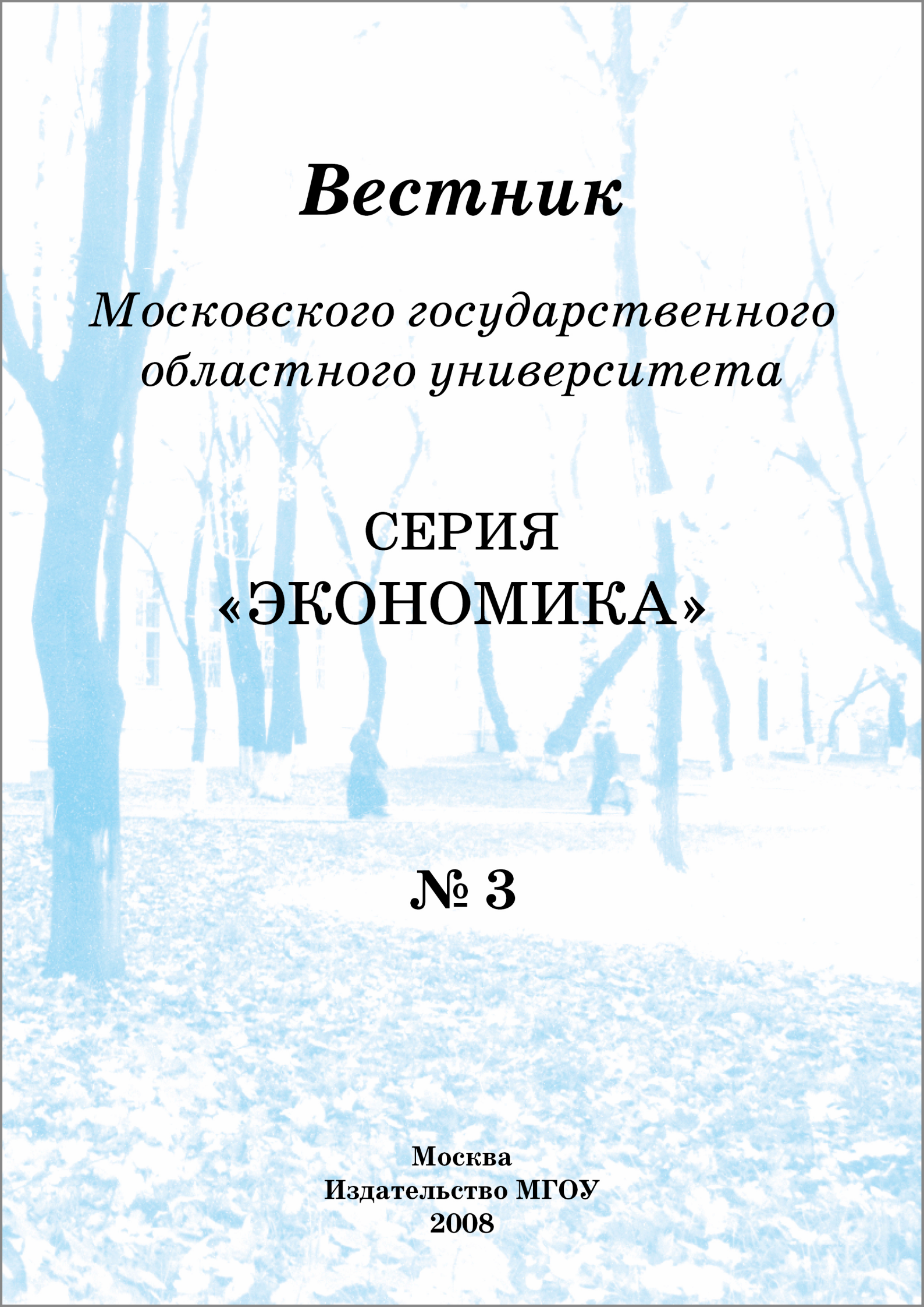


The background of the cover is a photograph of a park. In the foreground, there are several bare trees with dark trunks. In the middle ground, a path leads towards a light-colored building with windows. The ground is covered with fallen leaves. The overall tone is somewhat muted, with a lot of greys and browns.

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 3

**Москва
Издательство МГОУ
2008**

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 3

**Москва
Издательство МГОУ
2008**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе,
доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Яламов Ю.И. – проректор по научной работе и международному сотрудничеству,
доктор физико-математических наук, профессор

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор
Юферева Е.В. – доктор экономических наук, профессор
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, кандидат экономических наук, профессор

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 3. – 2008. – М.: Изд-во МГОУ. – 82 с.

«Вестник МГОУ» (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей докторантов, а также аспирантов и соискателей (См.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., с. 5).

В «Вестнике» могут публиковаться статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений.

© МГОУ, 2008

© Издательство МГОУ, 2008

РАЗДЕЛ I.
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Громенко О.А.,
Российская таможенная академия

Бойко А.П.,
Российская таможенная академия

**ФОРМАЛИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И УЧАСТНИКОВ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аннотация. В статье рассмотрен подход к формализации категории «взаимодействие» применительно к взаимодействию таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации.

Дано формальное математическое представление понятия «взаимодействие». В основу формализации положен теоретико-множественный подход. Формальное описание взаимодействующих систем осуществлено на основе концепции «вход-состояние – выход».

Ключевые слова: Формализация, таможенные органы, внешнеэкономическая деятельность, взаимодействие, эффективность

**THE FORMALIZATION OF COOPERATION BETWEEN CUSTOMS BODIES
AND PARTICIPANTS OF INTERNATIONAL ACTIVITY**

Gromenko O., Boyko A.
Russian Customs Academy

Abstract. The approach to the formalization of the category «cooperation» is considered in the article applicable to the cooperation between the customs bodies and the participants of the international activity during the transit of goods and means of conveyances across the Customs border of the Russian Federation.

Formal-mathematical presentation of the notion «cooperation» is submitted. Theoretical-multiplied approach is put into the formalization basis. The formal description of the cooperating systems is «entry – state – exit».

Key words: Formalization, custom organs, foreign economic activity, co-operation, efficiency

В процессе таможенного контроля и оформления товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, таможенные органы в той или иной форме взаимодействуют с участниками внешнеэкономической деятельности (далее: ВЭД). Результативность этого взаимодействия определяет, в конечном счете, эффективность таможенного контроля и успех участников ВЭД. Это обстоятельство обуславливает необходимость рациональной организации их взаимодействия. В интересах такой организации необходимо уметь формировать решения по взаимодействию и прогнозировать их результаты. Формирование решений по взаимодействию должно опираться на соответствующий научно-методический аппарат. Вместе с тем такой аппарат еще не разработан. Формиро-

вание методологических основ его разработки составляет цель настоящей статьи.

«Взаимодействие» — одна из наиболее употребляемых и вместе с тем неоднозначных категорий в современной науке. Разнообразие ее определений обусловлено сложностью структуры взаимодействия и трудностью охвата одним определением всего его содержания.

В естественных науках различают физическое, химическое, биологическое, организационное и др. виды взаимодействия.

В гуманитарных науках выделяют психологическое, социальное экономическое и др. виды взаимодействия.

Наиболее общее определение взаимодействия дает философия. В ней взаимодействие рассматривают как категорию отношения. При этом различные философские школы оттеняют те или иные свойства этой категории. Так, Э. Кант рассматривает взаимодействие как отношение, порождающее единство вещей и процессов в целом. Лейбниц и Лотце рассматривают взаимодействие метафизически, сводя его к физическому или химическому взаимодействию различных материальных субстанций. Гегель рассматривает взаимодействие как идеальное отношение, обеспечивающее единство и борьбу противоположностей. Представители диалектического материализма рассматривают взаимодействие как материальное отношение, обеспечивающее единство и борьбу противоположностей.

В психологии взаимодействие представляется как взаимное влияние психического и физического.

В экономике под взаимодействием понимают «участие в общей работе, деятельности, сотрудничество, совместное осуществление операций, сделок».

Движущей силой процесса развития всегда является взаимодействие. Взаимодействие сторон сопровождается их развитием, изменением в ходе совершенствующегося обменного процесса, имеющего противоположное, встречное направление. При этом происходит изменение обеих сторон как противоположностей, и тем самым — преобразование самого противоречия. Разрешается противоречие — завершается цикл обмена, цикл взаимодействия. Таким образом, сущностью взаимодействия является обменный процесс, в ходе которого разрешается противоречие между взаимодействующими сторонами [3]. Содержанием взаимодействия являются взаимодействующие элементы и механизм взаимодействия.

Рассмотренные подходы к определению категории «взаимодействие» отражают специфику областей применения. Однако они недостаточно конструктивны, не позволяют непосредственно оценивать уровень взаимодействия и прогнозировать его последствия. Вместе с тем такая оценка и прогноз являются в прагматическом смысле наиболее важными. Введение необходимой меры и прогноз результатов взаимодействия опираются на его формализацию. В интересах формализации категории «взаимодействие» необходимо выделить его обязательные атрибуты. Такими атрибутами являются:

- наличие не менее двух реальных физических объектов (систем);
- наличие физических или информационных связей между этими системами;
- осуществление процесса материального, энергетического или информационного обмена между выделенными системами.

Каждую из взаимодействующих систем можно описать исходя из концепции «вход - состояние — выход» [1], лежащей в основе теории сложных динамических систем. При этом формально система представляется в виде множества:

$$\Theta_i = \{X_i, S_i, Y_i, T_i\}, i=1,2,...,I, \quad (1)$$

где X_i – множество входных воздействий системы;
 S_i – множество состояний системы;
 Y_i – множество выходных воздействий системы;
 T – множество моментов времени;
 i – номер системы;
 I – количество взаимодействующих систем.

Центральное место в этой концепции занимает понятие «состояние». Под ним понимается набор данных о рассматриваемой системе в каждый момент времени $t = t_0$, достаточный для определения ее поведения для всех $t \geq t_0$. Состояние каждой i -й из взаимодействующих систем формально представляет собой вектор:

$$s_i(t_0) \in S \ (i=1,2,\dots,I), \ t_0 \in T.$$

Входные воздействия системы порождаются воздействием внешней среды – $w_i(t)$, взаимодействующими системами – $y_j(t)$ ($j=1,2,\dots,I, j \neq i$) и собственным управлением – $u_i(t)$. Следовательно, множество X_i входных воздействий i -й системы представляет собой объединение множеств воздействий внешней среды – W_i , взаимодействующих систем – Y и собственных управляющих воздействий рассматриваемой системы – U_i , то есть:

$$X_i = W_i \cup Y \cup U_i. \quad (2)$$

В свою очередь, множество Y воздействий со стороны взаимодействующих систем представляет собой подмножество объединения их выходных множеств, то есть

$$Y \subseteq \bigcup_{j=1}^I Y_j, \quad j \neq i \quad (3)$$

Поведение i -й системы заключается в изменении ее состояния $s_i \in S_i$ (внутренний аспект поведения) и выходных параметров $y_i \in Y_i$ (внешний аспект поведения) с течением времени $t \in T$ вследствие воздействия входных параметров $x_i \in X_i$. Формально оно описывается отображениями:

$$O_1 : \{X_i, S_i, Y_i, T\} \longrightarrow S_i \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (4)$$

$$O_2 : \{X_i, S_i, Y_i, T\} \longrightarrow Y_i \quad i = 1, 2, \dots, I. \quad (5)$$

Исходя из (1) – (5), необходимыми условиями взаимодействия являются:

$$I > 1, \ Y \neq \emptyset. \quad (6)$$

В рассмотренной модели взаимодействие представлено как взаимное влияние поведения систем. Если это влияние представимо в виде некоторых достаточно гладких функциональных зависимостей:

$$s_i = s_i\{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad j = 1, 2, \dots, I, \quad j \neq i, \quad t_0 \leq t \quad (7)$$

$$y_i = y_i\{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}, \quad i, j = 1, 2, \dots, I, \quad i \neq j, \quad t_0 \leq t, \quad (8)$$

то уровень взаимодействия i -й и j -й систем в каждый момент времени t может быть охарактеризован величинами:

$$\frac{\partial s_i}{\partial y_j} = \frac{\partial s_i \{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}}{\partial y_j}, \quad (9)$$

$$\frac{\partial y_i}{\partial y_j} = \frac{\partial y_i \{w_i, y_j, u_i, s_i(t_0), t\}}{\partial y_j}. \quad (10)$$

Модель (1) – (6) описывает все виды взаимодействия. Вместе с тем для практики наиболее важным является целенаправленное взаимодействие. Целенаправленность взаимодействию придает управление. Следовательно, *необходимыми условиями* для осуществления *целенаправленного взаимодействия* являются:

$$I > 1, Y \neq \emptyset, U_i \neq \emptyset. \quad (11)$$

Формирование решений по управлению поведением (функционированием) системы (1) в рамках изложенной схематизации в общем случае может быть представлено отображением:

$$O_3 : \{W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow U, \quad (12)$$

где Π_i - множество целей, которые должны быть достигнуты в результате функционирования i -й системы.

Отображение (12) представляет собой алгоритм, который каждому набору условий ($w_i \in W_p, y_j \in Y, s_i \in S_p, u_i \in \Pi_p, t \in T$) ставит в соответствие некоторое решение $u_i \in U_i$ из множества допустимых. Реализация этого решения приводит к некоторому результату, прогнозирование которого при выработке решения может быть в обобщенном виде представлено отображениями:

$$O_4 : \{U_i, W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow S_i \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (13)$$

$$O_5 : \{U_i, W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow Y_i \quad i = 1, 2, \dots, I. \quad (14)$$

Отображения (13), (14) представляют собой модель, связывающую вариант $u_i \in U_i$ решения с ожидаемыми результатами $s_i(t \geq t_0) \in S_p, y_i(t \geq t_0) \in Y_i$ функционирования рассматриваемой i -й системы. При этом качество выбранного варианта $u_i \in U_i$ определяется степенью достижения целей. Оценка качества в общем виде представляет собой отображение:

$$O_5 : \{U_i, W_i, Y^i, S_i, T, \Pi_i\} \longrightarrow E_i \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (15)$$

где E_i - упорядоченное по степени предпочтения множество оценок достижения поставленных целей $u_i \in \Pi_i$.

В совокупности отображения (13) - (15) представляют собой модель для оценивания эффективности функционирования i -й из взаимодействующих систем.

При моделировании процесса функционирования взаимодействующих систем (1) оценка достижения целей, то есть процедура формирования отображения (15), формально сводится к проверке выполнения некоторых целевых соотношений следующего вида [1]:

$$\left. \begin{aligned} H_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &= 0 \\ G_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &\geq 0 \\ Q_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &\xrightarrow{u_i} extr \end{aligned} \right\}, i, j = 1, 2, \dots, I, \quad (16)$$

где

$H(.)$ - вектор требований типа равенств;
 $G(.)$ - вектор требований типа неравенств;
 $Q(.)$ - вектор экстремальных требований.

Если условия (16) в принципе выполнимы, то добиться их реального выполнения можно только путем изменения результатов процесса функционирования i -й из взаимодействующих систем за счет соответствующего подбора элементов решения $u_i \in U_i$.

В рамках рассмотренной структуры задача формирования целесообразного варианта решения по управлению каждой из взаимодействующих систем может быть формально представлена в виде следующей модели выбора.

Определить вариант решения:

$$u_i(w_i, y_j, s_i, u_i, t) \in U \quad (17)$$

для которого выполняется условие:

$$Q_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) \xrightarrow{u_i} extr$$

при ограничениях

$$\begin{aligned} H_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &= 0 \\ G_i(u_i, w_i, y_j, s_i, u_i, t) &\geq 0 \end{aligned} \quad (18)$$

Представление задачи формирования решений по управлению каждой из взаимодействующих систем в виде соотношений (17) - (18) является обобщенным, но в то же время достаточно содержательным для классификации видов взаимодействия и выбора на этой основе математического аппарата моделирования и методов нахождения решений.

Без потери общности можно полагать, что $I=2$ и каждая из взаимодействующих систем стремится максимизировать показатели $Q(.)$ в соотношении (16). Тогда варианты взаимодействия систем $i=1$ и $i=2$ можно разделить на четыре группы: содействие, противодействие, нейтралитет и единство. Соответствующие этим группам соотношения между показателями Q_1 и Q_2 приведены на рис. 1, 2, 3, 4.

При этом в зависимости от размерности k_1 вектора $Q(.)$ можно выделить балансные ($k_1=0$) и оптимизационные $k_1>0$ модели формирования решений.

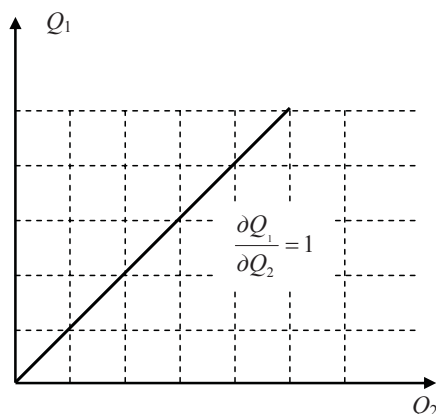


Рис. 1. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме единства

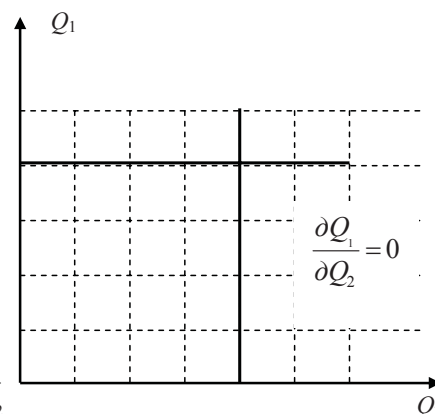


Рис. 2. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме нейтралитета

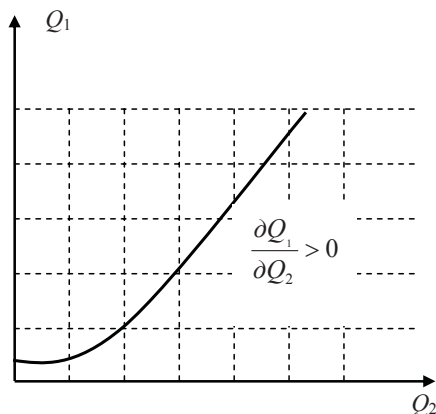


Рис. 3. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме содействия

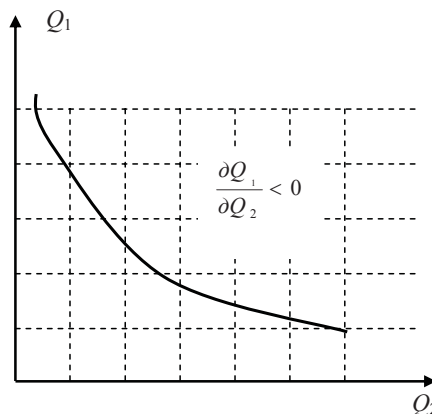


Рис. 4. Взаимозависимость эффективности систем при взаимодействии в форме противодействия

В балансных моделях оценивание эффективности не имеет большого значения, поскольку приемлемым считается любое решение по управлению взаимодействующими системами, обеспечивающее при заданном уровне надежности таможенного контроля баланс задач и имеющихся ресурсов.

Ключевое значение оценивание эффективности приобретает в оптимизационных моделях, поскольку в них решение формируется на основе сравнения возможных вариантов по ожидаемой эффективности. Модели этого класса в настоящее время уже частично разработаны, но не нашли широкого применения в практике управления таможенными органами. Вместе с тем, будущее за ними, поскольку характерный для современных условий дефицит ресурсов объективно обуславливает необходимость их рационального использования.

При $k_1 = 1$ оптимизационная модель решения соответствующей задачи будет однокритериальной, а при $k_1 > 1$ - многокритериальной.

В зависимости от размерностей k_2 и k_3 векторов $H(\cdot)$ и $G(\cdot)$, соответственно различают класс моделей безусловной оптимизации ($k_2 = k_3 = 0$) и класс моделей условий оптимизации ($k_2 + k_3 > 0$).

Размерность m вектора $u_i \in U_i$ ресурсов определяет классы скалярных ($m=1$) и векторных ($m>1$) моделей.

Введение в существующих методиках расчетов понятий «стоимость ресурсов» направлено на приведение модели принятия решений к скалярному виду и, следовательно, к ее существенному упрощению.

В зависимости от учета или не учета параметров $t \in T$, различают динамические (многоэтапные $t>1$) и статические (одноэтапные $t=1$) модели.

По наличию в составе вектора $x \in X$ компонентов, характеризующих противодействие таможенных органов и участников ВЭД, можно выделить модели с учетом и без учета противодействия. При этом в зависимости от способа учета противодействия различаются односторонние и двусторонние игровые модели.

По степени детерминированности элементов и связей в соотношениях (17) - (18) различают детерминированные модели, стохастические модели, а также модели выбора решений в условиях неопределенности.

Все эти особенности находят отражение в средствах математического описания моделей и методах поиска решений. Так, в классе линейных балансных статичес-

ких моделей используется формальный язык линейной алгебры.

Для класса линейных или нелинейных динамических моделей с непрерывной функцией времени используются, соответственно, линейные или нелинейные дифференциальные уравнения.

Формализация задач принятия решений в виде *односторонней статической модели без учета фактора времени* обычно приводит к различным типам детерминированных или стохастических одноэтапных задач математического программирования, а в случае учета времени – к многоэтапным (динамическим) задачам математического программирования или краевым и вариационным задачам оптимизации [2].

Формализация задач принятия решений в *виде двусторонней модели* может быть осуществлена в классе игровых моделей [4], которые также могут быть статическими или динамическими, дискретными или непрерывными, линейными или нелинейными и т.п.

