономики выделить главные институциональные особенности в национальных подходах к инновациям, обуславливающие различия в уровне технологического развития. Более того, перед НИС различных стран могут ставиться и различные цели. Так, например, Франция видит основную задачу НИС в создании дополнительных рабочих мест, а Германия, в развитии прогрессивных технологий, при этом, по оценкам европейских экспертов, общая эффективность обеих НИС примерно одинакова.

Анализ зарубежного опыта показывает, что ни в одной стране мира НИС не была сформирована рынком и частным сектором самостоятельно. Во всех странах для повышения конкурентоспособности национальной экономики государству пришлось взять на себя роль активного участника системы, что позволяет осуществлять координацию на государственном уровне.

Для развитых стран характерно преобладание частного бизнеса в финансировании и выполнении исследований и разработок.

Обратим особое внимание еще на один немаловажный аспект проблемы – развитие венчурных фирм. В западных странах этот сектор является основным исполнителем НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), прежде всего прикладных. На его долю приходится более 60% общего объема выполняемых работ. В ведущих странах мира 80% всех научно-технических разработок осваиваются малыми венчурными фирмами.

Значительная роль государства в стимулировании инновационной деятельности подтверждается опытом развитых стран. Государственная поддержка нового сектора экономики в этих странах имеет финансовый характер. Основным инструментом такой помощи инновационным фирмам являются государственные заказы. Наряду с этим предоставляются льготы, выражаемые в упрощенной процедуре заключения контрактов, а также налоговые льготы для инновационных фирм и предприятий.

В развитых странах ведущее место занимают крупные корпорации в реализации радикальных инноваций, но и высока роль малого бизнеса на конечных стадиях инновационного цикла.

В развитых странах отмечается высокая инновационная активность, доминирова-

ние инноваций в высокотехнологичном секторе, сочетание продуктовых и процессных инноваций. В обрабатывающей промышленности более распространены продуктовые инновации, поскольку научная база обрабатывающей промышленности (машиностроение, легкая и пищевая промышленности) развита слабо.

Интеграция фундаментальной науки, высшего образования и производства крайне необходима, но нужно учитывать, что каждый из этих субъектов является монопольным обладателем разнородных ресурсов:

– *наука* – крупный интеллектуальный потенциал, ориентированный на исследования с достаточно развитой материальной базой;

– *вузы* – студенты и профессорско-преподавательский состав, где целью является подготовка высококвалифицированных специалистов на основе совершенствования учебного процесса и научных исследований;

– *производство* – комплекс подразделений, их совокупность и взаимосвязь в процессе изготовления продукции.

Очевидно, полная увязка достаточно неоднородных целей невозможна при отсутствии интеграции. Наиболее реальными формами развития интеграции науки, высшего образования и производства могут быть:

1. Развитие вузовской науки и создание элитных вузов с углубленной подготовкой по расширенной программе.

2. Кластеры, технопарки, куда должны быть включены профильные вузы и НИИ, обеспечивающие разработку и внедрение новых технологий в производство. Как показывает опыт, наукоемкие технологии создаются в технопарках и кластерах, основой которых остаются ведущие университеты страны. Например, в США вокруг Калифорнийского, Массачусетского и Нью-Йоркского университетов создана сеть технопарков по коммерциализации научных исследований.

3. Важным фактором развития интеграции является определение источников финансирования.

Однако государственную поддержку науки было бы неправильно сводить только к прямому выделению бюджетных средств в эту сферу. Важной задачей должно стать стимулирование спроса на научную продукцию. Импульс к развертыванию научных исследований должен исходить от крупных национальных компаний, иностранных инвесторов, которых государство должно побуждать, используя косвенные рычаги экономического регулирования.

Иностранные инвесторы не торопятся вкладывать средства в проекты технологичного характера. Необходимо признать, что отечественному инвестору невыгодно вкладывать деньги в реальный сектор. Опыт последних лет показал, что частные инвесторы не могут обеспечить долгосрочные вложения в экономику и, прежде всего, в новые технологически сложные отрасли промышленности. Частный бизнес до сих пор мало и неохотно участвует в стимулировании науки.

Что касается прикладных исследований, то главным принципом должно стать софинансирование. Как показывает опыт развитых стран, уровень благосостояния растет там, где принцип софинансирования исследований государственным и частным сектором развит в наибольшей степени. Наука востребована бизнесом, и бизнес финансирует большую часть расходов на исследования.

4. Интеллектуальная собственность и защита ее прав.

Причинами недостаточной связи науки с производством, слабой коммерциализацией научных разработок является отсутствие законодательства, позволяющего превращать интеллектуальную собственность ученых в капитал. Речь идет о методике расчета стоимости интеллектуальной собственности. Это серьезная проблема для научно-техни-

ческого потенциала страны, так как конечный результат его деятельности принадлежит государству, которое финансировало проект. Другая проблема связана с долей интеллектуальной собственности в уставных капиталах. Следующей проблемой является капитализация интеллектуальной собственности. Частный сектор в большинстве представлен как акционерные общества, где важным условием является обязательность вклада в уставные капиталы, а вузы и НИИ являются государственными предприятиями и по закону не имеют права формировать уставные капиталы. Оптимальное решение этих проблем через внесение изменений в действующее законодательство, в котором следует закрепить возможность для научно-технического потенциала страны оценить свою интеллектуальную собственность и превращать ее в активы при формировании уставных капиталов. Это позволит НИИ и вузам входить с уставным капиталом в создаваемую в стране сеть технопарков и кластеров.

Таким образом, решение проблем осуществления связи науки с производством позволит активизировать научные исследования, способные осуществить новый прорыв в экономике и формирование Национальной инновационной системы.

Набор элементов, основных звеньев НИС примерно одинаков для любой страны. Но их соотношение, взаимосвязи между ними меняются в зависимости от особенностей страны, масштабов ее экономики, обеспеченности природными и трудовыми ресурсами, традиций в развитии общественных институтов, социокультурных факторов. Например, на Западе фундаментальная наука традиционно сосредоточена в университетах.

Переход к рынку сопровождался некоторыми изменениями в организационной структуре инновационного потенциала. Сформирована ограниченная сеть национальных научных центров, появилось малое предпринимательство. Экономический рост был достигнут в основном на базе процессов импортозамещения и наращивания экспорта сырья (нефти, газа, металлов и др.) в условиях растущих мировых цен. Инновационная активность в технологически передовых отраслях и направлениях оставалась в стране на низком уровне.

К настоящему времени в РФ, в силу ряда объективных причин, инновационные процессы в научно-технической сфере пока еще не достигли желаемых темпов.

Можно выделить ряд проблемных моментов, наиболее характерных для настоящей ситуации в инновационной сфере:

Во-первых, отмечается дефицит инвестиций в основной капитал предприятий перерабатывающей промышленности. Существование данной проблемы обусловлено тем, что:

- значительная доля инвестиций вкладывается в сырьевой сектор;
- основные доходы от экономической деятельности приходятся на недропользование, ориентированные на экспорт, и в большей степени сосредоточены у иностранных инвесторов.

Во-вторых, недостаточно проработаны механизмы внедрения технологических нововведений. Сегодня ученые имеют множество разработок, но проблемой остается их внедрение в производство. Зарубежные разработки остаются более предпочтительными по своим качественным характеристикам, которые не редко используются отечественными предприятиями.

В-третьих, на внутреннем рынке отсутствует достаточный платежеспособный спрос на передовые технологии и промышленные нововведения. Рынок научных услуг и наукоемкой продукции в настоящее время недостаточно развит и не готов в полной мере оплачивать услуги отечественных ученых и разработчиков.

Другим путем развития НИС является формирование малого и среднего инновационного бизнеса, затем крупного. Мелкий бизнес по своей природе более инновационный

по сравнению с крупными компаниями, поскольку само создание мелких фирм связано с попыткой коммерческого использования какого-либо новшества. При этом для мелких фирм инновации сопряжены с меньшим риском, так как возможные неудачи не подрывают коммерческую репутацию всей остальной продукции компании.

К преимуществам мелких фирм следует отнести то, что они тратят намного меньше времени на весь процесс внедрения новшеств – от разработки нового продукта до выхода на рынок. Если мелким фирмам требуется в среднем 2,3 года, то большим – 3,1 года, соответственно изобретения обходятся мелким фирмам намного дешевле. Мелкий бизнес самостоятельно функционирует на 2-х этапах – разработка и опытное внедрение результатов НИОКР в производство, и серийное производство наукоёмкой продукции. Для этих предприятий характерна высокая степень риска нововведений. Именно этот этап крупные фирмы «отдают на выкуп» мелким предприятиям, используя их высокие инновационные потенциалы и превращая их в наукогенерирующую сферу производства.

Придание приоритета малому бизнесу в инновационной системе РФ следует из необходимости преодоления сырьевой направленности экономики, развития перерабатывающей промышленности, формирования наукоёмкого сектора. Именно здесь необходима поддержка формирования инновационно-венчурных фондов для финансирования проектов малого и среднего инновационного бизнеса. Косвенные меры поддержки должны включать развитие конкурентных фондовых рынков для растущих фирм, расширение набора предлагаемых финансовыми институтами продуктов, упрощение процедуры формирования фондов венчурного капитала, стимулирование предпринимательства.

Следующим путем развития НИС является содействие развитию инновационной инфраструктуры – технопарков, технологических инкубаторов, инновационных центров, банков данных по инновациям и кластеров. По существу, кластеры можно считать инновационными системами. Территориальные промышленно-инновационные кластеры имеют в своей основе определенную устойчивую систему распространения новых знаний, технологий и продукции – так называемую технологическую сеть. Они опираются на совместную научную базу. Предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

Особенно привлекает к себе внимание ход реформы в научной и инновационной системе в развитых странах мира, которые последовательно решают задачу коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Из опыта этих стран становится очевидным, что важным направлением создания инновационной инфраструктуры является формирование инновационных центров, научных и технологических парков и инкубаторов на территориях особых экономических зон, благодаря которым может реализоваться стратегия стимулирования экономического роста, сводящая воедино цели промышленной, научно-технической и региональной политики.

В экономически развитых странах особое внимание уделяется подготовке высококвалифицированных менеджеров, так как квалифицированные менеджеры являются гарантией успеха инновационного проекта. Международный опыт показывает, что вопросы подготовки менеджеров инноваций решают бизнес-курсы.

Большинство специалистов, задействованных в инновационной деятельности, не имеют системных знаний по управлению проектами, трансферу технологий, коммерциализации научных исследований и разработок, финансовой экспертизе инновационных проектов, прогнозированию и оценке потребностей рынка.

Именно в технопарках образовательные центры станут основной базой по подготовке менеджеров предприятий и инновационных инфраструктур с привлечением отечественных и зарубежных специалистов в области проектного управления, коммерциализации

зации научных разработок, оценки интеллектуальной собственности, технологического аудита.

Определяющим путем эффективного долгосрочного функционирования НИС является постоянное взаимодействие основных элементов. Элементы НИС и их компоненты должны формировать единую сеть, обеспечивающую свободный переток информации, знаний идей и опыта как внутри системы, так и за ее пределами. Сетевой принцип формирования НИС позволит постоянно по мере развития вовлекать в инновационный процесс новых участников.

Информационное обеспечение является одним из основных факторов успеха формирования НИС, которая сама по себе предполагает постоянный обмен информацией между всеми ее внутренними элементами (научные организации, инновационное предпринимательство, технологические и научные парки, технологические бизнес-инкубаторы, финансовые организации) и окружающей средой.

Огромное значение для развития НИС имеет содействие развитию международного сотрудничества в области инноваций и трансферта технологий, защиты интеллектуальной собственности, а так же законодательное регулирование инновационной деятельности, и создание эффективного патентного законодательства.

Таким образом, из вышеизложенного можно выделить основные пути развития НИС в России.

1. Для развития НИС первоочередное внимание должно быть уделено формированию и развитию таких институтов, как государственное регулирование инновационной деятельности, инновационная инфраструктура, финансирование и стимулирование инноваций. Следовательно, в структуре инновационной системы можно выделить три уровня.

Первый уровень объединяет в себе нерыночный сектор, ориентированный на проведение фундаментальных исследований и крупных научно-технических программ за счет средств госбюджета и рыночный сектор, объединяющий крупный, средний, малый бизнес, различные интегрированные формы науки и производства.

Второй уровень объединяет систему финансовых институтов, нацеленных на поддержку инновационных проектов: инновационные фонды, гарантийные общества, инвестиционные компании, финансовые ассоциации, инновационные банки и т.п.

Третий уровень содержит систему инструментов косвенного регулирования и стимулирования инвестиций в инновационную сферу.

Активная роль государства в процессе формирования и развития НИС является обязательным условием и предполагает:

– прямое участие государства в финансировании приоритетных инновационных проектов и финансирование НИОКР из всех источников;

– налоговые и таможенные льготы для инвестиций в инновационные проекты, то есть создание благоприятного инвестиционного и инновационного климата для занятия научно-исследовательской деятельностью;

– содействие формированию инновационно-венчурных фондов для финансирования проектов малого и среднего инновационного бизнеса, вложение бюджетных средств в эти фонды;

– дополнительные меры поддержки малого и среднего бизнеса;

– содействие развитию инновационной инфраструктуры – технопарков, технологических инкубаторов, кластеров, инновационных центров, банков данных по инновациям;

– организации по обучению инновационных менеджеров, где необходим новый подход в системе управления, новый корпоративный менеджмент, внедрение автономности

и инновационности;

– содействие развитию международного сотрудничества в области инноваций и трансфера технологий, защиты интеллектуальной собственности;

– законодательное регулирование инновационной деятельности и создание эффективного патентного законодательства.

2. Партнерство государства с частным капиталом, обусловленное необходимостью вовлечения ресурсов частного сектора в процесс инновационного развития. Государство должно выступать организатором, катализатором и координатором процесса формирования и развития НИС, но главная его задача – привлечение частного капитала к активному участию в инновационных процессах. Точнее, необходимо объединение государственного и частного капитала на равной основе (50% на 50%). По мере становления НИС роль государства, по-видимому, будет сокращаться.

3. Открытый характер национальной инновационной системы имеет решающее значение для повышения ее эффективности.

Эффективное развитие НИС повысит производительность труда, инновационную активность и конкурентоспособность экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- 1 Посталюк М.П. Экономические инновации в хозяйственной системе и их обеспечение [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: [www/opes.ru/library/article](http://www.opes.ru/library/article).
- 2 Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. – 2004. – № 7.
- 3 Бородин К. Национальная инновационная система: создание, развитие // Финансы и кредиты. – 2006. – № 3 (3).

V. Zhigailo

WAYS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM, MECHANISMS OF ITS STIMULATION AND REALIZATION

Abstract. Concept NIS is a concept of the system, interconnected approach to development of a science, innovations and manufactures. System character of the approach to technological changes represents a new view on industrial development which allows considering it as process of interaction and feedback between a complex of the economic, political, social, organizational and other factors defining creation of innovations. The concept of the term “system” accents a role of the state and private institutes in development of innovations, in maintenance of interactions and feedback between the organizations, institutes and the Government of the Russian Federation.

Key words: innovations, mechanisms, integration, priorities, progress, technologies, domination, sector, investors, resources.

РАЗДЕЛ II

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.22.01

Акимова Е.Н.

СОЦИАЛЬНАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА – ВЫБОР РОССИИ*

Аннотация. В статье рассматривается возможность использования в России германской концепции социального рыночного хозяйства, ключевые моменты которой: взаимосвязь общественных ценностей с целями экономической политики, конкуренция, социальная политика, роль государства.

Ключевые слова: основные общественные ценности; свобода; справедливость; безопасность; прогресс; социальная политика; конкуренция; государство; экономическая политика.

Общепризнано, что переход России к рыночной экономике состоялся, но чтобы двигаться дальше, необходимо выбрать конкретный хозяйственный порядок и в соответствии со сделанным выбором строить всю институциональную систему и систему экономической политики.

При этом выбранный порядок должен вписываться в российские реалии и в то же время преодолевать имеющиеся ограничения; используя накопленный исторический опыт, не копировать слепо чужие порядки; учитывать внешние условия, такие, как глобализация, геополитические и внутривнутриполитические проблемы, демографический кризис; принимать во внимание характер субъектов хозяйствования и хозяйственного регулирования, т.е. учитывать качество государства и чиновничества, состояние гражданского общества и правовой системы [2]. Только при таких условиях можно рассчитывать на выработку действенной экономической политики.

Выбор стратегии развития – важнейшая макроэкономическая проблема, волнующая как ученых, так и политиков. На общем фоне дискуссий четко выделяются два варианта: европейский путь формирования социального рыночного хозяйства и китайский путь развития экономики.

Оставив за рамками данной статьи анализ дискуссии сторонников и противников использования китайского опыта [3; 4; 13; 14], отметим, что в силу целого ряда причин России ближе европейский опыт развития, в частности, опыт функционирования социального рыночного хозяйства в Германии. Во-первых, в России идет процесс формирования корпоративной системы государственного управления экономикой, что в наиболее развитой и последовательной форме представлено в опыте Германии, причем этот опыт имеет полуторавековую давность, начиная со времен Бисмарка. Во-вторых, в Германии государство имеет возможность воздействовать на бизнес и использует эти возможности для решения социальных проблем, включая внесение изменений в законодательство и контролируя исполнение законов всеми сторонами, что отлично продемонстрировал ны-

* © Акимова Е.Н.

нешний кризис. В-третьих, сближает Германию и Россию и начавшееся в нашей стране законодательное оформление социальной ответственности бизнеса. В-четвертых, близость германского опыта для России объясняется и тем, что Советский Союз тоже был одной из моделей социального государства, и это наложило отпечаток на отечественную ментальность. И, наконец, в-пятых, формально выбор европейского пути развития современной Россией уже сделан, о чем говорится в седьмой статье Конституции Российской Федерации, провозгласившей Россию социальным государством.

Задача России – войти в некое цивилизационное единство, образуемое странами с различными моделями развития, создав свою российскую модель, которая обеспечила бы стране мировую конкурентоспособность и процветание населения. Для этого полезно изучить опыт наиболее успешных стран, одной из которых является Германия. При этом следует исходить из того, что различия между Германией и Россией на современном этапе велики, но не критичны, т.е. изучать и использовать накопленный немцами опыт создания модели социального рыночного хозяйства необходимо и возможно.

У российских ученых по вопросу возможности использования немецкого опыта есть разные точки зрения. Диапазон их достаточно широк: от взгляда, что никакого «применения» и близко невозможно (А.Ю. Чепуренко), до необходимости использования опыта социальной рыночной экономики (Р.М. Нуреев, Е.Г. Ясин, Н. Тихонова и др.) [9; 10, 461].

Перед Россией стоит задача создать эффективно функционирующий рыночный порядок, способствующий росту благосостояния населения. Германия – страна, в которой такой порядок был создан. Он обеспечил ей высокие темпы роста и достойный уровень жизни населения. Что из германского опыта может взять на вооружение Россия?

На германском примере мы видим, что при разработке экономической политики важное значение приобретает определение ее целей. В основе целей государственной политики лежат основные общественные ценности*.

В основу концепции социального рыночного хозяйства положены такие наиболее существенные общественные ценности, как свобода, справедливость, безопасность и прогресс.

Говоря о свободе, следует отметить, что она может быть формальной, когда человек имеет право на что-то, и материальной, когда есть реальная возможность осуществления принятого решения, достижения своей цели. Например, провозглашенная свобода передвижения может быть ограничена институтом прописки или отсутствием денежных средств, а также нарушением или ограничением свободы других людей. Возникает вопрос, должно ли государство гарантировать, кроме формальной, и материальную свободу, и может ли свобода быть полной. Тут важно помнить, если усилия государства в решении этого вопроса окажутся чрезмерными, то государство превратится в тоталитарное. Решение лежит в создании рамочных условий деятельности людей, когда государство определяет и ограничивает права личности, устанавливает права собственности, записывает в Конституции, что «осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц» [6].

Справедливость как ценность рассматривается, с одной стороны, как справедливость поведения, она означает равенство всех перед законом и исключение дискриминации. И это должно гарантироваться государством. С другой стороны, справедливость распределения между индивидуумами и группами, при этом равные права не влекут одинаковых для всех экономических результатов. Здесь важно обеспечить справедливое воз-

* Определение основных ценностей общества обычно дается в Конституции страны. Их определение можно также найти в законах, выступлениях парламентариев, представителей правительства и других общественных деятелей.

награждение каждого за его хозяйственный вклад.

Еще одна общественная ценность – безопасность. Различают следующие формы рисков для безопасности: риски потери работы, риски потери доходов и имущества и риски утраты трудоспособности, а также риски потери бизнеса в результате рейдерства. Усилий отдельного человека недостаточно для их предотвращения, поэтому необходима помощь со стороны государства, которое может ограничить свободу во имя безопасности. Тут возможен конфликт между безопасностью и свободой. Например, в социалистических странах безопасность оценивалась гораздо выше свободы. Полностью исключить конфликты невозможно, но возможно найти компромисс между безопасностью и свободой, в чем велика роль государства.

Общественной ценностью также является прогресс, который ученые рассматривают как приумножение знаний и их применение. При этом представители конструктивистского рационализма считали, что прогресс – это всегда движение к лучшему. Нам ближе точка зрения представителей критического рационализма: на пути прогресса возможны неожиданности и ошибки. Если смотреть с позиций государственной политики, то только в свободном обществе возможно открытое обсуждение и преодоление отрицательных последствий прогресса. В экономике же прогресс проявляется в форме инноваций продуктов и процессов, когда конкуренция заставляет предпринимателей следовать за лидером, приводя к структурным преобразованиям.

С основными ценностями общества связаны цели экономической политики. Ими могут быть полная занятость, стабильность цен, экономический рост и др. Важно, чтобы цели были совместимыми, а не противоречили друг другу. Иначе возможна антиномия целей или конфликт. Например, цель обеспечения экономического роста противоречит государственной политике выравнивания доходов, т.к. в этом случае возможно ослабление стимулов к экономической деятельности, а следовательно, замедление экономического роста [11].

На основные ценности общества должны быть сориентированы экономические концепции и программы решения конкретных хозяйственных проблем, которые также должны быть обеспечены политическим консенсусом. Именно такой подход имел место при осуществлении концепции социальной рыночной экономики в Германии. В ней соединились свободный рынок и социальное выравнивание, т.е. такие основные ценности, как свобода и справедливость, а также безопасность и прогресс.

Заслуживает особого внимания немецкая модель социальной политики. Она базируется на системе обязательного социального страхования, которая сложилась еще при Бисмарке. Смысл в том, что за социальную политику в стране отвечает не только государство, но и работодатели, и наемные работники, ставшие социальными партнерами и принявшими на себя взаимные обязательства.

Жесткая связь между заработком и возможностью получения компенсаций увеличила личную ответственность работника за свою социальную безопасность, которая гарантируется также системой индивидуального учета внесенных на протяжении всей активной жизни сумм. В результате «лучше обеспечен тот, кто больше работает, больше зарабатывает и аккуратно платит социальные отчисления» [1, 320]. Страховые фонды (кассы) управляются совместно работодателями и наемными работниками. Размеры взносов определяются в коллективных договорах. Ответственность за сохранность и использование средств несут правления фондов (касс). Людям со слабыми возможностями активного трудового участия помощь оказывают негосударственные, например, муниципальные службы помощи или церковная и светская благотворительность. В результате такой социальной политики сократилась нагрузка на государственный бюджет и уменьшилась зависимость граждан от государства, что укрепило действие рыночных законов.

В настоящее время с целью сохранения трудовой мотивации при достаточно высокой помощи малообеспеченным гражданам, а также учитывая реалии стареющего общества, в Германии проводится реформа социально-экономических отношений, в основу которой положен принцип субсидиарности. Его смысл в том, что гражданин несет личную ответственность за себя и своих близких – семью, соседей. Государственные структуры не должны выполнять то, с чем могут успешно справиться граждане и местные сообщества [5]. Такой подход способствует хотя бы частичному восстановлению возвратного характера системы социальной защиты и ее деbüroкратизации.

Развитие самодеятельности граждан важно и как противовес проявившейся с конца XIX века мегатенденции «усиления институтов централизованного регулирования рыночного хозяйства в процессе перехода от индустриального к постиндустриальному обществу» [8, 226], названной Д. Хиксом «административной революцией».

В Европе исторически сложились две основные модели социальной защиты населения: модель Бисмарка, делающая «акцент на институты рынка, корпоративное партнерство и обязательное социальное страхование под государственным наблюдением» [1, 318] и модель У. Бевериджа, в которой преобладает принцип национальной солидарности. Континентальная Европа реализует, в основном, немецкую модель социальной политики, хотя в разных странах присутствует своя специфика.

Разрабатывая отечественную социальную политику, следует взять на вооружение следующие моменты:

- немецкий опыт постоянного, но постепенного и медленного преобразования;
- уважение к трудовому вкладу наемных работников в системах социального страхования;
- умение учитывать и снижать трансакционные издержки, оптимально сочетая солидарный и страховой подход в первую очередь в пенсионном и медицинском страховании;
- законопослушание граждан и устойчивость законов;
- государственную поддержку любых легитимных форм samozанятости и самообеспечения;
- децентрализацию управленческих полномочий и финансовых ресурсов параллельно с развитием общественных инициатив взаимопомощи и повышением ответственности каждого человека за себя и за развитие ближайшей социальной среды [1, 321-322].

Краеугольным камнем концепции социального рыночного хозяйства является конкуренция. Реформы 90-х годов в России привели к утверждению частной собственности как основы конкуренции, формированию рыночных отношений, но роста уровня жизни значительной части населения не произошло. Связано это в значительной степени с высоким уровнем монополизации и олигополистического контроля отдельных рынков. И хотя Й. Шумпетер отмечал позитивный вклад монополий в технологическое развитие [12], к большинству российских монополий и олигополий это не относится, т.к. они используют дополнительные доходы не для совершенствования своей продукции или улучшения благосостояния наемных работников, а на личное обогащение владельцев и топ-менеджеров. Так, в России расходы частного бизнеса на НИОКР в процентах к ВВП – одни из самых низких в мире, как и доля оплаты труда в ВВП [7, 374-375], при этом Россия занимает одно из первых мест в мире по количеству миллиардеров и миллионеров.

Важно, что развитие конкуренции в России нанесет удар по неэффективным собственникам, значительная часть которых получила в ходе приватизации свой капитал не совсем законным путем и не может или не хочет распоряжаться им эффективно. Кроме того, именно конкуренция создает спрос на инновации.

Немецкий опыт показал, что государство должно поддерживать конкуренцию. Ру-

ководство нашей страны осуществляет определенные шаги в этом направлении, так в 2006 г. был принят Закон «О защите конкуренции», который облегчает Федеральной антимонопольной службе (ФАС) борьбу с недобросовестной конкуренцией, с монопольным сговором.

Но этого мало, требуется «насаждение конкуренции, прежде всего через целенаправленное и интенсивное поощрение малого бизнеса» [2, 413]. Без множества средних и малых предприятий, более смелых и рискованных в инновационном отношении, не смогут развиваться и крупные корпорации. Но развитию малых и средних предприятий мешает то, что из-за сильного государственного контроля многие из них связаны с теневой экономикой. Поэтому, насаждая конкуренцию, также недостаточно развивать малый и средний бизнес, параллельно нужно формировать правовое государство. Задача государства – не управление экономикой, а обеспечение необходимой институциональной среды для ее стабильного функционирования в рамках закона.

Все это вместе – конкуренция, малое и среднее предпринимательство и соответствующие правовые рамки – будет способствовать росту инициативы граждан, которая является источником общественного развития и экономического роста, что видно на примере Германии.

При формировании конкуренции в России есть на кого опереться. В стране есть силы, заинтересованные в утверждении конкурентного порядка. Это многие средние собственники, которые уже сегодня работают в условиях жесткой конкуренции. Заинтересовано в развитии конкурентной среды и новое поколение молодых менеджеров, обладающих рыночным мышлением и имеющих современное образование, т.к. она открывает им перспективы карьерного роста. Кроме того, снятие многих ограничений сделает экономику России более привлекательной для зарубежных инвесторов [7]. В конечном счете, эффективно функционирующий рыночный порядок, поддержание которого – задача социального государства, обеспечит рост благосостояния российского населения.

Говоря о конкуренции, следует учитывать и процесс глобализации, в результате которого мировое хозяйство превращается в единый рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Это еще одна причина, почему современное государство должно заниматься проблемами конкуренции, способствовать ее развитию, при этом ограничивая определенными институциональными рамками, устанавливая определенные «правила игры».

Кроме конкуренции, большую роль в социальном государстве играет личная свобода каждого человека. Но, как справедливо отмечает Р.М. Нуреев, она немислима без обеспечения достойного уровня благосостояния. Задача социального государства – создать условия, при которых каждый трудоспособный член общества будет иметь возможность работать и обеспечивать себе хороший уровень жизни. Чем меньше людей будут нуждаться в пособиях и помощи государства, тем эффективнее его политика в этом направлении. Это очень важно, т.к. основное богатство страны в XXI веке – это люди, ее человеческий капитал. Термин «работающие бедные» в таком обществе неприемлем.

Но, с другой стороны, предоставить гражданам личную свободу означает освободить их от постоянной зависимости от чиновников, которые в такой зависимости заинтересованы, т.к. она оправдывает их существование, а часто является и источником дополнительного дохода. Поэтому, предостерегает Н. Тихонова, модель социального государства полностью противоречит интересам господствующей верхушки российского общества [9]. И это нужно учитывать.

В то же время обойтись без государства, без чиновников невозможно. Именно государство должно формулировать равные для всех правила игры, требовать честной уплаты налогов, защищать малообеспеченные слои населения, жестко контролировать расходование средств социальной помощи, добиваться своевременной и полной выплаты зарплат

и пенсий, т.е. обеспечивать экономическую дееспособность субъектов хозяйственной деятельности. Смысл в том, чтобы в стране существовала институциональная среда, не затрудняющая, а, наоборот, способствующая предпринимательской активности. В этом критерий эффективности работы государства, и для этого оно должно быть сильным.

Подводя итог, отметим, что германский опыт давно стал достоянием европейской культуры как в бизнесе, так и в решении социальных вопросов, что вошло в документы Евросоюза. Германскую концепцию социального рыночного хозяйства отличают четкая формулировка основных общественных ценностей, вытекающих из них целей и задач экономической политики, развитие конкуренции, ограниченной определенными институциональными рамками, продуманная социальная политика, а также государственная политика, определяющая «правила игры». Это то, что заслуживает внимательного изучения и применения при разработке российской экономической политики. В настоящее время речь идет о переводе деятельности отечественного бизнеса и государства на европейские стандарты с соблюдением социальных гарантий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Григорьева И.А. Исторические предпосылки и особенности развития немецкой модели социальной политики // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 303-323.
2. Гутник В.П. В каком хозяйственном порядке нуждается Россия? // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 406-415.
3. Делягин М. Китайский путь для России: “неосталинизм” // Русский журнал, 17.12.09 <http://www.russ.ru/Mirovaya-povestka/Kitajskij-put-dlya-Rossii-neostalinizm> .
4. Иноземцев В. Задача России – превращение в индустриальную страну // Русский журнал, 22.12.09 <http://www.russ.ru/Mirovaya-povestka/Zadacha-Rossii-prevraschenie-v-industrial-nuyu-stranu> .
5. Коваль Т.Б. Православная этика труда // Мир России. – 1994. № 2. – С. 526-527.
6. Конституция РФ, ст. 17 // <http://www.gov.ru> .
7. Кузнецов А.В. Конкуренция в социальном рыночном хозяйстве как средство либералистского «пересмотра» итогов приватизации в России // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 372-382.
8. Латов Ю.В. Почему концепция социального рыночного хозяйства не вошла в мейнстрим? // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 226-234.
9. Материалы научного семинара: Социальное рыночное хозяйство.– 16.04.2009 Фонд «Либеральная миссия», <http://media-liberal.ru/articles/1986>
10. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – 488 с.
11. Шлессер Х.-Ю. Проект «ИНТЭКОР»: Модуль G01 «Функции государства в рыночной экономике». – Ольденбург, 2004. – 119 с.
12. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
13. Якобсон Л. Китайский опыт против “неосталинизма” // Русский журнал, 22.12.09 <http://www.russ.ru/Mirovaya-povestka/Kitajskij-opyt-protiv-neostalinizma>
14. London Review of Books (LRB), Vol. 32, No 2, 28 January 2010, pages 3-6.

E. Akimova

SOCIAL MARKET ECONOMY – A CHOICE OF RUSSIA

Abstract. The possibility of use in Russia of the German concept of the social market economy, which key moments is considered in the article: interrelation of public values with the economic policy purposes, a competitiveness, social policy, a state role.

Key words: the basic public values; freedom; justice; safety; progress; social policy; a competitiveness; the state; economic policy.

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ*

Аннотация. В статье показано построение функциональной модели информационного управления. Описаны динамическая и статическая компоненты модели. Описаны технологии управления на основе данной модели.