Таким образом, моделирование в интересах формирования решений по управлению взаимодействующими системами может осуществляться различными способами. Целесообразность того или иного из них определяется сущностью моделируемой задачи и условиями, в которых осуществляется ее решение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Босов Д.Б. Введение в теорию эффективности инвестиционных процессов. М.: МПГУ, 2006. – 92 с.
2. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Ботвин Г.А. Инвестиционный анализ в условиях неопределенности. – СПб.:СПГПУ, 2006. – 288 с.
3. Громенко О.А. Основы теории взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности. // Сборник материалов международной научно-практической конференции. М.: РИО РТА, 2008.
4. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. / Пер. с англ. / Под ред. и с доп. Н.Н. Воробьева. М.: Наука, 1970. – 707 с.

РАДИКАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. Неэффективность централизованно-плановой экономики в СССР в конце 1980-х годов привела к необходимости перехода к рыночной системе хозяйствования и создания различных форм собственности. Было много различных дискуссий о трансформации государственной собственности в частную. Планы и программы ведущих экономистов не были приняты, а в августе 1991 года этот процесс был завершен.

Ключевые слова: Преобразования отношений, процесс становления новая системы хозяйства, неэффективность, процессы, рынок

RADICAL OWNERSHIP TRANSFORMATIONS IN THE MAKING NEW SYSTEM OF ECONOMY

Dmitry Gushchin

Moscow State Regional University (MRSU)

Abstract. Inefficiency of centralized planned economy in USSR at the end of 1980s results in necessity of transition to a market economy and making different patterns of ownership. There were many different discussions about transformation from state to privat property. Leading economist's plans and programs weren't accepted, and in august 1991 this process was finished.

Key words: Transformations of relations, becoming new systems of economy, ineffectiveness, processes, market

Переходные процессы в России с начала XX в. позволили выявить закономерность в отношении трансформации собственности: от господства частной собственности в начале XX в. к ее национализации и утверждению государственной собственности, затем денационализация и восстановление института частной собственности в конце XX в., то есть путь проходил от частной собственности к частной через государственную, общенародную собственность.

Господство государственной собственности означало единство ее социально-экономического содержания и общественной формы, она воплощала взаимосвязь средств производства и рабочей силы (производителей), то есть была утверждена монополия на средства производства, общенародный характер труда и производства. Это положение следует особо подчеркнуть, поскольку ошибки реформаторов в этой области объясняют неэффективность осуществляемых реформ и длительное нахождение экономики в кризисном состоянии.

В централизованно-плановой экономике собственником средств производства выступало все общество, индивиды были их совладельцами, субъекты собственности не противостояли друг другу; существующие противоречия не носили антагонистического характера. Со стороны государства осуществлялся контроль за условиями труда, за подготовкой и переподготовкой работников; был обеспечен доступ к получению образования, гарантировалось бесплатное здравоохранение и культурное богатство. Это позволило создать мощную индустриальную базу и сделать страну

развитым государством, по показателям «силы» уступающей только США. Населению был обеспечен определенный уровень жизни. Мощный военно-промышленный комплекс, научно-техническая и военная мощь государства позволяли стране проводить собственную самостоятельную стратегию и в значительной мере влиять на ход мировых процессов вплоть до начала 90-х годов столетия.

Вместе с тем, монополия государственной собственности изначально заключала в себе углубляющиеся противоречия, а следовательно, и причину саморазрушения: отвлечение средств в развитие ВПК приводило к отставанию гражданских отраслей, особенно легкой, пищевой промышленности и сельского хозяйства. Углублялся дефицит товаров, необходимых для обеспечения жизнедеятельности населения; неравномерное развитие территорий страны, где с развитыми сырьевыми регионами и военными объектами сосуществовали регионы с трудоизбыточным населением, слабым развитием промышленности и низким уровнем жизни. В конце 80-х годов многие сопоставления с развитыми государствами мира были не в пользу нашей страны: доля численности ИТР в СССР была в 3 раза ниже, чем в США, а доля работников, занятых тяжелым физическим трудом, значительно выше [1]. Доля ВВП, выделяемого на высшее образование, в СССР была - 0,8%, в США - 3%; на природоохранные цели направлялось 1,2% от ВВП, в США и ФРГ эта доля достигала - 2%, а в Япония - более 3%; расходы на здравоохранение в СССР составляли 4,5%, а в США - 10%. В результате стало понятным, что воссоединение труда и собственности стало просто декларацией, а отношения «управление - подчинение», обязательные во всякой совместной деятельности, переросли в политическое «доминирование - подавление». Это четко проявилось в навязывании трудящимся ведомственных, групповых интересов в качестве общенародных. Это сказалось, например, в огромных затратах человеческих и материальных ресурсов на строительство БАМа; программ мелиорации всех земель, строительство «ядерных свечей» (АЭС) в центральных районах - самом центре России, безумном проекте поворота северных рек в Каспийское море; многомиллиардных валютных затратах на техническое перевооружение химической промышленности; разлитых по тайге и тундре Сибири и Северу нефтяных реках и озерах, сожженных в факелах десятков миллионов кубометров природного газа [2]. Такого гигантского неэффективного использования ресурсов, которым характеризовалось наше народное хозяйство в середине 80-х годов, не знала ни одна экономика в мире. Все это свидетельствовало о необходимости изменения экономической системы, перехода от неэффективной централизованно-плановой экономики к экономике, основанной на рыночном механизме.

К этому времени стало очевидным, что для дальнейшего развития экономического и общественного строя необходимо демократизировать общественный строй; создать различные формы собственности, эффективную систему управления собственностью, народным хозяйством с опорой на заинтересованность работника и трудового коллектива в результатах своего труда. При этом децентрализация управления, введение рыночных механизмов управления микро- и макроэкономическими процессами не должны сопровождаться разрушениями накопленного экономического потенциала, а идти по пути научно-технического прогресса, ресурсосбережения, активного включения в международное разделение труда. В основе рыночного механизма лежит частная собственность на средства производства.

Вопрос о том, каким путем частная собственность может стать типичной формой отношений собственности в странах, где господствовала государственная собственность на средства производства, вызвал оживленные дискуссии в странах

Восточной Европы и в нашей стране. Обсуждение проблемы велось вокруг двух важнейших стратегических подходов. Согласно первому, институционализация частной собственности могла быть осуществлена путем передачи активов государственных предприятий в частные руки. Эта группа ученых, принимавших участие в дискуссии, утверждала, что создание частного сектора начинается с существующих государственных предприятий, которые путем приватизации станут предприятиями частными (или смешанной формы собственности). Другая группа экономистов полагала, что более медленным, но зато более надежным путем институционализации частной собственности является развитие класса частных собственников. Вместо передачи активов из одной формы собственности в другую политика должна состоять в снижении барьеров для выхода на рынок мелких и средних изначально частных предприятий. В данном случае предполагалось, что основой возникающего частного сектора станет теневая экономика.

В начале 90-х годов ученые обсуждали проблему обновления социализма путем перехода к рыночной экономике. В июне 1990 г. СМ СССР была образована Комиссия по оценке альтернативных вариантов перехода к рыночной экономике, в которую вошли ведущие ученые-экономисты [3].

На Комиссию было возложено решение следующих задач:

- рассмотрение и подготовка заключений по альтернативным вариантам перехода к регулируемой рыночной экономике;
- выработка рекомендаций для включения их в программу взаимосвязанных мер по формированию структуры и механизма регулируемой рыночной экономики.

Комиссия рассмотрела и выделила наиболее крупные концептуальные подходы:

- варианты вне рыночного развития, базирующиеся на сохранении господства административно-командной системы управления;
- варианты так называемого «рыночного экстремизма», придающие исключительную роль механизмам стихийной рыночной саморегуляции;
- множество вариантов перехода к регулируемому рынку.

Комиссия проанализировала полученные на модели результаты и считает, что (при всей условности применяемых моделей) они могут использоваться при подготовке мероприятий по переходу к рынку. Первый вариант — типа «шоковой терапии» предусматривает формирование равновесных финансовых пропорций и становление рыночных отношений за минимально короткий срок порядка двух лет (1991-1992 гг.). В этом варианте структурная перестройка экономики происходит за счет инфляционного взрыва и прекращения деятельности в новых условиях неэффективных производств. При этом государство осуществляет жесткую эмиссионную политику, вынужденно минимизируя выделение средств на социальную поддержку населения. Реализация этого варианта чревата разрушительными социальными последствиями — резким снижением в ходе реформы уровня жизни населения, огромной безработицей при глубоком падении темпов производства.

Второй вариант обеспечивает поэтапный переход к эквивалентному обмену на рынках продукции и факторов производства, более плавную структурную перестройку экономики при активном регулировании государством инфляционных процессов и сильной социальной поддержке населения. Вариант исходит из того, что уже с 1991 года существенно усиливаются меры по «связыванию» свободных денег населения и предприятий. Одновременно в законодательном порядке огра-

ничивается эмиссия денежных средств и осуществляется целенаправленная налоговая политика. Будет сокращаться прямое финансирование государством по всем направлениям и быстро возрастать выплаты из государственного бюджета, идущие на материальную помощь малообеспеченным слоям населения, выплату пособий по временной незанятости и профессиональную переподготовку.

Комиссия поддерживала второй вариант, но считала, что правительство должно разработать комплексный прогноз социально-экономических последствий реализации программы перехода к рыночной экономике и соответствующей траектории развития народного хозяйства.

Таким образом, основные компоненты нового видения социализма применительно к экономической сфере сводились учеными-экономистами к трем факторам: во-первых, от монополии государства на присвоение средств и результатов производства и на управление им к многообразию форм собственности (и государственной собственности), базирующемуся на самостоятельности хозяйствования предприятий; во-вторых, от авторитарно-бюрократической системы хозяйствования к регулируемой рыночной экономике; в-третьих, от уравнительности в распределении (и дифференциации доходов вне зависимости от трудового вклада) к жесткой увязке доходов с результатами труда, дополненной механизмами социальной защиты.

Все эти три составляющие внутренне связаны, образуют единство, что само по себе указывает на основополагающую роль перехода к регулируемой рыночной экономике. Какие же изменения в отношениях собственности необходимы для обеспечения такого перехода? Речь идет о легализации частной собственности и о сохранении государственной. Весь мировой опыт свидетельствует о том, что современное производство не может успешно развиваться без наличия в больших или меньших размерах государственной собственности и государственного регулирования. Сегодня сильная экономика существует только в тех странах, где есть сильное государство.

Но для обеспечения совместимости государственной собственности с рыночной системой эту собственность необходимо (в данном случае речь идет о советском обществе) радикально преобразовать, резко сократив сферу ее функционирования и качественно изменив ее изнутри. Суть первого направления преобразований состоит в переходе к многообразию форм собственности и хозяйствования (включая частную собственность); второго — в превращении трудовых коллективов государственных предприятий в реальные субъекты собственности и хозяйствования.

Сложность переходного процесса в России объясняется тем, что административно-командная система создала в стране гигантские промышленные и сельскохозяйственные предприятия-монополисты, которые вписываются не в рынок, а только в натуральное хозяйство, в самообеспечивающееся производство. В стране не сложилось нормальной производственной инфраструктуры, ибо вложения в нее не приносили ускорения темпов, не было частных банков, кредитных учреждений. В течение многих десятилетий запрещалось частное предпринимательство; рубль не был конвертабельным, вся торговля (почти вся, за некоторым исключением) осуществлялась по административным, а не рыночным механизмам.

Все это свидетельствовало о том, что переход к рынку в России будет неизбежно долгим и болезненным. Отход от рынка потребовал нескольких поколений, полный переход к нему займет не меньше времени. Естественно, что отход от плановой экономики неизбежно ввергает страну в состояние хаоса, болезненной трансформации. Но этот переход неизбежен для перехода на путь цивилизованного развития

[4].

Трудности преобразования советской экономики углублялись — экономика страны находилась в глубоком кризисе. Спад производства охватил фактически все сферы народного хозяйства. Падение производства в первом полугодии 1991г. в процентах к первому полугодю 1990г. составило (в сопоставимых ценах) [5]:

- продукция промышленности - 6,2;
- продукция сельского хозяйства — 11;
- розничный товарооборот - 12.

В особенно тяжелом положении оказались отрасли добывающей промышленности, прежде всего нефтяная и газовая. В 1990 г. добыча нефти снизилась до уровня 1978г., угля — до уровня начала 70-х годов. В первом полугодии 1991 г. добыто меньше, чем за соответствующий период предыдущего года, нефти — на 28 млн т, угля — на 41 млн т.

Финансовый кризис продолжает нарастать и грозит полным развалом денежного обращения в стране. По оценкам экспертов, совокупный дефицит союзного, республиканских и местных бюджетов может составить к концу 1991г. около 300 млрд руб., или около 15% ВВП. Все большая часть этого дефицита покрывается за счет эмиссии.

По существу, потерял контроль за ростом денежных доходов населения, нарушена естественная связь между результатами труда и его оплатой, эффективностью экономики и денежными доходами населения. Темпы прироста производительности труда и денежных доходов населения (в процентах к предыдущему году) характеризуются следующими показателями:

	Производительность общественного труда	Денежные доходы населения
1986г.	2,1	3,6
1987г.	1,6	3,9
1988г.	4,8	9,2
1989г.	2,3	13,1
1990г.	-3,0	16,9
1991г. (первое полугодие)	-11	43,5

Набирает темпы инфляция, грозящая перерасти в гиперинфляцию. Резко ухудшилось валютное положение страны, подорвана ее платежеспособность. В первом полугодии 1991г. по сравнению с 1990г. экспорт сократился на 23,4%, импорт — на 47,7%.

Структурный кризис, охвативший советскую экономику, имеет глубокие исторические корни. Он проявляется в утяжеленной структуре экономики, огромном удельном весе военно-промышленного комплекса, отставании в развитии сферы услуг и запущенности аграрного сектора. Основные фонды большинства отраслей имеют высокую степень износа и, как правило, технически устарели. Сложившаяся структура народного хозяйства не соответствует современным мировым тенденциям.

Масштабы кризиса и многообразие форм его проявления требуют продуманной, глубоко эшелонированной программы действий, включающей как неотлож-

ные, первоочередные шаги, так и долговременные меры стратегического характера.

Фактически в ходе перестройки 1985-1991 гг. осуществлялась попытка создания государственного рынка, главным содержанием которой являлось сохранение политического контроля при встраивании в экономику на микроуровне стимулов для саморегулирования рационального поведения, ориентированного на извлечение прибыли. Предполагалось, что можно добиться при сохранении социалистической формы собственности в основной части экономики и централизованного управления государственной собственностью, создания условий для того, чтобы предприятия функционировали как рыночные субъекты. Это должно было обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов при сохранении государственного регулирования в области социальных стандартов. Очевидно, это и являлось главной идеей построения “социализма с человеческим лицом” или “социально ориентированного рынка”. В этом отношении определенный интерес представляют две программы. Одна из них составлялась при участии Л.И.Абалкина, другая — С.Шаталиным и Г.Явлинским.

Программа Л.И.Абалкина представляла три варианта перехода к рынку: эволюционный, радикальный и радикально-умеренный. В эволюционном варианте к основным чертам можно отнести: умеренные темпы проведения реформ, регулирование зарождающегося рынка в основном административными методами, последовательное уменьшение государственных заказов, сдерживание цен и доходов. Это — стратегия постепенного “врастания” социализма в новую хозяйственную систему. В отличие от него радикальный вариант предполагал коренную ломку сложившихся структур за короткие сроки, ликвидацию всех ограничений для рыночного механизма, отказ от контроля за ценами, массовый переход к новым формам собственности. Суть радикально-умеренного варианта — проведение комплекса радикальных мер для создания стартовых условий перехода к новому механизму активного регулирования рынка, а также контроль на всех этапах за ценами, доходами, инфляцией, сильная социальная поддержка малообеспеченных слоев населения.

Радикально - умеренный вариант перехода к рынку — это многообразие форм собственности, их равноправие и соревнование, государственное регулирование экономики на основе гибкого экономического и социального планирования, превращение рынка в сочетании с государственным регулированием в главный инструмент координации деятельности участников общественного производства. Главное отличие этого варианта — поэтапность: в снятии контроля над ценами, в реализации социальных мер поддержки населения. Вариант предполагал создание особого хозяйственного механизма переходного периода и был рассчитан на пять лет. Достоинство его усматривается в том, что процесс перехода представляется управляемым, эволюционным, более мягким и легче воспринимаемым обществом.

Практическая реализация Программы предусматривала две стадии: в 1990-1992 гг. — ликвидировать бюджетный дефицит, несбалансированность потребительского рынка, провести налоговую реформу и реформу ценообразования; в 1993-1995 гг. — создать рынок в условиях сохранения государственного плана, изменить структуру собственности.

В конце мая 1990 г. программа перехода к регулируемой рыночной экономике была внесена в Верховный Совет СССР. После обнародования цифр программы, в которой суммарное повышение государственных розничных цен составляло 195 млрд руб., а компенсировать предполагалось только 130 млрд руб., “цена” реформы

была признана чрезвычайно высокой [6].

В 1990 г. была разработана другая программа, которая получила название «500 дней», подготовленная в 1990 г. группой советских экономистов под руководством С. Шаталина и Г. Явлинского; в ней говорилось, что главной целью экономической реформы является «экономическая свобода граждан и создание на этой основе эффективной хозяйственной системы».[7]

В программе «500 дней» в качестве основных целей были провозглашены: макроэкономическая сбалансированность, создание регулируемого рынка, структурная перестройка экономики. В этой программе была заложена идея эффективности рыночной экономики, которая формирует мощные стимулы самореализации возможностей человека к повышению трудовой и хозяйственной активности. Помимо того рыночный механизм позволяет на добровольной основе соединять различные государства и их экономические системы, что позволит создать основу для добровольного объединения суверенных республик в рамках обновленного Союза.[8]

Обе программы ключевыми считали одни и те же проблемы: финансовое оздоровление, последовательное движение к рынку, социальную защиту населения, укрепление рубля. Однако исходные установки программ существенно различались. Правительственная программа исходила из условий теории государственного регулирования Дж.Кейнса и его последователей. Программа «500 дней» ориентировалась на монетаристскую концепцию М.Фридмена, в соответствии с которой экономические функции государства сводятся к минимуму. За ним остается лишь регулирование финансовых и денежных отношений. Отсюда и вытекали принципиальные различия двух программ, которые бурно обсуждались в правительстве и в научных кругах [9].

В итоге обсуждения обеих программ был принят согласительный вариант под названием «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике». Этот план остался невостребованным, так же, как и многие другие, составленные известными экономистами и коллективами институтов. Весь этот процесс завершился в августе 1991 года, а в декабре появилось СНГ, Россия стала суверенным, самостоятельным государством.

ЛИТЕРАТУРА

1. США: экономика, политика, идеология. — 1993, № 5. — С. 105.
2. Кодовангин И.М., Рыбаков Ф.Ф. Экономическое реформирование России XX в. — СПб, 1996. — С. 63-65.
3. Вопросы экономики, 1990, № 10. — С. 109-146.
4. Федоренко Н.П. Россия. Уроки прошлого и лики будущего. — М, 2001. — С. 340-343.
5. Абалкин Л.И. Современный кризис и перспективы развития советской экономики//Вопросы экономики, 1991. К. 10. — С. 4.
6. Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 млн. жизней.-М.,1998. — С. 143-145.
7. Явлинский Г., Михайлов А., Задорнов М. —400 дней доверия. — М., 1990.
8. Абалкин Л.И., ЭиЖ, 2000, август, № 34.
9. Переход к рынку. Концепция и программа. М., 1990. — С. 50-52.

Юферева Е. В.,
Московский государственный
областной Университет

Гущин Д. В.,
аспирант,
Московский государственный
областной университет

СТАНОВЛЕНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются различные типы экономических систем, их свойства, такие как формы и права собственности, метод координации и управления экономической деятельностью, приоритет интереса, степень вмешательства государства. Изучение экономических систем имеет практическое значение для разработки экономической модели России.

Ключевые слова: Становление, новая экономическая система, типы экономических систем, экономическая деятельность, экономика

BECOMING OF NEW ECONOMIC SYSTEM IN RUSSIA

E. Yufereva

D. Gushchin

Moscow State Regional University

Abstract. This article tells about different types of economic systems, its characteristics, such as patterns of ownership and property rights, method of coordination and management of economic activities, priority of interest, degree of intervention of the state. Studying of economic systems has practical value for development of economic model of Russia.

Key words: Becoming, new economic system, types of the economic systems, economic activity, economy

Переходная экономика, сложившаяся в настоящее время в России и в ряде других постсоциалистических государств, по своей природе есть особое состояние экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика как бы характеризует промежуточное состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Экономическая теория еще не сформировалась и находится в таком же переходном состоянии как и экономика. Поэтому на вопросы о том, какая модель экономической системы близка национальным особенностям России, какие методы должны быть избраны для становления этой модели в более короткие сроки и с меньшими потерями, однозначного ответа в науке еще нет. В этой связи исследование поставленной проблемы следует начать с характеристики самого понятия «экономическая система», ее типов, после чего ответ на поставленный вопрос может проясниться.

В общей теории систем экономика относится к системам большой сложности. Система состоит из огромного числа экономических агентов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом, имеет многоуровневую структуру, при которой более высокий уровень интегрирует по определенным правилам информационные сигнала-

лы нижестоящего уровня и оперирует агрегатами [1].

В то же время экономика выступает как подсистема по отношению к обществу в целом, поскольку существование последнего, его развитие не исчерпывается чисто экономическими процессами. Общество с определенной социальной структурой, политической системой, потенциалом культуры, моральными устоями представляет внешнюю среду, с которой экономика находится в постоянном взаимодействии. Это взаимодействие происходит по двум направлениям - от внешней среды к объекту и обратно, определяемым как вход и выход из системы. Входные параметры экономической системы характеризуются всей совокупностью производственных, природных, трудовых ресурсов, технологических способов, научных знаний. Общественное воздействие на систему экономики осуществляется также через мотивы поведения людей, участвующих в производстве, которые, в свою очередь, определяются формой собственности и социальной структурой общества.

При анализе влияния внешней среды на экономику следует выделять сторону, которую можно назвать технической (совокупность природных и географических факторов и производственного потенциала) и сторону социальную. Социальная сторона формирует условия развития экономической системы и определяет в значительной мере цели развития.

Выход экономической системы есть не что иное, как производство средств для удовлетворения потребностей общества, в частности, так называемых заменимых благ (то есть благ, с увеличением которых наступает насыщение соответствующих потребностей). Выход экономической системы играет определенную роль в изменении общественной структуры. Экономика, предъявляя определенные требования к агентам производства (к их квалификации, профессиональным навыкам, расселению по территории страны), изменяя уровень удовлетворения потребностей различных групп населения и структуру потребления, оказывает мощное обратное воздействие на все стороны общественной жизни. Сущность взаимодействия между обществом и экономической системой определяет двоякая роль человека в общественном производстве - как агента производственного процесса и как объекта, ради которого этот процесс совершается.

Таким образом, можно констатировать, что экономическая система может быть представлена как огромное скопление хозяйствующих субъектов, целенаправленно действующих в своих интересах. Интеграция или, наоборот, столкновение этих интересов без управляющего воздействия какой-либо надсистемы можно назвать процессом самоорганизации. Абсолютная вера в самоорганизацию, как механизм оптимизации экономического развития - краеугольный камень неолиберальной теории рынка. Максимизация благосостояния каждого обязательно должна привести к максимизации благосостояния всех. Мешают только монополии, которые должны быть разрушены во имя свободной конкуренции.

Неолиберальная школа (В.Ойкен) выделяет в теории экономической системы два подхода: а) кибернетически-организационный подход, когда система рассматривается под углом сбора и переработки экономической информации, как система, в которой действуют прямые и обратные связи. Согласно этому подходу экономические системы делятся на два типа - рыночную и центрально-управляемую экономику; б) функциональный подход, когда экономическая система рассматривается как организация, выполняющая целый ряд экономических функций: эффективного использования дефицитных ресурсов для производства необходимых товаров; финансирования процесса производства; развития технического прогресса и дру-

гие. Экономическая система должна преодолеть противоречия между этими функциями, найти экономический оптимум. Он должен дать наиболее целесообразную одновременную реализацию всех названных функций [2].

В отечественной литературе понятие экономической системы стало привлекать ученых после того, как начались реформы становления рыночной экономики, и встал вопрос: какую экономическую систему следует построить. Понятие «экономическая система» стало определяться как «совокупность всех экономических процессов», совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно-правовых форм [3]. В данном случае система рассматривается как взаимодействие производства, распределения, обмена и потребления, то есть в воспроизводственном аспекте. Более распространенным определением является другое: «...упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ» [4]. Обе формулировки могут быть отнесены к различным типам общественных систем. Входящие в систему элементы могут быть формализованы: $E_s = (A_1, A_2, \dots, A_n)$, то есть (E_s) экономическая система определяется свойствами (A), где существует « n » таких свойств. Это означает, что экономическая система не может быть определена в терминах единственной характеристики, она многомерна. Главными свойствами системы ($n=4$), которые выступают критериями при ее дифференциации, определении их типа являются: формы и права собственности, контроль и доход; способ, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность; приоритет интереса; степень вмешательства государства. По существу, все типы экономических систем, существующие в мире, характеризуются по этим составным элементам.

Эволюционный, естественный путь развития экономики привел к появлению трех моделей хозяйственного развития, находящихся в определенной иерархической связи между собой:

- 1) капитализм свободной конкуренции;
- 2) командная экономика;
- 3) смешанная экономика, в которой, по выражению венгерского экономиста К. Полани, «свобода рынка сочетается с защитой от рынка» [5].

Капитализм свободной конкуренции характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личным эгоистическим интересом. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Товары производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, что означает существование множества покупателей и продавцов – самостоятельно действующих экономических субъектов. Экономическая власть широко рассеяна. Представители теории чистого капитализма (классики, неоклассики) утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективному использованию ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Экономическая роль государства следует принципу *laissez faire*, что означает отсутствие государственного вмешательства в экономику и необходимости государственного планирования. Считается, что вмешательство государства в экономический процесс подрывает эффективность функционирования рыночной системы. Роль правительства ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, обеспечивающей функционирование свободных рынков [6].

Следует отметить оригинальную концепцию понимания капитализма и его трансформации, представленную в работах американского экономиста Й. Шумпетера.

Оригинальность его концепции состоит, во-первых, в самом понимании капитализма, и, во-вторых, в том, что эта теория противостояла марксистской теории разрушения капитализма посредством пролетарской революции; в-третьих, речь шла о «трансформации капитализма» в социализм. Капиталистическую систему Й. Шумпетер характеризовал как разновидность «коммерческого общества» и указывал, что следует различать два типа общества – коммерческое и социалистическое. Коммерческое общество, по Й. Шумпетеру, определяется институциональной моделью, из которой следует упомянуть только два элемента: частную собственность на средства производства и регулирование производства частным договором (или управлением, или инициативой). Он отмечал, что коммерческое общество не идентично с капиталистическим обществом, которое представляет специфический вид первого и определяется «дополнительным явлением создания кредита, объясняющим практику финансирования предприятий посредством банковского кредита, то есть посредством денег, созданных для этой цели» [7]. Отсюда капитализм рассматривался как разновидность «коммерческого общества», имеющая своей специфической чертой финансирование хозяйственного развития посредством создания банковского кредита [8]. Эта точка зрения была подвергнута справедливой критике советскими экономистами, которые указывали, что развитие производства зависит не только от банковского кредитования. Как известно, предприятия для этой цели имеют собственные средства – прибыль, амортизационные фонды, собственные накопления [9].

Характеризуя капитализм в целом как прогрессивную систему, не лишенную противоречий, Й. Шумпетер считал, что самые успехи капиталистической системы подорвут изнутри те социальные институты, которые ее охраняют. В процессе разложения или «саморазрушения» капитализма Й. Шумпетер среди факторов, способствующих этому процессу, выделил «подрыв капиталистической собственности».

С точки зрения Й. Шумпетера, капиталистическая собственность подрывается в результате вытеснения индивидуальных предприятий крупными акционерными компаниями. В этих компаниях имеются налицо три группы: наемные служащие – менеджеры; крупные акционеры; мелкие акционеры. Первая группа занимает положение служащих и не отождествляет свои интересы с интересами акционеров. Вторая группа одновременно отделена как от функций, так и от позиции собственника. Крупный акционер занимает такую позицию только в тех исключительных случаях, когда акционерная компания полностью принадлежит ему или его семье, во всех же остальных случаях «фигура собственника», и с нею специфический интерес собственника, исчезает из картины. Третья группа – мелкие акционеры – часто мало заботится об акционерных предприятиях, от которых она получает лишь незначительный доход. Более того, эта группа нередко занимает враждебную позицию по отношению к «своим» корпорациям, к крупному бизнесу вообще и даже капиталистическому строю как таковому. Вывод Й. Шумпетера по данному вопросу таков: «Никакая участь любой из этих трех групп не занимает, безусловно, позиции, характерной для того любопытного феномена, столь многозначительного и скоропреходящего, который охватывается понятие Собственность» [10]. Аналогичным образом обстоит дело и со свободным договором. Подлинная свобода договора предполагает заключение индивидуальных договоров посредством индивидуального выбора меж-

ду бесконечным числом альтернативных возможностей. Но в условиях современного капитализма заключаются стереотипные, безличные бюрократизированные контракты с весьма ограниченной свободой выбора.

Следующее направление «саморазрушения» капитализма, по Й. Шумпетеру, это подрыв буржуазной экономической мотивации, заключающейся в погоне за прибылью. Это положение объясняется двумя причинами: во-первых «испарением субстанции собственности». Прежняя капиталистическая собственность имела конкретные вещественные объекты: фабричные здания, машины и т.д. и представляла собой для капиталиста нечто материально осязаемое, к всемерному возрастанию чего он стремился. Но в ходе эволюции капитализма эти вещественные объекты заменялись бумажными акциями, материальная субстанция собственности испарилась, ее видимая и осязаемая реальность исчезла, а вместе с тем оказался подорванным и буржуазный мотив прибыли. Во-вторых, в том же направлении действует дезинтеграция буржуазной семьи, выражающаяся в увеличении бездетных браков и разводов. Тем самым, заявлял Й. Шумпетер, подрывается главный источник буржуазного мотива прибыли - забота о семье; у капиталиста уменьшается стремление наживать, сберегать, инвестировать [11].

Такова в основных чертах теория «саморазрушения», трансформации капиталистической системы, созданная Й. Шумпетером.

Безусловно, с позиции состояния капиталистической системы хозяйства конца XX века, положения Й. Шумпетера о «саморазрушении» системы не выдержали исторического испытания. Капиталистическая система, как было сказано ранее, существует в виде различных моделей смешанной, социальноориентированной, либеральной экономики, в целом - это развитая экономика, идущая по пути постиндустриального развития. Это было, по существу, «созидательное саморазрушение» без перехода к социализму.

Вместе с тем, теория Й. Шумпетера, по нашему мнению, имеет определенное значение для трансформации постсоциалистического общества и определения закономерностей переходной экономики, совершающей обратное движение - «вперед к капитализму - к смешанной социально-экономической системе» [12], но прежде всего - к коммерческому обществу.

Аналогия с теорией трансформации капитализма усматривается в связи с ролью предпринимательства и предпринимателя, с понятиями собственности и ее форм, проблемами управления. Однако, если процесс «саморазрушения» капитализма идет, по мнению Й. Шумпетера, от успехов в развитии производительных сил, которые подорвут те социальные институты, которые его охраняют, то, как можно констатировать, процесс трансформации, происходящий в постсоциалистических странах, идет от неудач, неэффективности экономики, потери преимуществ в мире перед капитализмом, ушедшим далеко вперед как в области научно-технической, так и в социально-экономической: в благосостоянии, в социальных гарантиях, в уровне образования населения. Это не созидательное саморазрушение, а его полное крушение.

Полярной альтернативой частному капитализму является командная экономика - социализм. Эту систему характеризует общественная собственность практически на все материальных ресурсы и коллективное принятие экономических решений посредством централизованного экономического планирования, все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства принимаются центральным плановым органом.

Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Соотношение в национальном продукте средств производства и средств потребления устанавливается централизованно, так же, как и распределение потребительских товаров между населением страны. Существование этой системы привело к возникновению «экономического чуда» – экономики дефицита, причем не временного, а постоянного. Я. Корнай отметил, что здесь речь идет не о кризисе, а о нормальном состоянии социалистической экономики [13]. Превращение цены в централизованно планируемую, определяемую еще до появления товара, означает, что механизм саморегулирования, присущий рыночной экономике был полностью отключен [14].

В современной экономической литературе можно считать общепризнанным тезис о том, что саморегулирующийся рынок и высокая степень инструментализма ныне невозможны, а следовательно, первые две рассмотренные нами модели, относятся к области утопии [15]. Ученые высказывают мнение о том, что если бы действительно удалось достичь идеального типа высокой рыночности или высокого инструментализма, результат был бы разрушительным.

Как было сказано ранее, для каждой системы характерны свои национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются своеобразием истории, социальными и национальными условиями. Изучение этих моделей имеет практическое значение для разработки модели развития России. При этом речь идет не о копировании чужого опыта, а о творческом его использовании с учетом конкретных условий, сложившихся в нашей стране в результате всех перестроечных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. - М., 1998. - С. 12-14.
2. Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. - М., 1998. - С. 12.
3. Экономика. - М., 1997. - С. 15.
4. Курс экономической теории. - М., 1994. - С. 66.
5. Legacy of Karl Polany. Market, State and Society at the End of the Twentieth Century.-L.1991.-P.120.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - М. 1992. Т. 1. - С. 47.
7. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. - М., 1986. - С.167.
8. Schumpeter J. Postwar Economic Problems.-N.Y., 1943. -P. 113.
9. Брегель Э.Я. Критика буржуазных учений об экономической системе современного капитализма. - М., 1972. - С. 8-10.
10. Schumpeter J. Business cycles. N.Y. 1999, P. 170.
11. Предпринимательство в конце XX в. - М-, 1992. - С. 61.
12. Timbergen J. Do Communis and Free Economics Show a Convergens Pattern? - Soviet Studies, 1961, vol. XII. - P.333-341.
13. Корнай Я. Путь к свободной экономике. - М., 1990. - С. 12.
14. Бункина М.К. Экономика. - М., 1992. - С. 19.
15. Чибриков Г. Трактовки модели экономического развития и ее элементов//РЭЖ, 1995, №2.-С.76.

Жураховская И.М.,
Московский государственный
областной университет

Пророков А.Н.,
Московское экономическое общество

СУБЪЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В РОССИИ

Аннотация. По мнению авторов, проблемы, связанные с развитием инновационной деятельности, должны решаться во взаимодействии основных экономических субъектов: государства, предпринимателей, конкретного человека. Однако в настоящее время отсутствует ясная социально-экономическая и политическая программа, способная объединить интересы всех трех сторон. Мотивы и стимулы поведения каждого субъекта противоречивы и не предполагают их заинтересованности в инновациях.

Ключевые слова: Субъекты, хозяйственная деятельность, инновационное развитие, экономические субъекты, научно-исследовательская сфера

Subjects of economic activity and innovative development in Russia

Irina Zhurakhovskaya

Prorokov Andrey

Abstract. According to the author's opinions, the problems connected with the development of innovative activity should be solved by means of cooperation of the main economical subjects. These main subjects are: state, businessmen, concrete persons.

But at the present day there is no clear and exact socioeconomic and political program, which could combine interests of all sides. Reasons and stimulants of the behavior of each subject are very contradictive and do not consider their interest to the innovations.

Key words: Subjects, economic activity, innovative development, economic subjects, research sphere

По общему мнению, ведущие страны мира уже прошли постиндустриальный этап развития и вступили в стадию информационного общества. О том, что представляет собой эта новая эпоха общественного бытия, известно достаточно приблизительно. Предполагается, что для выхода на новый виток человеческого прогресса нужно пройти и индустриальную стадию, и постиндустриальную. Не совсем, правда, ясно, как будут в новой эпохе обеспечиваться низменные бытовые потребности индивидуума; хочется надеяться, что новейшие информационные и коммуникационные технологии займутся производством обуви, одежды, всякой повседневной штучной мелочевки на каком-то ином технологическом и производственном уровне. Но для нас, россиян, это пока далекая перспектива, так как не понятно, на какой стадии развития находимся мы.

В настоящее время в стране провозглашена идея инновационного развития. В общем виде под инновацией понимаются достижения науки и техники, воплощенные в новые технологии, средства коммуникации, промышленные образцы новой техники, новые методы технического и организационного управления и пр., запланированные предприятиями и организациями, органами управления к внедрению в производство и социальную сферу. К инновации относятся новые продукты, науко-

емкие технологические процессы, модификации продуктов, новые услуги. В целом вряд ли кто-нибудь найдет возражение против такого целеполагания всей социально-экономической политики. Надо отметить, что сама по себе эта идея как стержень государственной политики не нова, но при этом не может быть охарактеризована как старая или не актуальная. В СССР в 70-80-х гг. прошлого столетия в качестве приоритета хозяйственного развития ставился научно-технический прогресс, лежащий в основе инновационности как таковой. И никто ни тогда, ни сейчас не только не возражает, но и обеими руками «за» такое направление развития.

Однако за истекшие тридцать с лишним лет с внедрением научно-технических достижений в российскую промышленность, мягко говоря, не все гладко, особенно последние пятнадцать лет.

В лингвистике инновация обозначает новообразование. Значит, нужно создавать что-то новое. Создание нового предполагает творческий, изобретательский подход к решению существующих проблем, которые, может быть, и решаются сейчас, но по старинке. Творческое начало само по себе заложено в основе человеческой деятельности с момента возникновения homo sapiens и в каждом индивидууме с момента рождения. Наглядным подтверждением этому служит вся история человеческой цивилизации и степень качественных и количественных преобразований, совершенных людьми за прошедшие тысячелетия.

Однако направления новообразований в значительной мере зависят от того самого вектора человеческой энергетики, о котором часто упоминает в своих выступлениях сатирик М.Задорнов. России в целом и каждому нашему соотечественнику творческой жилки не занимать. Все последние пятнадцать лет вся страна от мала до велика, от простого гражданина до руководителя высшего уровня управления, непрерывно занимается «инновационной» деятельностью. Мы непрерывно занимаемся творческим созиданием. Такого количества инноваций во всех сферах человеческой деятельности и во всех социальных слоях Россия не видела, наверное, с двадцатых годов прошлого века. Особенно поражают масштабом и количеством инновации в социально-экономической сфере. Изобретения в области конструирования экономических геометрических фигур, от пирамид до многомерных сооружений, сложнейших организационных схем, множественности входов и выходов из них, реактивов для личностной внешней и внутренней мимикрии; многообразие замысловатых форм и методов просвечивания человеческих душ и карманов, современнейшие механизмы для мгновенного удовлетворения любых амбициозных и карьерных потребностей, аппараты для уплотнения и формирования общественного мнения и т.д., и т.п. Каких только изобретений не было разработано и внедрено за это время в нашу жизнь. Некоторые из них не уникальны, были просто помыты, очищены и упакованы в свежую тару, что-то было модернизировано, но многие имели все признаки инновации.

Процесс шел и идет непрерывно, творчество и изобретательность граждан не знают предела, но ... подвел вектор. Заданность направления изменений — «каждый сам за себя», на 180° развернутого по сравнению с прежним — «раньше думай о Родине, а потом о себе», не позволяет определить одного и главного курса движения всей популяции (нации) в целом. А ведь известно, что основой устойчивости существования биологического вида является не отдельная особь, а популяция.

Исходно заданный новый лозунг предопределил и разобщенность общества, и разнонаправленность интересов и устремлений, и невозможность объединения усилий для движения в каком-либо одном направлении. Под базис экономических

преобразований не подведена осмысленная и понятная всем объединяющая идеологическая надстройка.

Любая инновационная деятельность начинается сугубо индивидуально, можно сказать, в интимной обстановке. Идея появляется у одного, и уже в дальнейшем, на последующих стадиях ее жизни, появляются единомышленники, коллективы и общественные силы, обеспечивающие доработку, внедрение, реализацию и пропаганду идеи, продукта.

Но жизнь не стоит на месте, и жить надо и человеку, и стране. Инновации нужны как воздух, слишком много внешних, да и внутренних угроз существуют для государства в современном мире. Каким же образом инициировать инновационное движение, на кого опереться и кому поручить? Экономическая структура общества включает три основных хозяйствующих субъекта: домохозяйство или потребитель (т.е. каждый из нас), предприятие и государство. Логично предположить, что инновационность должна иметь соответствующие уровни ответственности.

Государство создает условия для стимулирования инноваций, обеспечивая соответствующую общественную атмосферу, направляя в данную сферу бюджетные средства, конструирует инфраструктурный и структурный механизм реализации инноваций.

Посредством своих управляющих органов государство внедряет управленческие инновации в сфере своей компетенции, обеспечивая совершенствование и повышение эффективности своей деятельности, что может выражаться, например, в сокращении численности аппарата государственных органов и, соответственно, сокращении издержек на его содержание. По статистическим данным, за период с 2000 г. среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности в государственном управлении увеличилась на полмиллиона человек (возросло число занятых почти во всех видах экономической деятельности за счет уменьшения числа занятых в сельском хозяйстве и обрабатывающих производствах).

Для внедрения любых инноваций нужна соответствующая техническая база. За время капиталистических реформ оставшаяся технологическая база машиностроения производит порядка 50% объема выпуска машин и оборудования от уровня 1990 г., износ основных фондов в промышленности превышает те же 50%. Нужны инвестиции в основной капитал. Бюджетные средства, направляемые в основной капитал, постоянно растут, правда, в структуре инвестиций по источникам финансирования даже с учетом повышательной тенденции за последние годы стабильно занимают порядка 20% от общего объема инвестиций в основной капитал. В этом, наверное, нет ничего страшного — пусть научно-технические достижения внедряют наши предприниматели. Государству надо думать на перспективу, зреть, что называется, в корень и направить усилия на сектор, где эти новшества создаются, — НИ-ОКР. Однако в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности доля на научные исследования и разработки с 2002 г. снизилась с 0,7% от общего объема инвестиций до 0,5% в настоящее время.

Кто, как не наши новые предприниматели, должны были бы быть заинтересованы в использовании различных новшеств. Именно на инновациях выросло могущество Соединенных Штатов. Такие имена, ассоциирующиеся с успешным предпринимательством и финансовым могуществом, как Рокфеллер, Форд, Гейтс и др., в основе своего развития имели именно инновационный продукт, что, наряду с удовлетворением потребителя, позволило и им неплохо заработать (когда, например, на

основании антitrustовского законодательства в США было возбуждено дело против Рокфеллера, выяснилось, что цены на его продукцию ниже, чем у конкурентов). Использование ноу-хау дает все возможные преимущества для конкурентной борьбы за счет снижения издержек, увеличения спроса, производительности. Но это в условиях, если есть конкуренция, ну и заинтересованность самого бизнесмена.

Много было патетики, когда говорили о том, что собственник — это рачительный хозяин, который будет заботиться о своем деле, что «невидимая рука» рынка сама сбалансирует спрос и предложение. На самом деле современные представители российского бизнеса, получившие собственность даром, а не возвращающие его в течение нескольких десятилетий, как западные бизнесмены, не выглядят хозяевами, заинтересованными в долгосрочном перспективном развитии дела. Их цель — короткие и большие деньги. И если раньше как пример плохого хозяйствования государства приводили разработанный в СССР метод непрерывной разливки стали, мгновенно перенятый за рубежом, но не получивший достаточного развития в отечестве, то сейчас достаточно посмотреть на технологии ведущей российской отрасли — строительства, использующей панельные технологии более чем полувекковой давности. Приходится констатировать, что отсутствие здоровой конкурентной среды губительно сказывается на внедрении достижений науки и техники. Гораздо спокойнее делать деньги из воздуха на фондовом рынке или покупать готовое оборудование и целые заводы за рубежом, нимало не волнуясь о том, что это уже пройденная там ступень.