Ключевые слова: информационное управление, информационные модели, система управления.

Информационное управление основано не только на использовании информационных систем и технологий, но и на применении информационных моделей и информационного моделирования [1].

Функциональная модель информационного управления представляет собой совокупность статической и динамической моделей. Различия между динамической и статической моделями заключается в описании и структуре. Статическая модель может быть описана в виде одной неизменной структуры или схемы, в которой главным является взаимодействие между элементами структуры.

Динамическая модель представляет как минимум два описания: структурное описание и описание процессов. Первое является аналогом описания статической модели и представляет собой описание структуры или схемы взаимодействующих частей модели. Второе описание представляет собой описание взаимодействия, то есть совокупность меняющихся и зависящих друг от друга процессов или этапов. Иногда это описание дополняют описанием взаимодействующих потоков. В целом такие модели строят с применением методологии IDEF.

Динамическую модель информационного управления в промышленной организации можно представить в виде следующей последовательности процессов или этапов (рис. 1).

Этап 1. Анализ факторов внешней среды, влияющих на функционирование, устойчивость и управляемость промышленной организации системы (угрозы – интересы). Анализ включает выявление факторов, их систематизацию и классификацию.

Этап 2. Формирование целей управления. Совокупность целей формируется для различного воздействия внешних факторов. При стабильной внешней среде и при учете ее возможной динамики. По каждому существенному динамическому фактору формируется цель с учетом возможной динамики этого фактора. Наиболее важным на этом этапе или процессе является определение управляемых и неуправляемых параметров для каждого динамического фактора.

Этап 3. Определение информационных управляющих ресурсов для каждой цели. Проводится анализ и выбор ресурсов управления применительно к каждой цели. Определяется состав, содержание и структуры информационных ресурсов для выполнения каждой функции управления. На этом же этапе определяют допустимое время реакции системы на внешнее воздействие.

* © Булгаков С.В., Корнаков А.Н., Пушкарева К.А., Цветков В.Я.

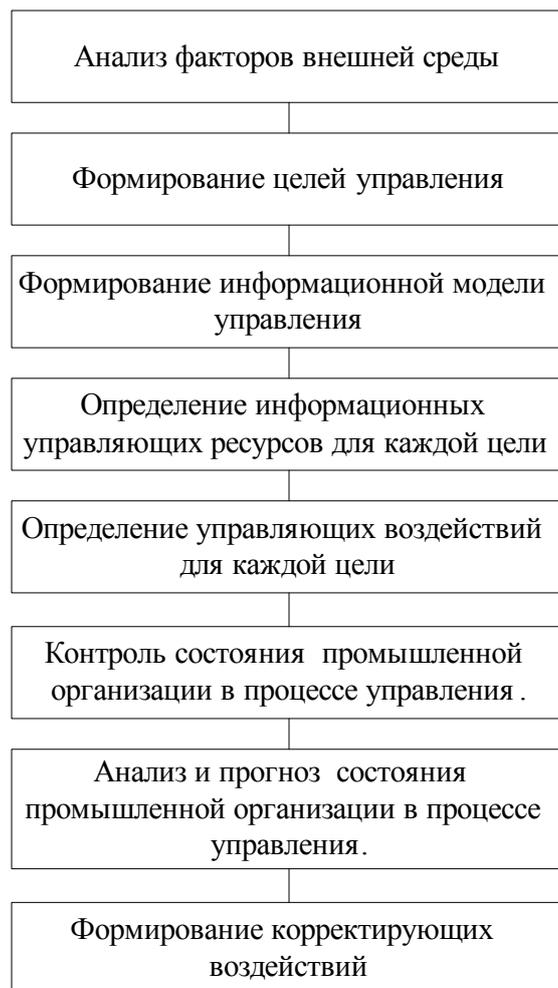


Рис. 1. Динамическая модель информационного управления

Этап 4. Формирование информационной модели управления. Это означает задание набора параметров и связей между ними. Такая совокупность будет описывать состояние промышленного предприятия и его реакцию на управляющие воздействия.

Этап 5. Определение управляющих воздействия для каждой цели. Управляющие воздействия формируются с учетом имеющихся ресурсов не только информационных, но и человеческих.

Этап 6. Контроль состояния промышленной организации в процессе управления. Это означает оценки параметров информационных моделей и сравнение их с допустимыми значениями. Кроме того, проводят временные оценки, в частности у времени запаздывания реакции системы на возмущающие воздействия.

Этап 7. Анализ и прогноз состояния промышленной организации в процессе управления. Этот процесс означает не только получение параметров и сравнение их с допустимыми значениями, но и предрасчет их поведения в будущем.

Этап 8. Формирование корректирующих воздействий. Это означает формирование дополнительных управляющих воздействий с учетом изменения состояния объекта управления и прогноза изменения параметров информационной модели управления.

На рис. 2 показана статическая или структурная модель информационного управления. Она показывает структуру системы управления, объекта управления и связи.

Система управления — система, в которой реализуются функции управления. Сис-

тема управления, как всякая другая система, включает подсистемы, элементы и связи между ними. При рассмотрении системы управления в самом общем виде необходимо выделять управляющую систему (УС), объект управления (ОУ) и внешнюю среду (ВС). Объект управления находится во внешней среде, которая может воздействовать на него случайным или определенным образом.

Система управления предполагает наличие прямых (воздействие) и обратных (контроль) связей с объектом управления. Эти связи могут быть замкнутыми или разомкнутыми.

Прямое управление основано на направлении управляющих воздействий ($УВ$) от УС к ОУ [2]. Процесс управления выражает содержание и направленность управленческого воздействия на объект управления (управляемую систему).

При автоматизированном управлении создают и используют замкнутые обратные связи (рис. 2). В этом случае ОУ контролируется с помощью системы контроля и анализа (СКиА). Результаты анализа ($РА$) поступают в УС, и при необходимости дополнительно к первоначальному управляющему воздействию ($УВ$) вырабатывается дополнительное корректирующее воздействие ($КВ$).

Цепочка потоков обратной связи выделена другим типом стрелки, по сравнению с первоначальным потоком. В том случае, если УС основана на использовании информационной системы, а ОУ также содержит информационную систему, говорят об информационном управлении и информационных технологиях управления.

Принципиальным в информационном управлении является включение информационной модели объекта управления (ИМОУ) в состав управляющей системы (УС) и в состав системы контроля и анализа объекта управления. Поскольку информационная модель задается набором параметров, то возникает необходимость в контроле набора параметров по независимым каналам.

Таким образом, для информационного управления необходимо построение информационной модели объекта управления, идентификация этой модели в пространстве параметров. Необходимо исследование ИМОУ для того, чтобы знать, какие воздействия приводят к нужным изменениям ОУ.

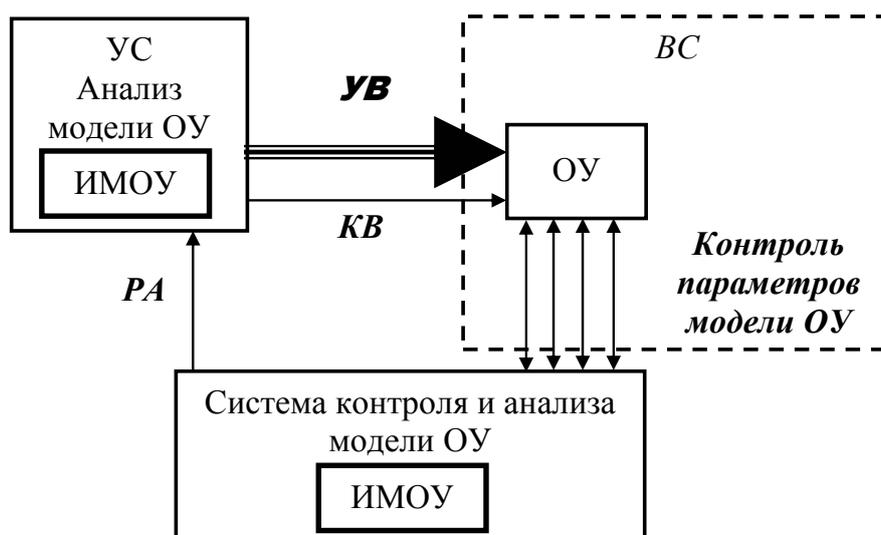


Рис. 2. Статическая модель информационного управления.

В процессе информационного управления осуществляют контроль параметров, которые входят в информационную модель ОУ. Эти параметры являются формальным опи-

санием состояния объекта управления. Контрольные значения параметров поступают в СКИА. Наличие информационной модели объекта управления в СКИА дает возможность проводить первичную обработку значений параметров в этой системе и проводить анализ на этой основе. Этот анализ основан на стереотипном подходе, включающем информацию о возможных состояниях ОУ и допустимых или недопустимых значениях параметров.

Система контроля и анализа информационной модели ОУ посылает результаты анализа (РА) в управляющую систему (УС).

На основе результатов анализа в управляющей системе вырабатывается итеративное корректирующее воздействие. Этим завершается цикл управления. Совокупность циклов управления образует адаптивное информационное управление.

Таким образом, информационное управление требует как минимум применения двух моделей: динамической, для описания процессов, и статической – для описания структуры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Поляков А.А., Цветков В. Я. Информационные технологии в управлении. – М.: МГУ факультет государственного управления, 2007. – 138 с.
2. Цветков В.Я. Информационные технологии в управлении. – М.: Московский государственный университет геодезии и картографии, 2008. — 103 с.

S. Bulgakov, V. Tsvetkov, K. Pushkareva, A. Kornakov

BASES OF THE INTEGRATED OPERATION OF BUSINESS

Abstract. In the paper of construction of functional model of information management. Is described dynamic and static components of model. The technologies of management are described on the basis of the given model.

Key words: information management, information models, a control system.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В ХОЛДИНГАХ*

Аннотация. В статье рассмотрены инструменты создания инновационных идей в холдинге. Описаны задачи бизнес-философии и корпоративной идеологии. Автором предложены подходы к разработке инновационных предложений в холдингах. Определены ключевые факторы при создании правильного организационного климата.

Ключевые слова: инновационные идеи, инновационный процесс, инновационные предложения.

Традиционно считается, что корпоративные исследования – источник новых технологий и товаров, но мы убеждены, что, помимо этого, необходимо разрабатывать новые организационные процедуры инновационных процессов, таким образом, выходить за рамки привычных представлений.

Управление инновационным процессом в промышленном холдинге само является замкнутым процессом и выглядит следующим образом, рис. 1:

1. Инициация проекта.
2. Планирование (планирование целей, декомпозиция целей, планирование операций, планирование сроков, планирование ресурсов, планирование стоимости, планирование качества, планирование организации, назначение персонала, планирование взаимодействия, планирование рисков, планирование контрактов, разработка плана проекта, определение критериев успеха).
3. Исполнение (исполнение плана проекта, учет исполнения, распределение информации, подтверждение качества, подготовка предложений, выбор поставщиков, контроль контрактов, развитие команды проекта).
4. Анализ (оценка исполнения, анализ сроков, анализ стоимости, подтверждение целей, анализ качества, анализ ресурсов).
5. Управление изменениями (общее управление изменениями, управление ресурсами, управление рисками).
6. Завершение (заккрытие контрактов, административное завершение) и начало новых инициатив.

Научные исследования и разработки представляют собой творческую деятельность. Их целью является увеличение объема знаний о человеке, природе, обществе, поиск новых путей применения этих знаний.

Научные исследования и разработки охватывают: фундаментальные исследования, прикладные исследования, разработки.

Фундаментальные исследования – экспериментальные или теоретические исследования, направленные на получение новых знаний. Их результатом могут быть теории, гипотезы, методы и т.п. Они могут завершаться рекомендациями о проведении прикладных исследований, научными докладами, публикациями.

В отличие от фундаментальных исследований, прикладные исследования имеют целью решение конкретных практических задач. Они представляют собой оригинальные работы, направленные на получение новых знаний, поиск путей использования результатов фундаментальных исследований; новых методов решения тех или иных проблем.

* © Дмитриева С.И.

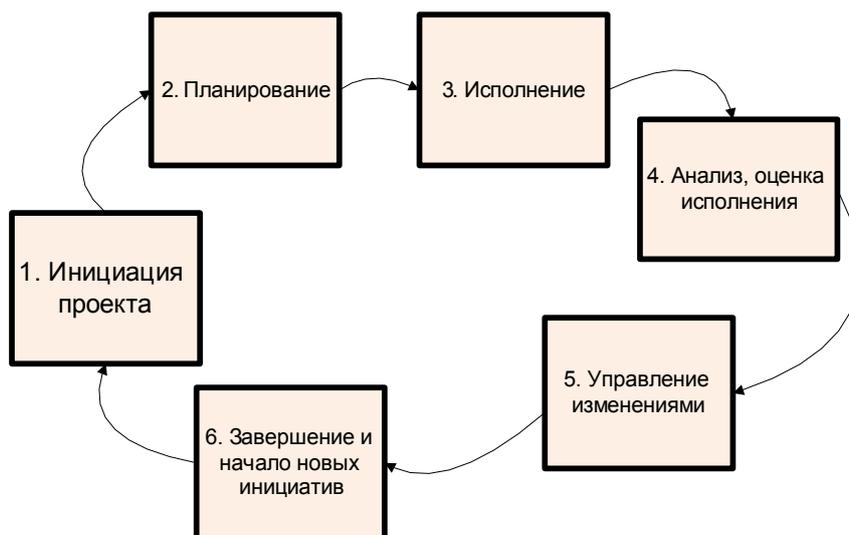


Рис. 1. Управление инновационным процессом

Научные исследования и разработки отличаются от других видов деятельности наличием в них значительного элемента новизны.

Объектами управления в инновационном менеджменте является процесс внедрения инноваций, деятельность органов управления и финансирования научных исследований и разработок.

Таким образом, устойчивый рост компании как источник победы достигается за счет инноваций, основанных на знаниях.

В качестве знаний, порождающих инновации, лежат концептуальные знания – бизнес-философия и корпоративная идеология. Это компоненты современного менеджмента, которые формируют правильное предпринимательское мышление.

Задача бизнес-философии сводится к осознанию и развитию общих подходов построения конкурентоспособного бизнеса. Она создает платформу продуктивного (результативного) мышления, основанного на глубинном понимании общих первопричин (оснований) успешности бизнеса применительно к специфике конкретной социокультурной и бизнес-среды. Бизнес-философия формирует систему парадигм, постулатов, общих закономерностей и факторов организации успешного бизнеса. Она задает правильный угол зрения, под которым должно рассматриваться то или иное бизнес-явление. Философия представляет собой более высокое обобщение относительно корпоративной идеологии и является основой для разработки последней.

Задача корпоративной идеологии – формирование системы взглядов (идей) холдинга по ключевым аспектам организации ее деятельности и методов их реализации, рис. 2.

Указанные уровни мышления (философия, идеология, инновационные идеи) следует рассматривать применительно к трем ключевым классам вопросов:

- формирование конкурентоспособного бизнеса;
- организация управления;
- построение системы отношений.

Следует различать при этом три фазы работы:

- разработка идей;
- внедрение идей;
- развитие идей.

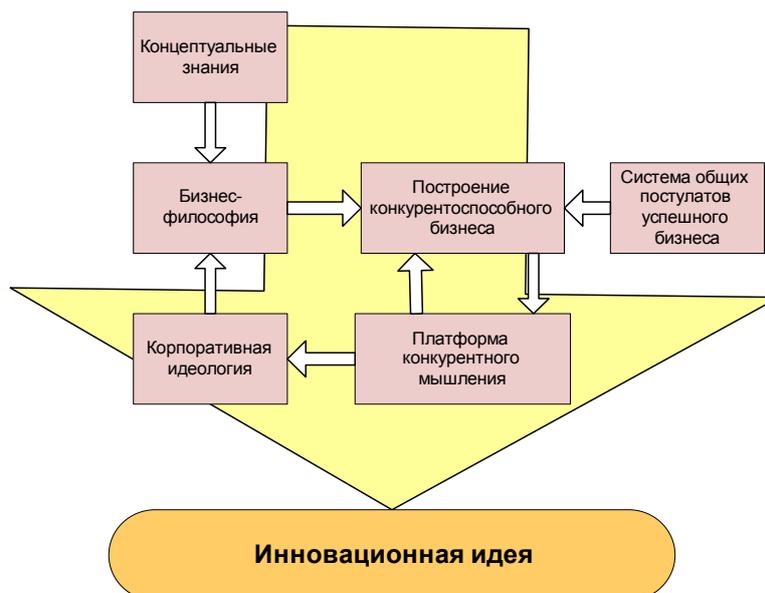


Рис. 2. Инструменты создания инновационных идей в холдинге

Формирование бизнес-философии и на ее основе корпоративной идеологии осуществляется по трафарету рис. 2.

Формирование бизнес-философии компании осуществляется под действием факторов внешней среды (политика, экономика, экология, социальная сфера, технология), уровня развития рынка и специфики отрасли.

В свою очередь, сама философия (как основание успеха) совместно со статусными амбициями и уровнем зрелости компании, а также ключевыми компетенциями и базовым ресурсом компании определяют ее корпоративную идеологию.

В структуре идеологии (как системе идей по ключевым вопросам бизнеса) можно выделить:

- идеологию бизнеса, отвечающую на вопрос «как победить?»;
- идеологию управления, отвечающую на вопрос «как управлять персоналом?»;
- идеологию отношений, отвечающую на вопрос «как мобилизовать персонал?».

Таким образом, можно определить, что существуют три типа подходов к разработке инновационных предложений:

- предложения «сверху», исходящие от управляющей компании, по поиску новых возможностей, формирующих масштабные изменения в области концепций организации бизнеса и стратегического маркетинга в целом по холдингу;

- предложения «снизу», исходящие от дочерних обществ, специалистов по вопросам накопленных изменений (технологические наработки, интеллектуальный капитал знаний и умений, капитал отношений и пр.) на принципиально новый уровень системного решения проблем;

- комбинирование предложений «снизу» и «сверху», позволяющее учесть не только инновационный потенциал управляющей компании, но и выявить инновационный потенциал дочерних обществ и выбрать среди инновационных проектов лучший.

Изменения «сверху», в свою очередь, подразделяются на:

- масштабные изменения в области концепций организации бизнеса и стратегического маркетинга;

- перевод многих накопленных малых изменений возможностей компании (технологические наработки, интеллектуальный капитал знаний и умений, капитал отношений

и пр.) на принципиально новый уровень системного решения проблем заказчика (в соответствии со вторым законом диалектики – переход количественных изменений в качественные).

Изменения «снизу», в свою очередь, подразделяются на:

- снятие ключевых ограничений развития (в соответствии с теорией ограничений Э. Голдрата);

- преодоление разрозненности системы (усиление взаимодействия основных элементов системы с целью получения дополнительного синергетического эффекта).

Все инновационные изменения носят масштабный характер и способны существенным образом изменить скорость развития холдинга.

Не многие холдинги сегодня могут констатировать, что полностью используют доступный им инновационный потенциал.

В свете сказанного представляется, что инновационные холдинги должны выделять ряд ключевых факторов в создании правильного организационного климата:

1. Люди и идеи должны находиться в центре философии управления.

2. Нужно давать людям возможность расти, пробовать новые вещи и учиться на собственных ошибках.

3. Следует создавать в организации ощущение открытости, доверия и общности.

4. Нужно поощрять внутреннюю мобильность талантов.

Все четыре фактора важны для создания внутреннего климата, где могут расцвести творчество и личная инициатива, где таланты и идеи свободно циркулируют, усиливая общий интеллектуальный капитал.

Есть много способов стимулировать инновации. В первую очередь нужно использовать творческий потенциал каждого сотрудника, их знание потребителей, конкурентов и бизнес-процессов. Ключевой фактор здесь - создать правильный климат в организации. Кроме того, многим компаниям следует стать более привлекательными для неординарных и нестандартных людей. Традиционно бизнес не очень гостеприимен по отношению к необычным людям с иной картиной мира. Но если мы хотим стимулировать появление новых идей и подходов к бизнесу, нельзя воспринимать способность к инновациям и творчеству как нечто общедоступное. Воплощение идей в реальность требует последовательности и дисциплины. Конечный успех зависит от способности руководителей найти баланс между корпоративным творчеством и эффективностью.

Инновации основаны на идеях, а основной источник идей – это талантливые индивиды. Большинству организаций только предстоит научиться быть «более гостеприимными для необычных людей с необычными идеями», но отдача может быть весьма существенной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Азаров В.Н., Строителев В.Н., Бойцов Б.В. Новые подходы в системе подготовки и переподготовки кадров в области управления качеством // Качество, инновации, образование. – 2002. – № 2.
2. Акбердин Р.З., Кибанов А.Я. Совершенствование структуры, функций и экономических взаимоотношений управленческих подразделений предприятий при разных формах хозяйствования: Учеб. пособие. – М., 2003.
3. Альтшуллер Г.С. Творчество как точная наука / Г.С. Альтшуллер. – М.: Советское радио, 2007. – 208 с.
4. Баринов В.А., Макаров Л.В. Корпоративная культура организации в России. Менеджмент в России и за рубежом. №2. – 2002.

S. Dmitrieva

THE BASIC DEVELOPMENT APPROACHES OF INNOVATIVE PROPOSALS IN HOLDINGS

Abstract. Tools of innovative concepts suggestion in holdings are considered in the article. Problems of business philosophy and corporate vision are described. Development approaches of innovative proposals in holdings are offered by the Author. Key factors are defined by means of creation of well organized environment.

Key words: innovative ideas, innovative process, innovative offers.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА РЕГИОНА*

Аннотация. В настоящей статье освещены вопросы оценки инвестиционного риска регионов России. Проанализированы существующие подходы к оценке инвестиционного риска на примере регионов Южного федерального округа. Предложена методика оценки инвестиционного риска на основе комплексного интегрального показателя. Данная методика учитывает влияние основных инвестиционно значимых показателей на интегральный показатель инвестиционного риска и позволяет сделать адекватные выводы об инвестиционном состоянии региона в целом, а также систематизировать регионы по уровню интегрального инвестиционного риска относительно друг друга.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, интегральный показатель, показатель доходности, VaR, ранжирование, динамика.

1. Расчет инвестиционного риска на основе показателя доходности инвестиций

На результат инвестирования влияет множество различных факторов, поэтому для принятия решения инвестору предварительно необходимо провести комплексную оценку объекта инвестирования, который может быть определен как на уровне отдельного предприятия, так и на региональном уровне.

Инвестиционная привлекательность региона – ключевой показатель для привлечения ресурсов в его развитие. Одним из факторов, которые определяют возможные вложения капитала, является инвестиционный риск.

Инвестиционный риск – неотъемлемый элемент практически любого инвестиционного процесса, и его оценка лежит в основе методик определения качества инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности. Дальнейший ход развития рыночных тенденций предугадать очень сложно, поэтому многие исследователи акцентируют внимание на оценке текущего инвестиционного риска с тем, чтобы дать инвестору представление о надежности потенциального инвестиционного предприятия.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью разработки комплексного подхода к оценке инвестиционного риска региона, который позволял бы сделать корректные выводы об уровне инвестиционных угроз в регионе. Данная информация необходима не только для потенциальных инвесторов, но и для органов местного самоуправления, чтобы своевременно принять меры по снижению инвестиционного риска в регионе.

Таким образом, мы рассматриваем инвестиционный климат региона в двух аспектах: его инвестиционная привлекательность и инвестиционный риск.

Типичный инвестор хотя и желает, чтобы доходность была высокой, но одновременно хочет, чтобы доходность была бы настолько определенной, насколько это возможно. Таким образом, целесообразно ставить вопрос о соотношении риска и доходности инвестиций. Риск характеризует неопределенность конечного результата инвестиций – полезная мера риска должна некоторым образом оценивать степень возможного отклонения действительного результата от ожидаемого. На практике используются различные меры риска, но наибольшее распространение получили такие показатели риска, как стан-

* © Звягинцева О.С.

дартное отклонение и дисперсия доходности [6, 76].

Мы можем определить стандартное отклонение доходности инвестиций исходя только из исторических данных. В соответствии с методологией исследования, при оценке уровня инвестиционного риска регионов учитывается не только изменение объемов инвестиций, вовлекаемых в его экономику, но и привносимый ими экономический эффект в развитие региона [8]. Данный показатель выражается отношением ВРП к объему инвестиций, он и является показателем доходности при оценке инвестиционного риска региона. Мы рассчитали показатели доходности инвестиций, стандартное отклонение (как меру инвестиционного риска), а также коэффициент вариации для регионов Южного федерального округа за 2000 – 2007 гг. (табл. 1).

Для расчета мы использовали следующие формулы:

$$r = \text{ВРП} / \text{И}, \quad (1)$$

где r – доходность инвестиций региона, И – объем инвестиций.

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (r_i - \bar{r})^2}{N-1}, \quad (2)$$

где σ - стандартное отклонение, r – доходность инвестиций региона, N – количество лет анализируемого периода.

$$V = \sigma / r * 100\%, \quad (3)$$

где V – коэффициент вариации [7, 70].

Таблица 1

Оценка регионального инвестиционного риска по показателю доходности инвестиций для регионов ЮФО, 2000 – 2008 гг.

Регион	Показатель		
	ВРП/Инвестиции, среднее значение, млн. руб.	Стандартное отклонение, млн. руб.	Коэффициент вариации, %
Ставропольский край	3,993	0,4777	5,36%
Краснодарский край	2,914	0,266	8,85%
Астраханская область	2,306	0,4259	15,82%
Волгоградская область	5,435	0,4885	8,97%
Ростовская область	3,588	0,4287	10,37%
Республика Адыгея	2,784	0,8372	19,17%
Республика Дагестан	2,864	1,1711	27,03%
Республика Ингушетия	2,57	1,6445	44,86%
КБР	3,951	0,8985	16,60%
Республика Калмыкия	2,738	1,0328	41,91%
КЧР	3,118	1,8669	20,69%
Республика Сев.Осетия	4,256	0,6553	12,07%

Анализируя данные таблицы, можно отметить, что наименьший инвестиционный риск имеет Краснодарский край, наибольший – КЧР. Хотя уровень доходности инвес-

тиций у Краснодарского края ниже, чем у КЧР. В свою очередь Волгоградская область имеет наибольшее значение показателя доходности инвестиций, хотя по уровню инвестиционного риска стоит на пятом месте среди регионов ЮФО. Ставропольский край обладает средним уровнем показателя доходности и средним инвестиционным риском в сравнении с остальными регионами.

Таким образом, можно сделать вывод, что судить об инвестиционной привлекательности региона необходимо с двух позиций: уровня доходности инвестиций и инвестиционного риска. Только при оценке данных показателей во взаимосвязи возможно принятие адекватных решений касаясь инвестиционного развития региона, а также его привлекательности для инвестирования.

2. Оценка с помощью модели VaR дельта-нормальным методом

Рассмотрим альтернативный метод оценки риска, используемый отечественными и зарубежными авторами – модели VaR. Наиболее часто применяемый метод оценки риска VaR – дельта-нормальный метод. Метод строится на предположении о нормальном распределении доходностей. Для подтверждения данного предположения мы проверили ряды доходности инвестиций регионов ЮФО на нормальность распределения разными способами (табл. 2) [9, 63].

Таблица 2

Удовлетворение условиям нормального распределения ряда показателей доходности регионов по различным критериям*

	Критерии				
	Коэффициент вариации	Сред. абсолют. отклонение	Размах	Асимметрия и эксцесс	Статистика Граббса
Ставропольский край	+	+	+	+	+
Краснодарский край	+	+	+	+	+
Астраханская область	+	+	-	+	+
Волгоградская область	+	+	-	+	+
Ростовская область	+	+	-	+	+
Республика Адыгея	+	+	-	+	+
Республика Дагестан	+	+	-	+	+
Республика Ингушетия	-	+	-	+	+
КБР	+	+	-	+	+
Республика Калмыкия	-	+	+	+	+
КЧР	+	+	-	+	+
Республика Сев.Осетия	+	+	-	+	+

* «+» - удовлетворяет, «-» - не удовлетворяет.

В данном случае доверительный интервал характеризуется квантилем k . Для доверительных интервалов 95% и 99% соответствующие квантили будут равны 1,65 и 2,33 стандартных отклонений от доходности инвестиций. VaR вычисляется по следующей формуле:

$$VaR = k * \sigma * r, \quad (4)$$

где k – квантиль доверительного интервала, σ – среднеквадратическое отклонение, r – показатель доходности [11].

Мы рассчитали показатель инвестиционного риска VaR для регионов ЮФО (табл. 3).

Таблица 3

**Оценка инвестиционного риска регионов ЮФО
с помощью показателя VaR, 2000 – 2007 гг.**

	VaR для доверительных интервалов	
	95%	99%
Ставропольский край	3,355	4,738
Краснодарский край	1,32	1,864
Астраханская область	1,893	2,673
Волгоградская область	4,387	6,195
Ростовская область	2,923	4,128
Республика Адыгея	6,031	8,517
Республика Дагестан	8,372	11,823
Республика Ингушетия	9,948	14,048
КБР	8,024	11,331
Республика Калмыкия	4,199	5,93
КЧР	4,873	6,881
Республика Сев.Осетия	5,87	8,29

По результатам анализа информации, полученной по итогам расчета, можно сделать вывод, что наименьший инвестиционный риск присущ Краснодарскому краю, наибольший – Республике Ингушетия.

На основании данного метода можно сказать, что с вероятностью 95 % (99 %) утверждается, что убыток от инвестирования в n-ный регион не превысит VaR процентов.

Преимуществом данного метода является простота расчета, а также наглядность результатов.

При сравнении результатов, полученных по итогам расчета инвестиционного риска регионов ЮФО обоими методами, необходимо отметить сходство полученных данных. И в первом, и во втором случае, при ранжировании регионов по уровню инвестиционного риска, четыре из них попали на одинаковые позиции, а остальные отличаются лишь на одну-две позиции. Таким образом, можно сказать, что и та, и другая оценка инвестиционного риска является адекватной и приемлемой при анализе инвестиционной привлекательности регионов.

3. Комплексный показатель оценки инвестиционного риска регионов

Инвестиции, как известно, играют важнейшую роль в развитии региона. Необходимое условие для их привлечения – благоприятный инвестиционный климат, который можно количественно оценить его инвестиционным риском. Инвестиционный риск, таким образом, служит важнейшим фактором определения эффективности инвестиционной деятельности в каждом конкретном регионе.

Несмотря на значимость инвестиционных рисков и достаточно высокий уровень научно-практических исследований в этой области, существует ряд проблем, связанных с количественными оценками, в частности, нет единых подходов к методике оценок. В рамках проводимого исследования нас интересуют региональные инвестиционные риски.

Применяемые методики оценки регионального инвестиционного риска в большинс-

тве своем несовершенны, так как рассматривают инвестиционный риск односторонне, включают в оценку несопоставимые показатели и используют, как правило, экспертные оценки. Необходима методика, позволяющая оценить риск по возможности объективно и учесть как можно больше факторов [5, 12].

Показатель инвестиционного риска региона должен быть интегральным и рассчитываться на основе следующих показателей, которые предложены нами как наиболее значимые для анализа:

- соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума в регионе (свидетельствует о том, насколько сохраняется покупательная способность граждан в условиях высокой инфляции);

- динамика задолженности по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим и физическим лицам (данный показатель свидетельствует об увеличении либо снижении платежеспособности дебиторов и соответственно – стабильности кредитной системы);

- динамика инвестиций из всех источников финансирования за год (отражает развитие инвестиционной деятельности в регионе);

- динамика объема ВРП на душу населения в регионе за год (является весьма значимым макроэкономическим показателем);

- отношение стоимости строительства 1 кв. метра жилья к средним ценам 1 кв. метра на первичном рынке жилья (характеризует уровень инвестиционного риска в строительной отрасли, которая в значительной мере определяет перспективы развития региона; данный показатель выбран в качестве социальной составляющей инвестиционного риска);

- коэффициент автономии (характеризует обеспеченность предприятий региона собственными источниками финансирования; является важным показателем для оценки инвестиционной привлекательности региона с точки зрения стабильности функционирования предпринимательских структур).

Алгоритм расчета интегрального инвестиционного риска, согласно методике оценки интегрального инвестиционного риска, предложенной профессором Т. А. Владимировой и дополненной нами, можно представить следующим образом [3, 59]:

- формируется система показателей, отражающих инвестиционный климат в регионе (каждый из предложенных нами показателей отражает ту или иную сторону развития региона);

- каждый показатель оценивается в интервале от 0 до 5 баллов. Критерии, определяемые на основе статистики региональных показателей, показаны в табл. 4 (критерии для каждого из показателей определялись нами исходя из сложившейся статистической ситуации в регионах);

- полученные баллы суммируются, общий результат теоретически может дать от 0 до 35 баллов. Сумма баллов отражает соответствующий уровень риска.