Долго уповали на иностранного инвестора. В некоторых кругах искренне верят, что за граница поможет нам обновить основные фонды национальной промышленности, которая уже даже не в состоянии потреблять инновации в силу технологической отсталости, и обеспечить конкурентоспособность нашей продукции.

И инвестор идет, не так как в Китай, но идет. За последние пять лет объем иностранных инвестиций увеличился в четыре раза: с 29,6 млрд долл. в 2003 г. до 120,9 млрд долл. в 2007 г. Однако структура этих инвестиций по видам экономической деятельности наглядно иллюстрирует интересы инвесторов (наиболее весомые статьи инвестиций): добыча топливно-энергетических полезных ископаемых — 14,1%, производство кокса и нефтепродуктов — 7,2%, металлургическое производство — 6,8%, операции с недвижимым имуществом — 10,9%, финансовая деятельность — 8,5%, связь — 8,5%. Ну и 23,7% — оптовая и розничная торговля. На производство машин и оборудования направляется 1% от всего объема иностранных инвестиций, на научные исследования и разработки — 0,1%. Весьма показательная статистика.

Как уже отмечалось выше, творчество исходно заложено в человеке с рождения. Родителем инноваций является конкретный индивидуум. Значит, надо обратить внимание на человеческий потенциал. Смекалкой русский человек никогда не был обделен. Все рассуждения западных и местных прозападных пропагандистов о лени, пьянстве, инертности и неприспособленности ко всякого рода труду — не более чем виртуальный миф. Нация, освоившая почти одну пятую часть суши (включая Среднюю Азию, западное побережье Северной Америки, Аляску и пр.) и создавшая мощное государство, не вывозя рабов с других континентов, не уничтожая коренное население, не высасывая соки из колоний, не подходит под такую характеристику.

Потенциал, который надо активизировать, присутствует. Высокий уровень образования признали на западе де-факто, что подтверждено востребованностью отечественных специалистов (по статистике, в течение десяти лет в конце прошлого и начале нынешнего века из России ежегодно выезжало порядка 110 тыс. специалис-

тов в страны с развитой экономикой), и не признали де-юре (чтобы меньше платить). Надо отметить, что сейчас этот поток стал пожиже, и не потому, что в стране выросли зарплаты в научно-исследовательской сфере, а потому, что заканчиваются те самые квалифицированные специалисты с классическим советским образованием. Новый подход к образованию у молодого поколения связан не с получением знаний и дальнейшим самосовершенствованием, а с получением диплома как мандата для допуска к возможной работе. Такая трансформация с системой образования в США начала происходить уже в 70-х годах двадцатого века, о ней пишет в своей популярной книге «Закат Америки» Д.Джекобс.

Этот вопрос вплотную связан с вектором направленности человеческого потенциала. Изменилась идеология, изменились критерии социальной значимости различных видов труда, изменились показатели результатов человеческой деятельности.

По данным Росстата, почти вдвое по сравнению с 1992 г. сократилась численность персонала, занятого исследованиями и разработками. Неуклонно сокращается число созданных и использованных передовых технологий, при этом расходы федерального бюджета на фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу номинально растут, однако с 2000 г. по отношению к ВВП остаются на уровне 0,3% (1,8% к расходам федерального бюджета). Обнадешивает, что количество выдаваемых патентов отечественным заявителям в последние годы держится на стабильном уровне — примерно 20 тыс. в год. При этом число созданных передовых производственных технологий имеет тенденцию к сокращению.

Можно сделать вывод, что на трех уровнях инновационной деятельности (человек — предприятие — государство) нет согласованных интересов в сфере инноваций. Высшее руководство осознает неотложность проблемы. Органы государственного управления (то, что называется чиновничеством) инертны и по своему установленному вектору рассматривают должностное кресло как мандат на кормление, а не как место выполнения государственных обязанностей. Крупный бизнес не заинтересован в новых технологиях, так как сыт, и заинтересован только в стабильности, извлечении монопольной сверхприбыли и активности в финансовой сфере, а не в реальном производстве. Трудно представить ведущие автомобилестроительные и нефтяные концерны в роли разработчиков альтернативных машин на бензине новых видов транспорта. Средний и мелкий бизнес как серьезная экономическая сила еще не сформировался, большая часть населения озабочена не творчеством и прогрессом, а элементарным выживанием.

Задачи декларированы правильно, первые шаги на государственном уровне делаются, но нужен объединяющий вектор, нужны уже забытая национальная идея, политическая и социальная стабильность и национальный прагматизм, общественная оценка значимости инновационной деятельности, подкрепленная материальным признанием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в цифрах 2007: Крат. стат. сб./Росстат — М., 2007.
2. Джекобс Д. Закат Америки. Впереди Средневековья. Пер. с англ. — М.: Европа, 2007.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ (НА ПРИМЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ)

Аннотация. Статья посвящена анализу трансформации системы управления охраной здоровья населения в СССР, и в России переходного периода 1992-2002 гг. Особое внимание уделяется роли национального проекта «Здоровье» в трансформации социальной сферы и методам достижения стабилизации населения страны и повышения продолжительности жизни населения.

Ключевые слова: Трансформация, социальная сфера, система управления охраной, национальный проект, расходы, здравоохранение

Abstract. Clause is devoted to the analysis of transformation of a control system of public health care in the USSR, a transition period 1992-2002. The special attention is given a role of the national project "Health" in transformation of social sphere and to methods of achievement of stabilization of the population of the country and increase of life expectancy of the population.

Key words: Transformation, social sphere, control system guard, national project, charges, health protection

В СССР функционировала централизованная схема госбюджетного здравоохранения. Она определяла конкретные формы организации медицинской помощи в каждом регионе и оценивала уровень охраны здоровья по показателям обеспеченности врачами и другим медицинским персоналом, мощности коечного фонда, бюджета здравоохранения, госпитализационной активности, частоте обращений, которые характеризуют технико-экономический потенциал здравоохранения, но не раскрывают социально-экономическую результативность его функционирования. Централизация финансирования госбюджетного здравоохранения создала монополию покупателя на рынке медицинской помощи и услуг и тип организации охраны здоровья, который недостаточно формирует заинтересованность населения в высоком уровне своего здоровья, а также социально-экономических условиях здорового образа жизни.

Развитие здравоохранения, положительно влияя на уровень здоровья людей, выступает в качестве одного из факторов экономического роста.

Академик С.Г. Струмилин, сопоставляя смертность дореволюционных лет с фактическим уровнем, сложившимся в 60-е гг., подсчитал, что только за счет снижения смертности в стране было сохранено в 1940 г. до 2,3 млн. жизней, в 1965 г. — не менее 5,2 млн., а всего за 25 лет — до 97 млн. человеко-лет жизни граждан всех возрастов, в том числе 94 млн. человеко-лет в трудоспособном возрасте. Этот выигрыш в живой рабочей силе он поставил в заслугу здравоохранению. За счет снижения смертности за один лишь 1964 г. сохранена жизнь до 5 млн. трудящихся, которые, будучи заняты в производстве, создали национальный доход в среднем 2470 руб. на человека, а всего — 12,3 млрд руб., при общем объеме расходов на здравоохранение в том же году — 5,6 млрд руб. Таким образом, на 100 руб. затрат на здравоохранение приходилось до 220 руб. национального дохода [1].

Наше исследование расходов на государственное здравоохранение [2] показало, что

публикуемые статистические данные не полностью охватывали затраты, фактически осуществленные на организацию медицинского обслуживания населения. Они не включали расходы на проведение отдельных мероприятий по охране здоровья работников и членов их семей, осуществляемые из фондов социального развития, которые образовывались госпредприятиями за счет отчислений от прибыли. Отчисления из фондов социального развития в части, направляемой на мероприятия по медицинскому обслуживанию, на оздоровительную и спортивную работу. Расчеты показали, что 45% всех расходов промышленных предприятий на социально-культурные мероприятия производились по направлениям использования общественных фондов потребления, из них третья часть — на медицинское обслуживание, оздоровительную и спортивную работу.

Соответственно пропорциям, образующимся на промышленных предприятиях, можно подсчитать примерную величину расходов на медицинское обслуживание и оздоровительную работу из средств фондов социального развития. По состоянию на 1988 г., например, она составила более 1750 млн. руб. Таким образом, общая сумма расходов на здравоохранение из государственного бюджета, фондов социального развития государственных предприятий и других источников составляла в 1960—1990 гг. около 5% ВВП.

Величина расходов на здравоохранение в эти годы может быть определена с учетом сопряженных и косвенных затрат. Сопряженными являлись расходы, осуществленные для здравоохранения в других отраслях:

- подготовка медицинских кадров (отрасль «просвещение»);
- осуществление научных медицинских исследований («наука и научное обслуживание»);
- медицинская промышленность;
- строительство объектов здравоохранения;
- производство приборов и изделий медицинского и оздоровительного назначения и т.д.

На здравоохранение «работали» более 6% научных работников страны, 7,3% работников системы высшего и 12,1% среднего специального образования, около 2,6% занятых в капитальном строительстве и т.д. С учетом этих сопряженных затрат, в среднем в 1960—1990 гг. затраты на охрану здоровья составляли не менее 7% ВВП.

В условиях централизованной административной системы государственные учреждения здравоохранения не имели прямых стимулов, кроме профессиональной этики, строго оценивать качество и эффективность лечения. Лечебные учреждения были слабо заинтересованы в снижении затрат на лечение больных и более эффективном использовании ресурсов.

Положение с обеспечением медицинской техникой лечебно-профилактических учреждений и других потребителей систематически оставалось неудовлетворительным. Так, потребность Минздрава СССР в 1987 г. была обеспечена лишь на 61%: при заявке Минздрава СССР в сумме 1059,4 млн. рублей, фонды фактически были выделены на сумму 646,6 млн. рублей.

Такая степень удовлетворения потребности учреждений здравоохранения была связана прежде всего с тем, что задания на строительство новых, расширение действующих предприятий систематически не выполнялись. В связи с этим многие образцы изделий медицинской техники, разрешенные к применению в медицинской практике, долго не осваивались в серийном производстве.

Система здравоохранения нуждалась в переходе к более интенсивной технологии оказания медицинской помощи, опирающейся на индустриальную базу — меди-

цинскую промышленность, аптечное и транспортное обслуживание, высокий научный уровень медицинских кадров и т.д. Однако постоянным для нашей страны было глубокое противоречие между степенью научной освоенности здравоохранения и возможностями ресурсного обеспечения практики здравоохранения. Истощенность резервов охраны здоровья населения на базе функционирования централизованной системы здравоохранения средней сложности потребовала качественных преобразований.

Реформирование государственного здравоохранения привело к коммерциализации медицинского обслуживания в сочетании с усилением социального напряжения в медицинских коллективах. Вместе с тем развитие рыночных отношений в сфере здравоохранения существенно изменило экономическую ситуацию в отрасли:

- 1) формируется конкретная среда;
- 2) рыночные инструменты перераспределения ресурсов и накопления средств здравоохранения становятся более эффективными;
- 3) исчез тотальный дефицит лекарственных средств, медицинской техники и высоких медицинских технологий;
- 4) централизованное директивное планирование здравоохранения заменяется разработкой государственной политики в области охраны здоровья;
- 5) распределение финансовых ресурсов осуществляется с учетом региональных особенностей и интересов;
- 6) более рациональное разделение функций федеральных и региональных органов здравоохранения и обязательного медицинского страхования усилило децентрализацию управления отраслью;
- 7) развились медико-экономическая стандартизация, сертификация, лицензирование и аккредитация лечебно-профилактической и лекарственной помощи населению;
- 8) сформировалась многоканальная система финансирования здравоохранения за счет средств федерального, региональных, местных и семейных бюджетов, фондов обязательного медицинского и социального страхования;
- 9) создана сеть негосударственных лечебно-профилактических и страховых организаций здравоохранения, общественных медицинских объединений и фондов.

Для анализа доли расходов на здравоохранение в переходной экономике представлена статистика с 1999 до 2003 года, поскольку в докладе Всемирной организации здравоохранения «Working together for health» за 2006 год представлены данные за такой период. Для анализа взяты данные Всемирной организации здравоохранения потому, что они позволяют продемонстрировать обеспечение ресурсами системы здравоохранения России в сравнении с другими странами.

В таблице представлены страны с разными преимущественными источниками финансирования (Великобритания, США, Германия), Франция — в качестве страны с наиболее развитой и успешной системой здравоохранения, и Россия.

Табл. 1.

Доля расходов на здравоохранение в ВВП [3]

Страна	Доля расходов на здравоохранения в ВВП, в %				
	1999	2000	2001	2002	2003
Германия	10,6	10,6	10,8	10,9	11,1
Франция	9,3	9,3	9,4	9,7	10,1
Россия	5,6	5,8	5,7	5,9	5,6

Великобритания	7,2	7,3	7,5	7,7	8
США	13,3	13,3	14	14,7	15,2

В сравнении с вышеприведенными расчетами по СССР, на здравоохранение в России тратится меньше средств (см. Табл. 1), даже с учетом того, что данные представлены не по паритету покупательной способности, а в % от ВВП каждой конкретной страны, где необходимо учитывать и разницу в ценах, и разницу в доходах.

Недостаточность финансирования государством мер по охране и восстановлению здоровья населения Российской Федерации сочеталась с убылью населения. По данным за 2005 год в стране наблюдается низкий уровень рождаемости (10,5 случая на 1000 населения), высокий уровень общей смертности (16 случаев из 1000 населения), и ежегодно регистрировалось более 200 млн. различных заболеваний.

На решение этих основных проблем, а также преодоление нехватки медицинских кадров, недостатка высокотехнологичной медицинской помощи, несоблюдения профилактики заболеваний, высокого износа зданий, сооружений и медицинского оборудования нацелен национальный проект «Здоровье».

Финансовые ресурсы для реализации проекта предоставлены федеральным бюджетом, федеральным фондом обязательного медицинского страхования и фондом социального страхования. Таким образом, никаких принципиально новых источников финансовых средств для здравоохранения не появилось, средства перераспределяются по другой статье, не просто на нужды здравоохранения, а в качестве целевых ресурсов по реализации национального проекта.

Национальный проект «Здоровье» включает:

1. снижение показателей смертностей и инвалидности населения Российской Федерации за счет повышения доступности и качества медицинской помощи;
2. приближение отечественного здравоохранения к европейским стандартам оказания медицинской помощи населению;
3. укрепление позиций России на внутреннем и международном рынке медицинских услуг и медицинских технологий;
4. улучшение качества жизни больных, нуждающихся в высокотехнологичной медицинской помощи;
5. решение социальных проблем в части медицинского обеспечения граждан, нуждающихся в государственной социальной поддержке;
6. снижение экономических потерь за счет восстановления трудового потенциала, уменьшения финансовых затрат на выплаты пенсий по инвалидности, пособий по временной нетрудоспособности.

В рамках проекта за 2007 год 150 тыс. медицинских работников, из них 70 тыс. врачей и 79 тыс. медицинских сестер, получали дополнительные денежные выплаты. Более 2 тысяч новых медицинских работников поступили на работу в скорую медицинскую помощь и более 1,5 тысяч – в фельдшерско-акушерские пункты.

По итогам проведенных Росздравом конкурсов реализованы контракты на поставку диагностического и другого медицинского оборудования на общую сумму более 30 млрд. руб., из которых более 50% составляет отечественное оборудование.

За счет поставок отечественных предприятий обновлено около 70% санитарного автотранспорта, в результате время ожидания населением скорой медицинской помощи достигнет нормативной величины – 20 минут.

Вместе с тем для борьбы с нехваткой кадровых ресурсов недостаточно повышения квалификации уже имеющегося медицинского персонала и увеличения за-

работной платы врачам и медсестрам, необходимо повысить заработную плату по отрасли в целом, чтобы сделать её привлекательной для молодых специалистов. Дополнительные финансовые средства должны выделяться не только на медицинских работников, но также и на административных и вспомогательных работников, деятельность которых имеет большое значение для функционирования здравоохранения, когда усиливается конкуренция между медицинскими учреждениями.

Надо повысить заинтересованность работников заниматься медицинской практикой не только в крупных городах, но и в сельских и неблагоприятных районах, сделать достаточной заработную плату и обеспечить карьерный рост.

Необходимо доработать Закон «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации», поскольку в нем обозначен только плательщик взносов на страхование неработающих граждан, но не определен размер взносов, не расписан механизм уплаты, не обозначена мера ответственности за неуплату этих взносов, что приводит к заниженному финансированию учреждений здравоохранения, и в связи с этим часто не соблюдается объем гарантированной медицинской помощи, например, по обеспечению социальноуязвимой группы населения бесплатными лекарствами, поскольку у поликлиник и больниц просто не хватает ресурсов для их закупки, и пациент вынужден покупать их в аптеке за свой счет. При этом значительные финансовые средства идут на содержание фондов и страховых компаний.

Современный этап инновационного развития экономики предполагает изучение ценности здоровья населения и экономической результативности инвестирования в его укрепление. Высокий уровень охраны здоровья населения — необходимое условие для стабильного экономического роста, поэтому сфера здравоохранения занимает в инновационной экономике все более видное и значимое место. Рассмотрение уровня охраны здоровья населения как экономической категории предполагает экономическую оценку здоровой человеческой жизни, здоровья участников процесса производства, распределения и потребления материальных и духовных благ, медицинской помощи с учетом её сложности, лекарственного, медико-технического обеспечения и так далее. Для ускорения накопления «человеческого капитала» необходим эффективный экономический механизм, обеспечивающий необходимый уровень охраны здоровья населения путем профилактики заболеваний, медицинской помощи, улучшения условий труда, жизни и питания, экологической безопасности и т.п., а также способствующий проявлению каждым человеком на основе личной заинтересованности своих потенциальных возможностей в полезной деятельности. Обеспечение роста уровня охраны здоровья населения возможно лишь на основе современной сервисной технологии охраны здоровья, характеризующейся усилением интеграции индустриального комплекса, социальной помощи и страхования с медицинскими услугами, т.е. созданием медико-индустриального и медико-социального комплексов. Эффективное функционирование этих комплексов позволит приблизиться к запланированной Национальным проектом «Здоровье» стабилизации населения страны на уровне 143 млн. человек. Это поможет и довести среднюю продолжительность жизни в России до 75 лет, а смертность сократить в 1,5 раза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Струмилин С.Г. О народнохозяйственной эффективности здравоохранения // Экономические науки. 1966. №5. С.4-16.
2. Бояринцев Б.И. Организационно-экономический механизм здравоохранения: Дис. на соиск. уч. ст. д.э.н. М., 1993. С.34.
3. «Working together for health», доклад ВОЗ, 2006 г.

Мусарский М.М.,
Московский институт
открытого образования

Мусарский А.М.,
РУДН

НОВЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В настоящее время повсеместно признано, что наиболее предпочтительным методом распределением ресурсов на образование является схема «деньги следуют за учащимися», то есть финансирование на основе спроса. Она часто называется «подушевым распределением средств» или «нормативно-бюджетным финансированием».

Ключевые слова: Модели, финансирование системы, общее образование, схема, подходы, бюджет, федеральные законы, формирование

NEW MODELS OF FINANCING OF SYSTEM OF THE GENERAL EDUCATION

Abstract. Now it is everywhere recognized, that the most preferable method distribution of resources to education is the scheme “money follow pupils” that is financing on the basis of demand. It often refers to “per capita distribution of means” or “normatively budgetary financing”.

Key words: Models, financing of the system, universal education, chart, approaches, budget, federal laws, forming

Смена условий жизни в стране потребовала адаптировать не только содержание образования на всех уровнях, но и его организационное и финансовое устройство. В противном случае нельзя рассчитывать на смену качества образования и рост его доступности.

Предложенные цели задают последовательность подходов — на первом этапе необходимо ввести новый организационно-финансовый механизм функционирования системы образования на всех уровнях ее организации. Затем необходимо привести структуру системы образования в соответствие с задачами, которые поставлены перед ней, наконец, изменить содержание и технологии обучения. Именно такая последовательность позволит каждым предыдущим шагом провоцировать последующий, опирать его на результаты достигнутых изменений. Он должен вызывать в недрах предшествующего этапа развития образовательной системы.

Организация образовательной системы, приведенная выше, принципиально иная, ее эффективная деятельность требует адекватной организации управления. Нельзя, сменив принципы деятельности отрасли, не изменить принципы управления ею.

В настоящее время почти повсеместно признано, что наиболее предпочтительным методом распределением ресурсов на образование является схема «деньги следуют за учащимися», то есть финансирование на основе спроса. Она часто называется «подушевым распределением средств» или «нормативно-бюджетным финансированием». Она означает, что объем финансирования прежде всего зависит от числа учащихся. Другими словами, количество выделяемых средств соответствует потребностям учебного заведения для обеспечения должного качества образования

каждого учащегося. Термин «подушное финансирование» является несколько неточным, т. к. обычно подразумевает, что финансирование осуществляется из расчета на душу населения страны. В сфере образования же «подушное финансирование» означает распределение ресурсов в расчете на одного учащегося и в данной работе используется именно в этом значении.

Основная проблема при переходе на подушную схему финансирования заключается в разработке оптимальной схемы, которая бы в полной мере отвечала критериям эффективности и справедливости.

Одним из важнейших направлений совершенствования организационно-экономического механизма функционирования образовательных организаций является использование различных моделей бюджетного финансирования. В настоящее время в практике применяется две основных модели финансирования: сметное финансирование и нормативное финансирование. Они во многом идентичны, имеют общую исходную базу для расчетов объема бюджетного финансирования и обладают рядом существенных различий, требующих учета в практической реализации. Кроме того, нормативное финансирование образования характеризуется наличием различных подходов к формированию нормативов и требует разработки различных моделей встраивания в действующий бюджетный процесс.

Существующая в настоящее время методическая база планирования финансирования образования в значительной мере основана на подходах, сформированных для условий централизованной плановой экономики и не учитывающих особенности нормативного финансирования, а также современные условия бюджетного финансирования образования.

На стадии формирования подходов к организации бюджетного финансирования образовательных организаций необходимо определить эти последствия, оценить степень их влияния на общее положение в системе образования, а также разработать подходы для минимизации возможного отрицательного воздействия на доступность и качество образования.

Решение этих проблем может быть получено в результате проведения исследований и разработок в области опытной апробации новых моделей финансирования образовательных организаций и оценки на этой основе социально-экономических и финансовых последствий применения этих моделей.

В системе общего образования переход на нормативно-подушное финансирование позволил бы обеспечить в результате эффективного использования бюджетных ресурсов до 10% относительной экономии бюджетных средств (до 30 млрд. руб.) в силу увеличения прозрачности финансовых потоков и их рационализации.

Закон РФ «Об образовании» гарантирует гражданам общедоступное и бесплатное образование в пределах государственного образовательного стандарта, а также устанавливает принцип финансирования образовательных учреждений на основе государственных и местных нормативов финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося, воспитанника по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения (ст.5, п.3, ст. 41 п. 2 и п.4).

Нормативный метод финансирования в образовании, т.е. «деньги следуют за учеником», предполагает определение объемов бюджетных ассигнований, выделяемых образовательным учреждением в размере, установленном на основе специальных показателей (контингент учащихся, количество учебных часов и т.п.), и рассчитанных на одного учащегося.

В современном федеральном законодательстве отсутствует термин «подушное

финансирование», в связи с чем практический переход на такую методику расчета представляется достаточно сложным, на том основании, что бюджетные ассигнования можно планировать только по закону. Однако пункт 2 статьи 41 Федерального закона «Об образовании» установил, что финансирование образовательного учреждения должно осуществляться на основе нормативов финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося, а это практически тождественно термину «подушевое финансирование».

С принятием нового законодательства, связанного с изменением принципов разграничения бюджетных полномочий и реформой административной системы, меняется и представление о бюджетных нормативах финансирования в образовании. Федеральным законом РФ от 07.07.03 № 123-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части, касающейся финансирования общеобразовательных учреждений» вносится дополнение в статьи 28, 29 и 31 Закона «Об образовании». Законом вводится новый порядок, при котором финансовое обеспечение государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного общего образования в муниципальных образовательных учреждениях должно идти путем выделения целевых субвенций местным бюджетам в размере, необходимом для реализации государственного стандарта общего образования. Субвенции должны выделяться в соответствии с утвержденными законами субъектов РФ нормативами расходов на реализацию государственного стандарта общего образования.

Этот же порядок подтверждается Федеральным законом от 04.07.03 № 95-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации». В статье 26.3 (подп. 13 п. 2) данного закона определено, что к полномочиям субъектов РФ относится, в частности, выделение субвенции местным бюджетам для обеспечения «реализации «основных общеобразовательных программ».

Суть предлагаемых изменений в законодательстве состоит в том, что предоставление общего образования – полномочие субъекта федерации, которое исполняется местным уровнем. Для реализации этого полномочия муниципальному уровню передаются финансовые средства в виде субвенций, достаточных для «реализации государственного стандарта общего образования на уровне не ниже федеральных нормативов» (в редакции закона №123-ФЗ) или достаточных для реализации основных общеобразовательных программ» (в редакции закона № 95-ФЗ).

Принципиально новым, с точки зрения нормативов бюджетного финансирования, является то, что закон требует, чтобы законодательство субъекта Российской Федерации, предусматривающее предоставление местным бюджетам субвенций из регионального фонда компенсаций, должно содержать **порядок расчета нормативов** для определения общего объема субвенций на исполнение соответствующих расходных обязательств муниципальных образований. Так как субвенция должна обеспечить реализацию основных образовательных программ (образовательных стандартов), то ее расчет должен определяться потребностями в бюджетных средствах, достаточных для этой реализации. То есть региональный закон о субвенциях должен не только содержать абсолютные значения тех сумм, которые будут перечислены муниципалитетам на выполнение этого полномочия субъекта, но и порядок расчета нормативов для осуществления этого расходного обязательства.

Переход на нормативный характер формирования бюджетов образовательных

учреждений и распределения бюджетных средств на подушевой основе не требует внесения изменений в существующее федеральное законодательство. И закон «Об образовании», и вводимое законодательство по разграничению бюджетных полномочий, и бюджетное законодательство дают возможность реализовать нормативный принцип.

В то же время возрастает роль регионального уровня, так как именно на него законодателем возложена обязанность разработки нормативов бюджетного подушевого финансирования в образовании.

Одно из направлений совершенствования бюджетного процесса предполагает участие организаций различных организационно-правовых форм в предоставлении государственных (муниципальных) услуг и нацеливает на формирование нового набора бюджетных инструментов, основными из которых являются нормативно-подушевое финансирование и государственный (муниципальный) социальный заказ. Нормативно-подушевое финансирование подразумевает возмещение (путем предоставления субсидий) расходов организации на оказание стандартизируемых услуг конкретным категориям потребителей по единым нормативам, рассчитываемым в административном порядке, в том числе — в соответствии с утвержденными отраслевыми нормативами финансовых затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг.

Методические подходы к планированию бюджетных средств на образование и распределению их на подушевой основе состоят из двух взаимосвязанных частей:

- порядок планирования и формирования бюджета образования с применением подушевых нормативов и коэффициентов удорожания;
- порядок доведения бюджетных средств до уровня школы и распределение их на подушевой основе.

Такой подход учитывает вводимые законодательством разграничения бюджетных полномочий между уровнями бюджетной системы в области общего образования, особенности финансового обеспечения этих полномочий, а также требования к процедурам по реализации этих полномочий.

Методика планирования финансовых средств при определении норматива бюджетного финансирования на одного учащегося базируется на учете следующих положений:

- планирование осуществляется на основе определения стоимости стандартной бюджетной услуги на учащегося;
- учитывается специфика контингента обучаемых (наличие коррекционных классов, обучение на дому, типы образовательных программ и др.);
- в нормативе осуществляется учет законодательно определенных натуральных норм (наполняемость классов, санитарные нормы и др.);
- для определения стоимости стандартной образовательной услуги используются нормы федерального законодательства, обязательные для исполнения и влияющие на стоимость образовательной услуги;
- учет различий в стоимости образовательной услуги по ступеням обучения, по видам образовательных программ, по типам и видам образовательных учреждений осуществляется при помощи коэффициентов удорожания.

Методика и порядок доведения бюджетных средств до уровня школы и распределения их на подушевой основе решает следующие задачи:

- определение порядка доведения финансовых ресурсов до нижестоящего

уровня, порядка формирования бюджета муниципалитета с использованием подушевых нормативов;

– выделение финансовых ресурсов образовательному учреждению в объеме, определенном по нормативу и числу учащихся, и на основе сметы, составленной образовательным учреждением.

При этом нормативно-подушевой принцип используется на всех уровнях формирования бюджета и его доведения до бюджетополучателя: региональном, муниципальном, уровне образовательного учреждения.

На региональном уровне это выражается в формировании целевых образовательных субвенций на обеспечение образовательного процесса, расчет которых должен осуществляться с применением подушевых нормативов.

На муниципальном уровне при формировании бюджетов образовательных учреждений должны использоваться нормативы (областные или собственные, муниципальные), позволяющие формировать бюджеты образовательных учреждений на тех же принципах.

При формировании бюджетов образовательных учреждений с применением подушевых нормативов используются только два показателя (учитывая, что расходы на содержание основных фондов учитываются дополнительно):

– величина норматива на одного обучающегося по типу образовательной программы и ступени обучения;

– число обучающихся по этим программам.

Бюджетная смета утверждается в установленном законом порядке и исполняется в порядке, также регламентируемом законодательством.

Такой механизм, с одной стороны позволяет формировать бюджет на подушевой нормативной основе, с другой, расширяет права руководителя образовательного учреждения, соответствует нормам Бюджетного кодекса, а также не входит в противоречие с принципами казначейского исполнения бюджета.

Кроме того, соблюдается принцип равенства доступа и прозрачности, так как и при формировании бюджета, и при выделении финансовых ресурсов используются величина подушевого норматива и числа учащихся. Никакие сетевые показатели в расчете не присутствуют (например, число классов-комплектов или число ставок), что позволяет сокращать эти параметры, которые перестают быть «фондообразующими».

В предлагаемой системе трудно скрыть средства. Как только объявлен норматив, то каждый регион сможет подсчитать, сколько он должен потратить на эти цели, соответствующим образом составить свой бюджет. Объявил субъект Федерации региональный норматив – все расчеты смогут сделать муниципалитеты, а потом и школы.

В настоящее время практически во всех регионах РФ разработана определенная правовая база для перехода на нормативное бюджетное финансирование образовательных учреждений и осуществляется адаптационный период внедрения модели нормативного финансирования системы общего образования.

Правовые акты, утверждающие нормативы бюджетного финансирования государственного стандарта общего образования, являются основой процесса бюджетного финансирования системы образования.

Примерная нормативно-правовая база внедрения предлагаемых моделей нормативного бюджетного финансирования может быть представлена следующим образом:

1) методика планирования финансовых затрат для определения норматива бюджетного финансирования на одного учащегося и система поправочных коэффициентов утверждается Постановлением Правительства региона;

2) стандарт общего образования (количество учебных часов, предельная наполняемость классов, условия предоставления специальных услуг);

3) система оплаты труда работников образования;

4) региональный норматив подушевого финансирования образовательных учреждений утверждается региональным законом «О бюджете» и является обязательным для исполнения на всех бюджетных уровнях

Внедрение механизма нормативного бюджетного финансирования возможно только при выполнении следующих условий:

— необходимо наличие бюджетных ресурсов для финансирования такого норматива;

— необходима четкая регламентация полномочий и сфер ответственности между уровнями регионального, муниципального управления и учебного заведения за формирование и реализацию норматива бюджетного финансирования.

— необходима согласованность положений о переходе к принципам нормативного бюджетного финансирования с основными положениями уже существующей нормативно-правовой базы в сфере обеспечения бюджетного процесса, прежде всего с Бюджетным кодексом Российской Федерации;

— обязательными условиями введения нормативного финансирования является реализация образовательными учреждениями предусмотренного Законом Российской Федерации «Об образовании» принципа юридической и финансовой самостоятельности;

— для эффективного использования средств, выделяемых образовательным учреждениям на нормативной основе, необходимы подготовленные кадры менеджеров.

Формирование системы нормативного бюджетного финансирования базируется на следующих ключевых принципах:

— единая методология расчетов;

— учет законодательно утвержденных нормативов минимальной бюджетной обеспеченности (стоимости государственной услуги) и минимальных государственных социальных стандартов;

— расчет нормативов финансовых затрат в расчете на одну услугу (как совокупность расходов на единицу нормирования) — для системы образования расчет норматива бюджетного финансирования на одного учащегося (НПФ).

После законодательного утверждения данного расчетного показателя в региональном законе «О бюджете...» он принимает форму НПФ, отражающего в первую очередь компромисс возможности бюджета и первоочередности бюджетных расходов на образование.

Методика планирования финансовых затрат при определении норматива бюджетного финансирования на одного учащегося базируется на учете следующих положений:

— расчет осуществляется по направлениям расходов (в разрезе экономической структуры затрат);

— учитывается специфика контингента обучаемых (наличие коррекционных классов, обучение на дому, типы образовательных программ);

— учет законодательно определенных натуральных норм (наполняемость клас-

сов, санитарные нормы, социальные компенсации).

Еще одно возможное направление применения нормативов связано с концепцией «бюджетирования, ориентированного на результат». Перевод финансирования основных расходов на нормативную основу создает базу для выделения остальных средств на основе «программно-целевого принципа», связанного с достижением конкретных результатов. Развитие этого направления должно ориентироваться на создание стимулов улучшения качества образовательной услуги, повышенного финансового обеспечения тех, кто добивается лучших результатов и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балыхин Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект, М. Экономика. 2003.
2. Беляков С.А., Мусарский М.М. Экономика и финансы образования, М. МГОУ, 2003
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2000 год. Программа развития ООН, 2000.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНООРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы формирования социально-ориентированной экономики в России и роль государства в этом процессе.

Ключевые слова: Государство, формирование, экономика, социальноориентированная экономика, революция, процесс, эффективность

Abstract. The problems of formation socially-oriented economy in Russia and the government's role in this process are analyzed in this article.

Key words: State, forming, economy, social'noorientirovannaya economy, revolution, process, efficiency

В процессе экономической трансформации большая роль принадлежит государству, экономической и социальной политике, выработанной им для направления этого процесса в нужное русло.

В экономической науке о роли и месте государства складывались различные теории. Меркантилисты считали, что государство должно регулировать и поощрять торговую деятельность, оказывать помощь в развитии промышленности (идея меркантилистов сводилась к накоплению в стране денег в форме драгоценных металлов, протекционизма и государственной регламентации хозяйства, была взята на вооружение во всей Европе в 16-18 вв. Наиболее видными представителями были Т. Манн, Джон Ло и др.). А. Смит государству приписывал три функции: защита членов общества от принуждения со стороны своих сограждан; от принуждения извне; сохранение и укрепление свободного общества [1]. В дальнейшем М. Фридмен добавил к ним еще одну функцию - защищать интересы тех членов общества, которые не в состоянии отвечать сами за свои действия. Ф. Хайек допускал вмешательство государства в экономику и в социальную сферы в разумных пределах. Дж. Кейнс, в середине 30-х годов, сформулировал новую парадигму об активном вмешательстве государства в экономику, что объяснялось кризисным состоянием воспроизводственного процесса, огромной массой безработных и обнищанием населения [2]. В этих условиях государство обязано корректировать недостатки рынка, взять на себя ответственность за создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимателей, то есть для эффективной конкуренции, ограничение монополизации производства и рынка. У государства имеется и ряд социальных функций: регулирование рынка труда, забота об инвалидах, нетрудоспособных, безработных и др. Цели государственного регулирования подразделяются на генеральные (обеспечение экономической и социальной стабильности, экономической безопасности и пр.) и конкретные (решение региональных проблем и пр.).

Роль государства в условиях перехода от плановой экономики к рыночной проявляется, прежде всего, в регулировании экономики на пути выхода из кризиса к стабилизации и экономическому росту, к повышению благосостояния населения. Это требует глубокой корректировки курса социально-экономической политики. Речь идет о повороте к первоочередному решению социальных задач, обеспечению экономического роста и повышению его качества. Острота проблемы обусловлена

тем, что в стране нарастает недовольство результатами проведенных реформ, усиливается критическая оценка их социальных итогов. Появляются опасные признаки отказа от радикальных преобразований и возврата к прошлому.

Исследование показало, что плановая советская экономика успешно развивалась до середины 80-х годов: в стране была создана крупная индустрия, имела место «полная занятость», относительная стабильность цен, бесплатное образование и здравоохранение. Вместе с тем, начиная с середины 70-х годов, происходило абсолютное падение производства. Несмотря на высокое развитие космонавтики, отечественной науки, военных отраслей, человеческого капитала, страна постепенно отставала от развитых государств мира. Однако еще в 1985 году СССР в рамках своих границ в 1,2-1,4 раза превосходил большую часть ведущих промышленно развитых стран, уступая только США и Японии, достигнув соответственно 22,6 и 69,5% от их уровня. По так называемому показателю «национальной силы» в 1985 году СССР входил в ряд крупнейших государств [3].

К середине 80-х гг. стало ясно, что социалистическая экономика развивается неэффективно, встала необходимость проведения экономических реформ.

До начала реформ экономика России (СССР) представляла собой жесткую систему, защищенную от влияний мирового рынка монополией внешней торговли. Предприятия практически находились под полным контролем системообразующих управляющих связей, которые реализовались через действовавшую систему планирования и хозяйственного управления, осуществлявшихся центральными органами (Политбюро, ЦК КПСС, Совмином, Госпланом, Госснабом, министерствами и т.д.).

В результате советская экономика не имела стимулов для самоорганизации и постепенно превращалась в сверхцентрализованную автаркическую систему, во все большей степени обслуживавшую экономические и политические интересы центральной бюрократии.

Отечественные ученые разрабатывали программы эффективного развития экономики (ТОФЭ, СОФЭ-ЦЭМИ); перехода к рынку (Л.Абалкин, Н.Рыжков); программы «500 дней», которые не были реализованы. Группа экспертов МВФ, ознакомившись с состоянием советской экономики (1991 г.), сделала вывод: «кризис есть, но перехода к рынку нет. Хозяйство движется не к рынку, а к развалу» [4].

В 1992 году в России начался период трансформации экономики методом «шоковой терапии», рекомендованным МВФ и следовавшим программе Вашингтонского консенсуса, построенного на монетаристской концепции, что привело к либерализации цен, перестройке финансовой системы, открытости экономики и отстранению государства от регулирования экономики и к запущенности в решении социальных проблем. Либерализация и приватизация - два фактора, которые были доведены до последовательных преобразований: создание частного сектора; предприятий, принадлежащих к различным формам собственности; возникновение группы лиц, получивших возможность распоряжаться огромной массой национального богатства, своим капиталом и возможностью его вывоза за рубеж.

Результатом первого этапа проведения радикальных преобразований стал глубокий кризис экономики, развал социальной сферы, а также разрушение наукоемкого сектора экономики, что поставило на грань банкротства многие ранее эффективно работающие предприятия [5].

Период 1993 - октябрь 1994 г. ознаменовал начало реализации концепции сокращения предложения денежной массы при сознательном увеличении издержек

производства (повышение сырьевых цен до мирового уровня). Эти мероприятия рекламировались как борьба за подавление инфляции и привели к катастрофическому падению производства. В результате сознательно приносился в жертву экономический потенциал национальной экономики: происходила массовая остановка предприятий, росла безработица, стремительно падали доходы населения.

Третий этап монетарной политики охватывает период с октября 1994 г. по август 1998 г. Правительство, вместо того, чтобы скорректировать экономическую политику и начать вывод экономики страны из стагнации кейнсианскими методами (стимулирование совокупного спроса), продолжает осуществлять монетаристскую политику, направленную на дальнейшее сворачивание предложения денег.

Главной причиной затяжного кризиса или глубокой депрессии экономики России является незавершенность процессов системных и экономических преобразований, фактическая деградация хозяйства, функционирующего в условиях переходящей в беспредел неупорядоченности первичных элементов (предприятий), их неустойчивости и неуправляемости [6].

Незавершенность системных преобразований, сохранение сверхмонополизации в важнейших отраслях нерыночного хозяйства, отсутствие реальной конкуренции обусловили иррациональную смену приоритетов. Теперь в той сфере, где действуют рыночные критерии, выгоднее участвовать не в производстве, а в распределении; инвестировать не в материальные активы, а в ссудный и торговый капитал; использовать в экономических операциях иностранную валюту, а не отечественный рубль; ввозить потребительские товары из-за границы в ущерб национальному производству и потреблению. Отечественный денежный капитал заинтересован не в росте производства и потребления, а в их снижении.

Трансформация сменилась стабилизацией и к началу XXI века подошла к процессу модернизации. К этому времени стало ясно, что развитие рыночных отношений, предпринимательства, конкуренции составляет необходимое условие модернизации, одновременно необходимо предусмотреть комплекс экономических, социальных, культурных преобразований с тем, чтобы войти в русло общемирового развития как развитое государство.

Исследование проблемы приводит к выводу о том, что «основное богатство общества не в недрах, а в идеях». Только страны с большим потенциалом НТП смогут выстоять в конкурентной борьбе на мировом рынке товаров и услуг в XXI веке.

Как будет протекать процесс модернизации, с каким успехом, во многом будет зависеть от экономической политики государства, направленной не только на развитие предпринимательства, но и частного мелкого и среднего бизнеса, а главное – человеческого фактора.

Значение этого фактора состоит в том, что народонаселение составляет главный компонент человеческого общества. Оно выступает основой и субъектом общественного производства: без известной численности населения невозможна общественная жизнь, экономический рост. Человеческий фактор соединяет формационное и цивилизационное развитие [7].

Влияние населения на развитие производства осуществляется посредством вовлечения в подготовку квалифицированной рабочей силы, формирования объема и структуры общественных потребностей.

В современный период в стране формируется новая модель занятости: изменяются пропорции занятости между секторами народного хозяйства (сокращение численности работников в сырьевых отраслях обрабатывающей промышленности;

увеличивается в кредитной банковской сфере и в сфере услуг) [8].

Забота об обеспечении занятости должна быть функцией государства и гарантироваться, наряду с повышением заработной платы, вслед за повышением производительности труда.

Научно-техническая революция доказала полную зависимость развития общества от знаний, интеллекта, наличия творческой элиты, высокого профессионального уровня занятых, состояния их здоровья и культуры. В связи с этим в мировой литературе усилился интерес к изучению национального богатства общества с включением в него, наряду с воспроизводимым богатством, человеческого потенциала (ЧП) и природных ресурсов. Доказано, что подавляющая доля богатства приходится на ЧП, и это вполне закономерно в условиях повышенного спроса на человеческий капитал во всех сферах жизнедеятельности.