Уровень административных и политических рисков достаточно сложно оценить количественно. Поэтому оценка базируется на экспертном заключении специалистов инвестиционной сферы.

На основе построенного алгоритма рассчитываем интегральный инвестиционный риск региона в виде балльной оценки, а затем даем ему оценку в процентах:

Сумма баллов риска, %	Уровень по показателям
0 – 5	80 и более
5 – 10	80 – 50
10 – 15	50 – 25
15 – 20	25 – 10
20 – 25	10 – 5
25 – 35	Ниже 5

На основе такой градации инвестиционных рисков регионов мы получаем достаточно простую числовую основу для дальнейшего анализа регионов по уровню риска.

Таблица 4

Характеристики интегрального показателя инвестиционного риска региона, %

Показатель	Критерий	Баллы
Динамика объема ВРП на душу населения	1. До 100	0
	2. 100 – 110	1
	3. 110 – 120	2
	4. 120 – 130	3
	5. 130 – 140	4
	6. Свыше 140	5
Динамика инвестиций из всех источников финансирования	1. До 100	0
	2. 100 – 110	1
	3. 110 – 120	2
	4. 120 – 130	3
	5. 130 – 140	4
	Свыше 140	5
Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юр. и физ. лицам	1. Свыше 150	0
	2. 150 – 130	1 – 2
	3. 130 – 100	3 – 4
	4. Ниже 100	5
Соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума	1. До 100	1
	2. 100 – 150	2 – 3
	3. 150 – 200	3 – 4
	4. Более 200	5
Отношение стоимости строительства 1 кв.м жилья к его средним рыночным ценам	1. Свыше 70	0
	2. 70 – 50	1 – 2
	3. 50 – 30	3 – 4
	4. Ниже 30	5
Коэффициент автономии, %	1. До 30	1
	2. 30 – 40	2 – 3
	3. 40 – 50	3 – 4
	4. Свыше 50	5
Административные и прочие риски	1. Риск высокий (10 – 6 %)	0 – 1
	2. Риск средний (6 – 3 %)	2 – 4
	3. Риск низкий (ниже 3 %)	5

Проанализируем данные табл. 5 и рис. 1, в которых представлены результаты расчета интегральных инвестиционных рисков для некоторых регионов ЮФО за 2004 – 2007 гг.

Динамика инвестиционного риска Краснодарского края

Показатель	2004		2005		2006		2007	
	%	Балл	%	Балл	%	Балл	%	Балл
Динамика объема ВРП на душу населения	126,4	3	119	2	130	3	135	4
Динамика инвестиций из всех источников финансирования	123,6	3	118,1	2	134	4	148	5
Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юр. и физ. лицам	150,1	0	146,3	1	160	0	150	0
Соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума	183,7	4	188,3	4	213	5	244	5
Отношение стоимости строительства 1 кв.м жилья к его средним рыночным ценам	62,1	1	66,6	1	49,8	3	45,5	3
Коэффициент автономии, %	42,5	3	37,3	3	33,9	3	28,8	1
Административные и прочие риски	3	4	3	4	3	4	3	4
Итого, балл	18		17		22		22	
Интегральный риск, %	15		17		8		8	

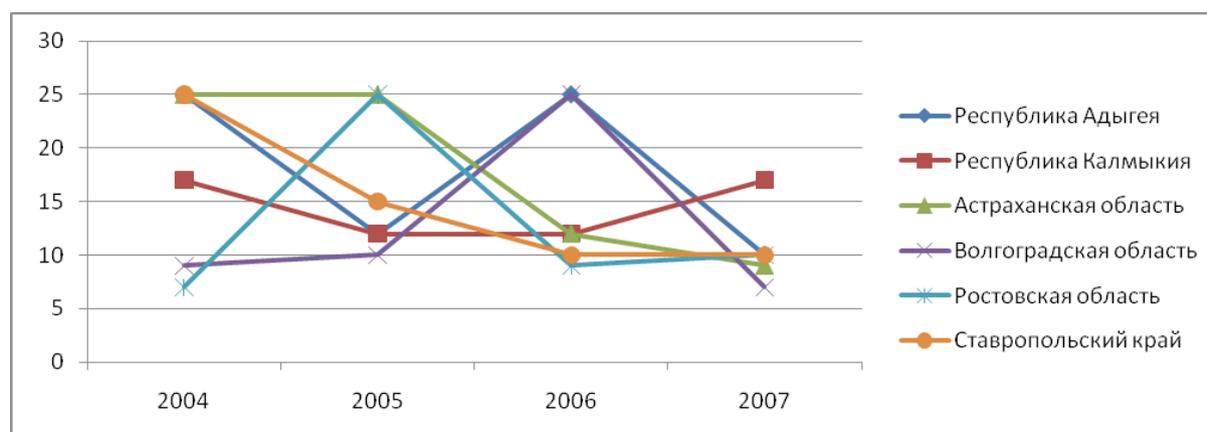


Рис. 1. Динамика инвестиционного риска регионов ЮФО

Наши расчеты показали, что у Краснодарского, Ставропольского краев и Астраханской области заметна активная динамика снижения интегрального инвестиционного риска в 2006 – 2007 гг. по сравнению с предыдущими периодами. Причем это снижение значительно, как правило, в 1,5-2 раза. Это безусловно свидетельствует о повышении инвестиционной привлекательности данных регионов, что обусловлено улучшением потенциально значимых показателей. Так, риск у Краснодарского края снизился с 17 % до 8%; у Ставропольского края – с 15-25 % до 10 %; у Астраханской области – с 25 % до 9-12 %.

Рассматривая динамику инвестиционного риска Волгоградской области, можно отметить некоторый скачок в 2006 году. Это явно обусловлено снижением показателя динамики инвестиций в этом году, т.е. прирост был отрицательным, в то время как в остальные периоды наблюдались наивысшие значения данного показателя.

У Ростовской области схожая ситуация, только скачок наблюдался в 2005 году и обусловлен был иными причинами. В 2005 году резко упало значение коэффициента автономии и оставалось на данном уровне до 2007 года включительно. Но в 2006-2007 гг. у области улучшились значения других не менее значимых показателей, таких, как динамика инвестиций и динамика ВРП. Это и послужило толчком к снижению уровня инвестиционного риска Ростовской области с 25 % до 9-10 %.

Что касается Республик Адыгея и Калмыкия, то у них можно отметить скачкообразную динамику интегрального инвестиционного риска. У Республики Адыгея наивысшие значения риска (25 %) наблюдались в 2004 г. и 2006 г. Это обусловлено в первую очередь снижением значений показателей динамики инвестиций и ВРП в регионе. У Республики Калмыкия можно отметить меньший диапазон значений инвестиционного риска – от 12 % до 17 %. Максимальные значения наблюдались в 2004 г. и 2007 г. В 2004 году главной причиной этого явилось низкое значение показателя динамики инвестиций (отмечен отрицательный прирост данного показателя к 2003 году). В 2007 году высокое значение инвестиционного риска республики обусловлено другой причиной – высоким значением показателя задолженности по кредитам по сравнению с прошлыми периодами (а это является отрицательной тенденцией), в то время как показатель динамики инвестиций оставался стабильным.

Из всех составляющих инвестиционного риска наиболее рискообразующими являются задолженность по кредитам в рублях и отношение стоимости строительства 1 кв.м жилья к его рыночной цене. Исключение составляет Республика Калмыкия, которая по первому показателю имеет наивысшие баллы. Среди показателей, которые отличаются наименьшим рисковым значением, можно выделить соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума. Почти у всех исследуемых регионов его значения высокие, а соответственно, менее рискованные. В данном случае Республика Калмыкия тоже выбивается из общей картины, только если в прошлом случае это было положительной тенденцией, то в данном – отрицательная.

Структурное влияние наиболее значимых из рассмотренных инвестиционных показателей – динамика объема ВРП на душу населения и динамика инвестиций – колеблется от года к году у каждого региона по-разному. Эти показатели имеют значения баллов от 0 до 5, хотя в основном динамика их значений остается плавной в диапазоне 2-3 балла.

Таким образом, инвестиционная политика региона должна строиться на основе развития главных составляющих его инвестиционной привлекательности с учетом регионального инвестиционного риска, методика оценки которого предлагается в данной работе. Только комплексный подход к оценке инвестиционного риска может представить объективные результаты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопросы статистики. – 2003. № 6. – С. 48.
2. Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. – 2001. № 5. – С. 12.
3. Владимирова Т. А. Оценка инвестиционного риска региона // Инвестиции. – 2006. № 3. – С. 59-62.
4. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей // Инвестиции в России. – 2001. № 4. – С. 7.
5. Егорова Е.Е. Системный подход оценки риска // Управление риском. – 2002. № 2. – С.12-13.
6. Кузнецов В.Е. Измерение финансовых рисков. // Банковские технологии. –1997. № 7. – С. 76-78.
7. Райская Н.Н. Статистическое исследование инвестиционных рисков в регионах России // Вопр. статистики. – 2006. № 12. – С. 65-73.
8. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. –М.: ИНФРА-М,2000. – 369 с.

9. Сурков Г. Границы применимости методологии VaR для оценки рыночных рисков // Финансист. – 2002. № 9. – С. 63-71.
10. Фоломьев А., Ревазов В. Инвестиционный климат регионов России и пути его улучшения // Вопросы экономики. – 1999. № 9. – С. 57.
11. Erzegovezi L.: VaR and Liquidity Risk. Impact on Market behavior and Measurement Issues. ALEA Tech Report № 14. – P. 11.

O. Zvyagintseva

ESTIMATION OF INVESTMENT RISK OF REGION

Abstract. Questions of the estimation of the investment risk of the regions of Russia are in this article illuminated. The existing approaches to the estimation of investment risk based on the example of the regions of southern federal region are analyzed. The procedure of the estimation of investment risk on the basis of complex integral index is proposed. This procedure considers the influence of the basic investment significant indices on the integral index of investment risk it makes it possible to make adequate conclusions about the investment state of region as a whole, and to also systematize regions along the level of integral investment risk relative to each other.

Key words: investment climate, investment potential, investment risk, integral index, the index of profitableness, VaR, ranking, dynamics.

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ МЕТОДОМ «ЦЕНТРА ОЦЕНКИ»*

Аннотация. В статье рассмотрены методические аспекты разработки отчета и обеспечения обратной связи с участниками при организации деловой оценки руководителей и специалистов промышленных предприятий методом «Центра оценки».

Ключевые слова: промышленность, организация, метод, руководители и специалисты, обратная связь, методические аспекты.

Для того чтобы Центр оценки, используемый в качестве технологии оценки персонала, не закончился безрезультатно, необходимо сформировать отчет о результатах Центра и обеспечить обратную связь с участниками. Хотя отчет и обратная связь готовятся в процессе и после Центра, они должны быть спланированы до его начала.

Характер отчета по результатам Центра оценки зависит от цели Центра. Если Центр проводился для найма сотрудников со стороны, отчет может быть кратким. Но если речь идет о Центре оценки, в котором все участники уже являются сотрудниками организации, и результатом является текущая оценка работника, оценка работника при зачислении в кадровый резерв или заполнение вакантной должности, то по результатам ЦО необходим детальный отчет, который и является главным продуктом Центра.

На основе данных проанализированных нами отчетов зарубежных и российских компаний мы сделали вывод, что отчет должен включать в себя следующие содержательные вопросы.

- Общий обзор эффективности работы участника в Центре.
- Заключительные выводы в той или иной форме, возможно, вместе с рекомендациями.
- Итоговая оценка по каждому критерию, а также общий рейтинг, если он необходим, и поведенческие данные, аргументирующие оценку.
- Комментарии об эффективности работы участника в каждом упражнении. Их можно сопроводить общим рейтингом по отдельному упражнению.
- Рекомендации по тренингу и развитию, а также вопросы для дальнейшего обсуждения.

Отчеты могут быть разными по объему (от 1 до 15 страниц), в зависимости от того, что из вышеназванного в них включено.

Предлагаемая автором **структура отчета** такова:

1. Личностный профиль каждого участника по критериям.
 - 1.1. Описание эффективности работы по отдельным критериям.
 - 1.2. Краткая характеристика эффективности работы в целом.
2. Личностный профиль каждого участника по типам упражнений.
 - 2.1. Групповые упражнения (дается обобщенная информация о том, насколько эффективно участник работает с другими людьми. Кроме того, целесообразно показать, как участник справляется с групповыми упражнениями разного типа и как работает в группах разного размера).
 - 2.2. Упражнения на индивидуальное взаимодействие (описывается, насколько эф-

* © Кашкурова Ю.В.

фактивно участник справился с упражнениями данного типа. Где это уместно, можно показать, как варьировало качество работы от упражнения к упражнению).

2.3. Индивидуальные упражнения (обычно – это «ин-баскет» и упражнение на анализ информации; здесь необходимо подытожить, насколько успешно участник с ними справился).

3. Резюме сильных и слабых сторон (перечисляются основные сильные и слабые качества участника, как правило, по два-три. Резюме занимает примерно одну страницу).

4. Потребности в развитии и план действий (в этом разделе, занимающем одну страницу, необходимо перечислить ключевые потребности в развитии и действия, необходимые для их удовлетворения. Сюда же должны войти рекомендации относительно работы, но при необходимости их можно вынести в самостоятельный раздел).

Приложение: Перечень критериев и их определений (эту информацию необходимо включить в отчет для того, чтобы еще раз подчеркнуть необходимость оперировать критериями, когда речь идет о поведении на работе).

Время, необходимое для написания отчета по итогам Центра оценки, варьируется от 30 минут на одностраничный отчет до двух-четырех часов (в зависимости от опыта в написании отчетов) на пятнадцатистраничный.

Существует три варианта, кому можно поручить написание отчета по результатам Центра оценки: администратор, наблюдатель или участник. Автор проанализировал преимущества и недостатки каждого из этих вариантов (табл. 1).

Таким образом, наиболее объективные и полные отчеты обычно пишут наблюдатели и администраторы.

Таблица 1

Преимущества и недостатки написания отчета администратором, наблюдателем и участником Центра оценки

Ответственный за написание отчета	Преимущества	Недостатки
1. Администратор	Администратор хорошо разбирается в специфике Центров оценки и, руководя обсуждением наблюдателей, владеет всей необходимой информацией. Поэтому отчеты администратора отличаются единством стиля и высоким качеством	Недостаток написания отчета администратором заключается в том, что у одного человека может уйти довольно много времени на написание всех отчетов, что отсрочит обратную связь. По этой причине организации иногда привлекают в помощь администратору других наблюдателей. Если же администратором является внешний консультант, то недостаток знаний об организации и системе работы в ней может негативно сказаться на качестве его рекомендаций
2. Наблюдатель	Нагрузка поделена между наблюдателями, поэтому работу можно закончить в более сжатые сроки. Наблюдатели не только владеют всей необходимой информацией, полученной в финальном обсуждении, но и видят участников в действии. Более того, поскольку обратную связь предпочитают давать тоже силами наблюдателей, им полезно писать отчеты, чтобы увидеть участника и весь процесс в целом	У наблюдателей уйдет больше времени на работу в Центре. Но поскольку каждого наблюдателя обычно просят написать всего один-два отчета, это не составит большой проблемы. Крайне желательно, чтобы наблюдатели подготовили отчеты до возвращения к своим обычным обязанностям, иначе, поглощенные другими делами, они могут забыть важные для отчета детали

3. Участник (данный вариант встречается довольно редко)	Участник увлеченно и ответственно относится к подобному заданию – он больше всех заинтересован в результате. Поскольку одни участники более склонны к интроспекции, чем другие, качество и уровень детализации отчетов варьируют	В этом случае важно, чтобы отчет был завершен до окончания Центра, иначе по возвращении на работу появятся другие приоритеты и отчет рискует быть незавершенным. Очевидный недостаток такого подхода – опасность, что участникам не останется объективности или, хуже того, они намеренно исказят. Но и эту опасность можно минимизировать: до того, как отчеты отдаются для обсуждения с непосредственным руководителем, их соответствие действительности должен проверить администратор
---	--	---

При этом один наблюдатель должен написать отчеты на двух участников и дать им обратную связь. В процессе финального обсуждения наблюдателя необходимо поощрять вести записи по своим участникам. Хотя это слегка замедляет процесс обсуждения, такие записи в виде обобщенных замечаний могут быть впоследствии преобразованы в качественный черновой вариант отчета.

Администратор должен следить не только за тем, чтобы обсуждение было подробным, но и за тем, чтобы наблюдатель успевал записывать всю существенную информацию. После обсуждения участника наблюдатель получает все рабочие материалы, связанные с этим участником. Далее наблюдателям отводится время на подготовку черновых отчетов, которые являются основой для обратной связи.

После предоставления обратной связи наблюдатели окончательно дорабатывают отчеты и отдают их в печать. Окончательный вариант отчета используется в последующих обсуждениях, его копии можно отослать участникам, их руководителям или вложить в личное дело участника, в зависимости от принятой в организации процедуры.

Если итоговый отчет является основным продуктом Центра, то обратная связь – это процесс, с помощью которого достигается цель оценки. На трех профессиональных этапах из четырех цель Центра оценки состоит в том, чтобы, в том числе, помочь развитию участников. Поэтому обратная связь должна быть частью любого Центра оценки, даже если по его результатам требуется только принять решение о найме типа «Да/Нет». Иначе будет упущена возможность обсудить результаты с успешными кандидатами. Стоит даже подумать о том, чтобы дать обратную связь в сжатой форме и неуспешным кандидатам, и многие организации уже начали это делать.

Когда Центры оценки проводятся с целью отбора – важно дать обратную связь как можно скорее. Во-первых, потому, что участники с нетерпением ждут результата, и необходимо сообщить им окончательное положительное или отрицательное решение о найме или продвижении. Кроме того, их также сильно интересует, почему они были успешны или неуспешны, поэтому обратная связь обязательно должна даваться в течение ближайшей недели после Центра, а лучше всего, на следующий день.

Обратную связь могут предоставлять: администратор, один из наблюдателей, сотрудник отдела по управлению персоналом или внешний консультант.

Тем человеком, который не должен давать обратную связь, является непосредственный руководитель участника. Даже если он хорошо обучен и прекрасно разбирается в подобных вопросах, он не будет восприниматься участником как совершенно объективная сторона, участник будет подозревать его в том, что он строит свои выводы на информации, полученной за рамками Центра. Кроме того, участник, так или иначе, регулярно получает обратную связь от своего руководителя, а значит, будет упущена возможность оценить ситуацию свежим взглядом. Как правило, для предоставления обратной связи

лучше всего подходят наблюдатели, хотя у них может и не быть такого опыта, как у администратора, зато они хорошо знают специфику искомой должности, и, кроме того, наблюдатели могут распределить между собой всю нагрузку по представлению обратной связи.

Обратную связь целесообразно давать в собеседовании (интервью) с глазу на глаз, успех ее проведения зависит от установления контакта, возникновения атмосферы доверия, проявления эмпатии. Кроме того, процесс обратной связи занимает обычно один-два часа, поэтому эффективно дать обратную связь иначе, чем доверительно и уединенно, будет сложнее. Альтернативой личной встрече может быть разговор по телефону. На наш взгляд, это допустимо в том случае, если обратная связь дается неуспешным кандидатам, приглашенным со стороны, участвовавшим в Центре оценки, проведенном с целью отбора.

При планировании обратной связи в первую очередь должна быть ясна цель, которую требуется достичь. Участника нужно мотивировать к действиям, он должен почувствовать себя обязанным их осуществить (можно привести достаточно примеров, когда человек, казалось бы, положительно воспринявший обратную связь, не предпринимает никаких действий по ее результатам). В связи с этим мы сформулировали ряд практических рекомендаций по планированию обратной связи:

➤ Разработать четкий план сессии обратной связи. Это поможет добиться единообразия в проведении всех сессий и не упустить ничего важного.

➤ В начале сессии отвести время на объяснение того, что оценка проводилась по критериям, о которых (если еще не говорилось) нужно будет рассказать. Полезно будет также показать, что критерии и упражнения привязаны к требованиям искомой работы или к соответствующему должностному уровню в организации. И, наконец, нужно указать на то, что предоставляемая на сессии обратной связи информация основана на коллективном мнении группы наблюдателей, а не одного человека.

➤ Решить, обсуждать эффективность работы участников в Центре оценки по критериям или по упражнениям. В большинстве случаев целесообразно остановиться на критериях, поскольку они представляют собой отдельные области умений, группы навыков, которые можно развивать. Но можно обсудить качество работы на примере конкретного упражнения. Это полезно сделать, если участник проявил себя в этом упражнении либо очень хорошо, либо очень плохо.

➤ Спланировать ход собеседования при предоставлении обратной связи таким образом, чтобы собеседование начиналось и заканчивалось на положительной ноте.

➤ При отборе фактических данных, которыми будут проиллюстрированы поведенческие характеристики, приводить несколько очевидных наглядных примеров, а не массу случаев, часть из которых могут трактоваться неоднозначно.

➤ Все необходимое для проведения обратной связи должно быть подготовлено заранее. Как и для любого собеседования, или консультирования, или интервью, понадобится отдельная комната.

На рис. 1 приведен образец примерного плана интервью.

На вопрос, кто должен присутствовать при проведении обратной связи, единственно верного ответа нет, но практика ЦО показывает, что линейному руководителю лучше не присутствовать на обратной связи, хотя возможны и исключения. Так, если обратная связь планируется быть очень позитивной и позволит простимулировать обоих к совместной работе над развитием участника, то стоит пригласить руководителя на сессию обратной связи. Но если на сессии с другими участниками не приглашаются их руководители, то тем самым демонстрируется разное отношение к разным участникам, что само по себе нежелательно.

Если принято окончательное решение, что линейные руководители не присутствуют на сессии обратной связи, то возникает вопрос о том, как им передать информацию.

Этот вопрос имеет большое значение для развития участника, поскольку для осуществления намеченных действий необходимо тесное сотрудничество с непосредственным руководителем. Есть разные варианты решения этого вопроса. Например, участник, имея на руках копию материалов отчета, может самостоятельно обсудить результаты со своим руководителем, или, как уже упоминалось ранее, линейному руководителю могут прислать копию отчета. Тем не менее, существует опасность, что из-за недостаточного понимания специфики Центра оценки результаты могут быть неправильно истолкованы руководителем.

1. Спросить участника, как, по его мнению, прошла оценка. Поощряйте его высказывать свои мнения. Используйте эту информацию как индикатор того, насколько самовосприятие участников соответствует той информации, которую вы собираетесь дать на обратной связи
2. Объяснить:
 - что обратная связь основана на коллективном мнении группы наблюдателей, участвовавших в обсуждении всей полученной в Центре информации об эффективности работы участника
 - значения шкалы оценок, которая использовалась (только в том случае, если оценки будут показаны участнику)
 - критерии, которые использовались в Центре Оценки; просто проверьте, знакомы ли участнику эти критерии в общих чертах, поскольку детали вы будете объяснять по мере обсуждения результатов
 - что участник получит на руки копию отчета, но, тем не менее, он может делать все необходимые записи по ходу обратной связи, что поможет ему в составлении планов действий по собственному развитию
3. пройти по критериям в запланированном вами порядке:
 - повторить определение критерия
 - из разных упражнений привести положительные и отрицательные примеры поведения, относящегося к критерию
 - убедиться, правильно ли понимает вас участник и согласен ли он с вами; следить за его реакциями, спрашивать о его впечатлениях и мнении о получаемой им информации.
 - рассказать участнику об оценке его эффективности, вынесенной наблюдателями по этому критерию
 - то же самое проделать относительно каждого критерия
4. дать общую оценку эффективности работы участника в Центре (показав, если нужно, матрицу оценок)
5. обсудить основные сильные стороны; уделить этому достаточно внимания, иначе у участника может возникнуть впечатление, что его сильные стороны не существенны
6. обсудить основные слабые стороны; если их много, сосредоточиться на нескольких основных, над которыми можно работать, определив направления развития
7. объяснить, что отчет должен быть дополнен планом действий, и, что, как только он будет напечатан, копии будут переданы участнику, его руководителю и службе персонала на хранение (срок действительности — два-три года)

Рис. 1. Примерный план интервью при предоставлении обратной связи

Поэтому мы рекомендуем, чтобы с руководителем было проведено обсуждение результатов участника. Это может сделать или администратор, или, что предпочтительнее, именно тот, кто давал обратную связь участнику. Подобное обсуждение с руководителем позволит сопоставить эффективность повседневной работы участника с показанными им результатами в Центре, хотя важно помнить, что Центр оценки все же был ориентиро-

ван на более высокий должностной уровень с соответствующими ему требованиями и обязанностями. Обсуждение результатов с руководителем должно состояться до встречи участника с ним, это позволит подготовить почву для их сотрудничества, исключить недопонимание и не поставить руководителя в невыгодное положение - неосведомленностью о выявленных характеристиках подчиненного. Когда же участник и его руководитель встретятся, они должны сосредоточиться на выработке необходимых действий по развитию участника и на составлении графика проверки результатов выполнения этих действий.

По результатам Центра оценки и проведения обратной связи формулируются потребности в дальнейшем развитии работников, и определяются средства удовлетворения этих потребностей.

Известно множество путей развития и совершенствования профессиональных навыков и знаний, среди них наибольшей популярностью на практике пользуются следующие:

1. тренинги;
2. чтение литературы;
3. обучение на опыте;
4. проектные группы;
5. другие возможности для развития работников в организации:
 - ротация и совместительство;
 - расширение обязанностей;
 - MBA и программы Школ бизнеса;
 - курсы открытых университетов;
 - внешнее консультирование по карьерным, профессиональным и личностным проблемам;
 - компьютерные обучающие программы.

Завершая рассмотрение вопроса о следующем за Центром оценки развития участников, необходимо отметить следующее. Как только организация решила внедрять Центры оценки или развития, она тут же должна решить вопрос об инвестициях, которые потребуются для реализации рекомендаций, сделанных в результате Центра. Предоставив возможность участникам осознать свои потребности в развитии, будет совершенно непродуктивным не предложить им поддержки в реализации этих потребностей. Центры оценки в целом отличаются высокой валидностью (точностью и достоверностью результатов).

Но в последнее время в связи с распространением Центров оценки разработчики данной технологии сталкиваются с целым рядом примеров плохой разработки Центров оценки. Подобная ситуация демонстрирует необходимость экспертизы двух ключевых вопросов:

- достигаются ли в результате Центра Оценки те цели, которые были перед ним поставлены?
- проводится ли Центр наилучшим образом?

Такая оценка достигается путем анализа качественной и количественной валидации.

1. Качественная валидация - это, в сущности, выяснение впечатлений о Центре всех, кто в нем был задействован. Этими людьми всегда будут участники и наблюдатели и руководители участников. Существует множество способов сбора необходимой информации о валидации Центра, наиболее очевидным способом является личная беседа с каждым человеком. Но это, с одной стороны, требует времени, с другой стороны, даже если будет проведен анализ полученных сведений, то они, скорее всего, станут достоянием

одного-двух человек. Если же предполагается, что в программу Центра оценки будут вноситься изменения, которые затем будут отслеживаться, то лучше использовать специальный опросник, в котором будут выявлены все впечатления о Центре. При разработке опросника нужно сохранить баланс между узконаправленными вопросами и свободными комментариями. Поэтому лучше всего включить в опросник ряд открытых вопросов и ряд закрытых вопросов, предложив варианты ответов, обозначающих разную степень удовлетворенности Центром. Специфика опросника будет меняться в зависимости от того, кому он будет предлагаться, но в центре внимания должен быть либо опыт проведения (для наблюдателей, администраторов и др.), либо опыт участия (для участников).

II. Количественная валидизация

Главный метод количественной валидизации Центров оценки – это оценка валидности их прогноза, которую нельзя провести за короткое время. Валидность прогноза можно оценить лишь по истечении определенного срока. Тем не менее, есть способы анализа структуры Центра оценки, которые с самого начала могут указать на потенциальные недостатки. Если технология анализа данных была отлажена на первом Центре, то во всех последующих Центрах процедура может проводиться почти автоматически. По статистике, вероятность ошибки больше, если первые расчеты были сделаны на выборке меньше чем десять человек. А если речь идет о, скажем, пятидесяти наблюдениях, можно быть уверенным в том, что результат не случаен. Вся статистика периодически должна подсчитываться заново и сосредотачиваться на связи между рейтингами, выставленными в Центрах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Беяцкий Н.П. и др. Управление персоналом: Учеб. пособие / Беяцкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002.
2. Познякова Е. Мы должны соответствовать новейшим тенденциям рынка информационных технологий. / Журнал «Управление персоналом». № 6 (60) 2001.
3. Цыпкин Ю.Л. Управление персоналом: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
4. Экономика труда и социальных отношений: Курс ключевых лекций / Отв. ред. и сост. Н.А. Волгин, Б.В. Ракитский. – М.: Изд-во РАГС, 1998.

Y. Kashkurova

SOME METHODOLOGICAL ASPECTS OF ESTIMATION OF LEADERS AND SPECIALISTS OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS BY METHOD OF «CENTER OF ESTIMATION»

Abstract. In article methodical aspects of working out of the report and maintenance of a feedback with participants at the organization of a business estimation of heads and experts of the industrial enterprises a method of “the estimation Center» are considered.

Key words: industry, organization, method, leaders and specialists, feed-back, methodical aspects.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССОВ ИНФОРМАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ*

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы построения концептуальной модели процессов информационного управления промышленной организации. Определены особенности информационного управления. Показано отличие метода построения модели отличия от известных.

Ключевые слова: информационное управление, информационные модели, информационные процессы.

Процессы информационного управления составляют основу информационного управления и являются его реализацией. Рассмотрим их особенности.

Процесс управления в промышленной организации всегда инициируется руководством – группой лиц, принимающих решение. Обобщенно в теории управления такую группу называют ЛПР, то есть лицо принимающее решение, независимо от того, сколько человек в данной группе. ЛПР формирует цель и реализует процесс управления, определяя действия системы управления. Такой подход обусловлен тем, что ЛПР обладает высокой адаптивностью к изменению внешних условий и тем самым обеспечивает высокую устойчивость и надежность объекта управления.

Таким образом, *первая особенность* процесса информационного управления состоит в наличии цели. Наличие цели или группы целей приводит к тому, что процесс управления в промышленной организации всегда является целенаправленным.

Второй особенностью процессов информационного управления в промышленной организации является цикличность. Это обусловлено временными параметрами, такими, как плановые показатели и контрольные показатели, которые всегда привязаны к определенным периодам времени.

Из этого следует, что реальная цель должна разбиваться на подцели, которые связаны с циклами управления. Цикл управления заканчивается с достижением поставленной подцели. Модель цикла управления представлена на рис. 1.

Цикл управления промышленной организации требует предварительного формирования временных характеристик (параметров) процесса управления. Из этих требований вытекает, что время цикла управления не должно превышать времени, необходимого для достижения цели или решения задачи, либо времени, необходимого для адекватного ответа системы на внешнее (внутреннее) воздействие. Это называют временем согласования [1]. Кроме того, время управляющего воздействия и отклика на реакцию этого воздействия не должно превышать времени существенного изменения состояния объекта управления.

Можно выделить шесть этапов (рис.1) цикла управления. Каждый из них характеризуется своей спецификой. Поэтому на каждом этапе реализуются специфические информационные процессы, которые в совокупности образуют процессы информационного управления промышленной организации.

* © Корнаков А.Н.

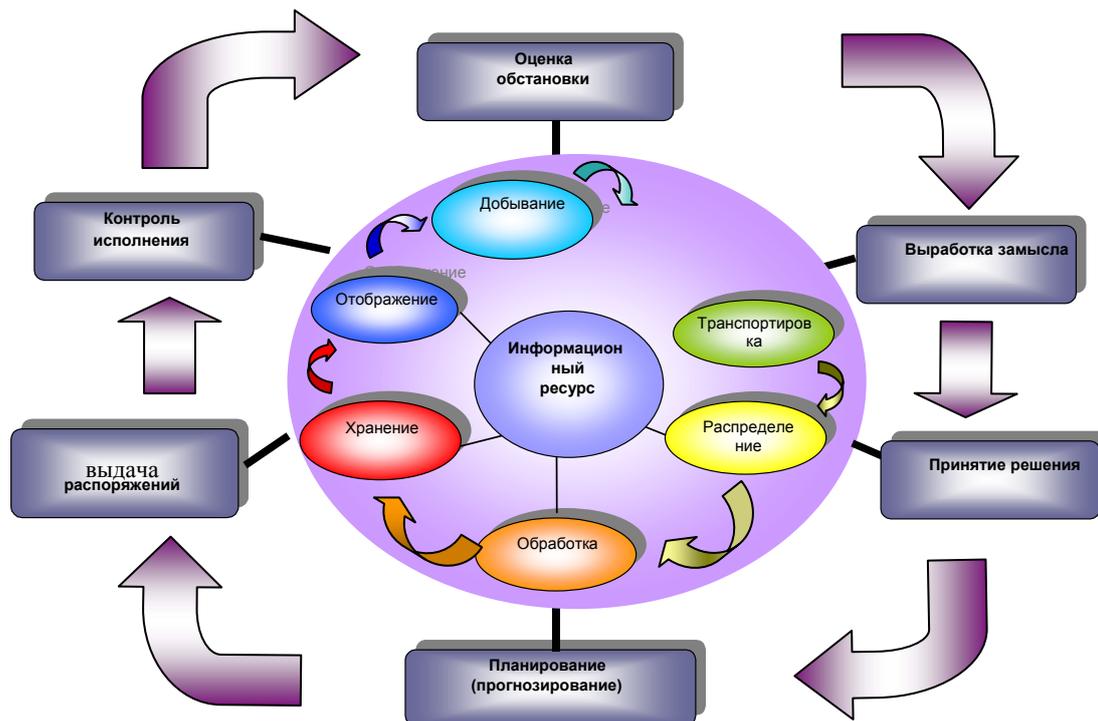


Рис. 1. Модель цикла управления

Для характеристики специфичности этих отдельных процессов управления, наряду с употреблением названий циклов управления, применяют термины, раскрывающие действия на этих этапах, а именно: процесс оценки обстановки, процесс выработки замысла, процесс принятия решения, процесс планирования, процесс выдачи распоряжений, процесс контроля исполнения.

Кроме того, на каждом из шести этапов цикла управления ЛПР и органы управления, оказывающие ему помощь, осуществляют обработку информации. При работе с информацией используется шесть типовых операций: добывание, транспортировка, распределение, обработка, хранение и отображение. Операция «обработка» может детализироваться. В этом случае в ее составе выделяют следующие операции: поиск, сортировка, расчеты, манипуляции данными с использованием формальных логик, математическое моделирование.

В ходе реализации цикла управления промышленной организацией возникает задача регулирования действий подсистем и элементов системы, реализуемая в рамках балансирующего режима управления. Регулирующие воздействия ЛПР всех уровней управления призваны минимизировать возмущающие факторы и обеспечить функционирование промышленной организации в рамках принятых решений. Эти регулирующие воздействия относительного общего цикла управления могут образовывать так называемые малые циклы регулирования, включающие те же этапы, что и основной цикл.

Третьей особенностью процессов информационного управления в промышленной организации является возможность распараллеливания процессов управления. Процесс управления для реализации конкретной цели (подцели) в промышленной организации со значительным числом разнородных элементов может распараллеливаться по видам, родам, классам этих элементов управления.

Целесообразность распараллеливания подтверждается международной практикой,

в частности, специальным инструментом для этого служит диаграмма Ганта. Это приводит к сокращению временных и особенно информационных ресурсов. Упрощается структура и алгоритмы обработки.

Процесс управления может распараллеливаться и по другим основаниям, например, по типам состояний объектов управления. Так, на практике процесс управления часто распараллеливается относительно готовых и не готовых (исправных) объектов.

Четвертой особенностью процессов информационного управления в промышленной организации является многоступенчатость процесса управления. Большинство промышленных организаций по своей сути являются иерархическими. Для процессов управления в таких системах это означает, во-первых, возможность выполнения либо *последовательно*, либо *одновременно* разных по достигаемой цели (задачи) и содержанию процессов управления, а, во-вторых, при наличии нескольких управленческих инстанций процесс управления может носить многоступенчатый (вложенный) характер.

При одновременной реализации в промышленной организации нескольких, разных по содержанию и цели, процессов управления, как правило, не требуется их синхронизация по времени выполнения этапов цикла управления. Вместе с тем необходимы усилия для согласования этих процессов по составу и структуре информационных ресурсов, так как они выполняются с участием одних и тех же элементов сложной организационно-технической системы.

Сложность выполнения многоступенчатых процессов управления заключается во вложенности этапов цикла процесса управления нижестоящей командной инстанции в этапы цикла управления вышестоящей инстанции. Многоступенчатые процессы управления должны предусматривать жесткую синхронизацию выполнения этапов цикла управления по времени во всех командных инстанциях, а также унификацию и стандартизацию информационных ресурсов.

Пятой особенностью процессов информационного управления в промышленной организации является стереотипность управления. Реальное управление циклично и, по меньшей мере, частично может быть алгоритмизовано, а внешняя среда часто создает повторяющиеся ситуации. Отсюда вытекает фактор повторения ситуаций и управляющих и корректирующих воздействий. Это дает основание представить процесс управления как совокупность стереотипных повторяющихся ситуаций. Использование этого обстоятельства дает основание использовать регламентный подход к управлению и использовать ситуационное управление в широком и узком смыслах. В узком смысле ситуационное управление строится на стереотипах. В широком смысле оно включает аналитический подход [2] и включает методы искусственного интеллекта [3]. Такая особенность процессов управления позволяет упростить его содержание. Кроме того, эта особенность позволяет классифицировать стереотипы и создает возможность более эффективного использования информационных ресурсов по стереотипам.

Шестой особенностью процессов информационного управления в промышленной организации является его интеллектуальность. Процесс управления – это, прежде всего, процесс *информационно-интеллектуальный*. Без сведений о свойствах, состоянии, характере действий, местоположении элементов системы, элементов среды и внешних систем аналитическая работа по подготовке и принятию решения не представляется возможной. Также без соответствующей информации нельзя определить последовательность действий элементов системы для достижения цели системы. Воздействия на элементы системы управления и объекты управления осуществляется в форме сигналов, то есть также носит информационный характер. Управленческая работа ЛПР и органов управления в процессе управления – это интеллектуальная работа, связанная с переработкой информации. Этим определяется значимость для процесса управления, во-первых, состава, струк-

туры и размещения для хранения информационных ресурсов; во-вторых, актуальности, полноты, связанности, достоверности и доступности этих ресурсов и, в-третьих, методов, способов и алгоритмов обработки информационных ресурсов.

Исследование особенностей позволяет задать концептуальную модель процессов информационного управления в промышленной организации в виде следующей последовательности.

1. Определить цели управления.
2. Определить временные параметры управления.
3. Определить возможные схемы параллельного управления.
4. Определить вложенность информационных моделей объекта управления.
5. Указать правила вложенности процессов управления по уровням иерархии.
6. Определить набор стереотипных ситуаций управления.
7. Дать классификацию стереотипных ситуаций и на этой основе создать набор стереотипных управляющих воздействий или набор алгоритмических воздействий.
8. Указать правила включения ЛППР в процесс управления.

В качестве одного из способов реализации такого подхода могут рассматриваться функциональные системы. Они приводят к необходимости применения функционального подхода.

Рассмотренный метод построения концептуальной модели процессов информационного управления основан на комплексном рассмотрении.

Этот метод имеет отличия от известных. Во-первых, понятие «процессы управления» трактуется шире, чем понятие «управление», под которым понимают лишь ту часть процесса, которая связана с информационным целенаправленным воздействием на объекты управления. Во-вторых, в процессах управления особо выделена деятельность, связанная с формированием и использованием информационного ресурса. В-третьих, предложено параметрическое представление процесса с явным включением временных характеристик.

В-четвертых, предложен стереотипный подход как альтернатива алгоритмическому, особенно для тех случаев, когда алгоритм неизвестен или сложен для разработки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Розенберг И.Н., Цветков В.Я., Матвеев С.И., Дулин С.К. Интегрированная система управления железной дорогой/ Под ред. В. И. Якунина. – М.: ИПЦ «Дизайн. Информация. Картография», 2008. – 146 с.
2. Цветков В.Я. Информационные технологии в управлении / издание 2. – М.: Московский государственный университет геодезии и картографии, 2009. – 102 с.
3. Иванников А.Д., Кулагин В.П., Мордвинов В.А, Найханова Л.В., Овезов Б.Б., Тихонов А.Н. . Цветков В.Я. Получение знаний для формирования информационных образовательных ресурсов. – М.: ФГУ ГНИИ ИТТ «Информика», 2008. – 440 с.

A. Kornakov

CONCEPTUAL MODEL OF PROCESSES OF INFORMATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

Abstract. In the paper the questions of construction of conceptual model of processes of information management of industrial organization are considered. The features of information management are determined. The difference of a method of construction of model of difference from known is shown

Key words: information management, information models, information processes.

ПРИМЕНЕНИЕ ВИЗУАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ*

Аннотация. В статье рассмотрены различные аспекты визуального моделирования, которые позволяют использовать его в управлении. Управление рассматривается как человеко-машинный процесс. Показаны преимущества визуального моделирования в этом процессе.

Ключевые слова: управление, информационное управление, визуальное моделирование.

В последнее время в инфокоммуникационных технологиях управления наметилась тенденция применения визуальных моделей и визуального моделирования [1].

В управлении и управленческом анализе регулярно применяют элементы визуального моделирования, хотя явно об этом не говорят. Например, такие визуальные понятия, как «взгляд», «точка зрения», «облик», направленные на систему управления или объект управления с различных аспектов или в разные моменты времени, – представляют собой простейшие элементы визуального моделирования

Другой стороной визуального моделирования является применение графических интерфейсов современных программных средств, которые построены на пиктографическом или идеографическом письме.

Интеграция наборов визуальных моделей позволяет формировать интегральный образ сложной управляемой системы или системы управления.

Интегрированная совокупность визуальных моделей дополнительно может служить эффективным средством документирования управляемых систем.

Совокупность визуальных моделей может служить языком обмена между аналитиками, управленцами, исполнителями.

Рассматривая управление как человеко-машинный процесс, можно описать его схемой, приведенной на рис. 1

В такой схеме человек является ключевым элементом управления. В данной схеме слева изображена человеко-машинная система (человек и компьютер).

Пропуская через компьютер информацию, человек ее анализирует и принимает решения. Основой принятия решения и управления являются эвристические процедуры.

При таком подходе через лицо, принимающее решение (ЛПР), проходит интенсивный поток символьной информации (СИ). По мере возрастания сложности информации интенсивность потока увеличивается более чем в линейной зависимости.

В результате при возрастании сложности объекта и при необходимости оперативного управления данная схема снижает эффективность или вообще перестает работать.

Кроме того, эвристические методы накапливаются с накоплением опыта. То есть они плохо передаются от человека к человеку. Это создает дополнительную проблему передачи управленческого опыта.

* © Вознесенская М.Е., Корнаков А.Н., Цветков В.Я.

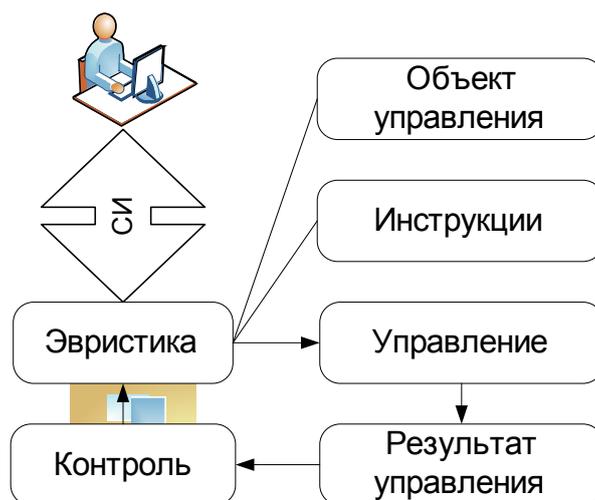


Рис. 1. Управление как человеко-машинный процесс

Альтернативой этому варианту управления является управление с использованием методов визуального моделирования (рис. 2).

В этом варианте ЛПР работает с визуальной информацией, интенсивность потоков которой на порядки (100-10000) ниже, чем интенсивность информационных потоков символьной информации [2].

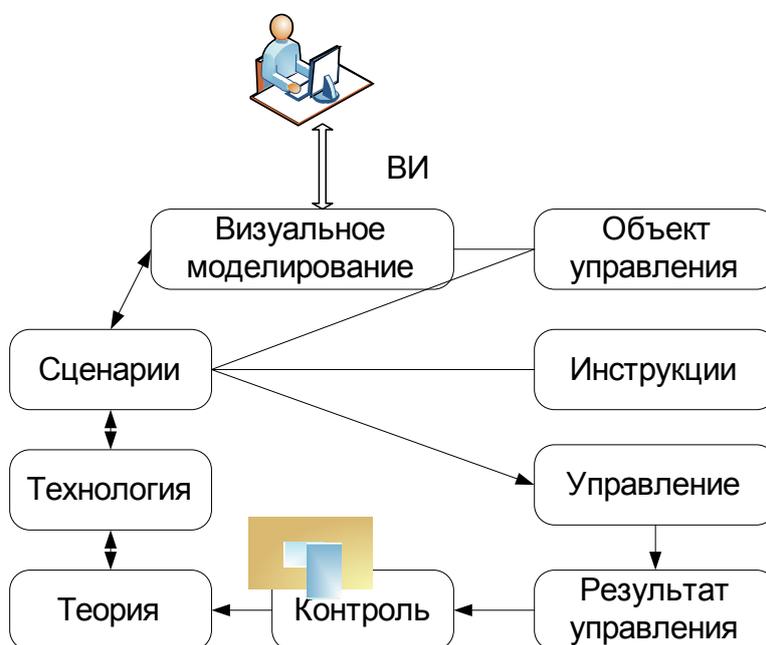


Рис. 2. Управление с применением визуального моделирования

Основу визуального моделирования при управлении и при обучении составляют сценарии. Такой подход одинаково удобен и при управлении и при обучении. Тем самым решается проблема передачи управленческого опыта.

Принципиальным является: снижение информационной нагрузки, повышенный

контроль управленческих процессов и контроль объекта управления; повышенный контроль обусловлен тем, что в процессе составления сценариев управления они верифицируются на основе теоретических положений управления и технологий управления.

Повышенный контроль управления обусловлен переходом от эвристических методов оценки к формальным объективным.

Оперативность управления повышается за счет использования дополнительного свойства визуальных моделей – индикативность [2]. Это свойство дает возможность выявить качественный критерий не с помощью анализа цифр, а с помощью качественного отображения этого свойства с помощью цвета или фигуры. Наиболее ярким примером являются условные знаки дорожного движения или сигналы светофора.

На практике анализировать таблицу с цифрами значительно сложнее, чем если эти цифровые значения отображаются цветом, например, допустимые значения – зеленым, недопустимые значения – красным. Верхняя граница допусков обозначается желтым цветом, а нижняя граница допусков – синим и т.п.

Визуальное моделирование как инструмент управления является развитием информационного подхода в управлении и одной из реализаций информационного управления.

Визуальное моделирование это не просто набор графических символов. За каждым из сценариев моделирования стоит хорошо определенная семантика. Это значит, что сценарий управления, написанный одним разработчиком, может быть однозначно интерпретирован другим и даже компьютерной программой. Так решается отмеченная выше проблема передачи управленческого опыта.

Наборы визуальные моделей создают в сознании специалистов управленцев интегральный образ объекта управления, который они совместно анализируют и принимают решения на этой основе.

На практике каждый специалист (ЛПР) при принятии решений занимается моделированием, хотя и неформально.

Обмен мнениями по поводу модели (принятия решений) возможен только тогда, когда все участники дискуссии говорят на одном языке. Этим понятным и наглядным языком является язык визуальных моделей.

Как правило, при обсуждении проектов решений, в случае эвристического подхода, приходится тратить время на нахождение общего языка.

В некоторых случаях нельзя получить представление об определенных аспектах принимаемых решений без модели, выходящей за границы текстового языка.

Таким образом, применение визуального моделирования как инструмента управления не только повышает эффективность управления, но и создает дополнительные условия для решения новых и более сложных управленческих задач.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Цветков В.Я., Мазина А.С. Визуальное моделирование в геоинформатике // Геодезия и аэрофотосъемка. – 2004. № 5. – С. 128-136.
2. Поляков А.А., Цветков В.Я. Прикладная информатика: Учебно-методическое пособие: В 2-х частях: Часть 1 / Под общ.ред. А.Н. Тихонова. – М.: МАКС Пресс, 2008. – 788 с.

M. Vosnesenskaya, A. Kornakov, V. Tsvetkov

FEATURES OF THE INFORMATION APPROACH IN MANAGEMENT

Abstract. In the paper the various aspects of visual modeling are considered which allow to use it(him) in management. The management is considered as human and machine process. The advantages of visual modeling in this process are shown.

Key words: information management, information resources, reception of knowledge.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РЫНОК КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ*

Аннотация. В статье проводится анализ изменений законодательства в сфере кредитной кооперации и их влияние на рынок кредитной кооперации на основании показателя числа создаваемых кредитных кооперативов.

Ключевые слова: кредитная кооперация, государственное регулирование, кредитные кооперативы, потребительские кооперативы, микрофинансирование.

2009 год стал переломным для рынка кредитной кооперации, был принят Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» [1] (далее - новый закон). Новый закон, первоначально создаваемый в рамках Плана действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000-2001 годы, после принятия его в первом чтении в 2001 году надолго завяз в череде различных согласований и поправок. Его принятие отменило Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» [2] (далее – старый закон) и дало рынку больше возможностей и определенностей:

- новый закон получил реализацию в части определения уполномоченного федерального органа государственного надзора, которым в соответствии с решением Правительства Российской Федерации стал Минфин России [3], тогда как при старом законе рынок был фактически безнадзорный;

- кредитные кооперативы получили большую свободу для роста, была отменена верхняя граница количества членов кредитного кооператива в 2 тыс. человек;

- интересы члены кредитного кооператива стали более защищены за счет введения финансовых нормативов, которые по своей сути не обременительны для добросовестных кредитных кооперативов;

- рынок кредитной кооперации получил возможность дальнейшего саморазвития за счет того, что каждый кредитный кооператив должен вступить в саморегулируемую организацию кредитных кооперативов, которая в дальнейшем, на основе их коллективных решений, будет устанавливать условия игры на рынке, сверх требований, установленных законодательством, что позволит рынку самостоятельно очиститься от недобросовестных игроков;

- новый закон упростил способ принятия решений общего собрания членов кредитного кооператива через институт уполномоченных, который предусматривает возможность члена кредитного кооператива делегировать свои права уполномоченному лицу;

- рынок кредитной кооперации получил новые формы взаимодействия, такие, как кредитная кооперация между юридическими лицами, кредитными кооперативами (кредитные кооперативы второго уровня);

- были введены новые понятия и разъяснения, такие, как государственный реестр кредитных кооперативов, случаи проведения обязательного аудита, описана процедура ликвидации кредитных кооперативов и т.д.

Кроме того, в августе 2009 года вступили в силу поправки в Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [4], в соответствии с которым к

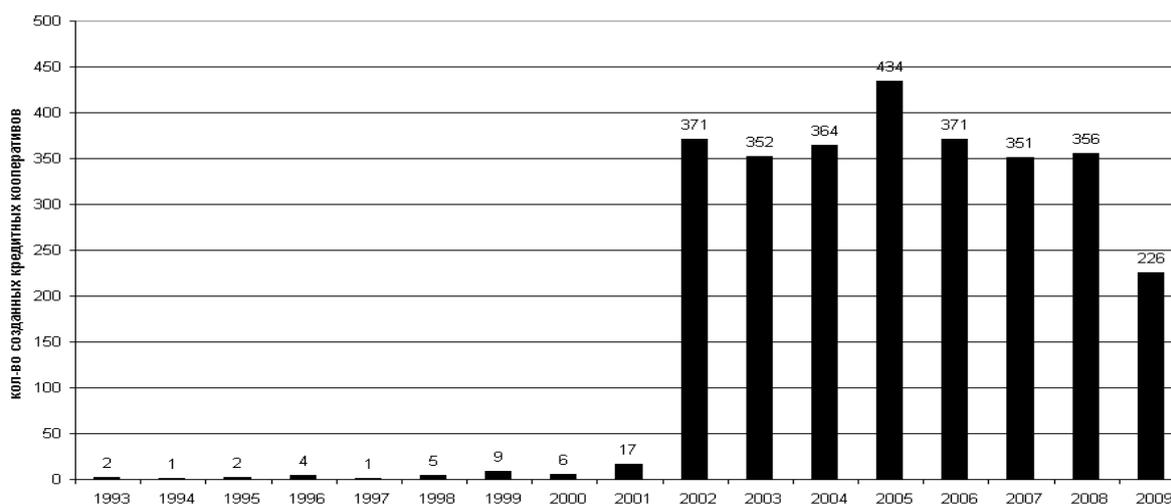
* © Кузюшкин В.И.

организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом, отнесены потребительские кооперативы, что также повлияло на нормативную базу для очищения рынка кредитной кооперации от недобросовестных участников.

Однако определить влияние нового закона на рынок кредитной кооперации достаточно сложно.

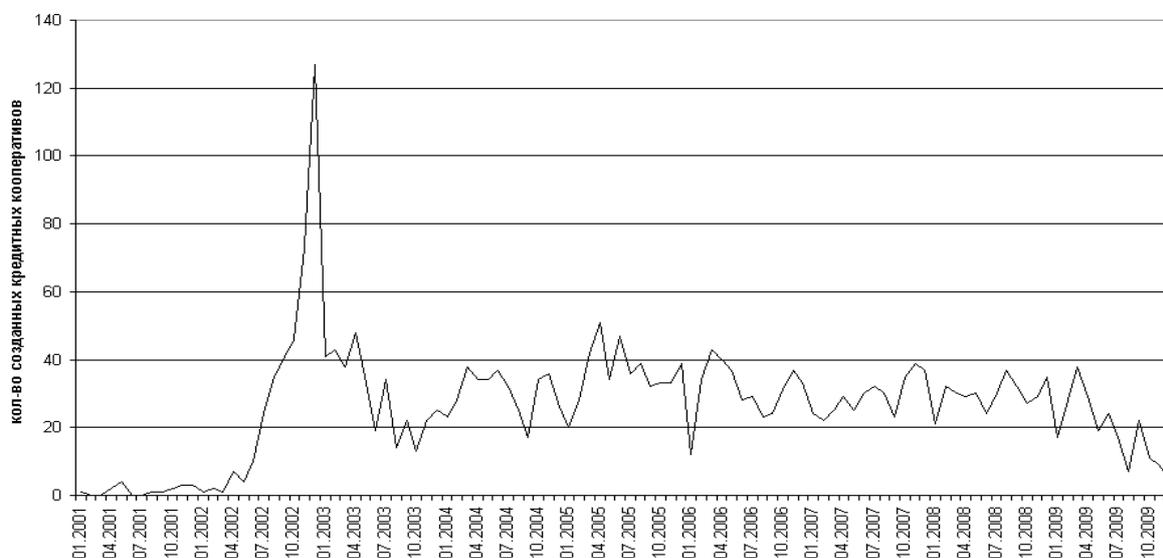
На основании данных ФНС России [5] о регистрации кредитных потребительских кооперативов граждан (к сожалению, в настоящий момент поступают данные только по кредитным потребительским кооперативам граждан, не охватывая другие формы кредитной кооперации) в Едином государственном реестре юридических лиц, можно построить график количества кредитных кооперативов, создаваемых в Российской Федерации начиная с 1993 года (см. гр. 1).

График 1. Динамика создания кредитных кооперативов с 1993 г. по 2009 г.



Рассматривая данный график, четко видно, что рынок кредитной кооперации получил сильный импульс для развития при принятии старого закона, после чего на рынке наступил достаточно стабильный период, не имеющий сильных годовых колебаний.

График 2. Динамика создания кредитных кооперативов с 2001 г. по 2009 г.



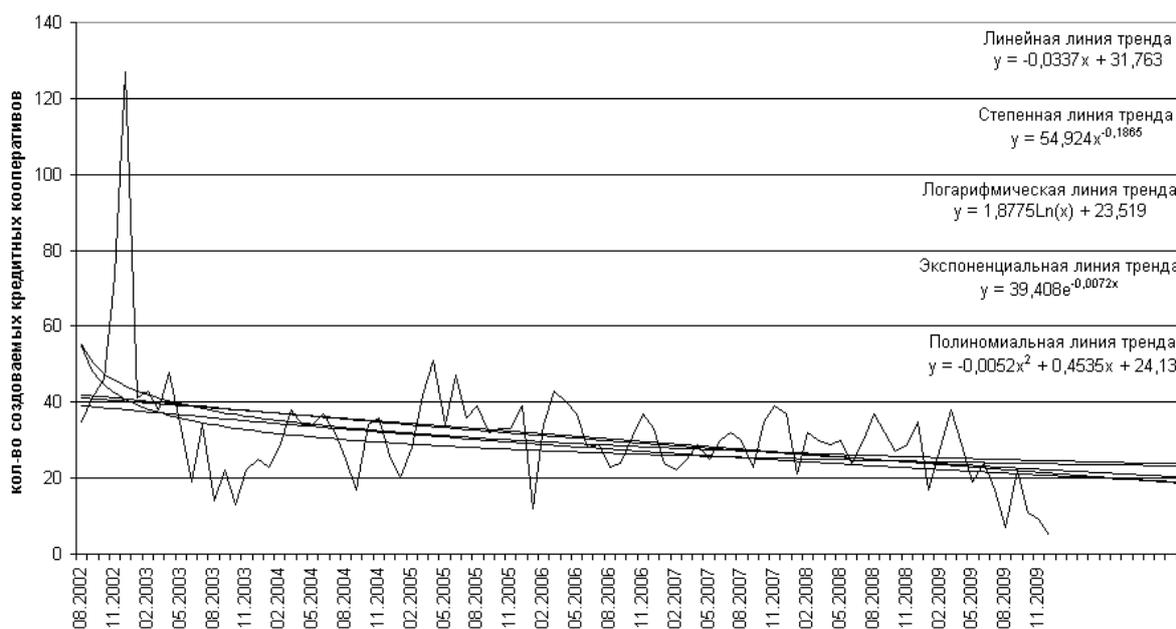
Для более подробного рассмотрения рынка кредитной кооперации построим график, отражающий более узкий временной период с 2001 года по 2009 год с учетом ежемесячных данных (см. гр. 2).

Анализируя гр. 2, можно сделать выводы: принятие старого закона отразилось на рынке кредитной кооперации спустя год после его принятия, тем самым можно предположить, что временной лаг для рынка кредитной кооперации составляет один год; создание новых кредитных кооперативов к 2010 году опускается к нулю, что, на первый взгляд, можно обуславливать принятием нового закона, но, если проводить более глубокий анализ, данный факт не очевиден.

Во-первых, со времени принятия нового закона прошло только полгода, тогда как рынок предположительно имеет лаг в один год, в связи с чем поспешно делать выводы о влиянии нового закона.

Во-вторых, если взять временной период действия старого закона с корректировкой на лаг рынка (см. гр. 3) и на основании полученных данных построить различные линии тренда (линейную, степенную, логарифмическую, экспоненциальную и полиномиальную) на ближайший год, то во всех случаях получаем сценарий, при котором рынок кредитной кооперации идет на снижение.

График 3. Динамика создания кредитных кооперативов в период действия старого закона с корректировкой на лаг



Учитывая изложенное, можно сделать следующие выводы:

- условия старого закона дали лишь первоначальный импульс для развития кредитной кооперации, но не создавали условий для дальнейшего поступательного саморазвития рынка кредитной кооперации;
- в случае отсутствия внешних негативных факторов следует ожидать через полгода-год появления нового пика создания кредитных кооперативов и нового витка в развитии рынка кредитной кооперации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Собрание законодательства Российской Федерации, 20.07.2009. – 29. – Ст. 3627.

2. Собрание законодательства Российской Федерации, 13.08.2001. – 33 (часть I). – Ст. 3420.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.01.2010 № 24 «О внесении изменений в Положение о Министерстве финансов Российской Федерации, Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. № 5. – Ст. 531.
4. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. № 29. – Ст. 3600.
5. <http://www.nalog.ru/>

V. Kuzyushkin

LEGISLATIVE CHANGES INFLUENCE ON THE CREDIT COOPERATION MARKET

Abstract. This article presents an analysis of the legislative changes in credit cooperation sector and assessment of their influence on the credit cooperation market based on the number of credit cooperatives being established.

Key words: credit cooperation, government regulation, credit cooperatives, consumer cooperatives, microfinancing.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ*

Аннотация. В статье рассмотрены основные положения развития контроллинга промышленного предприятия: выделены закономерности; определены специальные принципы контроллинга; сформулированы цели, функции и задачи. Показано, что для реализации функций и задач необходимо формировать компьютерную базу методов.

Ключевые слова: контроллинг, концепция, бюджет, предприятие.

Контроллинг как новое научное направление направлен на создание и развитие действующих механизмов управления промышленным предприятием.

Контроллинг основывается на закономерностях менеджмента и выражает наиболее важные и систематически повторяющиеся тенденции, которые отражают: развитие теории и практики контроллинга в условиях изменения форм и методов менеджмента предприятия; влияние на функционирование внешней среды менеджмента предприятия; влияние форм собственности на менеджмент предприятия; соотношение управляющей и управляемой подсистем (субъекта (органа) и объекта управления); динамичное изменение функций управления на предприятии; рационализация уровней управления предприятием [1].

Под воздействием проявления закономерностей на предприятии формируются принципы контроллинга и требования к целям, функциям, задачам и методам.

На основе общих принципов определяются специальные принципы контроллинга: принцип развития; принцип стратегии; принцип оперативности; принцип отчетности.

Цели в системе выполняют следующие функции: отражают концепцию деятельности и развития предприятия и его структурных подразделений; уменьшают неопределенность текущей деятельности; составляют основу критериев для выделения проблем, принятия решений, контроля и оценки результатов деятельности.

Цели контроллинга можно классифицировать на общие и специфические. Первые связаны, например, с достижением устойчивости, обеспечением необходимого уровня рентабельности, прибыли, продаж, выходом на внешние рынки и т.п. Они являются заданиями для соответствующих служб.

Специфические цели разрабатываются для каждого подразделения и определяют основные направления его деятельности.

В системе контроллинга складывается определенный механизм постоянного отслеживания целей, которые можно представить: как иерархию целей, в которой цели высшего уровня оказываются более важными и широкими по охвату и времени существования, чем цели низшего уровня; путем ранжирования по таким основаниям, как вклад в реализацию главных целей [2].

Целеполагание и целепостановка в контроллинге представляют прямую связь между субъектом и объектом управления. Обратная связь позволяет произвести оценку результатов реализации целей, т.е. выявить степень целеосуществления, а это возможно лишь на основе соответствующего методического обеспечения.

Важными компонентами контроллинга являются функции и задачи.

Функции управления формируются в процессе разделения и специализации управ-

* © Лабазова Е.В.

ленческого труда.

Функции контроллинга — это целенаправленные виды управленческой деятельности, представляющие различные направления воздействия на управляемый объект. Система функций контроллинга служит основой для формирования его организационной структуры и зависит от сущности производства и управления им, от сложности и специфики того и другого.

Главная целевая функция любого предприятия заключается в удовлетворении спроса на конкретную продукцию путем постоянного ее производства и реализации. На эффективное выполнение главной функции и направлена межфункциональная система контроллинга. Функции контроллинга можно классифицировать на общие функции, специфические и внутренние.

Общие функции отражают укрупненно технологию целесообразной управленческой деятельности на предприятии. Специфические функции раскрывают содержание конкретных видов деятельности контроллинга. Внутренние функции представляют собой конкретные виды операций, связанные с технологией обработки информации.

Специфические функции — это объективно необходимые виды деятельности, порождаемые межфункциональной особенностью контроллинга. Каждая функция реализуется поэтапно в соответствии с технологией. В целом можно выделить следующие специфические функции контроллинга: мониторинг показателей; анализ показателей; системные услуги; управление развитием; методическое обеспечение.

К внутренним функциям контроллинга относятся:

- технология обработки информации;
- технологическое обеспечение;
- информационные технологии.

В результате выполнения функций специалистами контроллинга обеспечивается руководство и согласование деятельностью предприятия.

Задачи контроллинга могут быть объединены в следующие группы:

- задачи, результат которых оказывает непосредственное воздействие на эффективность предприятия, например, задачи разработки и реализации инновационных технологий;
- задачи, решение которых оказывает влияние на эффективность предприятия через решение задач маркетинга, планирования производственного процесса, финансов, ресурсов и т.п.;
- задачи, решение которых обеспечивает взаимодействие задач контроллинга;
- задачи организационного и методического обеспечения процесса функционирования контроллинга.

Для реализации перечисленных задач необходима технология – системное сочетание знаний, навыков, методов и моделей, оборудования и инфраструктуры.

Задачи и технологии тесно связаны между собой. Для выполнения задачи используются конкретные технологии как средство преобразования информации, поступающей на вход и исходящей на выходе. Вторая составляющая, необходимая для выполнения задач, представлена людьми — руководителями и специалистами [3].

Важным аспектом реализации технологии являются методы, которые занимают в контроллинге особое место, поскольку с их помощью становится возможным достичь желаемой цели. При этом одна и та же цель может быть достигнута с помощью различных методов и, наоборот, несколько целей могут быть достигнуты с помощью одного метода [3].

Методическую базу контроллинга по признаку использования можно подразделить на общенаучные и частные методы.