Эксперты ООН рассчитывают индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), включая в него три индикатора качества жизни: индекс ожидаемой продолжительности жизни, индекс образовательного потенциала населения и индекс среднедушевого ВВП. В 1997 г. Россия входила в группу стран со средним уровнем ИРЧП, занимала 71-е место среди 174 стран мира. По образовательному потенциалу Россия находится на уровне развитых стран, превосходя их по уровню подготовки школьников и студентов, но уступая по состоянию здоровья и продолжительности жизни. Модернизация экономической и социальной сферы, экономический рост и социальные преобразования, по расчету, позволит России подойти к уровню ИРЧП развитых государств (1997 г.) к 2030 г. [9].

Дальнейшее развитие российской экономики во многом зависит от рационального использования интеллектуального капитала. Опыт развитых стран подтверждает, что интеллект сотрудников, их квалификация и компетентность составляют уникальный ресурс, от которого зависят преимущества фирмы в конкурентной борьбе. Вместе с интеллектуальной собственностью фирмы (результаты НИОКР и научные заделы, торговые марки и бренды и пр.) все это образует интеллектуальный капитал фирмы (невидимые активы, явные и неявные знания). Последний может получить общественное признание и экономическую оценку, увеличивая рыночную стоимость фирмы по сравнению со стоимостью ее реальных активов (физических и финансовых) [10].

Процесс модернизации во многом зависит от государства, от выработанной экономической политики, обоснованности экономических и социальных реформ. Это, в целом, совершенствование формации и развитие цивилизации.

В переходный период, который рассматривается в работе, модернизация направляется на постепенное преобразование социалистического общества в капиталистическое, тоталитарного государства в социальное. Исследование различных концепций о роли государства, изложенных в классической, неоклассической, монетаристской экономических школах, главная позиция - уровень вмешательства государства в экономику. Монетаристы утверждают необходимость «минимума» государственного вмешательства в экономику России, в то время как в периоды экономических кризисов, спадов во всех развитых странах мира роль государства увеличивается. Политика двойных стандартов МВФ не приводит к укреплению государства России и к быстрому выходу из системного кризиса, продержавшегося более десятилетия.

Исследование проблем экономического и социального развития России показывает необходимость усиления регулирующей роли государства, насущная задача

экономической науки состоит в четком определении роли и социально-экономических функций государства, его определяющей роли в модернизации экономики и общества.

Российская модернизация охватывает не только экономику, научно-технический прогресс, но и социальную сферу, развитие человека.

За весь период реформирования экономики правительство не предложило ни одной общенациональной социальной программы, которая бы вышла за рамки минимизации наиболее опасных последствий кризиса и могла бы стать основой стратегии развития социального государства, провозглашенного Конституцией РФ в 1993 г.

Социальное государство создает правовое поле, устанавливает правило поведения на нем и механизм контроля для реального участия граждан в управлении производством, сферой услуг, общественной и государственной жизнью, утверждении активной социальной политики и социального партнерства.

С конца 90-х гг. в России идет процесс формирования новых подходов к социальной политике, который усложняется, на наш взгляд, тем, что сегодня следует говорить не просто о выделении приоритетов, а о переориентации политики, что подразумевает новые акценты при определении ее субъектов, объектов, цели.

Сведение социальной политики к социальной сфере в ее узкоотраслевом понимании оставляет за пределами не только социальные последствия реформ, но и все то, что находится на стыке ведомственных интересов.

Вне поля зрения социальной политики, а следовательно, и интересов государства остаются: а) гарантии жизни, то есть степень оптимизации эколого-экономического развития, за пределами которой начинается разрушение экосистем, угрожающее жизни; б) качество жизни, определяемое не «потребительской корзиной», а прочими мерками, с которыми подходят к определению уровня жизни как традиционного предмета социальной политики, и сохранностью культурного и природного наследия; в) уклад жизни — основа сохранения этнического многообразия, что особенно важно при определении социальной стратегии в российских полиэтнических землях и социальной устойчивости.

В социальной сфере идут противоречивые процессы — обогащение небольшой части населения и разорение большинства, появление нищеты.

Образование богатства на одном полюсе и накопление бедности на другом — объективный экономический закон капитализма. Особенность действия этого закона в России состоит в появлении особой категории — работающих бедных, что связано с уровнем минимальной заработной платы. Мировое сообщество (ООН) давно признало, что заработная плата ниже 3 долларов в час является предельной, обрекающей человека на полуголодное существование. Наша заработная плата в 2-3 раза ниже [11].

В особенно плачевном состоянии находятся отрасли нематериального производства — здравоохранение, образование и культура. Этим самым наносится существенный ущерб экономике; отставание от развитых стран в этой сфере возрастает.

Основными факторами, снижающими уровень жизни и масштабы нормального неравенства и повышающими масштабы бедности, являются демографическая нагрузка на занятых, отношения объемов задолженностей по оплате труда к доходам населения и к ВРП, уровень безработицы и число безработных в расчете на одну вакансию. При этом два последних фактора действуют в сторону повышения индексов общего неравенства.

С начала XXI столетия положение в стране меняется, хотя и медленно, к лучшему, чему способствует начавшийся в конце XX века экономический рост и новое направление в социальном развитии общества.

Вместе с тем, остается основной тезис о необходимости усиления регулирующей роли государства в формировании социально-ориентированной экономики как главного условия повышения уровня и качества жизни населения страны, сокращения уровня бедности.

Наметившийся с 2000 г. экономический рост — это, по-существу, восстановление экономики после глубокого экономического кризиса. Здесь действуют иные воспроизводственные закономерности, чем в период собственно роста, и, соответственно, иное качество процентов прироста социально-экономических показателей. Что же касается завершения восстановительного периода и перехода собственно к росту, то в отношении объема ВВП и среднедушевых реально располагаемых денежных доходов его начало, в соответствии с представленным прогнозом, было заложено лишь к 2007 г.

Эффективность разрабатываемой среднесрочной или долгосрочной экономической политики во многом зависит от того, как в этих программах учитывается взаимодействие трех сил (факторов): «государство-общество-экономика (бизнес)». Особое значение придается социальному капиталу, который имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, создающие условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий. Это моральный ресурс, общественное благо.

Социальный капитал имеет прямое отношение к взаимосвязи «государство — общество — экономика (бизнес)», поскольку он охватывает: 1) развитие горизонтальных связей внутри общества; 2) характер социальных связей внутри общества; 3) отношения между гражданским обществом и государством; 4) качество управляющих институтов.

В количественном отношении социальный капитал не сводим к одному показателю. Эксперты МВФ для стран с переходной экономикой рассматривают индекс институционального качества, который включает и некоторые характеристики социального капитала на макроуровне. Основа социального капитала — степень взаимного доверия в обществе, как по горизонтали — в отношениях между гражданами, внутри различных общественных и корпоративных структур; так и по вертикали — между гражданами и структурами власти. Взаимное доверие, как уже указывалось, обеспечивает укрепление и расширение социальных связей и делает возможным поступательное развитие общества.

Значение социального капитала в условиях глобализации не ограничивается рамками отдельных государств. Эта проблема приобретает решающее значение для судеб всего мирового сообщества.

Рассмотрение различных по срокам действия программ развития, отношение к ним российских регионов дает основание для вывода о том, что до достижения цели — формирование социальноориентированной экономики — требуется не одно десятилетие. Помимо того, следует учитывать возможность распада страны на ряд самостоятельных территорий. Этому способствует проводимая экономическая политики, проводящая к нарушению единого экономического пространства, и социальная политика, ведущая к расколу единого социального пространства.

Формирование социальной рыночной экономики — длительный путь эволю-

ционного развития. Сложившаяся в России в настоящее время экономическая система соединяет в себе элементы уходящей в прошлое социалистической системы и возникающей вновь неразвитой капиталистической экономики. Формирование социальноориентированной экономики российского образца – третий путь развития России, который будет сочетать в себе элементы цивилизованного рынка, качественные преобразования в техническом базисе производства и в производственных отношениях. Одновременно будут происходить радикальные преобразования в социальной сфере, и на первое место выйдут человеческие ценности – развитие личности, высокий уровень благосостояния, новая социальная общность во всем территориальном пространстве.

Начало этому процессу положено Программой развития России на многолетнюю перспективу, отраженной в выступлениях Президента Д.А. Медведева и премьер-министра В.В. Путина.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1993. Т. 2. – С. 34.
2. Фридмен и Хайек. О свободе. – Минск, 1990. – С. 56.
3. Абалкин Л. Назревшие проблемы// Вопросы экономики, 1998, № 6. – С. 5.
4. Федоренко Н.П. Россия на рубеже веков. – М.: Экономика, 2003. – С. 400.
5. Илларионов А. Модели экономического развития и Россия// Вопросы экономики, 1996, № 7. – С. 11.
6. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – М., 2002. – С. 278.
7. Красильников В.А., Заборов Г.М., Рябов А.В. Шанс на обновление России// Мир России, 1995, № 1. – С. 126-127.
8. Вопросы экономики, 1998, № 1. С. 39-40.
9. Обзор экономики России, 2002, № 3. –С. 64-68.; Инновационная экономика. – М.: Наука, 2001. – С. 42.
10. Доклад о развитии человеческого потенциала в РФ, 2004 г. – М.: Весь мир, 2004. – С. 116.
11. Микульский К. Социально-ориентированная экономика - выбор России// Общество и экономика, 1997, № 1-2. – С. 15.

РАЗДЕЛ II.
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Колчанова Е.Е.,
*Московский государственный
университет экономики,
статистики и информатики*

**ПРЕДПОСЫЛКИ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ
ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Аннотация. В статье сделана попытка выявить основные предпосылки к формированию новой концепции в сфере управления персоналом, основанной на комплексном развитии качественных характеристик предпринимательского потенциала любой организации. В статье обобщаются существующие точки зрения на процесс развития персонала (кадров), проводится классификация современных подходов к развитию, дается понятие «концепция развития персонала».

Ключевые слова: Предпосылки, экономическая трансформации, формирование, концепция развития, сфера управления персоналом организации, классификация подходов

PRECONDITIONS FOR FORMING A CONCEPTION OF THE DEVELOPMENT
OF AN ORGANISATION'S STAFF IN MODERN CONDITIONS

Evgenia Kolchanova

Moscow public university of economy, statistics and informatics

Abstract. In this article an attempt has been made to reveal basic preconditions for forming a new conception in the sphere of staff-management, based on the complex development of qualitative features of any organisation's business potential. In the article current viewpoints on the process of staff's development are summarised, modern approaches to the development are classified, and the notion "a conception of staff-development" is provided.

Key words: Preconditions, economic transformations, forming, conception of development, sphere of management the personnel of organization, classification of approaches

Проблема развития персонала является одной из самых актуальных проблем науки и практики управления. В условиях стабилизации и оживления промышленного производства усиливается конкуренция на рынке товаров и услуг, что обуславливает необходимость повышения производственными предприятиями своей конкурентоспособности. Последняя, в свою очередь, невозможна без технико-технологического обновления производства, без использования прогрессивных, высокоэффективных методов организации производственных процессов [6, с.232]. В то же время эффект любых изменений на предприятии, будь то внедрение новых технологий или прогрессивного организационно-экономического преобразования, может быть достигнут только при соответствующем подкреплении людскими ресурсами, т.е. при условии адекватного наращивания материально-технического и предпринимательского потенциала. Люди представляют конкурентное богатство

организации, которое надо развивать вместе с другими ресурсами, чтобы достичь стратегических целей [5].

Предпринимательская активность человека и аккумулируемые (накапливаемые) в процессе трудовой деятельности созидательные способности работника повышаются по мере развития и совершенствования знаний и навыков, укрепления здоровья, улучшения условий труда и жизнедеятельности [8, с.78]. Но они могут и снижаться, если, в частности, ухудшается состояние здоровья работника, ужесточается режим труда и т.п. Говоря об управлении персоналом, необходимо помнить, что потенциал характеризуется не степенью подготовленности работника в настоящий момент к занятию той или иной должности, а его возможностями в долгосрочной перспективе — с учетом возраста, образования, практического опыта, деловых качеств, уровня мотивации.

Система возможностей, способностей и прочих характеристик человека, которые реализуются в процессе труда персонала и развиваются под влиянием стимулов, мотивации и философии управления производственной деятельностью, образуют предпринимательский потенциал предприятия [1, с.88].

Носителем предпринимательских способностей является человек, поэтому целесообразно говорить о «предпринимательском потенциале» человека (либо персонала или организации в целом как месте интеграции людей), который формируется в результате реализации предпринимательской активности работника. Значит, предпринимательский потенциал — совокупность различных (актуализированных и резервных) способностей, умений и знаний человека, действующего в условиях экономической свободы, которая создает внешнюю и внутреннюю организационно-экономическую среду, обеспечивающую возможности реализации инновационных способностей человека и тем самым способствующую производству нового знания.

В научной литературе отечественными и зарубежными авторами (Музыченко В., Беляцким С.Е., Велесько С.Е., П. Ройшем, Травиным В.В., Дятловым В.А. Месконом М., Альбертом М., Хедоури Ф., Румянцевой З.П., Саломатиным Н.А., Поршневым А.Г. Весниным В.Р., Й. Шумпетером) высказываются разные точки зрения на развитие персонала организации, его структуру и реализацию, каждый из них видит развитие персонала лишь в одном-двух направлениях. В результате процесс повышения предпринимательского потенциала организации носит узкопрофильный, односторонний характер; потенциал персонала со временем становится «однобоким», неустойчивым и уязвимым к внешним угрозам.

Анализ литературы свидетельствует об отсутствии исследований концептуальных подходов к развитию персонала в организации. Рассматриваются лишь сущностные, технологические и процедурные аспекты развития персонала. В публикациях можно встретить упоминания терминов «система развития»; «системный подход к развитию»; «факторы развития» и т.п. Но данные понятия лишь попутно используются в контексте изложения иной проблематики. Очевидно, что в этом случае требуется детальная разработка положений применительно к особенностям развития работников в организации. Кроме того, развитие может выступать относительно самостоятельным объектом исследования, соответственно подходы к изучению и развитию теории и практики развития могут отличаться от имеющихся подходов в управлении персоналом (рис. 1).

Наиболее остро и актуально тезис о необходимости развития персонала и разработки соответствующей концепции звучит в условиях изменяющейся внешней среды. Персонал должен быть готов к происходящим изменениям, только в этом случае его действия не будут носить случайных характер. Как известно, именно не-

согласованные хаотические действия персонала при изменении факторов внешней среды наносят максимальный вред организации как системе; они нарушают взаимосвязи между системными характеристиками и часто приводят к гибели системы [2, с.61].

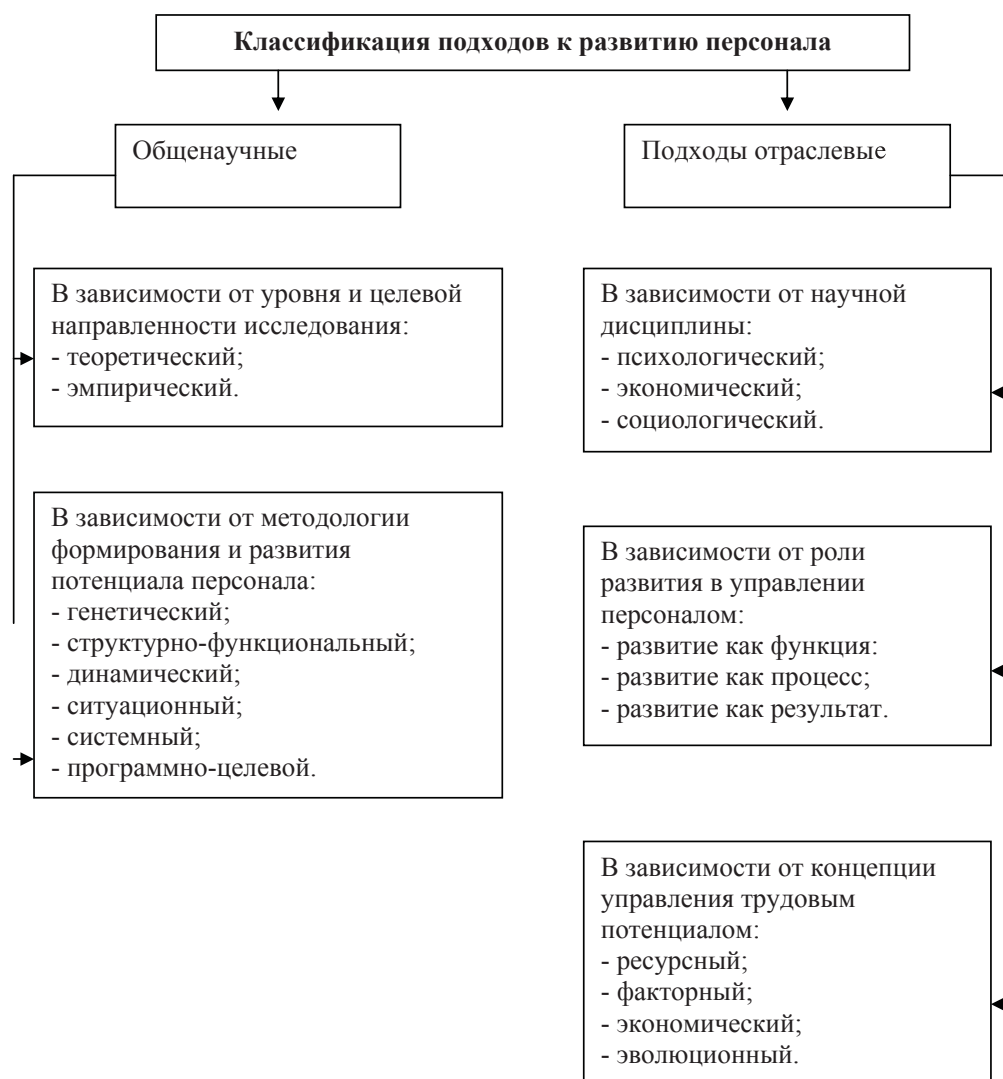


Рис. 1. Классификация подходов к развитию персонала организации

Подготовка персонала к возможным переменам — это создание такого его качества, которое позволит ему ориентироваться в меняющихся условиях, использовать их во благо организации. Изменения прогнозируемы, но такие большие социально-экономические системы, как организации (предприятия) с крупной региональной сетью или экономика страны в целом, всегда включают некоторый процент воздействия случайных факторов (случайными их можно назвать с известной долей условности, поскольку они являются слабофиксируемыми проявлениями объективных тенденций и закономерностей) [3, с.51]. Значит, готовя персонал к изменениям, менеджеру необходимо помнить о том, что возможно несколько вариантов прогнозируемых событий. Следовательно, нужен целый набор качеств персонала, ориентированный на его успешное функционирование в изменившейся среде. Этот набор качеств и составляет цель разработки концепции развития персонала. Чем выше степень готовности к изменениям, тем выше качество персонала, и значит

– выше уровень развития предпринимательского потенциала организации [4, с.46].

Таким образом, ввиду назревших и накопивших проблем и объективных ограничений, усугубляющих возможность воспроизводства персонала как на микро-, так и на макроуровне, новые экономические условия, необходимость соответствия международным стандартам [7, с.48] диктуют потребность в разработке концепции развития персонала, позволяющей комплексно воздействовать на все составляющие предпринимательского потенциала организации; осуществлять развитие персонала с помощью эффективных методов, инструментов и механизмов по современным методикам; учитывающей динамично обновляющиеся требования к работникам, к их профессионально-квалификационному, образовательному уровню, профессиональной мобильности, дисциплины, ответственности и т.д., результатом чего должно стать приобретение дополнительных и сохранение имеющихся конкурентных преимуществ организацией (табл. 1).

Табл. 1.

Предпосылки к формированию концепции развития персонала

№	Проблемы и ограничения, препятствующие воспроизводству персонала организации	Преимущества, связанные с развитием персонала организации
1	Не приходится рассчитывать на превращение всех специалистов в руководителей, так как общество нуждается не только в руководителях, но и в специалистах, занятых в том числе в системе управления и на некоторых рабочих местах.	Постоянное изменение внешней и внутренней среды организации влияют на квалификационные требования, предъявляемые к работникам, что влечет за собой необходимость приведения компетенций персонала в соответствие с новыми изменившимися условиями.
2	Предъявляемые к персоналу профессиональные требования ограничивают доступ на руководящие должности многим людям в силу свойств их характера, склада ума, черт личности и других причин.	Потенциал сотрудников с необходимой, требуемой квалификацией может быть создан только посредством развития персонала.
3	В известной мере принижен престиж производственной работы, число желающих работать в производстве и обслуживании в ряде случаев становится все меньше.	Развитие персонала служит гарантией повышения конкурентоспособности организации на внешнем рынке, а также ее способности к экспансии, расширению.
4	Несоответствие потребности в ускоренном развитии страны и экономики, с одной стороны, и сложившейся медлительной и неэффективной системы воспроизводства новых поколений руководителей и специалистов – с другой;	Организация, исповедующая развитие персонала, оказывает на рынок труда благоприятное воздействие, так как получает ощутимое преимущество в глазах кандидатов при наборе кадров из внешних источников по сравнению с не развивающими свой персонал организациями;
5	Значительно возросший уровень требований к профессиональной квалификации персонала и сохраняющееся содержание его специальной подготовки, особенно экономико-управленческой, психолого-социологической, правовой и др.	При наличии в организации действенных процедур развития персонала, она получает возможность набирать менее квалифицированных и, соответственно, более «дешевых» работников, правда, обязательно обладающих достаточным потенциалом, чтобы довести их компетенции до требуемого уровня, но уже в стенах самой организации.