К общенаучным методам относятся исторический, системный и комплексный подходы, моделирование, экспериментирование, использование алгоритмов математического аппарата, статистические, социологические и другие области исследований.

Частные методы характеризуются большим разнообразием, что объясняется множественностью достигаемых с их помощью целей и различием объектов управления. Широкое разнообразие частных методов и необходимость выбора наиболее приемлемых для достижения конкретных целей требует их классификации. В качестве классификационных признаков при этом могут быть предложены: их содержание, мотивация, организационные формы и сфера применения.

Для реализации функций и задач контроллинга требуется множество методов. Для этого должна формироваться компьютерная база методов, которую необходимо ориентировать на решение проблем, свойственных данному предприятию.

Принципы формирования базы методов контроллинга достаточно сложны и требуют выполнения следующих условий: научно обоснованного подхода к выявлению проблем; полноты описания проблемы (сущность, содержание, структура, причины, границы и уровни проявления, сила воздействия и др.); структурирования по типам проблем, приоритетности, степени формализуемости, функциональности, видам управленческой деятельности и т.д.; обеспечения полноты представления возможных методов решения каждой проблемы; информационного обеспечения (объем и состав информации по решаемой проблеме, время и средства).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Павленков М.Н. Контроллинг промышленного предприятия: методология, теория, практика: монография. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2007. – 364 с.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с.
3. Контроллинг: учебник/А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

E. Labazova

SUBSTANTIVE PROVISIONS OF DEVELOPMENT OF CONTROLLING OF INDUSTRIAL FIRM

Abstract: In the article substantive provisions of development of controlling of industrial firm are considered: legitimacies are selected; special principles of controlling are defined; the purposes, functions and tasks are formulated. It is shown that for implementation of functions and tasks it is necessary to form computer base of methods.

Key words: controlling, the concept, the budget, firm.

КАЧЕСТВО ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ*

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и основные компоненты качества труда управленческого персонала промышленной организации; представлен набор показателей, позволяющий оценить качество управленческого труда.

Ключевые слова: труд, управление, персонал, промышленность, организация, показатели, управленческий труд, качество.

В настоящее время нет однозначного понимания сущности качества труда. Как правило, качество труда рассматривается как совокупность свойств, при этом имеются большие расхождения в вопросе, каких именно свойств, а также в характеристике объема и характера этих свойств.

На наш взгляд, при определении качества труда необходимо использовать системный анализ этой категории.

Понятие «качество» включает следующие составляющие (см. рис. 1.):

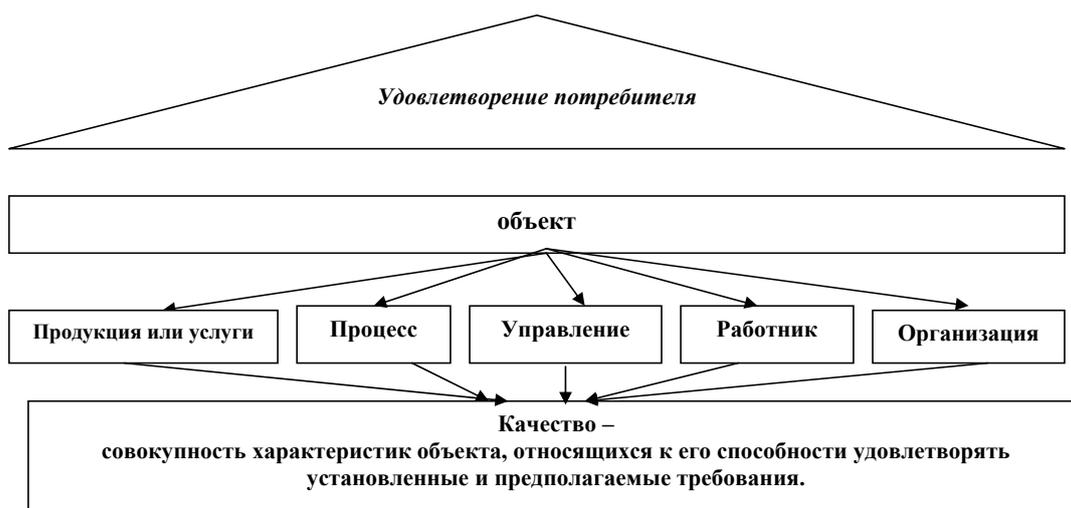


Рис. 1. Составляющие понятия «качество»

Учитывая особенности управленческого труда, а именно специфику субъекта, процесса и результата данного вида деятельности, можно следующим образом показать понятие «качество» применительно к управленческому труду (рис. 2).

Таким образом, рассматривая качество управленческого труда, можно выделить его следующие его составляющие:

- социальная компонента – качество субъекта управленческой деятельности – управленческого персонала;
- функциональная компонента – качество процесса управленческой деятельности;
- системная компонента – качество системы управления организацией в целом;
- результативная компонента – качество продукта управленческой деятельности.

* © Митин А.М.

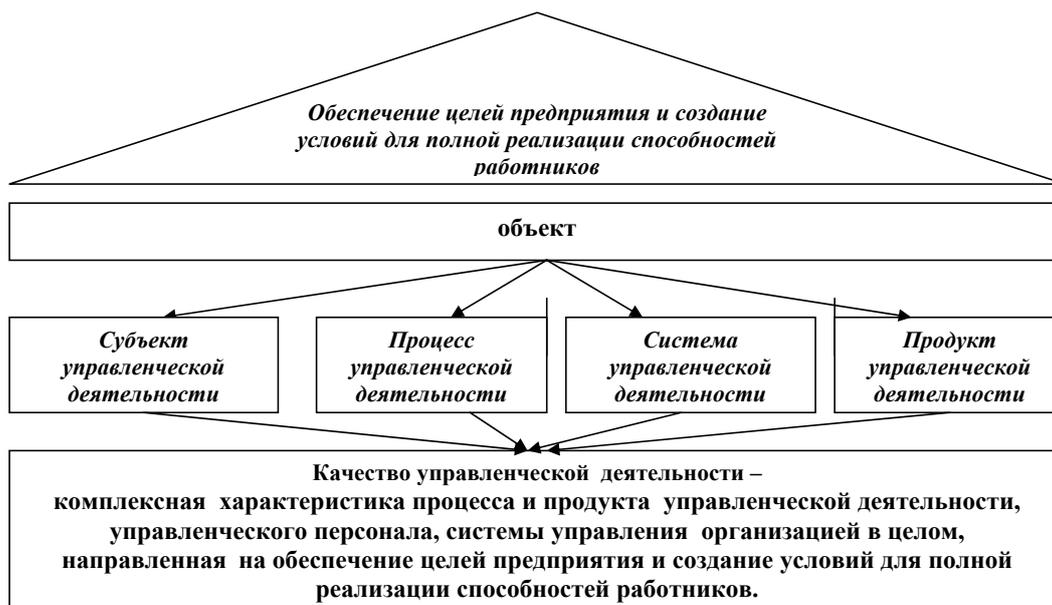


Рис. 2. «Сущность понятия «качество управленческого труда»»

Рассмотрим подробнее все составляющие качества управленческой деятельности.

1. **Социальная компонента качества управленческого труда** – это совокупность характеристик реального или потенциального управленческого работника, то есть субъекта управленческой деятельности, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификацию и личностные характеристики работника: его физиологические и социально-психологические особенности (состояние здоровья, умственные способности), а также адаптированность, в том числе гибкость, мобильность, мотивируемость, инновационность, профориентированность и профпригодность. Все составляющие этого определения включают комплекс требований к управленческому работнику со стороны работодателя, общества, потребителей результатов труда.

Основопологающим показателем качества управленческого работника является **квалификация** - совокупность общего и специального профессионального образования, необходимых знаний, умений, профессиональных навыков и производственного опыта для выполнения определенных видов работ определенной сложности (разряда). В науке управления персоналом квалификация рассматривается как степень овладения работником данной профессией или специальностью (высокая, низкая). Как правило, уровень квалификации работника характеризуется присвоенным ему квалификационным разрядом и определяется уровнем знаний, практических навыков и способностей. В целом квалификация – сложная категория, которая включает ряд составных частей. Сюда можно отнести профессиональные знания, сноровку, компетентность.

Профессиональные знания определяются уровнем развития человека, основанным на его умственных способностях, образовании, опыте, необходимых для выполнения производственного задания. Сюда относятся, в частности, способности мыслить и рассуждать, знания о способах действий и возможностях применения необходимых для выполнения работы методов, процессов и средств производства или средств труда, их правильный выбор, опыт использования или обращения с ними, а также знания производственных связей и соотношений.

Сноровка (умения, навыки) человека определяется его физическими данными, необходимыми для выполнения производственного задания. Сноровка основана на пос-

тановке и тренировке ловкости, опыте и умении приспосабливаться. Она выражается в уверенности и точности движений человека.

Компетентность - это уровень общей и профессиональной подготовки, позволяющий адекватно реагировать на изменяющиеся требования конкретного рабочего места или выполняемой работы.

Ответственность определяется добросовестностью, надежностью и тщательностью, которые необходимы для выполнения различных производственных заданий без ущерба для людей и материального ущерба, а также достаточным кругозором, чтобы не допустить возникновения препятствий и нарушений в производственном процессе и структурной организации.

Другими компонентами качества управленческого персонала также являются **личностные характеристики** работника, к которым относятся физические данные, умственные способности, специальные наклонности, интересы и характер личности, адаптированность, мотивируемость, профориентированность, инновационность.

2. Рассматривая **функциональную компоненту качества** управленческого труда, важно исходить из свойств всех элементов процесса управленческого труда, а также функционального содержания управленческой деятельности.

К составляющим качества процесса управленческого труда относятся:

- качество предметов и средств управленческого труда, свойства которых обеспечивают человеку условия для развития его производительной силы;
- качество управленческой технологии, определяющая качественные изменения в средствах и предметах труда;
- качество научной и технической информации, от содержания и степени использования которой во многом зависит качество управленческой деятельности;
- качество функций управления: организации рабочих мест исполнителей функций, нормирования труда исполнителей, регламентации функций управления, дублирования функций управления и др.

Таким образом, качество процесса управленческого труда представляет собой устойчивую совокупность свойств предмета труда, средств труда, технологии и информации, функций управления, взаимодействие которых обеспечивает при одинаковых затратах различный полезный эффект.

3. Кроме того, оценку качества управленческого труда необходимо осуществлять и в соответствии с оценкой **качества системы управления организацией** в целом по таким направлениям, как: структура, уровень компетенции, уровень стабильности, оснащенность, затратность, результативность.

Для оценки качества системы управления по структуре используется показатель удельного веса управленческих работников в общей численности персонала организации. Использование этого показателя позволит оценить систему управления с точки зрения рациональности ее структуры.

Для оценки качества системы управления по уровню компетентности используются следующие показатели: средний стаж управленческой деятельности; уровень образования, представляющий собой удельный вес управленческого персонала с высшим образованием к общему числу управленцев; затраты на обучение и получение образования. Эти показатели позволят оценить уровень управленческой компетентности.

Уровень стабильности системы управления может быть охарактеризован такими показателями, как средний возраст менеджеров, выслуга лет и показатель смены.

Оснащенность системы управления охарактеризует показатель количества компьютерной и оргтехники в расчете на одного управленческого работника.

Для характеристики качества системы управления по затратам используются такие

показатели, как удельный вес затрат на управление; коэффициент затрат на управление, приходящийся на одного управленческого работника, и коэффициент затрат на управление на единицу выпускаемой продукции.

Результативность системы управления может быть охарактеризована таким показателем, как размер чистой прибыли организации.

Принципиальным является включение в систему показателей качества управленческой деятельности показателя управленческой добавленной стоимости, что позволяет применить стоимостной подход к оценке состояния управленческой деятельности в организации. Управленческая (экономическая) добавленная стоимость EVA (economic value added) помогает мотивировать аппарат управления не просто получать прибыль, но добиваться приращения собственности акционеров или собственников, тем самым стремиться к гармонии интересов.

Показатель прибыли на 1 управленческого работника определяется отношением суммы чистой прибыли к численности аппарата управления.

Показатель управленческой или экономической добавленной стоимости рассчитывается по формуле (1):

$$EVA = P - (K \times C), \quad (1)$$

где EVA - экономическая добавленная стоимость,

P - чистая операционная прибыль,

K - задействованный капитал, в данном случае уставный капитал.

В качестве стоимости капитала могут применяться различные процентные ставки, например банковский процент по вкладам на депозит, процент по банковским кредитам, стоимость портфельных инвестиций, курсовая разница в котировке валют, изменение стоимости золота, нефти или других ценностей. Выбор достаточно широк и должен в первую очередь учитывать интересы собственников бизнеса.

Причем деятельность организации считается успешной, если показатель управленческой (экономической) добавленной стоимости больше нуля, т.е. размер чистой прибыли по итогам года превышает возможный альтернативный доход собственников организации.

Однако данный показатель еще не дает информации об экономичности управленческой деятельности. Поэтому представляется целесообразным введение в группу показателей, характеризующих результативность управленческой деятельности, показателя рентабельности управленческой (экономической) добавленной стоимости, как более информативного.

Показатель рентабельности управленческой (экономической) добавленной стоимости - REVA - определяется отношением управленческой (экономической) добавленной стоимости к сумме затрат на управление:

$$REVA = EVA / Z_m, \quad (2)$$

где REVA - рентабельность управленческой (экономической) добавленной стоимости,

EVA - управленческая (экономическая) добавленная стоимость,

Z - затраты на управление.

4. *Результативная компонента качества управленческого труда* отражает качественные характеристики продукта управленческой деятельности, в качестве которого мы рассматриваем совокупность управленческих решений и управляющих воздействий

на трудовую деятельность персонала. В связи с этим данную компоненту можно оценить по следующим показателям.

• **Скорость принятия управленческих решений.** От нее зависит возможность оперативного реагирования управленческого персонала и системы управления в целом на изменения внешней и внутренней среды. Медленное принятие решений на практике приводит к потере связей с партнерами, ухудшению имиджа организации.

• **Обоснованность принятия управленческих решений.** Взвешенность и обоснованность управленческих решений во многом определяют успешность деятельности предприятия на рынке. Решения, принимаемые субъективно, без компетентной оценки последствий, приводят к неэффективному результату. Чаще всего недостаточно обоснованные решения принимаются в областях рекламы, кадрового подбора и бизнес-проектов, в которых каждый руководитель считает себя профессионалом.

• **Делегирование полномочий.** Система управления функционирует эффективно при четко налаженном взаимодействии всех звеньев как по горизонтали, так и по вертикали, что требует делегирования значительной доли полномочий на нижние уровни иерархии. Достаточный уровень делегирования обеспечивает эффективную деятельность предприятия даже в случае длительного отсутствия высшего руководителя.

• **Контроль за выполнением управленческих решений.** Делегирование полномочий одновременно предполагает четко налаженную систему контроля за исполнением поручений. Недопустима раздача поручений руководителям среднего звена без конкретизации сроков выполнения и отслеживания результата.

• **Система поощрений и наказаний.** Контроль исполнения должен быть подкреплен соответствующей системой стимулирования, которая должна способствовать решению задач, в значительной мере влияя на морально-психологический климат на предприятии.

• **Проподимость информации «вниз».** От того, насколько правильно исполнители нижних уровней иерархии понимают цели поручений, каково качество и количество информации, поступающей вплоть до нижнего уровня, зависит эффективность выполнения заданий руководства на всех уровнях иерархии. Информация должна обеспечивать понимание, что делать в нормальном режиме и зачем делать. При этом следует учитывать, что у персонала всегда есть собственные представления о цели и способах исполнения поручения, но насколько они верны, зависит от поступающей «вниз» информации.

• **Проподимость информации «вверх».** Должна быть обеспечена обратная связь подчиненных с руководителем. Полное ее отсутствие приводит к потере эффективности управления, значительные ее ограничения — к потере в качестве управления.

• **Кадровая политика.** Предполагает наличие и эффективную реализацию всех функций управления персоналом на предприятии: наем персонала, его оценку и развитие, эффективную систему мотивации и стимулирования персонала.

• **Качество планирования деятельности.** Обеспечивает возможность реализации действий, направленных на достижение поставленной цели. Отсутствие планирования на практике значительно увеличивает нагрузку на руководителей всех уровней управления, связанную с необходимостью постоянной коррекции действий персонала.

• **Лидерство.** Эффективное управление возможно лишь в том случае, когда персонал воспринимает руководителя как лидера, за которым стоит идти, способного увлечь за собой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2000. – 291 с.
2. Азрилиян А. Н. , Азрилиян О. М. , Калашникова Е. В. и др. Большой экономический словарь: 24. 8 тыс.

- терминов. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1241 с.
3. Международный стандарт ИСО 9001-94 «Системы качества».
 4. ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования».
 5. Туренко Б.Г. Эффективность формирования кадров управления. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. – 185 с.
 6. Вайтхилл А. Японская система менеджмента. – М.: Интернет-трейдинг, 2006.

A. Mitin

QUALITY OF LABOUR OF MANAGERIAL STAFF OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

Abstract. In article the essence and the basic components of quality of work of the administrative personnel of the industrial organization are considered; the set of the indicators is presented, allowing to estimate quality of administrative work.

Key words: labour, management, personnel, industry, organization, indexes, administrative labour, quality.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПОДМОСКОВЬЯ*

Аннотация. В статье рассмотрено инновационное предпринимательство как новый путь развития малого предпринимательства, с использованием достижений современной науки. Изучение инновационного предпринимательства позволит понять современные направления рынка и выйти на новые пути развития экономики.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационное предпринимательство, инновационное развитие, научно-технический прогресс, национальная инновационная система.

Достижения в области науки и технологий в настоящее время определяют динамику экономического роста, уровень конкурентоспособности государств в мировом сообществе, степень обеспечения их национальной безопасности и равноправной интеграции в мировую экономику. Подавляющая часть прироста валового внутреннего продукта в развитых странах получена за счет новых научных знаний, воплощенных в технологиях, услугах, оборудовании, квалификации кадров, организации производства.

Успешное развитие современной экономики невозможно без существенного увеличения доли конкурентоспособной наукоемкой инновационной продукции в ВВП, являющейся конечным результатом коммерциализации научных исследований и разработок. Она становится в мире основным средством увеличения прибыли за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса и снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами.

Малые инновационные предприятия, как правило, осуществляют инновации, которые на начальном этапе не требуют крупных инвестиций, а также привлечения значительного объема трудовых и материальных ресурсов. Малые инновационные предприятия обеспечивают создание рабочих мест для квалифицированных инициативных специалистов, способных работать в условиях поиска как новых научных решений, так и финансовых возможностей для реализации научно-технических достижений во всех отраслях народного хозяйства.

Для развития экономики необходимы и малые и крупные фирмы. Малые предприятия позволяют людям реализовать свои творческие возможности, предприимчивость и инициативу. Они создают дополнительные рабочие места, расширяют ассортимент товаров и услуг, способствуют повышению качества продукции. Малый бизнес динамичнее, гибче, эффективнее крупного. Он является источником нововведений и экономического роста.

В настоящее время в стране, особенно в связи с разрастанием мирового финансово-экономического кризиса, диверсификации промышленного производства продолжает оставаться весьма низкой вследствие малой инновационной активности предприятий реального сектора экономики. Из-за недостаточности финансовых средств и неясности перспективы в получении прибыли даже на ряде ведущих предприятий страны нередко свертываются перспективные производства инновационной продукции на базе отечественных новейших технологических разработок.

При оценке целесообразности продвижения инновационной продукции на внешнем

* © Новожилова Ю.А.

и внутреннем рынке необходимо базироваться на нижеследующей **целевой установке**. Целесообразно **отказаться от традиционного (линейного) мышления в развитии системы продаж пользующихся спросом технологий, продукции и услуг и перейти от прямого расчета текущей и прогнозируемой прибыли (ее максимизации на ближайший период) к занятию новых и удержанию (расширению) традиционных «ниш» на рынках конкурентоспособной продукции.**

В 2008 году на территории Московской области вступили в строй 15 новых промышленных предприятий с общим объемом инвестиций более 6 миллиардов рублей отечественного и иностранного капитала.

77 процентов предприятий и организаций научно-промышленного комплекса Подмосковья сработали с прибылью, которая в общей сложности составила 77,5 миллиарда рублей, или 114 процентов по отношению к предыдущему году.

В 25 муниципальных образованиях промышленность получила прибыль более 1,5 млрд. рублей [7].

Второй задачей года было увеличение доли инноваций как в промышленности, так и в научных разработках.

В Послании Федеральному собранию РФ 5 ноября 2008 года первый заместитель министра Московской области Юрий Воронцов определил четыре основных направления развития Московской области:

- создание условий для определяющего инновационного развития промышленного производства;

- сохранение высоких темпов экономического роста;
- государственная поддержка стратегических секторов экономики;
- формирование кадрового резерва.

По каждому направлению были определены целевые показатели, которые рассчитывались на основании Стратегии социально-экономического развития Московской области до 2020 года и целевых индикаторов реализации основных направлений деятельности правительства Российской Федерации до 2012 года.

При формировании рыночной модели инновационного развития экономики основное внимание должно быть уделено модернизации, реконструкции, развитию производства на новых технических и технологических основах. Эта модель предполагает формирование системы институтов, создающих мощные стимулы для генерирования научно-технической сферы устойчивого потока эффективных нововведений, способных создавать новые рынки наукоемкой продукции и услуг, завоевывать и расширять традиционные.

В результате должна сложиться национальная инновационная система, создающая новые продукты и услуги, соответствующие по своему качеству, цене, объемам и срокам выхода на рынки имеющемуся платежеспособному спросу.

Реализация продукции высокотехнологичных отраслей на внутреннем и внешнем рынках и должна обеспечить поступление соответствующих средств на поддержку и развитие промышленности в целом. Необходимо создать экономический механизм по стимулированию активности всех субъектов инновационного процесса, особенно рискованного, венчурного предпринимательства. Государственная помощь потребуется для реализации проектов производства высокотехнологичной продукции. Влияние инновационной деятельности на развитие промышленного производства и повышение его эффективности будет выражаться в преодолении ресурсных споров и других ограничений, структурных пропорций в промышленности, обеспечение устойчивых конкурентоспособных позиций отечественных предприятий на внутренних и внешних рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. – М.: Теис, 2003. – С. 236.
2. Кирьяков А.Г., Максимов В.А. Основы инновационного предпринимательства. – М.: Феникс, 2002. – С. 160.
3. Кокурина Д.И. Инновационная деятельность. – М., 2005.
4. Медынский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство. – М., Юнити-Дана, 2002. – С. 589.
5. Инновации Подмосковья // ИД Московия. 2009. № 1 (7).

J. Novozhilova

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE BUSINESS OF MOSCOW SUBURBS

Abstract. In article innovative business as a new way of development of small business, with use of achievements of a modern science is considered. Studying of innovative business will allow to understand modern directions of the market and to leave on new ways of development of economy.

Key words: innovation, innovation action, innovation enterprise, innovation development, scientific-and-technological advance, national innovation system.

КОНТРОЛЛИНГ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Аннотация: В статье рассматривается контроллинг как механизм формирования бюджета инвестиций предприятия, предложена структурная схема контроллинга инвестиционного бюджета, отражающая процесс формирования инвестиционного бюджета, приведены основные положения реализации блоков структурной схемы.

Ключевые слова: контроллинг, концепция, бюджет, предприятие.

Инвестиционное планирование – процесс разработки системы планов и показателей, обеспечивающих развитие предприятия и способствующих повышению эффективности его инвестиционной деятельности [2].

Чтобы добиться высокого уровня управления инвестиционной деятельностью, целесообразно внедрять такую управляющую систему, где каждому уровню управления будут четко соответствовать определенные обязанности и полномочия. В качестве такого инструмента используют систему контроллинга бюджетирования инвестиций, которая обеспечивает комплексный подход для координации процедур разработки, анализа, внедрения и контроля за исполнением бюджетов [1, 4].

В процессе разработки бюджета специалисты контроллинга намечают программу действий, устанавливают главную цель и результат совместной работы, определяют участие каждого подразделения или работника в общей деятельности, объединяют отдельные части бюджетов в единую экономическую систему, координируют работу всех составителей и основываются на единых принципах разработки и выполнения бюджета.

Основой составления бюджетов является стратегический план, который определяет приоритеты и цели развития (в том числе в количественном выражении) и намечает механизмы достижения поставленных целей. На рисунке приведена структурная схема контроллинга инвестиционного бюджета [3].

Блок 1. Бюджет капитальных вложений и инвестиций. Капитальные вложения определяют направления долгосрочных инвестиций и источники их финансирования. Капиталовложения тесно связаны именно с выбором инвестиционных проектов, хотя следует заметить, что вопрос об источниках финансирования является неотъемлемой частью инвестиционных решений.

С помощью инструментов контроллинга формируется перечень инвестиционных проектов, который является первоначальным этапом в формировании бюджета капитальных вложений. Результаты рассматриваются и оцениваются различными службами предприятия и согласовываются с руководством. В процессе согласования могут быть внесены изменения как в объем собственных ресурсов, так и в перечень инвестиционных проектов, что требует проведения новых расчетов с уточнением затрат и результатов, то есть еще к одной итерации по предприятию в целом.

Блок 2. Бюджет реализации внеоборотных активов. Важной функцией управления внеоборотными активами предприятия является обеспечение своевременного и эффективного их обновления. Контроллинг обеспечивает согласование процессов обновления внеоборотных активов и формирование бюджета реализации внеоборотных активов.

* © Павленков И.М.

Внешняя среда

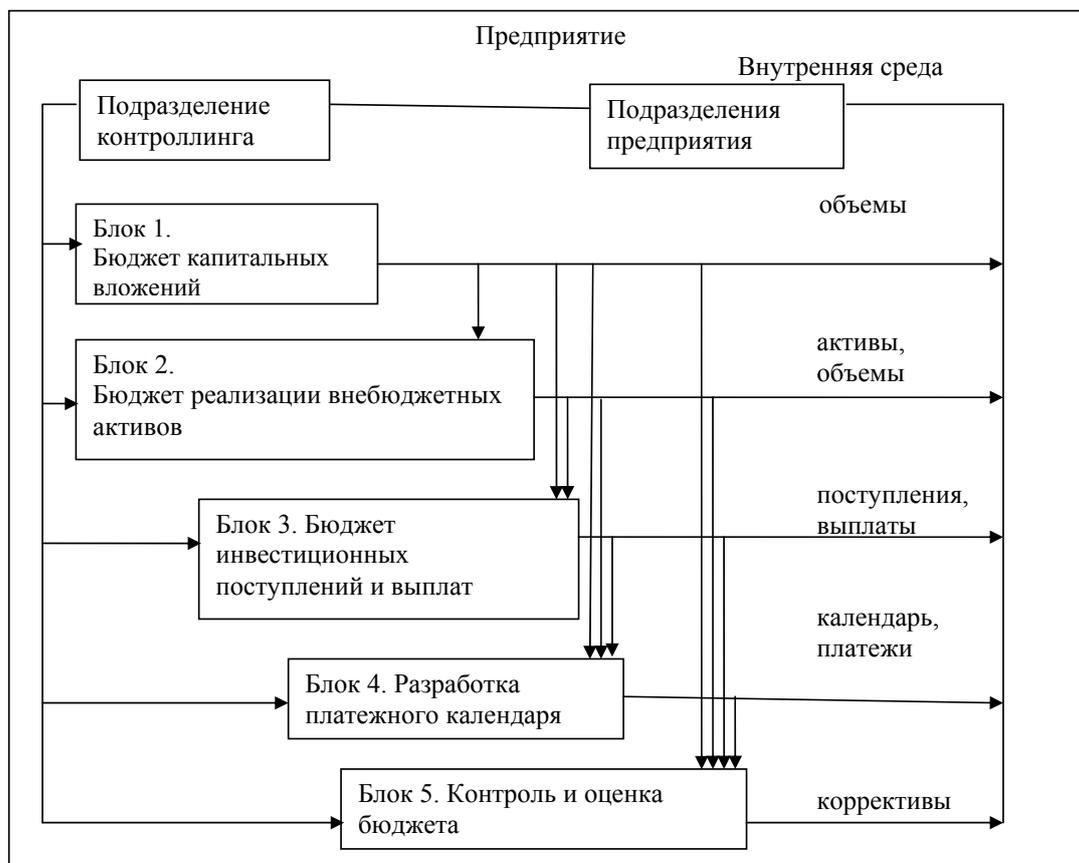


Рис. Структурная схема контроллинга инвестиционного бюджета

На основании анализа внеоборотных активов, подлежащих реализации, формируется перечень оборудования с описанием основных технических и экономических характеристик. Этот перечень служит специалистам контроллинга основой для разработки бюджета реализации внебюджетных активов предприятия. Бюджет согласовывается с техническими и экономическими службами. При возникновении изменений и дополнений в него вносятся изменения, т.е. процесс разработки бюджета является многоитерационным. Организация этого процесса является главной задачей службы контроллинга.

Блок 4. Бюджет инвестиционных поступлений и выплат. Денежный поток предприятия является агрегированным, включающим многочисленные виды этих потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность.

Концентрация всех видов планируемых денежных потоков предприятия от инвестиционной деятельности получает свое отражение в бюджете инвестиционных поступлений и выплат, которые является одной из основных форм текущего финансового бюджета.

Контроллинг разрабатывает управленческий процесс по достижению этой цели и обеспечивает: координацию структурных подразделений по достижению цели; информационную и консультационную поддержку принятия решений; создание методического обеспечения формирования бюджета.

Сформированный бюджет является первоначальным этапом формирования бюджета инвестиционных поступлений и выплат. В процессе уточнения в него могут быть вне-

сены изменения и дополнения, что требует проведения новых расчетов, т.е. еще одной итерации по формированию бюджета.

Блок 5. Разработка платежного календаря. Бюджет инвестиционных выплат, разработанный на предстоящий год, даёт лишь общую основу управления денежными инвестиционными потоками предприятия. Зависимость их от множества факторов краткосрочного действия определяют необходимость разработки документа, обеспечивающего оперативное управление поступлением и расходованием денежных средств предприятия. Таким плановым документом является платёжный календарь.

Инвестиционное бюджетирование неэффективно без обратной связи.

Обратная связь в инвестиционном бюджетировании включается по результатам контроля выполнения бюджета. Система контроля выполнения бюджета является своеобразным мониторингом его состояния.

Результаты анализа в комплексе позволяют установить приоритеты влияния каждого фактора.

Выводы, сделанные в отношении приоритетов влияния факторов, определяют управленческие решения, которые могут быть рекомендованы соответствующим функциональным подразделениям предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Контроллинг бюджетирования: теория, практика: монография / М.Н. Павленков, Е.В. Лабазова, И.М. Павленков, Н.А. Смирнова; под общ. ред. д.э.н. М.Н. Павленкова. – Нижний Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2009. – 294 с.
2. Павленков И.М. Согласование интересов инвестора и заказчика/Контроллинг процессов: теория, практика: Сборник научных трудов. – Нижний Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2009. – С. 130-137.
3. Трифонов Ю.В., Павленков И.М. Контроллинговые инструменты формирования инвестиционного бюджета предприятия/Организационно-экономические проблемы развития предприятий в условиях кризиса: Сборник докладов региональной научно-практической конференции (15-16 сентября 2009 года). – Н. Новгород, Международная Академия науки и практики организации производства – Нижегородское региональное отделение, 2009. – С. 14-24.
4. Фалько С.Г., Иванова Н.Ю. Управление нововведениями на высокотехнологичных предприятиях: Учебник. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. – 256 с.

I. Pavlenkov

CONTROLLING AS THE MECHANISM OF FORMATION OF THE BUDGET OF INVESTMENTS OF THE ENTERPRISE

Abstract. In the article is considered controlling as the mechanism of formation of the budget of investments of the enterprise, the block diagramme of controlling of the investment budget end reflecting process of formation of the investment budget is offered, substantive provisions of realisation of blocks of the block diagramme are resulted.

Key words: controlling, the concept, the budget, the enterprise.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические основы оценки рисков инвестирования в соответствии со спецификой рисков, возникающих в процессе инвестирования в предприятия электроэнергетического комплекса. Особый акцент делается на факторы инвестиционного риска и методы оценки рискованности факторов, поскольку инвестиции в предприятия электроэнергетического комплекса – продолжительный процесс и условия реализации проекта могут отличаться с начальными условиями проекта.

Ключевые слова: риск, инвестиции, инвестиционный проект, электроэнергетика, денежные потоки.

Одним из основных факторов, сдерживающих инновационную активность предприятий электроэнергетической промышленности, наряду с недостатком финансовых ресурсов, слабой результативностью механизмов государственной поддержки, сложной и противоречивой законодательной базой, является и высокий риск инвестиций в данную сферу экономики.

В этой связи главной задачей предварительного анализа инвестиционного проекта является определение уровня инвестиционного риска, анализ возможностей как получения прибыли, так и возможности убытков, определение реальной экономической отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом.

Цель анализа риска в сфере электроэнергетической промышленности – дать потенциальным партнерам или участникам проекта нужные данные для принятия решения относительно целесообразности участия в проекте и мероприятия по их защите от возможных финансовых потерь.

Анализируя эффективность тех или иных инвестиционных проектов, часто приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств (расходы и доходы) относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т. п.), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т. д.), которые не всегда поддаются точной оценке.

Поэтому основная проблема проведения подобного анализа состоит в невозможности с одинаковой мерой достоверности рассмотреть все переменные факторы, которые существуют в сложных проектах электроэнергетической промышленности и, таким образом, фактор риска выражается в том, что эффективность инвестиционного проекта оценивается с определенной степенью вероятности.

В целом можно говорить о том, что на сегодня не существует универсального метода, позволяющего провести полный анализ и дать исчерпывающую оценку риска инвестиционного проекта.

Качественные методы позволяют рассмотреть все возможные рискованные ситуации и описать все многообразие рисков рассматриваемого инвестиционного проекта, но полу-

* © Пронин Н.А.

чаемые при этом результаты оценки часто обладают не очень высокой объективностью и точностью.

Использование количественных методов дает возможность получить численную оценку рискованности проекта, определить степень влияния факторов риска на его эффективность.

К числу недостатков этих методов можно отнести необходимость наличия большого объема исходной информации за длительный период времени; сложности при определении законов распределения исследуемых параметров (факторов) и результирующих показателей; изолированное рассмотрение изменения одного фактора без учета влияния других и т. д.

Вместе с тем, вне зависимости из избранных подходов к оценке риска инвестиций в сферу электроэнергетической промышленности, всегда в качестве теоретической модели используется взаимозависимость между уровнем риска и доходом (см. рис. 1).

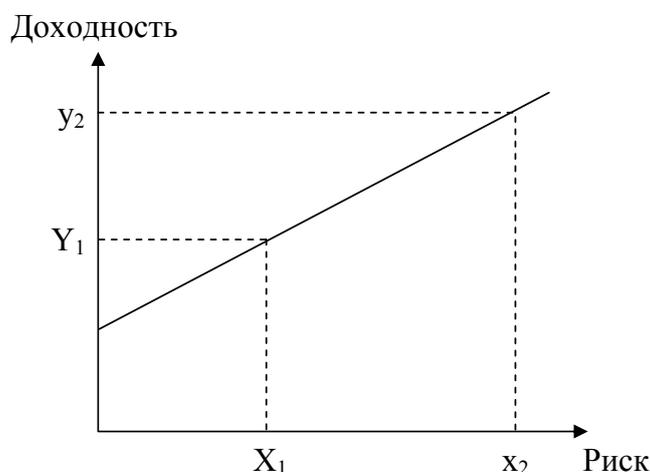


Рис. 1. Зависимость между риском и доходом

Ключевым положением в этой концепции является гипотеза о прямо пропорциональной зависимости между уровнем риска и уровнем прибыли по конкретным инвестиционным проектам: чем выше уровень дохода, тем выше уровень риска, и наоборот, со снижением уровня доходности инвестиций в значительной степени снижается и уровень риска.

Эта гипотеза убедительно подтверждается как теоретическими выкладками, так и всей историей инвестиционной деятельности, и в этой связи уровень риска, наряду с уровнем дохода, является важнейшим фактором анализа инвестиционных проектов в сфере электроэнергетической промышленности.

Возможна следующая классификация инвестиционных проектов по уровню их риска.

1) Проекты по уровню риска ниже среднего; к ним относят, как правило, локальные инвестиционные проекты, которые должны обеспечить снижение себестоимости производства и сбыта электроэнергии.

2) Проекты со средним уровнем риска; к ним относят проекты реконструкции или нового строительства энергетических сооружений, подстанций, которые обеспечивают расширение производства.

3) Проекты по уровню риска выше среднего; к ним относят, как правило, энергетические инвестиционные проекты, направленные на проникновение на другие рынки

сбыта, например, проект по поставке электроэнергии в Китай.

4) Проекты с наивысшим уровнем риска; к ним относят, как правило, проекты, направленные на исследование и разработку новых энергетических технологий, их первоначальное внедрение.

Основываясь на данной классификации, возможно идентифицировать основные риски инвестиционной деятельности в сфере электроэнергетической промышленности, что, однако, не снижает важности процедуры отбора метода оценки инвестиционного риска

В целом, выбор метода анализа инвестиционных проектов зависит от значительного количества факторов, таких, как сложность проекта, его продолжительность, доступность и полнота информации, уровень подготовки специалистов, которые осуществляют этот анализ, и др.

Тем не менее, при наличии возможности выбора метода для оценки реальных инвестиционных проектов следует остановиться на том из методов, который удовлетворяет как можно большему количеству критериев, приведенных в виде схемы (см. рис. 2)



Рис. 2. Критерии отбора метода анализа рисков инвестиционных проектов в сфере электроэнергетической промышленности

Важной составной частью оценки рисков, возникающих в процессе инвестирования в предприятия электроэнергетической промышленности, является анализ эффективности вложений, поскольку такой анализ дает возможность выбрать наименее рискованный вариант инвестирования при наличии альтернативных вариантов вложения средств.

Существующая методика оценки эффективности (целесообразности) капитальных вложений определяет общие положения, наиболее существенными из которых являются следующие.

Во-первых, расчеты экономической эффективности капитальных вложений применяются для разработки разных проектных и плановых (прогнозных) документов, оптимизации распределения реальных инвестиций по различным формам воспроизведения основных фондов; анализ эффективности расхода собственных финансовых средств инвестора.

Во-вторых, в расчетах определяют общую экономическую эффективность как отношение эффекта (результата) к сумме капитальных расходов, которые обусловили этот эффект. Расходы и результаты вычисляют с учетом фактора времени. На предприятиях в сфере электроэнергетической промышленности экономическим эффектом капитальных

вложений служит прирост прибыли (хозрасчетного дохода).

В-третьих, с целью всестороннего обоснования и анализа экономической эффективности капитальных вложений, выявления резервов ее повышения используют систему показателей – обобщенных и одиночных. К обобщенным показателям относят период окупаемости капитальных затрат и удельные капитальные вложения – капиталоемкость. К одиночным показателям, которые подлежат общему комплексному анализу, относятся: производительность работы; фондоотдача; материалоемкость (энергоемкость), себестоимость, качество и технический уровень продукции; продолжительность инвестиционного цикла; величина социального эффекта; показатели, которые характеризуют улучшения состояния окружающей среды.

В-четвертых, при определении эффективности капитальных вложений должно быть исключено влияние на суммарный эффект так называемых неинвестиционных факторов, т.е. мероприятий, осуществление которых не нуждается в капитальных вложениях. Это означает, что из полученного предприятием общего эффекта (прибыли) надо изымать эффект от использования введенных прежде производственных мощностей, увеличение коэффициента изменчивости работы оборудования, внедрения прогрессивных форм организации производства, работы и управления, повышения профессиональной подготовки и мастерства персонала и т.п..

В-пятых, оценка экономической эффективности и оценка рисков инвестирования – это взаимосвязанные процессы, и их оценка должна проводиться комплексно.

Во время идентификации рисков важную роль играет операционный анализ и информационное обеспечение проекта. Операционный анализ проекта заключается в процедуре выявления и типизации всех действий по выполнению проекта, а информационное обеспечение – в сборе и оценке сведений по проекту, сравнительному анализу условий его реализации и конечных результатов проекта. К основным методам выявления рисков принадлежат: опросное письмо, структурные диаграммы, карты потоков, прямая инспекция, анализ финансовой и управленческой отчетности и т.д.

К основным методам оценки риска относятся экономико-статистические, экспертные, аналоговые методы, методы экономико-математического моделирования, метод дисконтирования и т.д. Выбор конкретных методов оценки определяется наличием необходимой информационной базы и группой рисков, которые оценивают.

После выбора метода оценки риска определяется размер возможных финансовых потерь. На основании полученных данных осуществляется группирование инвестиционных проектов по зонам риска.

Для оценки общего уровня риска используется показатель колебания ожидаемой суммы чистой прибыли по инвестиционному проекту, который позволяет соотнести расчетный уровень риска с расчетным уровнем дохода.

На следующем этапе оценки рисков инвестиционной деятельности сопоставляются уровни проектного риска с финансовыми возможностями предприятия и с уровнем прибыльности проекта.

В соответствии с полученными данными инвестиционные проекты ранжируются по уровню риска, после чего принимается решение относительно их реализации. Если это невозможно и инвестиционный проект является безальтернативным, рассматриваются возможности максимального снижения уровня риска.

Рассмотрев основные этапы оценки риска инвестиционной деятельности, следует отметить, что от надежности оценки рисков зависит эффективность принятия инвестиционного решения. Поэтому во время оценки рисков большое внимание отводится получению максимально полной и надежной информационной базы для выявления всех возможных видов рисков, а также выбора метода их оценки, на основании которого оп-

ределяется размер финансовых потерь и принимается решение относительно целесообразности инвестирования.

В сфере электроэнергетической промышленности реализация инвестиционных проектов – это, как правило, продолжительный процесс, условия реализации проекта, риски могут меняться по сравнению с началами условиями реализации проекта.

Поэтому организация, планирование и управление инвестиционной деятельностью на предприятиях данной сферы требует учета возможностей изменений (как показателей эффективности проектов, так и факторов риска), формирование на этой основе управленческих решений.

Таким образом, оценка риска инвестирования в сфере электроэнергетической промышленности представляет собой сложный, многоэтапный процесс, где главным является правильная идентификация факторов инвестиционного риска и оптимальный выбор метода оценки рискованных факторов, который способен дать наиболее полную информацию о степени риска того или иного инвестиционного проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2000. – 431 с.
2. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 398 с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 412 с.
4. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации. – М.: Альфа-Пресс, 2005. - С. 240.
5. Курбатов С. Э.. Риски инвестирования в электроэнергетике и методы их оценки. В сборнике «Инвестиционный анализ». – Воронеж, 2009. – С. 37-48.
6. Левина И. И. Проблемы инвестирования в энергетику России. Материалы конференции «Российская энергетика и проблемы инвестирования». – М.: Аспект, 2007. – 212 с.
7. Лионозова М. В. Риск менеджмент и использование его инструментов в энергетике». В сборнике «Управление инвестициями». – Тула, 2008. – С. 44-51.
8. Дроновский П. Л. Экспертные методы оценки рисков в энергетике. В сборнике «Проблемы инвестирования в энергетику России». – Саратов, 2009. – С. 14-22.

N. Pronin

THEORY EVALUATION OF INVESTMENT RISKS IN ELECTRIC POWER INDUSTRY

Abstract. This article is about the theoretical basis for risk evaluating of the electric power complex companies investing. This problem is processed in response to the specific risks arised while investing into the electricity complex. Investment risk factors and methods of risk factors evaluation are specially emphasized as investment in the company of electric power complex is a long term and the process conditions of the project can be changed comparing with the primary project realization conditions , which has a greater impact on the nature of the investment.

Key words: risk, investment, investment project, electricity, cash flows.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ*

Аннотация. В статье исследуются вопросы формирования конкурентоспособности персонала организации. Показаны четыре основных направления анализа конкурентоспособности. Показана связь между оценкой конкурентоспособности и финансовыми показателями организации. Сформирована модель формирования конкурентоспособности персонала.

Ключевые слова: персонал, конкурентоспособность, управление персоналом.

Под конкурентоспособностью персонала организации будем понимать уровень человеческого капитала сотрудников, обеспечивающий устойчивость и рост благосостояния организации. Конкурентные преимущества персонала организации могут быть выявлены в процессе анализа, на основе выделения четырех основных направлений [2] в зависимости от значимости различных факторов внешнего окружения:

- концентрация на себе, или «направленность внутрь», портфолио-анализ, внутренний бенчмаркинг персонала;
- концентрация на конкурентах, бенчмаркинг конкурентоспособности, когда основное внимание уделяется сравнению человеческого капитала персонала организации с ближайшими конкурентами;
- ориентация на потребителя (концепция CSRP), когда доминирующим является мнение потребителей о том, как выглядит персонал организации в сравнении с конкурентами;
- ориентация на рыночную перспективу, глобальный бенчмаркинг персонала, когда равное внимание уделяется и тому, каков человеческий капитал конкурентов, и тому, во что верят потребители.

Конкурентное преимущество персонала организации достигается при реализации решений, которые не могут быть заблокированы конкурентами. Выделяют [1] три периода обеспечения конкурентного преимущества организации как хозяйствующего субъекта: становление; извлечение прибыли; стирание.

В период становления конкурентного преимущества наибольший эффект приносят массированные, разнонаправленные действия организации, сохраняющие сроки достижения преимущества, но требующие дополнительных инвестиций, что неизбежно снижает рост прибыли организации [4]. Такая тактика поведения оправдана лишь в том случае, если снижение темпов роста прибыли сопровождается ростом объемов продаж продукции и ростом рыночной стоимости акций организации, что находит отражение в следующей динамике показателей:

$$IP_{rs} > IP_{ri} > IQ_i > IQ_s; \quad IA_i > 1,$$

где IP_{rs} – темп роста прибыли по отрасли или по стратегической группе, к которой принадлежит организация; IP_{ri} – темп роста прибыли организации; IQ_i – темп роста объема продаж организации; IQ_s – темп роста объема продаж по отрасли или по стратегической группе; IA_i – темп роста курсовой стоимости акций организации.

В период извлечения прибыли продолжается ускоренный рост продаж, увеличивается доля прибыли организации в общем объеме прибыли отрасли, что внешне может про-

* © Пушкарева К.А.

являться в ускоренном росте курса акций организации в сравнении с ростом отраслевого индекса курса акций и находит отражение в следующей динамике показателей:

$$IP_{rs} > IP_{ri} > IQ_i > IQ_s; IA_i > IA_s,$$

где: IA_s – темп роста индекса курса акций компаний отрасли или стратегической группы.

Период стирания конкурентного преимущества условно делят на два этапа:

- этап копирования рыночной стратегии организации конкурентами;
- этап формирования конкурентами своего преимущества, основанного на собственной инновации.

На первом этапе наблюдается снижение темпов роста продаж и прибыли организации, что свидетельствует об ослаблении ее рыночной позиции. На втором этапе наблюдается снижение привлекательности для инвесторов акций организации по сравнению с другими участниками отраслевого рынка, что проявляется в следующей динамике изменения показателей:

$$IP_{rs} > IP_i > IQ_s > IQ_i; IA_i < IA_s.$$

По отношению к персоналу организации такой подход к обеспечению конкурентных преимуществ может рассматриваться только с позиций аналогии, требует иного содержания и может быть увязан с фазами жизненного цикла трудового коллектива организации.

Интегральной оценкой конкурентоспособности как персонала, так и организации в целом может быть принят рост благосостояния организации. По этой причине в качестве интегральной оценки в модели формирования конкурентоспособности персонала могут быть приняты финансовые показатели, отражающие рост благосостояния организации.

Новая добавленная стоимость создается организацией тогда, когда:

$$ROCE > WACC,$$

где $ROCE$ – рентабельность инвестированного капитала, $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала, а величина экономической добавленной стоимости: $EVA = (ROCE - WACC) \times CE$, где CE – инвестированный капитал, будет иметь положительное значение.

Таким образом, в качестве интегральной оценки конкурентоспособности персонала организации можно принять значение $ROCE$ и EVA . Эти показатели тесно связаны с

темпом оборота ($\Delta S/S$, %, где S – объем продаж) организации, что свидетельствует о рыночном признании продукта организации. Темп роста продаж определяет скорость роста задействованного (инвестированного) капитала CE при условии, что активы (капитал) организации растут пропорционально объему продаж. Рентабельность инвестированного капитала можно определить по выражению:

$$ROCE = (1 - C/S) / (FA/S + WC/S),$$

где S – объем продаж, C – издержки, FA – внеоборотные активы, WC – оборотные активы.

Увеличения $ROCE$ можно добиться путем управления числителем этого выражения, то есть снижением издержек на рубль продаж (C/S). Это означает, что при неизменных ресурсах организации рост $ROCE$ свидетельствует и о росте производительности труда персонала, в частности за счет эффектов масштаба и опыта.

Модель формирования конкурентоспособности персонала организации (рис. 1), основана на предположении о том, что конкурентоспособность персонала – это потенциал

организации, который в условиях ситуационного управления позволяет влиять на конкуренцию в пользу организации, что находит отражение в росте ROCE и EVA.

Для поддержания и развития конкурентоспособности персонала часть прибыли организации должна быть реинвестирована в развитие гибкой базы знаний персонала, его инженерно-технической и социальной активности. Эти три направления, по мнению автора настоящей диссертационной работы, образуют потенциал персонала организации, который в условиях ситуационного управления формирует адаптивность и инновационность персонала, необходимые для обеспечения его конкурентоспособности.

Наибольший интерес представляет гибкая база знаний персонала. Гибкая база знаний может быть представлена совокупными компетенциями персонала организации. Инженерная и социальная активность формируется политикой управления мотивациями.

Все три направления существенно зависят от обучения персонала. Отсюда следует, что обучение персонала – это процесс накопления человеческого капитала и процесс повышения конкурентоспособности персонала организации [5].

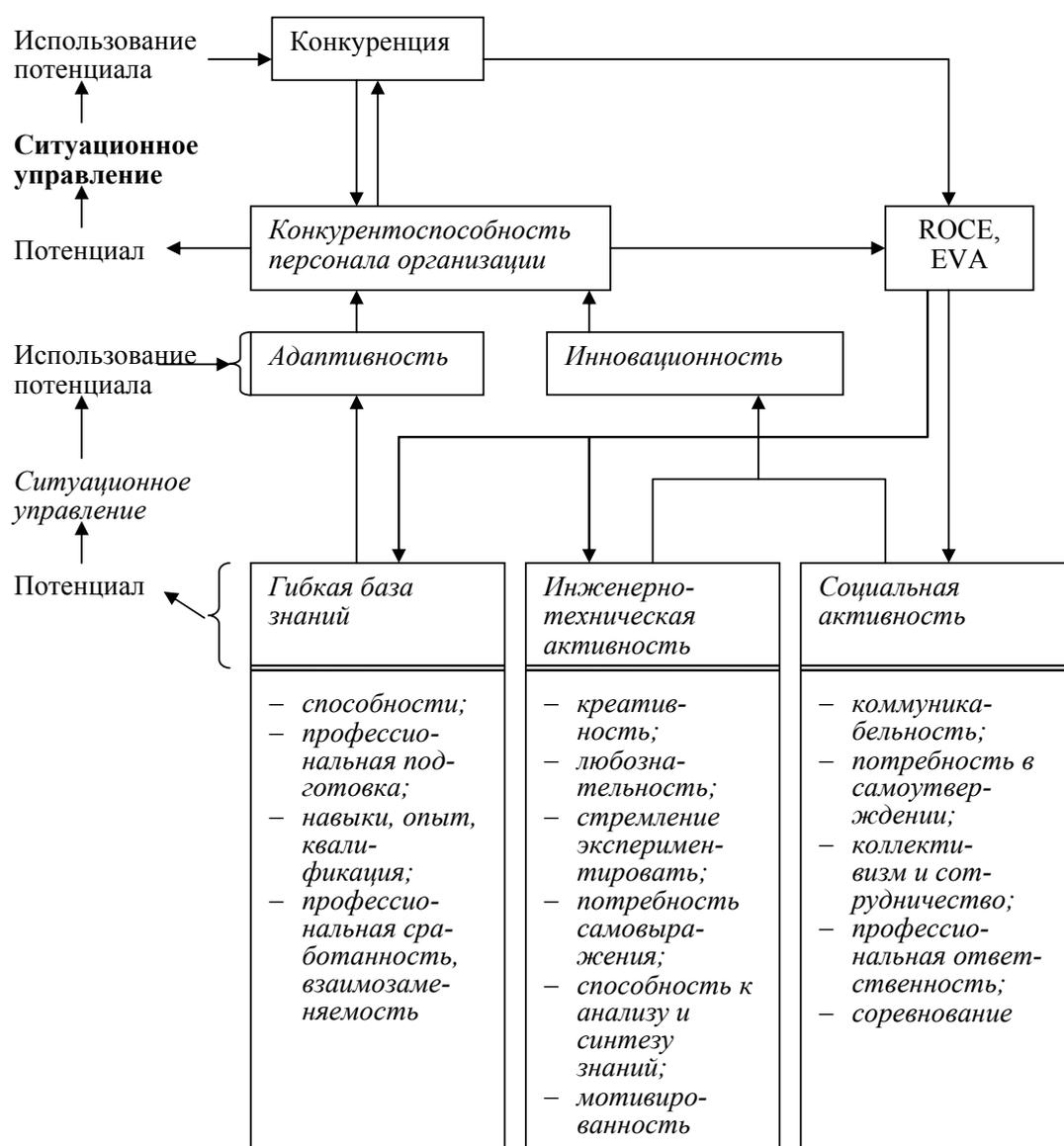


Рис. 1. Модель формирования конкурентоспособности персонала инновационной организации

Обучение осуществляется путем непосредственной передачи профессиональных знаний и навыков сотрудниками организации с целью заполнения разрыва (восполнения дефицита) между имеющимися у них знаниями и навыками и теми знаниями и навыками, которыми они должны обладать согласно требованиям предполагаемой работы в настоящий момент времени, в ближайшем будущем и для освоения другой (новой) работы. Определение потребности организации в обучении сотрудников формируется на четырех уровнях: работы, конкретного сотрудника, подразделения и организации в целом.

Персонал должен быть мотивирован к обучению, проявлению активности и формированию конкурентоспособности, а для этого необходимо знать мотивационный профиль персонала организации.

Человеческий потенциал персонала формируется из гибкой базы знаний, инженерно-технической и социальной активности индивидов и обеспечивает при ситуационном управлении свойства адаптивности и инновационности персонала в конкурентной среде, а конкурентоспособность персонала проявляется циклически в процессе ситуационного управления путем преобразования человеческого потенциала индивидов в человеческий капитал персонала организации под влиянием внешних конкурентных сил.

Эффективным механизмом формирования конкурентоспособности (человеческого потенциала) персонала следует признать индивидуальную сбалансированную систему показателей в составе универсальной системы показателей деятельности организации. При этом знания, навыки и умения персонала должны носить диффузный характер, но быть доступным только на внутреннем рынке труда организации, что создает дополнительные барьеры противодействия рыночным конкурентным силам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Завгородняя А.А., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование. – СПб.: Питер, 2002.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом. – М.: Инфра-М, 2004.
3. Куренков Ю.В. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М.: Международные отношения, 2003.
4. Пушкарева К.А. Минимизация мотивационных рисков в кадровой политике компании. // Российское предпринимательство. – 2007. № 8. – С. 21-23.
5. Цветков В.Я., Пушкарева К.А. Компетенции и конкурентоспособность персонала // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. № 1. – С. 85-86.

K. Pushkareva

MODEL OF FORMATION OF COMPETITIVENESS OF THE PERSONNEL OF THE ORGANISATION

Abstract. In paper the questions of formation of competitiveness of the personnel of the organisation are investigated. Four basic directions of the analysis of competitiveness are shown. Communication between an estimation of competitiveness and financial indicators of the organisation is shown. The model of formation of competitiveness of the personnel is generated.

Key words: the personnel, competitiveness, management of the personnel.

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ*

Аннотация. В статье рассматриваются категории адаптивного управления социально-экономическими системами, адаптации и процесс адаптации социально-экономических систем. Проводится анализ подходов к адаптации применительно к различным типам систем: биологическим и социально-экономическим. На основе анализа подходов к адаптации делается вывод о применимости адаптивных свойств биологических систем к социально-экономическим системам.

Ключевые слова: адаптация, адаптивность, адаптивное управление, социально-экономическая система.

Современная экономика характеризуется постоянным увеличением темпов происходящих в ней изменений в условиях протекания процессов мировой интеграции и глобализации. Деятельность экономического субъекта в условиях перманентно изменяющейся бизнес-среды представляет собой непрерывный процесс адаптации к изменениям и активному формированию этих изменений. Актуальность развития адаптивных методов управления социально-экономическими системами требует однозначного понимания категорий адаптивного управления, таких, как адаптация и адаптивность.

Адаптация – одно из основных свойств, присущее как естественным, так и искусственным системам. Общие законы адаптации живых систем позволяют выделить внутрисистемную адаптацию, при которой компоненты системы адаптируются друг к другу, и адаптацию системы к внешней среде. Понятие «адаптация» (от средневекового лат. *Adaptation* – приспособление, прилаживание, от лат. *Adapto* - прилаживаю) обозначает способность систем любого рода приспосабливаться к изменяющимся внешним и внутренним условиям [1].

Рассмотрим различные подходы к адаптации с точки зрения различных систем (табл. 1). В качестве критериев будем использовать: тип системы (к которой применяется «адаптация»), сущность адаптации (что означает адаптация для данной системы), способ адаптации, инструмент адаптации и результат адаптации (что получает система после адаптации).

Рассмотренные подходы к определению понятия «адаптация» для разных систем имеют следующие общие черты:

1) понятие адаптация рассматривается с трех точек зрения:

- как процесс приспособления к условиям среды,
- как результат такого процесса приспособления,
- как потенциальная возможность (способность) системы приспособляться;

2) большинство подходов рассматривают только один способ адаптации – приспособление за счет внутренних изменений системы. Только подход Петровского В.А. [1] использует в качестве способа адаптации изменение целевых установок системы;

3) результатом адаптации могут быть как новое состояние системы, обеспечивающее устойчивое существование в новых условиях, новые свойства в старых условиях среды, так и повышение внутренней эмоциональной оценки текущего состояния системы.

* © Рожков М.Н.

Исходя из трактовки понятия «адаптация», рассматриваемого В.А. Петровским [1] применительно к психологии, различия в интерпретации (понимании) целей функционирования системы обуславливают разные варианты возможной адаптивной направленности:

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к определению адаптации

Автор / Источник	Тип системы	Сущность адаптации	Результат адаптации
Большая электронная энциклопедия Кирилла и Мефодия [2]	биологические, социальные	совокупность поведенческих, популяционных и др. особенностей биологического вида	специфический образ жизни
Большой энциклопедический словарь [3]	а) биологический вид б) человек	а) - совокупность морфофизиологических, поведенческих, популяционных и др. особенностей; - сам процесс выработки приспособлений; б) процесс привыкания	возможность жизни в определенных условиях среды
Большой экономический словарь [4]	социально-экономические системы	приспособление к изменяющимся условиям внешней среды, производства, труда, обмена, жизни	возможность жизни в новых условиях среды
Большой словарь медицинских терминов [5]	биологические	явление, в ходе которого происходит уменьшение ответа органов чувств на длительную или повторяющуюся стимуляцию	исключение стимула из числа требуемых реакции (уменьшение ответа на стимул)
А.Н. Скворцов [1]	биологические	Признаки организма	приспособленность к другим организмам, устойчивость к факторам среды
В.А. Петровский [1]	человек	тенденции функционирования целеустремленной системы, определяющие соответствие (несоответствием) между ее целями и достигаемыми в процессе деятельности результатами	согласование целей и результатов управления
Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна [6]	экономика	приспособление системы к реальным условиям	изменение способа функционирования системы либо изменение структуры (организации системы)

- гомеостатический вариант (адаптивный исход здесь состоит в достижении равновесия),
- гедонистический (адаптивный исход – наслаждение, избегание страдания),
- прагматический (адаптивный исход – практическая польза, успех) и т.п.

Данный подход основан на стремлении субъекта адаптации к повышению своего общего эмоционального состояния через достижение поставленных целей и предполагает мнение самого субъекта о его собственной адаптивности.

Эмоциональное состояние системы в кибернетике и теории искусственного интеллекта рассматривается как движущая сила развития. По мнению профессора Жданова

А.А., «движущая сила процесса управления, осуществляемого нервной системой живого организма, состоит в постоянном стремлении уйти от неприятных эмоциональных оценок и перейти в состояния, которые дают приятные эмоциональные оценки» [7].

Процесс адаптации к необычным, экстремальным условиям проходит несколько стадий или фаз:

- 1) фаза нарушения функций (преобладают явления декомпенсации),
- 2) фаза неполного приспособления (активный поиск организмом устойчивых состояний, соответствующих новым условиям среды,
- 3) фаза относительно устойчивого приспособления.

Выделенные фазы наиболее ярко проявляются в физиологической адаптации, однако, по нашему мнению, они применимы к любым системам.

Применительно к социально-экономическим системам адаптацию следует рассматривать как совокупность целенаправленных и последовательных действий для сохранения и достижения оптимального состояния их потенциала при непредвиденных изменениях свойств внутренней и внешней среды путем смены алгоритмов их функционирования, трансформации деятельности, повышения гибкости и приспособляемости. Способность к адаптации является неотъемлемым свойством социально-экономических систем и называется адаптивностью.

Таким образом, мы видим, что способность к адаптации присуща большинству сложных систем, а адаптивность является неотъемлемым их свойством. Это дает возможность предполагать, что свойства и особенности адаптации биологических систем присущи социально-экономическим системам и их подсистемам, в том числе – системам управления финансами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Уринцов А.И. Инструментальные средства адаптации экономических систем/ А.И. Уринцов. – М.: МЭСИ, 2003. – 364 с.
2. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия (БЭКМ). [Online] ООО “Кирилл и Мефодий”. <http://www.megabook.ru>
3. Большой энциклопедический словарь. – М.: АСТ, 2005.
4. Большой экономический словарь. – М.: Омега-Л, 2004.
5. Большой словарь медицинских терминов. – М.: Центрполиграф, 2008.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд “Правовая культура”, 1994. – 528 с.
7. Жданов А.А. Автономный искусственный интеллект. 2-е издание. – М.: БИНОМ, 2009. – 359 с.

M. Rozhkov

BASIC CATEGORIES OF ADAPTIVE MANAGEMENT IN SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Abstract. Report shows the basic categories of adaptive management in socio-economic systems, adaptation process and results of this process. Adaptation is analyzed as an native feature for various system types: biological and socio-economic systems. In the result concludes that adoptive features of biological systems applicable to socio-economic systems.

Key words: adaptation, adoptability, adoptive management, socio-economic system.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА*

Аннотация. Рассматриваются бухгалтерский учет и анализ как функции контроля в системе управления, при этом анализ и бухгалтерский учет исследуются как компоненты информационной подсистемы. На этой базе определены составляющие системы бухгалтерского учета и порядок их взаимодействия с системой внутреннего контроля.

Ключевые слова: анализ, бухгалтерский учет, контроль, внутренний контроль, внутренний экономический контроль, концепция внутреннего контроля, система управления, система бухгалтерского учета, функции управления.

Бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации, обработки и обобщения информации об имуществе, капитале и обязательствах в денежном выражении путем сплошного непрерывного и документального учета всех фактов хозяйственной жизни экономического субъекта. В системе управления подсистема бухгалтерского учета является компонентом информационной системы, наряду с экономическим анализом, при этом информационная подсистема и подсистема внутреннего контроля вместе с другими подсистемами образуют систему управления экономическим субъектом.

Бухгалтерский учет представляется не только как самостоятельная информационная, но в основном как самостоятельная организационная система. Взгляд на бухгалтерский учет как на информационную систему возможен потому, что, перерабатывая огромные потоки информации, эта же самая информация систематизируется определенным образом. Таким образом, и на входе в систему, и на выходе из нее присутствует такой компонент, как информация. Совершенно ясно, что сама по себе информация является принадлежностью другой подсистемы управления – информационной, однако основной целью системы бухгалтерского учета, с точки зрения совокупности подсистем: информационной и внутреннего контроля – является обработка и систематизация информации в виде, необходимом целям внутреннего контроля. Данный вывод, кстати, касается не только системы бухгалтерского учета, но и системы любого учета, в том числе управленческого, налогового. При этом исходящая информация, являющаяся результатом функционирования перечисленных систем учета, будет точно так же отвечать потребностям внутреннего контроля, но по другим контролируемым аспектам.

Таким образом, вид и состав информационных потоков, исходящих из системы учета, будет определяться целями этого учета, вытекающими из цели и задач внутреннего контроля. В случае финансового учета для целей внутреннего контроля, очевидно, должна отслеживаться вся информация, законодательным образом регламентированная, подлежащая раскрытию и регламентированная Законом «О бухгалтерском учете» и нормативными документами более низких уровней.

Система бухгалтерского учета определяется не однозначно. Подробный анализ точек зрения по этому поводу описан О. М. Островским [4]. Отдельные авторы утверждают, что “элементами системы учета выступают элементы его метода, в том числе и счета” [1, 19]. Теория бухгалтерского учета базируется на следующих элементах его метода: документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, счета и двойная запись, балансовое обобщение и бухгалтерская отчетность.

* © Серебрякова Т.Ю., Порфирьева А.В.