6	Возрастающая роль личности руководителя в совершенствовании всех сторон производственно-хозяйственной и социально-культурной жизни персонала, с одной стороны, и низкий уровень трудового и нравственного воспитания работников, из числа которых производится замещение должностей, - с другой.	Развитие персонала является существенной составной частью политики сохранения кадров и стимулирования производительности труда, частью мотивационных программ организации, созвучных ожиданиям сотрудников и их личным профессиональным планам и устремлениям.
7	Инерционность форм и методов, формализм способов и средств осуществления задач кадровой политики.	Компетенции персонала являются активом организации, так как будущие успехи складываются не только из основного и оборотного капитала, но и потенциала сотрудников. Поэтому расходы на развитие кадров являются нематериальными инвестициями, которые должны в будущем повысить доходы организации и понизить ее затраты.
8	Слабая материальная база большинства учебных заведений, а также системы переподготовки и повышения квалификации кадров, обуславливающая преимущественно единообразные и традиционные лекционно-семинарские формы обучения специалистов и руководителей.	Развитие кадров – это обязанность и ответственность организации по реализации одной из стратегических задач обучения – практического профессионального обучения в рамках дуальной (двуединой) системы образования, когда на учебные заведения возлагается другая задача – теоретическое обучение.
9	Излишняя централизация, жесткость управления формированием образовательного потенциала, низкое качество планирования потребности, подготовки и переподготовки кадров по видам специальностей и группам должностей, чрезмерная типизация унификация учебного процесса, учебных планов и программ.	Развитие персонала способствует сохранению социального статуса человека, так как представления о том, что однажды приобретенные знания, способности и опыт достаточны для профессиональной деятельности в течение всей жизни, потеряли свою актуальность в наше время. Тот, кто хочет утвердиться в обществе, должен в течение всей жизни учиться, учиться и учиться.
10	Отсутствие эффективной государственной службы профориентации, профотбора и профадаптации (существуют лишь элементы такой службы), что приводит к низкой закрепляемости молодых специалистов, начинающих руководителей на производстве или в должности; слабая настроенность системы кадровой работы на решение задач, связанных с ускоренной переподготовкой и повышением квалификации руководящих кадров, оптимизацией непрерывного образования кадров, организацией на плановой основе карьеры руководителя.	Покрытие недостатка в кадрах, особенно в руководящих, может быть осуществлена только лишь посредством развития персонала собственной организации.

Таким образом, концепция развития персонала – это теоретико-методический подход к пониманию сущности, целей, критериев, принципов, методов и инструментов развития персонала, обуславливающий формирование механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организации. Она включает: разработку методики развития персонала (оценки, обучения, планирования карьеры, мотивации к развитию), проектирование модели развития персонала и разработку технологии (механизма) реализации концепции развития персонала (рис. 2).

Целью концепции выступает создание системы развития потенциала персонала, которая была бы направлена на формирование конкурентоспособного пер-

сонала, адекватно оценивала качество персонала вообще и отдельного работника в частности, базировалась на принципе сочетания активного использования и непрерывного обучения работников, планировала карьеру каждого сотрудника в организации, мотивировала к развитию персонал, управляла кадровым резервом организации и ориентировалась на сближение интересов организации и отдельного работника с целью повышения эффективности производства, расширения возможностей выхода организации на мировой рынок.

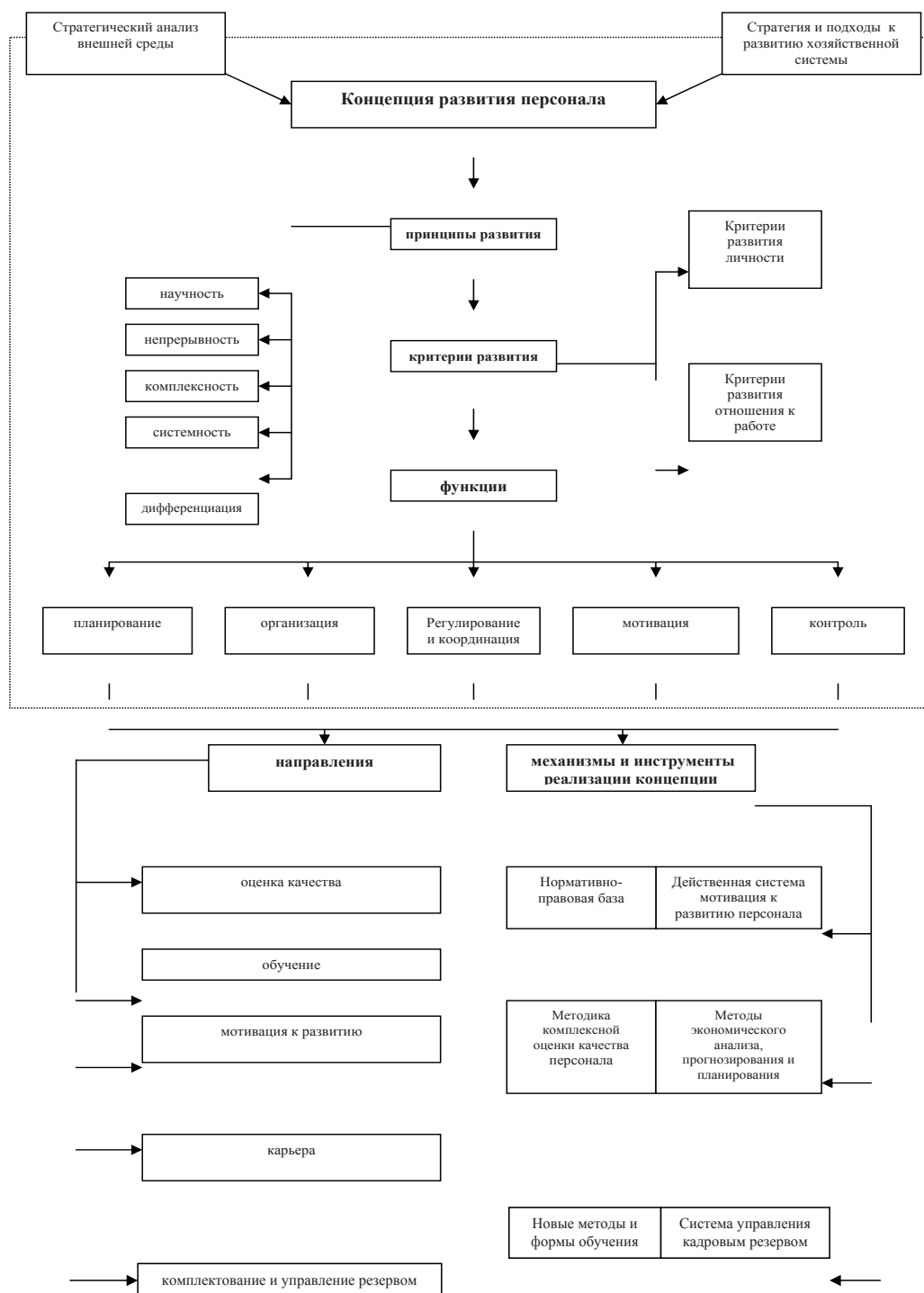


Рис. 2. Концепция развития персонала организации

ЛИТЕРАТУРА

1. Личностный потенциал работника: проблемы формирования и развития. М: НАУКА. 1987. /Отв. ред. Нестеров В.Г., Иванько Л.И.. Монография. 228 с.
2. Наумова И.Е. «Управление развитием кадрового потенциала». Монография. Казань: Медицина. 2001. 152 с.
3. Новаковская О.А. «Методологические основы управления человеческими ресурсами в предпринимательстве (региональный аспект)». СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2001. 140 с.
4. Одегов Ю.Г., Бычин В.Б., Андреев К.Л. «Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования». Ч. 1. Изд-во Саратовского государственного университета. 1991. 142 с.
5. Рахлин К.М., Серова О.Ю. «Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности» // <http://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>
6. Рофе А.Н. «Труд: теория, экономика, организация». Учебник для вузов. М.: МИК. 2005. — 599 с.
7. Токарев В. «Гипотеза о новой парадигме управления» //Международный журнал «Проблемы теории и практики управления» №3. 2001. с. 46-49
8. Хлопова Т.В. «Развитие трудового потенциала и конкурентоспособность работников в современных условиях. Методология и практика исследования». Научное издание. Иркутск: БГУЭП. 2004. — 216 с.

Мальцев А.В.,
Московский государственный
областной университет,
аспирант кафедры менеджмента

РАЗРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация. В данной статье на основе анализа имеющихся методов коммуникационной политики предприятия: рекламы, PR, персональных продаж и средств стимулирования сбыта определяется оптимальная стратегия использования данных методов для развития компании в сфере услуг. Выявляются методы, которые приносят самый быстрый и долгосрочный результат, производится оценка эффективности данных методов, как для увеличения продаж компании, так и для повышения ее имиджа и узнаваемости. Анализ показал, что наиболее эффективным является комплексное использование всех основных методов коммуникационной политики, но в разной пропорции — на более эффективные и рентабельные методы должно тратиться больше средств и усилий, но при этом не стоит забывать и о методах, которые приносят более ощутимый результат в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: Разработка, оптимальная коммуникационная политика компании, сфера услуг, рекламы, деятельность, льготы

Abstract. In this article based on an analysis of existing methods of communication policies of the company: advertising, PR, personal sales and sales incentives the optimal strategy for the development of the company in the service sector is determined. The methods that generate the fastest and long-term result are identified, assessment of the effectiveness of these methods is made, both to increase sales of the company and to improve its image and recognition. The analysis revealed that the most effective is the integrated use of all basic methods of communication policies, but in varying proportions - in a more efficient and cost-effective methods should spend more money and effort, but that should not be forgotten on the methods that bring more tangible results in the long term.

Key words: Development, optimum of communication policy of company, sphere of services, advertising, activity, privileges

Стратегическое планирование деятельности предприятия предполагает не только решение относительно пассивной задачи детального и тщательного изучения требований конечных потребителей к товару и адаптации к ним выпускаемой продукции, но и активной задачи по формированию и стимулированию спроса на товар в целях увеличения продаж, повышения их эффективности и общей прибыльности предпринимательской деятельности.

Именно этой цели в первую очередь призвана отвечать так называемая коммуникационная политика, или политика продвижения товара на рынок, в составе комплекса маркетинговых мер воздействия на рынок. Она включает различные виды рекламы, связи с общественностью, средства стимулирования сбыта и сервисную политику, прямые или персональные продажи, организацию участия в выставках и ярмарках, разработку товарного знака, создание фирменного стиля, формирование благоприятных личностных отношений между производителями, потребителями и общественностью, работу со средствами массовой информации и др.

Основными элементами, составляющими систему мер продвижения товара на рынок или формирования спроса и стимулирования сбыта, являются реклама, public relations, персональные продажи и средства стимулирования сбыта.

Выделяют два основных вида рекламы, которым уделяется особое внимание.

Первая — имиджевая, основой ее является тематический и эмоциональный текст. Эту рекламу в большинстве случаев рассматривают как единственную, поскольку она охватывает широкий круг населения и имеет огромное количество носителей данной информации;

вторая — корпоративная — это вид рекламной информации, распространяемой в деловых кругах различного уровня.

Корпоративная реклама отличается своей избирательностью, т.е. способностью направленного воздействия на нужных респондентов, распространяется двумя путями — целенаправленно по прямым связям с указанием адреса и всесторонне посредством помещения информации в различные носители.

Поскольку имиджевая реклама охватывает широкий круг респондентов, она характеризуется большим разнообразием видов. Корпоративная реклама, наоборот, в силу своего делового характера имеет меньше видов реализации. Однако отличительная особенность рекламы в том и состоит, что она находится в постоянном движении и видоизменении и может иметь самое разнообразное содержание, формы и объемы.

Содержание рекламы имеет не только тематическую направленность, но оно должно оказывать на респондентов и эмоциональное воздействие, отличающее рекламу от других видов информации. Если созданный рекламой образ вызывает положительные эмоции у человека, то цель рекламы достигнута, и он наверняка поедет в фирму и сделает покупку.

В качестве характерных эмоциональных выражений, даваемых в рекламе, можно привести следующие: специальные цены; не упустить свой шанс; грандиозное снижение цен; суперпредложения по ценам; отличные цены; невероятные скидки; лучшие цены и премии; хит сезона; только у нас; специальное предложение; любимые покупатели, для вас; идеальное соотношение цены и качества; опытный покупатель всегда чувствует выгоду; небывалое снижение цен; сервис, быстрота, удобство.

Любое интересное или правильно эмоционально оформленное положение рекламы может оказать ключевое воздействие на респондента, и он принимает решение о покупке, а затем становится клиентом данной фирмы.

Только при эффективности всех нижеследующих составляющих рекламы можно рассчитывать на хорошую отдачу от проделанной работы:

- респондент под воздействием информационной и эмоциональной части рекламы принимает решение воспользоваться услугами фирмы, давшей рекламу;

- приехав по указанному адресу и сделав покупку, этот респондент становится клиентом данной фирмы;

- если указанные в рекламе сервис, льготы и скидки устраивают клиента, то он продолжает делать здесь покупки и становится постоянным клиентом;

- этот постоянный покупатель получает дисконтную карту или просто учитывается официально как постоянный покупатель и получает за это уже другие, более выгодные скидки и льготы;

- этот постоянный покупатель, общаясь со знакомыми по работе, является распространителем элементов рекламы, его респонденты под действием сообщенной информации придут в фирму, сделают покупку, могут также стать ее постоян-

ными клиентами и сами, сознательно или непреднамеренно, привлечь следующих респондентов.

Таким образом, получается замкнутая система с двумя центрами привлечения новых клиентов - за счет рекламы и через знакомых.

Составление плана рекламных выступлений должно предусматривать обязательную множественность и определять оптимальную комбинацию используемых рекламных средств, а также видов рекламы, т.е. реклама должна одновременно задействовать целый комплекс рекламных каналов, например рекламу в печати, по телевидению, на транспорте и т.д., а также обеспечить одновременное использование разных ее видов, например товарной и имиджевой, и определить соотношение их, частоту повторов и аудитории охвата.

В плане рекламных мероприятий необходимо согласовать во времени выход рекламных сообщений, обеспечить их массированность в период выхода услуги.

Планирование рекламных выступлений преследует цель повысить информированность покупателей об услуге и фирме, о качественных характеристиках и потребительских свойствах, заинтересовать покупателя в приобретении услуги, создать у него предпочтение в отношении этого продукта, побудить его к принятию решения о покупке именно этой услуги.

Оптимальное планирование рекламной кампании осуществляется в следующей последовательности:

1. определяются объект рекламы (услуга или фирма) и содержание информации, которую необходимо сообщить активным и потенциальным покупателям о товаре;

2. выбирается субъект рекламы, т.е. фирма или агентство, которые осуществляют планирование и проведение рекламной кампании и которым фирма поручает проведение всех рекламных мероприятий. Это может быть специализированное рекламное агентство или рекламное агентство с полным циклом работ, включая проведение маркетинговых исследований. В ряде случаев субъектом рекламных выступлений может быть и сама фирма, если она имеет свой собственный отдел рекламы, способный разработать и провести рекламную кампанию. Устанавливается адресат рекламы, т.е. группа потребителей и покупателей или лиц, влияющих на решение о покупке, к которой обращаются с рекламными объявлениями. Подсчитывается широта охвата рекламной аудитории;

3. определяется мотив рекламы — то, на что делается акцент в рекламном объявлении, чтобы привлечь внимание покупателей к услуге. Мотив рекламы тесно связан с концепцией позиционирования услуги;

4. выбираются виды рекламных средств и определяются их оптимальные набор и соотношение (каналы распространения рекламных объявлений).

5. составляется рекламное сообщение — формулируется заголовок, сочиняется текст, определяются иллюстрации, выбираются персонаж, носители рекламы и музыкальное сопровождение;

6. устанавливается график рекламных выступлений — рекламные мероприятия координируются по времени (по месяцам, неделям, дням, часам, минутам и секундам), видам рекламы и средствам ее распространения;

7. составляется смета расходов на рекламные мероприятия — определяется общая сумма расходов с разбивкой по отдельным статьям (используются специальные методики и формулы);

8. определяется рекламная эффективность — подсчитываются в количествен-

ном выражении преимущества в сбыте, получаемые за счет предполагаемой рекламной кампании.

Теперь рассмотрим связи с общественностью как важную составляющую коммуникационной политики в маркетинге, представляющую собой установление доброжелательных отношений и взаимопониманий фирмы не только с покупателями и потребителями, но и с самой широкой общественностью, и управление этими отношениями.

PR-деятельность охватывает СМИ, партнеров, сотрудников, профессиональные объединения и партии. Деятельность по решению PR-задач направлена на работу внутри предприятия и на работу по достижению взаимопонимания между предприятием и внешней средой (деловыми партнерами, клиентами фирмы, представителями власти всех уровней, населением в целом или конкретными целевыми группами, журналистами, руководством различных средств массовой информации).

Следующей функцией PR, также очень важной, является охват партнеров в сферах производства, продаж, ресурсов и закупок. В этой области задачи PR состоят в выявлении настроений и общего мнения всех партнеров, доведении до них необходимой информации о целях и задачах фирмы, получении постоянной взаимной информации друг о друге с целенаправленной ориентацией на успешное развитие бизнеса.

Многие из указанных функций осуществления PR связаны с организацией и проведением маркетинговых исследований. Вот тут-то и существует камень преткновения, из-за которого распространение PR сильно ограничено. Дело в том, что в настоящее время уже сложилась строго определенная структура. Эта структура препятствует более широкому распространению PR из-за того, что она уже осуществляет ее отдельные второстепенные функции.

Вот направления деятельности, которые следует осуществлять с целью налаживания связей с общественностью.

Первое — планирование PR-деятельности, выбор стратегии и тактики; при этом разрабатывать концепции, выбирать методы и способы реализации, устанавливать приоритеты; распределять задачи по исполнителям; далее проводить контроль за адаптацией концепции к реальным условиям, за осуществлением всей деятельности по звеньям исполнителей или по функциям.

Второе направление — осуществление связей со СМИ, общественными организациями и партиями на основе анализа и выбора подходящих СМИ, наиболее эффективных для конкретного вида деятельности.

Третье направление — работа с партнерами, сотрудниками и клиентами. Основа ее — должны выявляться общественные интересы и должно осуществляться целенаправленное воздействие на них с целью формирования доброжелательных мнений о фирме и внедрение их в сознание клиентов, партнеров и сотрудников.

Четвертое направление — выявление и учет влияния конкуренции. Для этих целей нужно проводить маркетинговые исследования, которые определяют наиболее сильных конкурентов и их связи со СМИ, общественными организациями и партиями, их деятельность на выставках, презентациях и конференциях.

Проведем анализ следующего элемента системы продвижения товара на рынок — персональные продажи.

Персональные (личные, или прямые) продажи представляют собой продажу услуг непосредственно покупателю. Персональные продажи предполагают, прежде

всего, работу коммивояжеров и торговых агентов лично с каждым отдельным потребителем, непосредственное распространение рекламных материалов, демонстрацию услуг в реальных условиях использования, возможность прямого диалога между продавцом и покупателем и установления длительных отношений.

Преимущества такой формы продвижения товара, как персональные продажи, — прямые контакты продавцов с конечными потребителями, индивидуальная персональная работа с клиентурой со стороны торговых агентов и коммивояжеров, которые содействуют расширению объема продаж и стимулируют сбыт продукции с учетом индивидуальных особенностей конечных потребителей. К тому же персональные продажи служат важнейшим источником ценной информации по рынку и являются каналом прямых и обратных связей между продавцами и покупателями.

Личное взаимодействие и контакт между продавцами и покупателями — основа персональных продаж. Считается, что нет более эффективной формы стимулирования и продвижения сбыта, чем работа квалифицированных торговых агентов и коммивояжеров.

Персональные продажи отличаются гибкостью и адаптивностью, и затраты на их осуществление имеют большую эффективность, чем рекламные издержки. В то же время персональные продажи не лишены определенных недостатков: они неэффективны для охвата широкой аудитории, довольно дороги, оказывают излишнее давление на покупателей, снижают возможность самостоятельного, свободного выбора услуг и т.д.

Для осуществления персональных продаж используют два основных метода: по заранее подготовленной сбытовой концепции, предполагающей ее единообразие и привлекательность для всей группы возможных потребителей данных услуг, и более распространенный качественный подход, учитывающий и удовлетворяющий персональные потребности каждого отдельного потребителя.

Рекомендуется, чтобы продавцы, работающие по прямым продажам, по своим профессиональным и социально-психологическим характеристикам соответствовали требуемому образу потенциальных покупателей и продаваемых услуг.

Следующим методом, способствующим формированию дополнительного спроса на продукцию предприятия, является стимулирование сбыта.

Стимулирование сбыта в отличие от рекламы, которая направлена на приближение покупателя к предоставляемым услугам, наоборот, приближает продукцию к потребителю. Поэтому торговая отдача от мер стимулирования сбыта в 2 раза быстрее. Однако они охватывают меньшее число потенциальных потребителей, чем реклама.

Действенное средство стимулирования сбыта — кредит: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. При работе с иностранными корпоративными клиентами используется в рамках оговоренной суммы беспроцентный кредит с обязательностью оплаты в течение 30 дней, а также различные формы автоматически возобновляющегося кредита. Например, при неуплате в течение 30 дней покупатель выплачивает определенные проценты агентству. Самыми важными средствами стимулирования сбыта для покупателей в компании являются скидки и льготы. Предоставление скидок и льгот клиентам является сильнейшим фактором, способствующим привлечению покупателей и их удержанию. Кроме того, скидки и льготы — это неотъемлемая часть рекламной кампании.

Если предоставляются скидки и льготы, то связанные с ними потери компенсируются компанией путем повышения стоимости услуг. Правда, потери могут

компенсироваться и без повышения цен — за счет привлечения дополнительного контингента клиентов, что обеспечивает дополнительную прибыль в дальнейшем. Иногда осуществляется принцип «одни покупатели за счет других». Это означает, что в один период времени есть дополнительные скидки и льготы и при этом привлекаются дополнительные массы клиентов, а в другой период времени их нет (или даже повышаются цены), но в целом сумма продаж увеличивается. Кроме того, поощряются одни клиенты за счет других, вручаются призы одним за общие деньги всех, осуществляется принцип «обласканный клиент — самый верный клиент».