Представляется, что элементы метода бухгалтерского учета сами по себе не могут использоваться самостоятельно, они могут существовать только во взаимосвязи, которая и определяется нами как единая категория – «бухгалтерский учет». Эти составляющие не могут быть рассмотрены вне всех других, что, на наш взгляд, является одной из причин, по которой их нецелесообразно рассматривать как элементы системы бухгалтерского учета. Они только элементы его метода.

Рассмотрим возможность использования этапов технологического процесса бухгалтерского учета для выделения компонентов его системы. Цикл бухгалтерского учета может быть представлен в виде четырех последовательных этапов обработки и обобщения учетно-экономической информации:

первичное наблюдение объектов бухгалтерского учета – документирование и инвентаризация (информационное обеспечение);

стоимостное измерение объектов бухгалтерского учета (оценка и калькулирование);

взаимосвязанная регистрация информации об объектах бухгалтерского учета (счета и двойная запись);

полное (комплексное) обобщение информации об объектах бухгалтерского учета (баланс и отчетность организации).

Перечисленные составляющие в наибольшей степени подходит для того, чтобы считать их компонентами системы бухгалтерского учета. Рассмотрим более детально каждый из них.

1. Первичное наблюдение характеризуется как процесс регистрации фактов хозяйственной деятельности организации. Он происходит путем использования двух методов бухгалтерского учета: документация и инвентаризация. Однако сами по себе эти методы, являясь принадлежностью метода бухгалтерского учета, одновременно входят в совершенно различные подсистемы системы управления. Документация – это скорее принадлежность информационной подсистемы, а инвентаризация – системы внутреннего контроля.

На наш взгляд, все документы, проходящие через систему бухгалтерского учета, можно поделить на две большие группы:

- формируемые в информационной системе организации;
- формируемые системой бухгалтерского учета.

В первом случае они являются информационной основой для системы бухгалтерского учета, в результате чего на выходе формируется информация, которая передается третьим сторонам, управленческому персоналу, о хозяйственных операциях, которые были совершены, о состоянии экономической системы в целом.

Во втором случае документы являются составным элементом собственно системы бухгалтерского учета и служат для контроля за адекватностью ее функционирования.

Таким образом, документирование не является, по большей части, принадлежностью системы бухгалтерского учета по следующим причинам:

1) формирование первичных документов осуществляется вне бухгалтерии – в отраслевых подразделениях или функциональных отделах, за исключением тех, которые регистрируют движение таких активов, физический контроль за которыми возложен на бухгалтерию – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, денежные документы;

2) информация, содержащаяся в первичных документах, используется в других системах учета и подразделениях, например, в статистическом, налоговом, управленческом учетах, во внутреннем контроле, системе безопасности и т.п.;

3) документы и информация, являющиеся результатом бухгалтерского обобщения,

используются всеми подсистемами экономической системы.

В отношении инвентаризации можно привести аналогичные рассуждения. Во-первых, необходимость признания инвентаризации элементом метода бухгалтерского учета вызвана спецификой имущества и процессов, с ним происходящих. Те факты, которые происходят с активами организации и которые можно зафиксировать путем наблюдения, обычно документируются. Однако не все процессы, происходящие с активами, видны и могут быть зафиксированы в момент их возникновения и течения. Например, естественные процессы испарения продуктов, сырья, приводящие к изменению их веса, т.е. количества. Причем такие процессы не поддаются документальной регистрации в каждый момент времени. В связи с этим и существует инвентаризация, чтобы обеспечить одномоментную регистрацию процессов, происходящих постепенно в течение относительно длительного времени. Одновременно с такой регистрацией происходит контроль наличия актива. Таким образом, принадлежность инвентаризации к процессу документирования весьма условна, можно в данном случае сказать, что, наоборот, результат внутреннего контроля используется как информационная база для бухгалтерского учета.

2. Стоимостное измерение представляет собой оценку объектов учета и фактов хозяйственной деятельности в денежном эквиваленте. Важность и необходимость этого очевидна. По нашему мнению, данный компонент системы бухгалтерского учета целиком принадлежит этой системе и создан ею. Основные принципы оценки объектов учета определены стандартами бухгалтерского учета. Отличительной особенностью этого компонента является, на наш взгляд, то, что оценка, сформированная в недрах бухгалтерского учета, используется в целом во всей информационной системе в отношении любой информации, выраженной в денежной форме, и, как следствие – другими подсистемами: учета, анализом и вообще в целом во всей экономической системе.

Данный компонент подразделяется на два элемента: собственно саму оценку и процесс калькулирования.

Обе составляющие регламентируются правилами бухгалтерского учета, в первом случае – когда объект учета появляется в нем из внешней среды, во втором случае, когда он является результатом функционирования данной экономической системы. Естественно, что между стоимостным измерением и первичным наблюдением существует тесная связь, в результате которой совершенствуется и преобразуется сама первичная информация, она подготавливается и доводится до состояния, пригодного к использованию в системе бухгалтерского учета и в целом в информационной системе. Благодаря этому компоненту СВК информация становится универсальной.

3. Взаимосвязанное отражение предполагает систему обработки первичной документации для интерпретации информации, пригодной для формирования исходящих документов в соответствии с целями и потребностями контроля.

Данный компонент состоит, по сути, из инструментария системы бухгалтерского учета, а именно системы счетов и принципа двойной записи. По нашему мнению, система счетов может быть выделена в рамках рассматриваемого компонента в самостоятельную подсистему, поскольку имеется возможность в отношении совокупности счетов идентифицировать цели, определить иерархию, горизонтальные и вертикальные связи. Система счетов описана во многих документах, имеющих системный характер: во-первых, в плане счетов и инструкции к его применению, во-вторых, в стандартах бухгалтерского учета (ПБУ), в-третьих, в учетной политике организации.

Двойная запись является основным краеугольным достижением бухгалтерского учета, благодаря которому во многом определяются контрольные функции бухгалтерского учета как системы. Этот принцип означает, что каждая хозяйственная операция отражается как минимум на двух счетах бухгалтерского учета: как изменение имущес-

тва, т.е. актива, и как изменение источника, т.е. пассива. В этом и заложен контрольный смысл бухгалтерского учета. Однако, конечно же, принцип двойной записи не является панацеей от всех нарушений и не может предохранить от ошибок, связанных с неполным или несанкционированным вводом информации в систему бухгалтерского учета, однако же если информация попала в систему бухгалтерского учета в адекватном виде, то она всегда будет правильно отражать изменение имущества и источников экономического субъекта.

Принцип взаимосвязанного отражения информации, содержащейся в первичных документах, основан:

во-первых, на сплошном документировании каждого факта деятельности организации;

во-вторых, на интерпретации каждого факта в системе бухгалтерского учета в универсальном измерении – в денежном;

в-третьих, на принципе двойной записи.

Благодаря этому система бухгалтерского учета является универсальным информационным источником для любых задач всех подсистем информационной системы, в целом системы управления и более того – всей экономической системы. Данное обстоятельство является глобальным, потому что имеет значение не только для всей информационной подсистемы, но и в целом экономической системы, поскольку все остальные учетные системы: управленческого, статистического, оперативного, налогового учета – привязаны к системе бухгалтерского учета. Более того, благодаря наличию системы счетов и главное – принципа двойной записи, сама система бухгалтерского учета является своеобразным инструментом контроля, объектом которого являются другие системы учета, поскольку правильность формирования информации во всех остальных системах учета всегда согласуется с бухгалтерским учетом.

Таким образом, компонент системы бухгалтерского учета «Взаимосвязанная регистрация», формируясь в системе бухгалтерского учета, активно используется всеми другими подсистемами информационной системы и системой внутреннего контроля как самый главный и решающий контрольный компонент всей системы не только бухгалтерского, и других учетов, поскольку они контролируются бухгалтерским учетом.

4. Полное (комплексное) обобщение информации означает порядок и формы ее представления в соответствии с потребностями контроля и пользователей. Этот компонент состоит из бухгалтерских регистров, балансового обобщения, финансовой отчетности. Из перечисленных компонентов можно выделить подсистемы финансовой отчетности ввиду явного наличия у нее системообразующих факторов: целей, набора собственных элементов, места в иерархии, объекта и субъекта и других. Такое обособление бухгалтерской (финансовой) отчетности можно связать с тем, что она представляет собой целую систему отчетных таблиц, в которых интерпретируется информация, собранная на счетах бухгалтерского учета.

Порядок и принципы обобщения этой информации, а значит, и принципы построения отчетных таблиц регламентируются Законом «О бухгалтерском учете» (№ 129-ФЗ от 21.11.1996 г.), ПБУ 4/96 «Бухгалтерская отчетность организации», приказами Министерства финансов РФ. В то же время экономическим субъектам предоставлено право самостоятельной разработки отчетности на основе минимальной, регламентированной указанными документами.

Принципы построения бухгалтерской (финансовой) отчетности очень демократичны и обеспечивают необходимую полноту раскрытия всей важной информации в деталях. При этом, если бы российские организации неукоснительно раскрывали бы всю требуемую законодательством информацию, то многие проблемы управленческого учета

и анализа в связи с недостаточностью или неоперативностью информации, по мнению автора, просто бы не возникали и надобность в некоторых аспектах управленческого учета отпала.

Два других компонента – бухгалтерские регистры и балансовое обобщение сами по себе, очевидно, являются неделимыми элементами, но если их объединить в целях построения системы, получится форма бухгалтерского учета, под которой понимается система способов обобщения информации, обладающая собственным набором критериев, признаков и требований, и которая будет отвечать требованиям, предъявляемым к системам.

Концептуально бухгалтерское обобщение информации, собранной на счетах учета, называется бухгалтерской (финансовой) отчетностью. Такое обобщение в первую очередь осуществляется в интересах собственников и третьих лиц, а в последнюю – менеджмента. Исходя из этого, можно предположить, что такая отчетность не представляет интереса для системы внутреннего контроля (СВК), поскольку:

во-первых, у СВК есть еще одна информационная база – управленческий учет и отчетность;

во-вторых, финансовая отчетность уже проконтролирована внешними аудиторами, это их задача;

в-третьих, сама по себе отчетность недостаточно информативна для целей внутреннего контроля без основной ее информационной базы – записей в счетах и регистрах бухгалтерского учета.

Перечисленные доводы были бы актуальными, если бы в российских организациях системы внутреннего контроля и внутреннего управленческого учета были бы развиты.

В настоящее время управленческий учет как таковой имеется не везде, а там, где он есть, – основан на бухгалтерском учете и больше направлен в сторону планирования и бюджетирования денежных потоков, чем на производственный учет. Как правило, производственный учет организован в недрах бухгалтерского, на счетах бухгалтерского учета в сочетании с расчетами планово-экономических отделов. Директ-кост, маржинальный доход рассматриваются большинством организаций только в теоретическом аспекте, особенно в потребительской кооперации. В лучшем случае, делаются соответствующие аналитические расчеты силами аналитических или экономических отделов. В этой связи необходимо оговориться, что определенное сдерживание во внедрении системы директ-кост связано с ее несовпадением с методиками бухгалтерского учета, используемыми в соответствии с российским планом счетов и отечественными стандартами бухгалтерского учета. Не секрет, что международный стандарт «Запасы» не во всем совпадает с его российским аналогом. Несовпадения как раз касаются методов оценки незавершенного производства и, следовательно, себестоимости продукции.

Что касается контроля за финансовой отчетностью со стороны внешних аудиторов, то принципы и цели этого контроля не позволяют системе внутреннего контроля полагаться на его результаты. Точно так же, как внешний аудит не может и не должен целиком полагаться на деятельность системы внутреннего контроля проверяемого экономического субъекта, внутренний контроль не должен считать подтверждение финансовой отчетности аудиторами гарантией отсутствия нарушений и рисков в системах управления и информации экономического субъекта. Внешние аудиторы ищут доказательства достоверности финансовой отчетности и, когда считают, что найденных доказательств достаточно, заканчивают проверку. Внутренние контролеры не могут следовать такому принципу. Их задача – минимизировать всевозможные риски в целях эффективного функционирования экономического субъекта.

В отношении недостаточной информативности финансовой отчетности для целей

СВК без использования соответствующих регистров бухгалтерского учета и другой информации, собранной в недрах бухгалтерского учета, и в связи с этим, неактуальности финансовой отчетности для целей СВК, следует заметить, что, как показывают исследования, проведенные автором, большинством средних российских организаций, включая субъекты системы потребительской кооперации, в финансовой отчетности не раскрывается в полном объеме имеющаяся и установленная законодательно информация. И несмотря на это, бухгалтерская (финансовая) отчетность является основным источником информации для финансового, экономического анализа, оценки рисков и других процедур, являющихся либо принадлежностью анализа как подсистемы информационной системы, либо системы внутреннего контроля. Это означает, что, кроме финансовой отчетности, практически не существует другой такой полной, достоверной, универсальной, стабильно формируемой информации.

Сама по себе задача полного документирования хозяйственных процессов свидетельствует о том, что его целью является обеспечение необходимой информацией руководства в связи с любой возникшей необходимостью. Они могут быть различны: контроль за сохранностью активов, контроль за доходами, обязательствами и т.п. Исходя из этого и обобщается информация о функционировании экономического субъекта и в связи с этим бухгалтерский учет одновременно является субъектом и объектом внутреннего контроля. Субъектом – поскольку дает информацию для контроля и, следовательно, управления, объектом – постольку сам является объектом пристального контроля. Построение системы бухгалтерского учета именно в таком виде позволяет увидеть процессы учета и контроля в их единстве и понять, что последний компонент системы бухгалтерского учета – комплексное обобщение – целиком обеспечивает нужды управления информацией, которая может быть сформирована бухгалтерским учетом, если поставить соответствующие задачи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бутынец Ф.Ф. Бухгалтерский учет в зарубежных странах // Бутынец Ф.Ф., Горецкая Л.Л., Панков Д.А., Соколов Я.В. – М.: ТК Велби, Изд-во “Перспектив”, 2005. – 664 с.
2. Нэгойце К. Применение теории систем к проблемам управления. Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – С. 18.
3. Островский О.М. Типовые элементы организации бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 207 с.
4. О бухгалтерском учете. Федеральный Закон № 129-ФЗ от 21.11.1996 (ред. от 10.01.03) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. № 30. – Ст. 3619.

T. Serebryakova

INTERNAL CONTROL IN THE SYSTEMS OF BUSINESS ACCOUNTING AND ANALYSIS

Abstract. Control in the management system is regarded as one of the functions of management, and the analysis and accounting are also the functions of control. On this basis, one determined the directions of the interdependence of all the three components of the process, which manages the economic entity and also their places in the managing system.

Key words: analysis, accounting, control, inner control, inner economic control, the concept of inner control, control system, accounting system, management functions.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КАДРАМИ НАУКОЕМКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*

Аннотация. Подбор, оценка, развитие и оптимальное использование кадровых ресурсов на современном этапе развития в авиационной промышленности требует новых подходов и решений. В статье проведен анализ подходов и методов к решению проблем по обеспечению профессиональными кадрами наукоемких организаций авиационной промышленности, а также сделаны предложения по расчету количества персонала с учетом оценки его уровня знаний, необходимых для выполнения проектов.

Ключевые слова: авиационная промышленность, кадры, квалификация, конкурентоспособность, молодой специалист, наукоемкая организация, прогнозирование, оплата труда, система оценки персонала, тенденции развития, «центр оценки».

В настоящее время сформировался состав высокотехнологичных секторов экономики, в которых Россия обладает или претендует на создание в среднесрочной перспективе серьезных конкурентных преимуществ. На развитие данных секторов направлен целый ряд стратегий, долгосрочных (федеральных) государственных программ и комплексов мер, которые подкреплены необходимыми финансовыми и организационными ресурсами. К такому сектору относят в первую очередь авиационную промышленность, под которой понимается отрасль промышленности, осуществляющую разработку, производство, испытания, ремонт и утилизацию авиационной техники [6, 7].

Численность предприятий авиационной промышленности СССР на 1990 год, по данным СМИ, составляла около 1,5 млн. человек. Данные, представленные научно-исследовательским институтом экономики авиационной промышленности (ОАО НИИЭАП) показывают, что уже в 2004 г. на 293 предприятиях данной отрасли в России работало около 0,5 млн. человек, в том числе: в научной сфере – около 40 тыс., в сфере разработки авиационной техники – около 70 тыс., в серийном производстве – свыше 400 тыс. Заказами на разработку и производство систем, приборов и агрегатов для авиации занято в других отраслях еще около 50-100 тыс. человек [1].

Из этих предприятий относительно крупными (10 тыс. и более человек) были всего 8 предприятий: 4 предприятия по производству авиационных и ракетных двигателей и 4 предприятия по производству самолетов и вертолетов (три из них входят в холдинг ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой»). Предприятий и организаций с численностью более 2000 человек насчитывалось 64, среди которых есть градообразующие. В настоящее время в России производится по 2-4 магистральных лайнера в год (для сравнения: до распада СССР – 80 самолетов или каждый четвертый в мире) [5].

Несмотря на это, в 2007 году авиационная промышленность продолжала оставаться лидером оборонно-промышленного комплекса страны по темпам роста производства. По сравнению с 2006 годом объемы производства выросли в отрасли в реальном исчислении на 16,6%, в гражданском секторе – на 10,2%, военном – на 19,7%. Поставки продукции и услуг по линии военной авиации составили до 50% российского экспорта вооружения и военной техники, оцениваемого по итогам 2007 года более чем в 7 млрд. долларов США. К 2025 году планируется достигнуть 10-15% от уровня мировых продаж гражданских

* © Афанасьева А.Ю., Фимушкин Я.К.

самолетов (в настоящий момент – менее 1%). В экспорте военной авиатехники Россия пока занимает около 25% мирового рынка.

В настоящее время, по оценкам отраслевых экспертов, существует два варианта развития событий для отечественного авиастроения, которые учитывают возможные различные сроки рецессии. В рамках первого варианта предполагается выход отечественной авиационной промышленности из кризиса в течение двух лет, при государственной поддержке в размере около 240 млрд. рублей. Второй же вариант является более затяжным, при его реализации выход из кризиса затянется более чем на пять лет. При этом эксперты предполагают, что произойдет существенное сокращение как производственных мощностей, так и персонала при отсутствии возможности контролируемого перепрофилирования и создания центров компетенции, а основной упор будет делаться на техническое перевооружение и подготовку кадров [2].

Одновременно с проблемами, которые были вызваны непосредственно экономическим спадом, еще одной особенностью (и одновременно проблемой) отечественной авиационной отрасли является отсутствие в достаточном количестве квалифицированных кадров.

Для подготовки авиационного инженера необходимо затратить не мало денежных средств, так как для организации образовательного процесса нужны дорогостоящие лабораторные установки, уникальное оборудование, а также постоянная практика на предприятиях.

Кадровая ситуация, которая сложилась на большинстве предприятий и КБ, препятствует выполнению поставленных перед отраслью задач. Кадровый кризис в самолетостроении, который затронул все квалификационные уровни, должен быть разрешен не только на уровне конкретной организации, но также и в отрасли в целом. С одной стороны, требуется пересмотр сложившихся структур предприятий, с другой – необходимо принятие экстренных мер государственной поддержки, программа которых должна опираться на тщательно проработанный проект модернизации кадрового потенциала отрасли. В первую очередь, требуется не просто компенсировать происходящее в последние 18 лет физическое выбывание специалистов, но и качественно изменить требования к уровню их технико-технологической культуры и квалификации. Предприятиям требуются конкурентоспособные специалисты, которые способны эффективно обслуживать современное технологическое оборудование, обеспечивать грамотную логистику и гарантийное обслуживание конечной продукции.

По оценкам, в основании которых лежит анализ зарубежного опыта, для создания в стране точек инновационного роста экономики основные инвестиционные затраты (до 70%) должны идти на развитие кадрового потенциала (в первую очередь на научные, конструкторские и технологические кадры), и не более 30% должны составлять затраты на технику [3].

Итоги 2009 года в работе авиационной отрасли отмечены важным событием – в ОАО «Компания «Сухой», входящей в Объединенную авиастроительную корпорацию, вводятся в действие с 1 января 2010 года единые стандарты в области оценки персонала и работы с кадровым резервом «Система Кадрового резерва. Требования» и «Оценка персонала методом «Центр оценки», которые разработаны с целью создания единой системы работы с кадровым резервом, проведения оценки сотрудников на всех предприятиях холдинга и повышения эффективности деятельности соответствующих служб на этом важном направлении.

Документы определяют структуру кадрового резерва, принципы и порядок работы с ним, вводят единую методологию оценки персонала, руководства и контроля соблюдения процедур оценки методом «Центр оценки» [9].

По результатам изучения сайта и годовых отчетов ОАО «Компания «Сухой» можно сделать выводы о положительных тенденциях развития данной организации. Сайт достаточно информативен и доступно разъясняет перспективы для молодых сотрудников организации. Увы, есть и замечания, касающиеся актуальности представленной информации – часть информации датируется 2003 годом. Годовые отчеты содержат информацию в области управления проектами и контрактами о переходе в промышленную эксплуатацию среды ведения рабочих графиков конструкторских отделов, позволяющих детализировать планирование до уровня ответственных исполнителей. Организована работа по планированию и финансированию работ соисполнителей по периодам и ведению факта закрытия этапов договоров в системе [4].

Основываясь на проведенном исследовании открытых источников о деятельности по обеспечению профессиональными кадрами ОАО «Компания «Сухой», можно утверждать об успешном опыте привлечения молодых кадров в организацию. Также следует положительно оценить появление в организации систем оценки персонала.

Возникает следующий вопрос – каким образом оценить эффективность работы персонала? На данный момент самая эффективная модель – оценка персонала методом собеседования и тестирования и технологии ассесмент-центра.

Центр оценки персонала (ассесмент-центр) представляет собой специально организованную процедуру оценки деловых качеств работников, которая включает в себя различные методы (деловые игры, тесты, интервью), дополняющие друг друга. С помощью центра оценки можно определить также наличие лидерских характеристик его участников, их навыки взаимодействия в команде, умение оперативно действовать в нестандартных ситуациях.

Преимущества данной технологии в том, что, по сравнению с другими методами оценки, ассесмент-центр дает возможность наиболее точно спрогнозировать успешность сотрудника в его будущей деятельности, опираясь на наблюдения, которые получены в ходе оценки.

В результате мы получаем данные по параметрам: эффективность деятельности сотрудника, особенности его поведения, выполнение должностных обязанностей, уровень достижения целей, уровень компетентности, личностные особенности [8].

В рамках проектов по разработке авиационной продукции целесообразно информационно связать систему обеспечения и управления кадрами всех организаций и Центр оценки персонала для создания и корректировки планов, рабочих графиков конструкторских отделов и соисполнителей. Рекомендуется оценивать и планировать не только информацию о знаниях и навыках, но и психофизиологический потенциал личности для определения норм трудовой нагрузки сотрудника, оптимальных способов организации его трудовой деятельности и планирования отдыха.

Для этого выделим основные этапы.

Этап первый – прогнозирование количества, содержания и примерного времени выполняемых работ.

Используя методы прогнозирования, составим перечень работ по количеству, содержанию, характеристикам и примерному времени их выполнения, связанных с формированием и реализацией заказа. На основе этого планируется примерное время начала и окончания работ.

Этап второй – планирование сроков выполняемых работ, состава персонала и оплаты труда.

Способ упростить работу по организации, планированию и координации работ заключается в использовании данных, полученных при подборе персонала и выявленных во время работы навыках, умениях, способностях, физиологических и психологических

возможностях (особенностях), а также оплате труда сотрудников.

При использовании вычислительной техники и информационных технологий имеется возможность оценить специалистов по многим сферам деятельности. По некоторым способностям специалистов уже разработаны тесты – программа тестирования, которая подтверждает компетенцию специалистов по: разработке информационных систем авиатехники, знанию программных продуктов, и т.п. На основании данных о специалистах, прошедших тестирование, выберем наиболее подходящих для организации. При этом необходимо учесть степень квалификации сотрудников для выполнения работ по проекту. Продолжительность и состав этих работ были получены на первом этапе.

Все эти данные следует свести в матрицы (таблицы), на основе которых компьютер рассчитает конкретный персонал, необходимый для выполнения проекта, затраты на оплату труда, срок выполнения (максимальный или минимальный). Компьютер также учтет дополнительные факторы по минимальной заработной плате, загрузке персонала и другие критериальные ограничения.

Расчет времени на исполнение работы можно проводить следующим образом:

$$ВНИ = \min \{ TЗр / TЗсп, ЭЗр / ЭЗсп \},$$

где ВНИ – время на исполнение работы; TЗр и TЗсп - технические знания по работе и по сотрудникам, соответственно; ЭЗр и ЭЗсп - экономические знания по работе и по сотрудникам, соответственно.

Занесем имеющуюся информацию в матрицы (таблицы):

сводные данные о навыках, умениях, способностях, физиологических, психологических возможностях (особенностях) и оплате труда сотрудников по 10-балльной шкале; выявленные данные о научной разработке наукоемкой продукции; данные о наличии свободного времени у сотрудников.

Расчет количества привлекаемых сотрудников проводится по следующему алгоритму:

1. оценка времени проведения и стоимость работы, которую необходимо выполнить каждым из сотрудников;
2. выбор сотрудника с минимальным отношением времени проведения и стоимости работы;
3. проверка возможности включения выбранного сотрудника для выполнения работы в график. В случае отсутствия указанной возможности повторяется пункт 2 для выбора другого сотрудника;
4. повторение 1-3 действий для всех видов работ над заказом;
5. проверка соответствия затрат бюджета на заказ и необходимого времени на его реализацию заказа. Если один из параметров выходит за ограничивающие условия, то проводится корректировка при выборе сотрудников с минимальным отношением времени проведения и стоимости работы (повторяются пункты 1-4 до полного соответствия).

Таблица 1

Расчёт количества используемых сотрудников для реализации проекта

ФИО	Номер или название работы					Оплата труда, руб.
	1	2	3		n	
Иванов И. И.	Дата	...	Дата		...	1345
	выполнения	...	выполнения	нет	...	
	12.06.10	...	18.06.10		...	

Петров И.И.	нет	Дата выполнения 15.06.10	1189
----------------	-----	--------------------------------	-----	-----	-----	------

Оценка работы по средневзвешенной трудоемкости на одну оригинальную деталь проводилась и в середине прошлого века, были разработаны нормативы. Отличие состоит в том, чтобы оценивать не только усредненную трудоемкость, но и уровень знаний, необходимых для разработки и выполнения заказа.

Необходимо также отметить, что более полное использование знаний персонала приводит к повышению конкурентоспособности наукоемкой продукции и к улучшению психологического климата в организации за счет более высокой творческой реализации персонала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бендиков М.А. К проблеме выбора стратегии развития авиационной промышленности / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. № 3.
2. Белоусов А. Авиационная промышленность: экономика, проблемы, перспективы / А.Белоусов // Авиапанорама. – 2009. № 3 (75).
3. Виноградов Б.А. О решении структурных и кадровых проблем ОПК / Б.А. Виноградов, А.С. Борейко // АПН. – 2009. № 12.
4. Годовой отчет открытого акционерного общества «Авиационная холдинговая компания «Сухой» за 2008 год. ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ОКБ Сухого за 2008 год [Электронный ресурс]: официальный интернет-сайт ОАО «Компаний» Сухой // Электрон. текст. дан. – Дата обновления: 12.05.2009. – URL: <http://www.sukhoi.org/files/company/report2008.pdf>. – 15.01.2009.
5. Доклад Общественной палаты Российской Федерации Промышленность, образование инновации и наука в Российской Федерации [Электронный ресурс] : справ.-информ. портал / Электрон. текст. дан. – Дата обновления: 05.11.2007. – URL: www.opora.ru/up/comminfo/files/12968.0.pdf. – 12.01.2009.
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Утверждена распоряжением правительства РФ от 17 ноября 2008 года [Электронный ресурс] : официальный интернет-сайт Смолин Олег Николаевич / рук. проекта Н. Стафаненко / Электрон. текст. дан. – Дата обновления: 18.11.2008. – URL: http://smolin.ru/odv/reference-source/pdf/Progr-2020_total.pdf. – 15.01.2009.
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (проект)
8. Полевская, М. А. Современные методы мотивации и оценки персонала/ М. А. Полевская/[Электронный ресурс] : справ.-информ. портал/ Электрон. текст. дан. – URL: <http://www.b-seminar.ru/article/show/326.htm>. – 15.01.2009
9. «Сухой» вводит корпоративные стандарты в области оценки персонала и работы с кадровым резервом. [Электронный ресурс] : официальный интернет-сайт ОАО «Компаний» Сухой // Электрон. текст. дан. – Дата обновления: 23.12.2009. – URL: <http://www.sukhoi.org/news/company/?id=3091>. – 15.01.2009.

A. Afanaseva, Y. Fimushkin

PROBLEMS OF SKILLED PERSONNEL SCIENCE ORGANIZATIONS OF AVIATION INDUSTRY

Abstract. Selection, evaluation, development and optimal utilization of human resources at the present stage of development in the aviation industry requires new approaches and solutions. The article analyzes the approaches and methods to solve problems for the professional staff of science-intensive organizations the aviation industry, as well as suggestions made by calculating the number of staff based on an assessment of his level of knowledge required to implement the projects.

Key words: aircraft industry, skilled personnel, qualification, competitiveness, young specialist, science organization, prognostication, payment, the system of personnel assess, tendency of development, the centre of assessment.

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ*

Аннотация. В статье рассмотрены существенные характеристики информационного подхода. Описаны три подхода получения знаний. Определены особенности информационного подхода в управлении. Показаны преимущества информационного подхода.

Ключевые слова: информационное управление, информационные ресурсы, получение знаний.

Человек живет в мире, наполненном информацией. Разделяют естественную и искусственную информацию. Естественная информация – это информация, независимая от человека, отражающая объективно существующие в природе объекты, законы, процессы, связи, отношения, взаимодействия.

Искусственной информацией называют информацию, создаваемую человеком. Она может быть отражением естественной информации, но может быть и плодом человеческого интеллекта. Например, проекты искусственных сооружений: мосты, трубопроводы, дома, машины и т.д.

В процессе деятельности человек добывает информацию из окружающей его среды и сам создает новую. Отсюда искусственная информация может разделяться на две категории: отражение естественной информации и создаваемой человеком. Однако не всегда можно провести четкую границу между ними. Например, модель является в большей мере отражением реальных объектов, но и содержит нововведения, вносимые человеком.

Все окружающие человека объекты и процессы можно рассматривать как объекты информационного поля. Внешняя информационная среда, в которую погружены реальные объекты, служит основой получения информации. Отражением реальных объектов, отношений являются информационные объекты и информационные отношения.

Информацию подразделяют на два вида: описательную и содержательную. Например, человек может видеть текст, написанный на незнакомом языке (видеть описание), но не понимать его содержание.

Кроме того, некоторые описания типа совокупности символов, например, список букв алфавита, не несут содержания, а составленные из этих букв предложения и тексты содержат смысловую нагрузку и передают знания.

В упрощенном понимании информационный подход состоит в сборе информации об окружающем мире, анализе этой информации, создании искусственной информации и применении всей совокупной информации для решения практических задач. При этом в практической деятельности человек использует содержательную информацию или знания.

Таким образом, первым шагом информационного подхода является сбор описательной информации и выделение из нее содержательной информации или знаний.

Выделяют три информационных подхода получения знаний [1]: естественного интеллекта, информационно-технологического и искусственного интеллекта.

Первый подход основан на применении только человеческого интеллекта. Он применим в случае, когда информационные источники знаний обозримы и воспринимаемы

* © Цветков В.Я., Корнаков А.Н.

человеком (не работают информационные барьеры). В этом случае содержательная информация или знание формируется (получается) с помощью рассуждений и логических методов (включая нетрадиционные логики). В этом случае человек создает свои собственные информационные модели (например, инфологические) для осуществления вывода и получения результата.

Второй подход имеет место, когда первоначальные коллекции данных велики по объему настолько, что исключают их адекватное восприятие и анализ непосредственно человеком. Первый подход становится неприемлемым. В этом случае применяют информационные технологии, которые преобразуют и упрощают исходную информацию в виде вторичных информационных моделей в новый вид, приемлемый для человеческого восприятия.

В этом подходе информационные технологии реализуют технологический аспект обработки информации. Поэтому такой подход называют информационно-технологическим [2]. Информационные технологии сжимают и преобразуют описательную информацию, выделяя ее содержательную часть. Человек в своей деятельности использует результаты обработки, алгоритм которой ему не всегда понятен. При таком подходе информационная нагрузка на человека существенно снижается по сравнению с первым подходом. Необходимость применения этого подхода обусловлена постоянным ростом объемов информации, необходимой для принятия решений и ростом сложности информационных связей и отношений.

При еще большем росте объемов информации и сложности информационных объектов и моделей возникает необходимость применения методов искусственного интеллекта, которые составляют основу третьего подхода. Этот подход применяют, когда первый и второй неприемлемы. Он имеет место, когда исходная информация не только велика по объему для человеческого восприятия, но сложна настолько, что не может быть эффективно обработана с использованием информационных технологий и систем.

В этом подходе интеллектуальные технологии реализуют не только технологический аспект обработки информации, но и когнитивный аспект ее анализа после обработки и получения знаний. При таком подходе информационная нагрузка на человека существенно снижается по сравнению со вторым подходом. Примером такого подхода является широкое применение искусственных нейронных сетей.

Все вышесказанное определяет особенности информационного подхода в управлении. Он включает следующие компоненты:

- сбор информации;
- информационное описание структуры объекта управления;
- информационное описание объектов, отношений и связей;
- информационный анализ процессов и явлений;
- информационное описание структуры управленческих потоков;
- построение информационных моделей;
- применение метрик в различных пространствах;
- информационное моделирование.

В основу метода информационного моделирования при управлении положена важная идея – итеративная разработка (*iterative development*). В рамках этого подхода разработки весь процесс управления разбивается на несколько частей или циклов фиксированной длительности. В некоторых теориях их называют циклами (*cycle*), в других итерациями (*iteration*).

Каждая итерация, или цикл, включает свои собственные этапы реализации, контроля, анализа и завершается принятием решения по очередному циклу. Такой метод является адаптивным и позволяет опираться на три подхода получения знаний, описанные

выше.

Этот метод позволяет реализовать технологию итеративного или эвристического управления. Технология эвристического управления имеет свой жизненный цикл. Итеративный жизненный цикл основывается на постоянном расширении и дополнении системы управления в процессе нескольких итераций с периодической обратной связью и адаптацией изменения состояния объекта управления к существующей цели управления.

Технологическая система управления постепенно, шаг за шагом, разрастается, поэтому в аспекте технологии такой метод управления иногда называют инкрементальный метод (*incremental a method*).

Поскольку обратная связь и адаптация приводят к развитию и расширению примененных ранее управляющих и корректирующих воздействий, то такой метод называют ресурсным [3, 4] (*resource a method*) или эволюционным (*evolutionary a method*).

Таким образом, информационный подход в управлении обеспечивает преемственность между интеллектуальными, информационно-технологическими и искусственно-интеллектуальными методами управления.

Он создает возможности совершенствования методов управления и накопления информационного опыта управления, зафиксированного в объективных, независимых от человека моделях и описания.

Кроме того, информационный подход в управлении создает возможности междисциплинарного переноса или использования различных логико-математических методов в разных областях для обогащения и совершенствования процессов управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Цветков В.Я. Извлечение знаний для формирования информационных ресурсов. – М.: МИИГАиК «Госинформобр», 2006. – 158 с.
2. Цветков В.Я. Информационные технологии в управлении. – М.: Московский государственный университет геодезии и картографии, 2009. – 102 с.
3. Максудова Л.Г., Цветков В.Я. От информации к информационным ресурсам // Геодезия и аэрофотосъемка. – 2000. № 1. – С. 146-151.
4. Цветков В.Я. Информационные модели и информационные ресурсы // Геодезия и аэрофотосъемка. – 2005. № 3. – С. 85-91.

V. Tsvetkov, A. Kornakov

FEATURES OF THE INFORMATION APPROACH IN MANAGEMENT

Abstract. In the paper the essential characteristics of the information approach are considered. Three approaches of reception of knowledge are described. The features of the information approach in management are determined. The advantages of the information approach are shown.

Key words: information management, information resources, reception of knowledge.

СТОИМОСТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНДИВИДА*

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос формирования конкурентоспособности персонала на основе суммарной конкурентоспособности индивида. Для этой цели рассматривается стоимостная концепция оценки конкурентоспособности индивида. Описаны составляющие модели стоимостной оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: персонал, конкурентоспособность, управление персоналом.

Управление человеческими ресурсами дает синергетический эффект, если в организации развита система адаптации к внешнему и внутреннему рынку труда, используются системы организации оплаты и работ, построенные на принципах учета уровня профессиональной компетентности. За рубежом применяют технологию «Управление человеческими ресурсами» (Human Resource Management – HRM), которая охватывает стратегические аспекты решения проблемы управления персоналом и повышения его конкурентоспособности.

Особенности управления персоналом состоят в сложности учета и оценки качества управления персоналом. Эта оценка имеет, как минимум, четыре аспекта: «направленность внутрь», направленность на конкурентов, направленность на потребителей, интегральная оценка – глобальный бенчмаркинг персонала. Для согласования этих направлений широко применяют мотивационный подход как метод гармонизации внутренних интересов с внешними. Основная трудность, возникающая на пути реализации этого подхода, заключается в отсутствии надлежащего методического инструментария, учитывающего специфику персонала

Как показывает зарубежный опыт, на определенном этапе развития в любой организации для повышения качества продукции необходимо учитывать мотивации персонала как средство повышения конкурентоспособности продукции и услуг [1]. Использование этого фактора следует отнести еще к 50-м годам прошлого столетия в практике японских, а затем и европейских производителей. В России этот фактор используется весьма слабо, что делает актуальным подобный опыт.

Конкурентоспособность персонала отражает не просто интеллектуальное развитие личности, а ее способность преобразовывать свой интеллект, являющийся внутренней личной собственностью, в социально значимые экономические и социальные результаты.

Одна из концепций оценки конкурентоспособности персонала состоит в стоимостной оценке конкурентоспособности индивида. Конкурентоспособность индивида базируется на уровне человеческого потенциала. Стоимостная оценка конкурентоспособности индивида находит отражение в цене спроса/предложения на конкретную услугу труда. В силу одновременного действия многочисленных факторов объективного и субъективного характера рыночная цена равновесия на услугу труда и резервная заработная плата индивида, как правило, не согласуются и договоренность о купле/продаже услуги труда не может иметь долговременного неизменного значения.

Стоимостная концепция оценки конкурентоспособности индивида включает следующие положения:

* © Цветков В.Я., Пушкарева К.А.

- оценка конкурентоспособности индивида имеет вероятностный характер, так как основывается на предположении о возможности индивида достигать желательного результата;

- оценка базируется на результатах предыдущей деятельности индивида, носит ретроспективный и прогнозный характер;

- детерминированность такой оценки повышается с включением количественных показателей оценки результатов труда;

- для производственного и управленческого персонала такая оценка должна производиться раздельно;

- оценку целесообразно проводить по видам компетенций индивида, что приводит к необходимости анализа и классификации компетенций;

- оценка конкурентоспособности индивида измеряется в качественной порядковой шкале и может формироваться на соответствующей статистике или теории предпочтений;

- повышение конкурентоспособности индивида достигается за счет обучения и управления мотивациями.

С этих позиций целесообразно дать анализ мотиваций. По характеру воздействия выделяют два вида мотиваций: внутренние и внешние. Внутренние определяются содержанием и значимостью работы. Внешние выступают в двух формах: административной, означающей выполнение работы по прямому принуждению с соответствующими санкциями за нарушение установленных норм, и экономической, осуществляемой через экономические стимулы заработную плату, дивиденды.

По аспекту оценки индивида выделяют две формы мотивации: по результату и по статусу. Форма мотивации по результатам применяется там, где можно определить и выделить результат деятельности конкретного сотрудника или группы. Форма мотивации по статусу (рангу) основана на интегральной оценке деятельности сотрудника, учитывающей его квалификацию, отношение к работе, качество труда и другие параметры, определяемые спецификой деятельности человека и организации.

В прогрессивных системах вознаграждения уровень конкурентоспособности работника завуалирован в размере базовой оплаты труда, а конкурентоспособность при текущей работе оценивается в организации величиной дополнительного бонуса. От уровня развития человеческого потенциала персонала (которым владеет каждый индивид) зависит рыночно оцениваемая стоимость выполняемой работы, то есть индивидуальный и обобщенный результаты деятельности организации.

Модель стоимостной оценки конкурентоспособности индивида включает три составляющие: стоимость количества выполняемой работы; стоимость качества выполняемой работы; стоимость потенциала индивида к выполнению трудовой функции или стоимость компетенции.

Стоимостная оценка компетенции должна превалировать в структуре оплаты труда индивида, т.к. именно она стимулирует развитие гибкой базы знаний, инженерно-техническую и социальную активность индивида. Для ее выделения в качестве самостоятельной составляющей стоимостной оценки конкурентоспособности индивида можно использовать принятую в российской практике систему оплаты труда научных и педагогических кадров, обладающих учеными степенями и званиями. В такой системе стоимость готовности работника к выполнению трудовой функции (и не более того) в виде доплат за ученую степень и за должность (ученое звание) составляет свыше 50% получаемого дохода работника. Поэтому подобным образом может быть построена и структура оплаты труда работника в организации по любой должности.

В предприятиях оплата за выполняемую работу и ее качество может определять-

ся состоянием гибкой базы знаний работника [2], инженерно-технической и социальной активностью индивида. Набор показателей, характеризующих эти факторы, повышает возможность стоимостной оценки конкурентоспособности индивида, что в совокупности приводит к повышению конкурентоспособности персонала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Цветков В.Я., Скуратов А.К., Захаревич Е.Е. и др. Информационные технологии в университетском управлении. Сборник аналитических материалов по проекту ICT4UM. – Тверь: Тверской госуниверситет, 2009. – 309 с.
2. Пушкарева К.А. Модель формирования конкурентоспособности персонала организации // Вестник Московского государственного областного педагогического университета. Серия. Экономика. – 2010. № 2. – С. 61-64.
3. Монахов С.В., Савиных В.П., Цветков В.Я. Булгакова Т.В. Интеллектуальный капитал. – М.: Макс Пресс, 2004 .
4. Пушкарев К.А., Пушкарев Н.Н. и др. Экономико-математические методы оценки потребности в специалистах. / В сб. “Экономика и технологии”. – М.: РЭА им. Плеханова, 2001. – С. 24-26.
5. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро, 1997.

К. Pushkareva, V. Tsvetkov

THE COST CONCEPT OF AN ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF THE INDIVIDUAL

Abstract. In paper the question of formation of competitiveness of the personnel on the basis of total competitiveness of the individual is considered. For this purpose the cost concept of an estimation of competitiveness of the individual is considered. Making models of a cost estimation of competitiveness are described.

Key words: the personnel, competitiveness, management of the personnel.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ И ПОДДЕРЖКОЙ ПРОМЫШЛЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОСКВЕ*

Аннотация. В статье описана и обоснована модель, которая позволяет определять реальные размеры бюджетных средств, выделяемых государством в рамках целевых программ по развитию и поддержке промышленного малого предпринимательства, в сопоставимых стоимостных выражениях. При помощи описываемой модели выявлены, установлены и предложены: 1) соотношение участия органов государственной власти Москвы и РФ в реализации политики поддержки и развития промышленного малого предпринимательства; 2) основные приоритеты государственной политики в рассматриваемой области; 3) показатели результативности политики. Обозначены выводы и направления совершенствования управления развитием и поддержкой промышленного малого предпринимательства.

Ключевые слова: промышленность, малое предпринимательство, малый бизнес, система управления, методика.

Основным методическим недостатком, препятствующим полноценному, комплексному и результативному анализу системы управления развитием промышленного малого предпринимательства (далее – МП), является невозможность определения приоритетов в проводимой политике поддержки и развития МП в целом и промышленного малого бизнеса в частности. Приоритеты органов государственной власти, как правило, декларируются в нормативных правовых актах. Однако определить истинную степень приоритетности по таким формулировкам, как «основная задача», представляется затруднительным. В связи с этим необходимо определить измеримое выражение приоритетности. Измеримым выражением приоритетности может являться количество бюджетных средств, направленных государством на те или иные меры поддержки и развития промышленного малого бизнеса. Вместе с тем определить реальные размеры выделяемых бюджетных средств затруднительно в силу ряда обстоятельств. Прежде всего, точные данные бюджетных средств, направленных на поддержку и развитие промышленного малого бизнеса в Москве, официально не сводились в единый документ (отчет или подобный документ). Таким образом, возникает необходимость сопоставления и анализа значительного массива нормативных актов о поддержке и развитии промышленного МП. Также препятствием для определения реальных размеров выделяемых средств является несопоставимость стоимостного выражения денежных средств, направляемых в рамках различных программ. Несопоставимость выражается в том, что, во-первых, в разные периоды имеет место различная реальная стоимость российских рублей, во-вторых, государством, в рамках реализованных программ использовались не только российские рубли, но и доллары США, а также ЭКЮ.

Вопрос о несопоставимости реальной стоимости российских рублей, с точки зрения автора, не целесообразно решать за счет использования индекса-дефлятора, основанного на официальном уровне инфляции в России в анализируемом периоде, в силу следующих обстоятельств: 1) для России в течение анализируемого периода были характерны значительные темпы инфляции (преимущественно галопирующая); 2) в России в 1997

* © Балекин Е.В.

году проводилась деноминация национальной валюты; 3) в России имели место кризисы, сопровождавшиеся значительным удешевлением национальной валюты; 4) методика официального расчёта уровня инфляции, принятая в России, значительным числом исследователей подвергается критике как неполно отражающая реальное положение дел.

Соответственно, необходимо создать модель, которая позволяет определять реальные размеры бюджетных средств, выделяемых (выделенных) государством (как на федеральном уровне, так и на уровне Москвы) в рамках целевых программ по развитию и поддержке промышленного МП в Москве, в сопоставимых стоимостных выражениях.

При составлении модели определены следующие допущения: 1) суммы бюджетных средств, затрачиваемые на поддержку и развитие МП, рассчитываются в ценах на конец 2008 года, в связи с тем, что это финальный год, на который возможно получить необходимую для расчетов информацию на момент написания работы; соответственно, цены 2009 года рассчитываются так же в ценах на конец 2008 года; 2) размер выделяемых на поддержку и развитие МП бюджетных средств рассчитывается исходя из нормативных правовых актов, утверждающих комплексные целевые программы; 3) меры поддержки, закрепляемые в комплексных целевых программах, государством не стандартизированы, соответственно, допускается не досконально точное распределение бюджетных средств по конкретным мерам (в соответствии с классификацией, используемой в работе), а также учет бюджетных средств, в действительности направленных на узкие меры и мероприятия, в рамках комплексных, расширенных мер; 4) при проведении расчетов использовались средние величины основных показателей (инфляция, курсы валют и т.д.) за периоды, приравненные к действию комплексных программ поддержки и развития МП в г. Москве: 1994-1995, 1996-1997, 1998-2000, 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009; 5) средняя величина курсов валют за отчетный период рассчитывается как среднее арифметическое значение от ежедневно устанавливаемых Центральным Банком РФ курсов валют на протяжении отчетного периода; 6) средняя величина инфляции в Швейцарии рассчитывается как среднее арифметическое от ежегодных уровней инфляции за отчетный период; 7) средства, перечисленные субъектам МП в рамках исполнения государственных контрактов, при подсчёте не учитываются, потому что их нельзя назвать запланированными государственными средствами, непосредственно направленными на поддержку МП (их объемы не учитываются в целевых программах).

В качестве решения обозначенного вопроса предлагается использовать динамику курса рубля по отношению к швейцарскому франку. Выбор швейцарского франка обусловлен следующими обстоятельствами. Во-первых, швейцарский франк является одной из мировых резервных валют. Соответственно, мировым сообществом и международными финансовыми институтами он используется в качестве одного из эталонов, от которого рассчитываются курсы иных валют. Во-вторых, швейцарский франк, с точки зрения автора, имеет более стабильную стоимость, нежели иные мировые резервные валюты. Так, инфляция в Швейцарии крайне незначительна – за период с 1994 по 2008 она составила 12,17% (по данным доклада Международного валютного фонда «2009 World economic outlook»), то есть в среднем менее 0,85% в год [128]. Важно учесть, что в Швейцарии имеет место устойчивый бюджетный профицит и стабильный экономический рост.

В качестве источников исходной информации для построения модели были использованы следующие исходные данные: 1) нормативные правовые акты РФ и г. Москвы (всего 21 документ) – в части информации о денежных средствах, выделяемых на поддержку и развитие МП; 2) официальные данные Центрального Банка РФ – в части информации об официальном курсе швейцарского франка и иных валют к российскому рублю; 3) доклад Международного валютного фонда «2009 World economic outlook» - об уровне инфляции в Швейцарии.

Стоимость той или иной меры в ценах на конец 2008 года, предпринятой в рамках государственных программ поддержки и развития МП, предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$Sр2008 = (Срoп/СКфoп * (1 + ИНФoп - 2008)) * СК2008$, (где $Sр2008$ – стоимость в российских рублях в ценах на конец 2008 года, $Срoп$ – стоимость в российских рублях в ценах отчетного периода, $СКфoп$ – средний курс швейцарского франка к российскому рублю за отчетный период, $СК2008$ – средний курс швейцарского франка к российскому рублю за период 2007-2008, $ИНФoп - 2008$ – уровень инфляции в Швейцарии за период «отчетный период – конец 2008 года» в абсолютном выражении). В случае если на реализацию меры государством направлены денежные средства в иной валюте чем российский рубль, стоимость данной меры конвертируется в российские рубли отчетного периода с использованием официальных курсов валют Центрального Банка РФ.

Предложенная модель позволяет выявлять стоимость государственных средств, направляемых на реализацию мер государственной политики, в разрезе: 1) временного периода; 2) уровня государственной власти (Федеральный и Региональный); 3) групп мер гос. поддержки и развития.

При суммировании мер, оказывающих непосредственное и опосредованное влияние на развитие промышленного малого бизнеса, распределение бюджетного финансирования оказывается следующим: 91,2% - Москва; 8,8% - РФ. Если рассмотреть меры, оказывающие непосредственное влияние на промышленное МП в г. Москве, получится иное распределение: 82,93% - Москва, 17,07% - РФ. Всего за период 1994-2009 на развитие МП в целом государством выделено 32 379 313 424 рублей (таблица).

Таблица 1

Государственные средства на поддержку малого предпринимательства

Вид поддержки	За период 1994-2009 за счет средств г. Москвы, в тыс. руб. 2008	За период 1994-2009 за счет средств РФ и г. Москвы, тыс. руб. 2008	Доля во всех мерах, %
Непосредственно на поддержку промышленного МП (без учета ОЭЗ “Зеленоград”)	6 512 200	6 600 909	20,39%
ОЭЗ “Зеленоград”	1 450 933	3 000 832	9,27%
Финансовая	5 194 983	5 896 272	18,21%
Имущественная	6 412 950	6 417 455	19,82%
Расширение рынка сбыта	1 509 402	1 509 402	4,66%
Консультационная	1 218 329	1 218 329	3,76%
Образовательная	1 170 772	1 170 772	3,62%
Иные меры	831 563	831 563	2,57%
Итого на непосредственные меры	7 963 133	9 601 741	29,65%
Итого на непосредственные и опосредованные меры	24 301 131	26 645 533	82,29%
Итого на все меры	30 032 735	32 379 313	100,00%

Источники: расчеты автора.

Результативность выделенных средств предлагается оценить по эффекту, который произвели выделенные средства на значение следующих показателей: 1) количество промышленных малых предприятий (далее – МП); 2) численность занятых на промыш-

ленных МП; 3) объем инвестиций в основной капитал промышленных МП; 4) оборот промышленных МП; 5) фонд заработной платы на промышленных МП; 6) выручка от реализации продукции промышленных МП.

Таблица 2

Результативность средств на поддержку промышленного малого бизнеса

Показатель	Результативность 1 млн. руб. на значение показателя
Количество малых промышленных предприятий, шт.	2,1
Общая численность занятых на малых промышленных предприятиях, шт	27,2
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	0,1
Оборот, млн. руб.	25,0
Фонд заработной платы, млн. руб.	4,2
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	25,0

При сопоставлении со всем объемом бюджетных средств, выделенных на меры, оказывающие непосредственное влияние на развитие промышленного МП за 15 лет, получается, что на каждый рубль выделенных средств за период 1994-2009, в одном только 2007 году возврат бюджету составил 3,23 рублей. Таким образом, исходя из анализа, вложение государственных средств в промышленное МП в Москве в долгосрочной перспективе не только оказывает положительное влияние на экономику города (создание рабочих мест, создание налогооблагаемой базы), но и в многократном размере возвращается в федеральный и городской бюджет в виде налогов и обязательных платежей. При этом, возникает определенное несоответствие: при том что властями Москвы выделяется 82,9% средств, оказывающих непосредственное влияние на развитие промышленного МП, в бюджет города поступают только 21,9% налоговых платежей.

Из всего изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Необходимо радикальное совершенствование системы управления развитием промышленного МП на федеральном уровне и корректировка системы управления развитием промышленного МП на уровне субъекта федерации – г. Москвы. Совершенствование системы государственного управления развитием промышленного МП на федеральном уровне способно предопределить положительную динамику развития промышленного малого бизнеса как минимум на 7,25%-17,07%.

2. С учетом приоритета органов власти на развитие зон будущего развития промышленного малого бизнеса, в том числе с применением кластерного подхода необходимо оптимизировать работу с выделением приоритетов, причем как на федеральном уровне, так и на уровне г. Москвы.

3. С учетом недостаточной результативности мер финансовой и имущественной поддержки требуется расширение спектра применяемых мер финансовой и имущественной поддержки промышленного МП.

Вложение государственных средств в развитие промышленного МП в Москве в долгосрочной перспективе не только оказывает положительное влияние на экономику города (создание рабочих мест, создание налогооблагаемой базы, обновление основных производственных фондов предприятий), но и в многократном размере возвращается в федеральный и городской бюджет в виде налогов и обязательных платежей (на 1 рубль государственных вложений в меры, оказывающие непосредственное влияние на развитие промышленного малого бизнеса, за период 1994-2008 получено 3,23 рублей в виде

налоговых поступлений в одном только 2007 году). Однако имеется значительный потенциал увеличения эффективности вложений, в том числе в соотношении между Москвой и РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Анализ финансово-экономического состояния малых предприятий г. Москвы по данным официальной статистики в 2005-2009 гг. [электронный ресурс]// Интернет-сервер «Аналитика малого предпринимательства». - www.giac.ru.
2. Генералов В. В., Лычагин М. В. Анализ программ государственной поддержки предпринимательства / Отв. редактор д. э. н. Г. М. Мкртчян. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, НГУ, 2004.
3. Малый бизнес Москвы: аналитические материалы 2004-2007// Под ред. М.М. Вышегородцева. – М.: Московский центр развития малого предпринимательства, 2007.
4. Оценка финансово-экономического состояния малого предпринимательства г. Москвы до 2012 г. По данным официальной статистики [электронный ресурс] // Интернет-сервер Департамента поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы. - www.dmpmos.ru.
5. World economic outlook October 2009: sustaining the recovery // Washington, D.C.: The International Monetary Fund. – 2009.

E. Balekine

STATE EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION
“MOSCOW CITY GOVERNMENT UNIVERSITY OF MANAGEMENT”

Abstract. The article contains the description and the explanation of the economic model that allows to evaluate amount of government budget financing for small industrial business development policy. Several goals can be achieved by applying described economic model: 1) to find out real roles of federal and Moscow regional public authorities in small industrial business development policy realization; 2) to find out key priorities of government small industrial business development policy are found out; 3) to propose estimated measures of government policy's efficiency. Main conclusions and key directions of improvement of Management system of small industrial business development in Moscow are specified.

Key words: industry, small enterprise, small business, control system, method.

НАШИ АВТОРЫ

Акимова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета; e-mail: enakimova@mail.ru

Амир Реза Никпур, студент Российского государственного гуманитарного университета; тел. 8-916-680-88-99

Афанасьева Анна Юрьевна, соискатель, ассистент кафедры «Менеджмент» Московского государственного областного университета; e-mail: afanaseva27@mail.ru

Балекин Евгений Викторович, аспирант кафедры «Менеджмент» Московского городского университета управления Правительства Москвы; e-mail: balekin@gmail.com

Булгаков Сергей Владимирович, соискатель МИИГАИК, зам директора ЦНИТ Московского государственного университета геодезии и картографии, соискатель МИИГАИК; e-mail: qwerty12365@mail.ru

Дерябина Наталья Николаевна, аспирант Финансовой академии при правительстве РФ; e-mail: mindliny@mail.ru

Дмитриева Светлана Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Академии труда и социальных отношений; e-mail: almo1212@yandex.ru

Жигайло Владислав Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» Самарского государственного экономического университета; e-mail: secrdis-ser.@yandex.ru

Звягинцева Ольга Сергеевна, аспирант кафедры «Статистика и эконометрика» Ставропольского государственного аграрного университета; тел. 7 (8652) 35-44-68

Кашкурова Юлия Владимировна, соискатель кафедры управления организации Московского государственного областного университета; e-mail: herpesclinic@mail.ru

Корнаков Александр Николаевич, консультант генерального директора ОАО «ЦНИИ «Циклон»; e-mail: alnikkog.69@mail.ru

Кузюшкин Вячеслав Игоревич, соискатель кафедры государственного и муниципального управления Академии бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации, советник Отдела банковской деятельности Департамента финансовой политики Министерства финансов Российской Федерации; e-mail: kuzyushkin@mail.ru

Лабазова Елена Витальевна, соискатель кафедры «Экономикам и финансы» Дзержинского филиала Волго-Вятской академии государственной службы (г. Дзержинск); e-mail: kaf-fin-df@yandex.ru

Митин Андрей Михайлович, соискатель Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru

Новожилова Юлия Анатольевна, инженер 1 категории, ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт машиностроения», ГОУ ВПО «Королевский институт управления, экономики и социологии»; julia590@rambler.ru

Павленков Иван Михайлович, аспирант Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского; e-mail: kaf-fin-df@yandex.ru

Попов Григорий Германович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета; e-mail: gregormoltke@mail.ru

Порфирьева Алена Владиславовна, аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Чебоксарского кооперативного института АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»; т. 8-905-346-96-56

Пронин Никита Александрович, аспирант кафедры «Менеджмент» Московского государственного областного университета; e-mail: gleken@gmail.com

Пушкарева Кристина Анатольевна, соискатель Московского государственного университета геодезии и картографии; e-mail: qwerty12365@mail.ru

Рожков Михаил Николаевич, аспирант Московского государственного университета экономики, статистики и информатики; e-mail: mnrozhkov@gmail.com;

Семенова Галина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru

Серебрякова Татьяна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент Чебоксарского кооперативного института АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»; e-mail: serebrtata@yandex.ru

Фимушкин Яков Константинович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» Московского государственного областного университета; e-mail: _11@mail.ru

Хабаев Сергей Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит» Государственного университета управления; e-mail: mindliny@mail.ru

Цапенко Ирина Владимировна, старший преподаватель кафедры «Экономическая теория» Московского государственного университета путей сообщения; e-mail: Oven69@list.ru

Цветков Виктор Яковлевич, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного университета геодезии и картографии; e-mail: qwerty12365@mail.ru

Школкина Надежда Васильевна, аспирант Российского университета кооперации; e-mail: NZHukova@ruc.su

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О «ВЕСТНИКЕ МГОУ»

Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета» основан в 1998 году.

Многосерийное издание университета «Вестник МГОУ» включено в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук в соответствии с решением президиума ВАК России 06.07.2007г. (см. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», все – в рекомендательном списке ВАК (см.: прикрепленный файл на сайте www.mgou.ru).

Для публикации статей в сериях «Вестник МГОУ» необходимо по электронному адресу vest_mgou@mail.ru прислать текст статьи (в формате Microsoft Word, шрифт Times New Roman, кегль 14, поля 2,5 см со всех сторон, интервал полуторный) вместе со следующей информацией:

- а) авторская анкета (отдельный файл):
 - фамилия, имя, отчество (полностью);
 - ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название в именительном падеже, а не аббревиатура);
 - адрес (с указанием почтового индекса);
 - номера контактных телефонов;
 - адрес электронной почты, личный или служебный (обязателен с 25.06.09);
 - желаемый месяц публикации.
- б) фамилия, имя на английском языке;
- в) название статьи на русском и английском языках;
- б) аннотация на русском и английском языках (примерно по 400 знаков с пробелами). На английском под заголовком **Abstract**;
- в) ключевые слова на русском и английском языках (примерно 5-7 слов) под заголовком **Key words**;
- г) список использованной литературы под заголовком Список Литературы, оформленный по ГОСТу с указанием авторов всех использованных работ, в т.ч. художественных произведений; при ссылке на их работы и цитировании указываются фамилия авторов (или составителей), год издания, страницы.

Образец оформления статьи

УДК 361.1:8

Иванов И. И.

ВОСТОК И ВОСТОЧНЫЕ РЕАЛИИ В ТВОРЧЕСТВЕ С. МОЭМА И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В
РУССКИХ ПЕРЕВОДАХ

Аннотация.....
Ключевые слова:.....

Текст статьи
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:
.....

I. Ivanov
THE EAST AND EASTERN REALITIES IN W.S.MAUGHAM'S WORKS AND THEIR REFLECTION
IN RUSSIAN TRANSLATIONS
Abstract.....
Key words:.....

Внутритекстовые примечания (библиографические ссылки) приводятся в квадратных скобках. Например: [Александров А.Ф. 1993, 15] или [1, 15]. В первом случае в скобках приводятся фамилии и инициалы авторов использованных работ и год издания, во втором случае делается ссылка на порядковый номер использованной работы в пристатейном списке литературы. После запятой приводится номер страницы (страниц). Если ссылка включает несколько использованных работ, то внутри квадратных скобок они разделяются точкой с запятой. Затекстовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи и перед списком литературы.

Обращаем особое внимание на точность библиографического оформления статей. Обращаем также внимание на выверенность статей в компьютерных наборах и полное соответствие файла в электронном и бумажном варианте!

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным шрифтом, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;
- наличие рисунков, формул и таблиц допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем – не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. Все формулы должны быть созданы с использованием компонента Microsoft Equation или в виде четких картинок.

Требования к отзывам и рецензиям

К предлагаемым для публикации в «Вестнике МГОУ» статьям прилагается отзыв научного руководителя (консультанта) и рекомендация кафедры, где выполнена работа. Отзыв заверяется в организации, в которой работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов; отмечается научная и практическая значимость статьи. Замечания и предложения рецензента при общей положительной оценке статьи и рекомендации к печати не являются препятствием для ее публикации после доработки.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются. Авторы получают рецензии с мотивированным отказом в публикации. Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

Все статьи проходят проверку в системе «Антиплагиат».

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов - по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть расходы на ее публикацию.

После принятия статьи к публикации все авторы оформляют подписку на журнал в любом почтовом отделении через каталог Агентства «Роспечать».

Подписные индексы на серии «Вестника МГОУ»
в каталоге «Газеты и журналы», 2010, Агентство «Роспечать»

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Фило-софские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766 ; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» публикуются статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений России и зарубежных стран. Журнал готов предоставить место на своих страницах и для Ваших материалов!

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию “Вестника МГОУ”: vest_mgou@mail.ru, тел. (499) 261-43-41, (495) 723-56-31 (Ефремова Елена Сергеевна).

Наш адрес: г. Москва, ул. Радио, д.10 а, комн.98.

График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, перерыв с 13 до 14 часов.

Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович.

Более подробную информацию можно получить на сайте www.mgou.ru

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 2

Подписано в печать: 05.05.2010.
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».
Уч.-изд. л. 9. Усл.п.л. 9. Тираж 280 экз. Заказ № 40.
Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10-а
тел/факс (499) 261-43-41

Bulletin
of Moscow State Regional University

SERIES
«ECONOMICS»

№ 2

Moscow
MSRU Press
2010

Bulletin of Moscow State Regional University

The journal was founded in 1998

Editorial council:

Pasechnik V.V., Chairman, Rector, Doctor of Pedagogics, Professor
Dembitsky S.G., Deputy Chairman, Doctor of Economics, Professor
Konichev A.S., Doctor of Chemistry, Professor
Lekant P.A., Doctor of Philology, Professor
Makeev S.V., Director of MSRU Press, Doctor of Philosophy, Associate Professor
Pus'ko V.S., Doctor of Philosophy, Professor
Traytak S.D., Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor

Editorial Board. Series «Economics»:

Zheltenkov A.V., Doctor of Economics, Professor (editor-in-chief)
Kraht K.-H., Honorary professor of MSRU (Germany, Munster)
Zhurakhovskaya I.M., Candidate of Economics, Professor (deputy editor)
Chistokhodova L.I., Doctor of Pedagogics, Professor
Peshcherov G.I., Doctor of Military Sciences, Professor
Pyastolov S.M., Doctor of Economics, Professor
Vlasova T.I., Candidate of Economics, Associate Professor

Bulletin of Moscow State Regional University. Series «ECONOMICS». – № 2. – M.: MSRU Press, 2010. – 146 p.

The bulletin of Moscow State Regional University (all its series) is the reviewed and subscribed edition designed for the publication of lecturer staff's scientific articles, and also candidates for a doctor's degree, post-graduate students and applicants for a scientific degree. On MSRU web-site the information on the status of all series «Bulletin of Moscow State Regional University» and requirements to the publications for authors are periodically updated with making necessary changes.

© MRSU, 2010

© MRSU Press, 2010