По существу, скидки и льготы — часть целенаправленной политики ценообразования, оптимальным вариантом которого является эластичность спроса, когда при общем снижении цен достигается такой дополнительный приток клиентов, в результате которого перекрываются потери от первоначального снижения цен.

Категории льгот, также как и категории скидок, непрерывно изменяются и развиваются. К традиционным категориям льгот относятся подарки, независимые от вида покупки; подарки; бесплатная рекламная поддержка; бесплатные или льготные условия доставки; сочетание различных форм оплаты, в том числе по наличному и безналичному расчету; бесплатная страховка.

Правильно выбранные и эмоционально преподнесенные через рекламу скидки и льготы привлекают значительную массу покупателей.

Одним из средств, способствующих всестороннему продвижению продукции компании и позволяющих использовать многие из методов маркетинговых коммуникаций в одном месте, является участие в выставках.

На выставках осуществляется большая коммерческая и рекламно-пропагандистская работа: проводятся переговоры, подписываются контракты, раздается рекламная, в том числе и престижная литература, демонстрируются рекламные filmy и видеоролики, организуются тематические конференции, пресс-конференции и семинары, осуществляется радио- и телереклама, реклама в местной прессе, в гостиницах и т.д.

Если преследуется цель расширения объема продаж, на выставке или ярмарке представляется образец той продукции, которую фирма в состоянии продавать в достаточном большом количестве.

Реклама на стенде — это каталоги, проспекты, буклеты, листовки, рассказывающие о услугах и фирме, видеореклама и кинореклама, различные слайды и проекции, динамические рекламные установки и т.д. Основная цель работы на выставке — дать качественную информацию о фирме и ее продукции, заинтересовать посетителя и побудить его к личному контакту с представителями предприятий и фирм и в конечном итоге — к покупке услуг.

Увеличить эффективность работы на выставках на 15 — 20 % позволяет рассылка предварительных информационных писем и приглашений, которые должны прийти к заинтересованным в представляемых на выставке услуг предприятиям и организациям не позднее двух-трех недель до начала выставки и содержать перечень услуг, и, прежде всего, выставляемых новинок.

Выставки позволяют:

- завоевать имидж фирмы;
- рекламировать услуги и привлечь новых покупателей;
- всесторонне изучить конкурентов;
- проанализировать уровень развития отрасли или отдельного ее направления;
- оценить степень развития своего сегмента рынка;

- встретиться с коллегами, обменяться опытом, получить информацию;
- сравнить отечественные и импортные услуги по составу, ценам и качеству.

Одно из самых современных средств, которое компания может использовать для проведения маркетинговой политики и увеличения продаж — это Web-сайт и интернет реклама.

Web-сайт можно сравнить с непрерывно действующей витриной или рекламным стендом компании. На нем можно разместить прайс-листы или каталоги компании и оперативно вносить в них изменения, предлагая разные условия различным покупателям. Маркетинговый отдел может всегда получить сведения о том, какая информация чаще всего привлекает внимание посетителей сервера, быстро узнать ответную реакцию потребителей на какие-либо новые рекламные материалы. Наконец, имеется возможность организовать на Web-сайте полный комплекс продаж («электронный магазин»), включая оплату с помощью кредитных карточек (правда, это достаточно сложный вопрос, связанный с необходимостью проработки мер по организации платежей, защите информации и т.п.). Наконец, важным преимуществом Web перед обычными маркетинговыми технологиями является его интерактивность — потенциальные клиенты сами приходят (или случайно попадают) на сервер, маркетологу уже не требуется их разыскивать — нужно их привлечь, заинтересовать, приложить усилия к тому, чтобы посещение Web-сервера вызвало положительные эмоции и клиент захотел еще не раз на него вернуться. Именно с этой целью на сервере вместе с информацией фирмы часто располагается и нужная информация.

Наиболее важная часть Web-сайта — его начальная страница. Информация, помещенная на начальной странице, должна объяснять посетителю, с какой компанией он имеет дело, какого рода услуги ему предлагаются, каким образом он может путешествовать по гиперсвязям и почему это все должно его заинтересовать. Но главная задача начальной страницы — не реклама услуг, главное — побудить посетителя перейти на другие страницы (где уже будет решаться задача по привлечению клиентов).

Для удобства дальнейших перемещений посетителя на начальной странице может быть размещено оглавление сервера. Кроме того, опытные посетители часто прежде всего хотят узнать, что нового появилось на сервере с момента их предыдущего визита, поэтому они сразу ищут пункт «Новости», а не найдя его, покидают сервер.

При проектировании начальной страницы необходимо учитывать опыт классического маркетинга, в частности — опыт размещения информации на газетной полосе. Известно, что люди чаще всего обращают внимание на информацию, размещенную в верхней части страницы, вся наиболее ценная информация должна быть представлена именно там. Разумеется, на начальной странице обязательно должна быть размещена вся контактная информация: телефон, факс, адрес электронной почты.

Следующая важная задача при работе с Web-сайтом — подготовка текстов информационных сообщений. Текст должен быть ориентирован на посетителя из состава целевой аудитории таким образом, чтобы, прочитав его, посетитель мог четко понять, в чем отличие данной фирмы от конкурентов, почему он должен предпочесть товары и услуги именно этой компании. Задача маркетолога при подготовке текстов и прочих информационных материалов — выбрать для Web-сайта фирмы свой индивидуальный стиль и строго контролировать его соблюдение. Впрочем, эта задача аналогична классическим задачам формирования имиджа фирмы и имиджа

торговой марки.

Тексты для Web-страниц не должны быть навязчивыми, они должны носить скорее привлекающий характер. Важно продумать последовательность изложения, выделить ключевые моменты, на которые посетитель мог бы обратить внимание. Серьезная задача для маркетолога — завоевать доверие потребителей к информации: человек, впервые попавший на сайт фирмы, мог ничего раньше не знать ни о самой компании, ни о ее услугах. Требуется доказать посетителю, что информации на сервере можно доверять. Для этого следует, прежде всего, избегать всевозможных превосходных степеней («самый лучший», «крупнейший» и т.п.) в описании самой фирмы и ее товара — подобные слова, вполне допустимые в рекламных слоганах или в печатной рекламной продукции, вызовут негативную реакцию посетителя Web-сайта фирмы.

Полезно разместить на сайте свидетельства самих покупателей услуг, часто этот прием используют туристические агентства, помещающие на своих Web-сайтах отзывы туристов, воспользовавшихся их услугами (как правило, конечно, восторженные и с обязательным указанием конкретных имен и адресов вплоть до адресов электронной почты, чтобы читатель при желании смог перепроверить информацию).

С созданием Web-сайта фирмы работа маркетолога отнюдь не заканчивается. Известно много случаев, когда, создав Web-сайт, фирмы не получали ожидаемой прибыли или даже терпели убытки. Важная задача маркетолога — привлечь внимание к сайту уже в момент его открытия и постоянно напоминать о его существовании. Причем цель — не увеличение потока посетителей как таковое, а выявление потенциальных потребителей, которые могут принести фирме реальный доход, и сосредоточение всех маркетинговых усилий именно на этой целевой аудитории.

После определения целевой аудитории необходимо четко понять, что именно необходимо ей предложить, чтобы вызвать желание посетить Web-сайт компании. Для привлечения посетителей на Web-сайт фирма использует уже имеющиеся маркетинговые каналы:

- прежде всего на всей печатной продукции компании: визитных карточках, чеках, этикетках, письмах, прайс-листах, каталогах, пресс-релизах, на титульных листах и в рекламных проспектах — должен присутствовать адрес Web-сайта;

- для продвижения своего сервера компания использует такие известные маркетинговые мероприятия, как прямая почтовая рассылка и платная реклама;

- компания может заключить договор с соответствующим агентством, специализирующимся на формировании потока посетителей. Обращение в хорошее агентство поможет сэкономить немало времени и сил, а результат может оказаться намного лучше, чем при решении всех вопросов своими силами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мамонова С.А. Журнал АСТТ «ТУТ туристические технологии» №6, 2008.
2. Матанцев А.Н. Стратегия, тактика и практика маркетинга. М.: Юрист, 2007.
3. Чудновский А.Д. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве. М.: КНОРУС, 2008.
4. Дурович А. П. Маркетинг в туризме. — Мн.: Новое издание, 2008.
5. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе — М.: КНОРУС, 2007.
6. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент. М.: Юрист, 2007.
7. Ноздрева Р.Б., Гречко В.Ю. Маркетинг. М. Юрист, 2008
8. Кравченко А.И. Социология менеджмента: Учебное пособие для вузов. - М: ЮНИТИ, 2007. — 366 с.
9. Медведев В.П. Менеджмент. Учебно-методическое пособие. Москва, 2008.

10. Tourism and Environmental Protection. WTO Publications, Madrid, Spain, 2006.
11. Tourist Safety and Security: Practical Measures for Destinations. Common Comments. WTO Publications, Madrid, Spain, 2006.
12. www.world-tourism.org
13. www.tours.ru
14. www.rbc.ru
15. www.russiatourism.ru
16. www.travel.ru
17. www.davs.ru

ВВЕДЕНИЕ ПЛАТЫ ЗА МОЩНОСТЬ, КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И МОЩНОСТИ

Аннотация. Одной из важнейших составляющих реформы электроэнергетики является создание и развитие конкурентного рынка электроэнергии и мощности. Данная статья посвящена анализу возможности введения на оптовом рынке электроэнергии и мощности России механизма платы за мощность.

Ключевые слова: Введение, плата, механизм, формирование, конкурентный рынок, рынок, анализ, мощность

INTRODUCTION OF CAPACITY PAYMENT AS A NECESSARY TRIGGER FOR THE COMPETITIVE ELECTRICITY AND CAPACITY MARKET

Abstract. Creation and development of the competitive energy and capacity markets are some of the most important contributors to overall energy sector reforms. This article is dedicated to the analysis of the possibility of capacity payment mechanism implementation onto Russian wholesale electricity market.

Key words: Introduction, pay, mechanism, forming, competition market, market, analysis, power

Одной из важнейших составляющих реформы электроэнергетики является разработка и внедрение качественно новой системы взаимоотношений между субъектами отрасли — создание и развитие конкурентного рынка электроэнергии и мощности.

Изменения в регулировании сектора электроэнергетики по всему миру изменили традиционные подходы к вопросам надежности. В вертикально-интегрированной коммунальной системе при регулируемой стоимости услуги надежность достигалась за счет централизованного планирования коммунальной сферы на всех уровнях: генерация, передача и распределение. В рыночных условиях, когда инвестиционные решения децентрализованы, новые методы регулирования должны обеспечить соответствующие экономические стимулы для каждого вида деятельности, с тем чтобы качество электроснабжения сохранялось на социально оптимальном уровне.

Появились вопросы, может ли конкурентный электроэнергетический рынок привести к стабильному, эффективному состоянию сектора энергетики. Опыт показывает, что обычно электроэнергетические рынки оцениваются не только по стабильности экономических показателей, но и по ожидаемым государственными структурами и потребителями тарифам, балансовой надежности мощностей генерации и ценам. В некоторых случаях электроэнергетические рынки были оценены как «плохие» либо из-за волатильности цен или ценовых всплесков на электроэнергию, либо из-за недостатка мощности генерации без учета начальных условий, либо внешних факторов, явившихся причиной или повлиявших на эти результаты. Важен полученный опыт, показывающий, что организация торгов электроэнергией должна принимать во внимание конкретные характеристики системы конкретного рынка и, в равной степени, политические и социальные ограничения и ожидания, а также использование механизмов, позволяющих соответствовать этим ожиданиям.

Ожидания правительства могут быть выражены с помощью мер законода-

тельного регулирования. В последние годы из-за высокого уровня краткосрочных цен и нехватки электроэнергии на некоторых рынках стало понятно, что развитие и устойчивость электроэнергетического рынка зависят от политической воли, и что политическая поддержка может снизиться или вовсе исчезнуть, если рыночные отношения приведут к росту цен или тарифов, или, более того, к недостатку или отсутствию механизмов балансовой надежности поставок конечному потребителю. Услуги в области электроэнергетики все еще считаются важной частью общественного блага, и потребность в этих услугах общего пользования должна быть учтена при проектировании рынка. Важно отметить, что проблемы энергетического рынка, которые считаются основными (волатильность цен с ценовыми всплесками и недостаток или нехватка резервов) могут быть решены, если имеется достаточная генерирующая мощность, обеспечивающая нагрузку с резервом балансовой надежности, и эта генерирующая мощность имеет существенную диверсификацию, тем самым, способствуя эффективной конкуренции. Неудивительно, что в последние годы во многих дискуссиях и статьях многократно поднимался и поднимается вопрос: «Как обеспечить балансовую надежность в рыночной среде?».

Необходимость оплаты мощности тесно связана с надежностью поставок, которая включает два элемента электроэнергетической системы: надежность энергоснабжения, характеризующаяся возможностями энергосистемы противостоять нарушениям в работе, и балансовую надежность, которая характеризует возможности энергосистемы отвечать запросам на агрегированную мощность и потребности в электроэнергии всех потребителей в течение всего времени.

Сущность надежности энергоснабжения системы предопределяет краткосрочные операционные аспекты системы, которые характеризуются результатами анализа последствий аварий и оценки динамической стабильности. Надежность энергоснабжения достигается за счет устройств защиты и эксплуатационных стандартов и процедур, которые включают диспетчирование с учётом требований надёжности энергоснабжения и потребность в дополнительных услугах.

Понятие балансовой надежности определяется как способность системы удовлетворять спрос в течение длительного периода с учетом присущей спросу и предложению неустойчивости, невозможности «хранить электроэнергию» и длительность времени, необходимого для наращивания мощности. Надежность генерации измеряется резервами в системе и соответствующей вероятностью не удовлетворить спрос.

Надежность энергоснабжения и балансовая надежность - это тесно связанные, но не тождественные понятия. Система с избытком резерва мощностей обеспечивает больше гибкости в управлении нарушениями в работе энергосистемы. В то же время система с достаточным резервом может и не обеспечивать надежности энергоснабжения, а система с недостаточным резервом или даже не способная удовлетворять требования по нагрузке может обеспечивать надежность энергоснабжения.

Мировой опыт показывает, что одного конкурентного рынка электроэнергии не достаточно для покрытия полных затрат поставщиков на производство электроэнергии (условно-постоянных и переменных затрат). Во многих странах предлагались различные механизмы доплаты поставщикам сверх рыночной стоимости электроэнергии: в Великобритании была единая для всех поставщиков надбавка, в Латинской Америке (Панама, Никарагуа, Гватемала) существуют отдельные рынки мощности, в США (рынки PJM, Новая Англия) планируется начать проведение аукционов мощности (весна – лето этого года).

На чисто энергетических рынках торгуется только электроэнергия. Отсутствует отдельная плата за поддержание генерирующих мощностей электростанций в готовности, расходы на которую должны были быть покрыты, таким образом, за счет продажи электроэнергии. В других случаях вводится механизм платы за мощность (МПМ) с тем, чтобы повысить балансовую надежность и косвенно повлиять на повышение надежности энергоснабжения. Практически каждая страна или регион страны, вводившие оплату мощности, использовали различные методологии.

Основной задачей рынка мощности в России является обеспечение в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе наличия в ЕЭС России такого количества действующих генерирующих мощностей, которое достаточно для покрытия всего потребления электроэнергии в системе в любое время с соответствующими параметрами надежности и качества (включая резервы). Причем реализация этого должна осуществляться наиболее экономически эффективным способом.

Имеющийся опыт последних лет показал, что создание конкурентного рынка электроэнергии состоялось. А это означает реальную возможность запуска в действие современных стимулов инвестирования, базирующихся на экономической оценке эффективности капиталовложений.

В результате анализа международного опыта и изучения особенностей функционирования оптового рынка электроэнергии и мощности России, в настоящее время разрабатываются правила определения величины необходимой установленной генерирующей мощности генерирующих объектов, вводимых в эксплуатацию по результатам конкурса конкурсных инвестиционных проектов на формирование перспективного технологического резерва мощностей, а также территориального расположения указанных генерирующих объектов, сроков их создания и ввода в эксплуатацию.

Решение о необходимой генерирующей мощности принимается Министерством промышленности и энергетики Российской Федерации (далее — Министерство) по согласованию с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, Федеральной антимонопольной службой и Федеральной службой по тарифам с учетом предложений органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и оформляется приказом до проведения первого конкурса конкурсных инвестиционных проектов на формирование перспективного технологического резерва мощностей (далее — конкурс).

Решение о необходимой генерирующей мощности должно определять величину установленной генерирующей мощности генерирующих объектов, вводимых в эксплуатацию по результатам всех конкурсов с целью покрытия прогнозируемого дефицита электрической мощности в Единой энергетической системе России и технологически изолированных территориальных электроэнергетических системах, территориальное расположение указанных генерирующих объектов с указанием площадок для их строительства, а также сроки ввода в эксплуатацию этих объектов.

При этом торговля мощностью осуществляется в рамках договора о присоединении к торговой системе оптового рынка. Регламенты, определяющие торговлю мощностью, будут составной частью системы регламентов оптового рынка и договора присоединения к торговой системе оптового рынка.

Далее автор предлагает концепцию рынка мощности России с детальным описанием поставщиков мощности и их обязательств, способов продажи мощности, способов и обязательств покупки мощности и инфраструктуры рынка мощности.

Следует заметить, что покупка мощности является обязательным условием

участия покупателя в оптовом рынке. Обязательный для покупки объем мощности зависит от способа планирования потребления покупателя.

Торговля мощностью осуществляется в рамках договора о присоединении к торговой системе оптового рынка. Регламенты, определяющие торговлю мощностью, будут составной частью системы регламентов оптового рынка и договора присоединения к торговой системе оптового рынка.

Основой предлагаемой конструкции является создание единого ПУЛА всех покупателей электрической энергии и плательщиков за мощность на оптовом рынке электроэнергии. Пул покупателей возникает на основании заключаемого всеми покупателями пулового соглашения в рамках Договора о присоединении к торговой системе оптового рынка (в форме отдельного от Договора документа, прилагаемого к Договору). Участие в пуле является обязательным условием участия покупателей в оптовом рынке электроэнергии.

Для реализации всей договорной схемы на ОРЭ присутствует лицо, организующее заключение и выполнение сделок, проведение расчетов. Это – так называемая «унифицированная сторона по сделкам» - дочерняя компания АТС – ЗАО «ЦФР», которая должна взять на себя функции Единого (или – унифицированного) представителя интересов всех объединенных в пул покупателей перед всеми поставщиками и, наоборот, всех поставщиков перед всеми покупателями.

Использование механизма платы за мощность поможет решить конкретные задачи по разработке сильного современного энергетического сектора в России и облегчит реализацию и устойчивость целевого энергетического рынка. В нашем понимании вышеперечисленные проблемы являются основными, которые должны быть эффективно решены с помощью МПМ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев М. Оптимальная инвестиционная программа // Инвестиции в России. - 2002. - № 12
2. Беляев Л.С., Подковальников С.В. Рынок в электроэнергетике: проблемы развития генерирующих мощностей. – Новосибирск: Наука, 2004
3. Колбина Л. Новая модель оптового рынка // Эксперт. - 24.01.2005.
4. Концепция стратегии ОАО РАО «ЕЭС России» на 2003 -2008 гг. (5+5). – М.: РАО «ЕЭС России», 2003.
5. Макаров А., Веселов Ф., Волкова Е., Макарова А. (ИНЭИ РАН). Обеспечение устойчивого развития электроэнергетики России в условиях рынка // Энергорынок. - 2004. - № 10 (11).
6. Сидорочева Н.. Механизм гарантирования инвестиций на переходном этапе реформирования электроэнергетики // Энергорынок. – 2004. - № 10 (11).
7. В.А.Савельев и др.; Отв.ред. Н.И.Воропай. - Новосибирск: Наука, 2000.
8. Сценарные условия развития электроэнергетики и холдинга РАО “ЕЭС России” на 2005-2009 гг. (Одобрены на заседании Правления ОАО РАО «ЕЭС России» 18.04.2005) - М.: РАО «ЕЭС России», 2004.
9. Шульга И. Проблемы инвестиций в электроэнергетику в период реформирования отрасли // Энергорынок. - 2004. - № 10 (11).
10. Энергетическая стратегия России до 2020 года // Российская газета. – 30.10.2003.

Винокуров Е.К., Фасхутдинов А.А.,
Государственный университет управления

ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В статье обсуждается роль информационных систем в современных компаниях, в условиях острой конкурентной борьбы. Рассматриваются точки зрения различных специалистов и ученых по данной проблематике. Поясняется значение информационных ресурсов и формулируется основная цель информационных технологий в процессе управления.

Ключевые слова: Информационные системы, управление предприятием, конкурентная борьба, экономика, информация, хозяйственная деятельность

Abstract. The article discusses the role of information systems in the companies operating business environment with strong rivalry. Viewpoints of wide range of specialists and researchers are considered. Significance of information resources is explained and the core aim of information technologies in management process is stated.

Key words: Informative systems, management, competitive activity, economy, information, economic activity, an enterprise

Современный этап развития мировой экономики характеризуется радикальными изменениями в характере конкуренции практически во всех сферах хозяйственной деятельности. Системы управления организациями функционируют в новой конкурентной обстановке, которая развивается по новым рыночным законам. Следовательно, управление организациями и поведение участников конкурентной борьбы изменяются коренным образом. В данной обстановке, которую можно обозначить как гиперконкуренция, менеджменту необходимо решать принципиально новые задачи, которые не могут быть выполнены с помощью традиционных методов управления.

Под гиперконкуренцией следует понимать такую ситуацию, когда организации во все большей степени подвергаются совокупному воздействию ранее изолированных друг от друга конкурентных факторов. Таким образом, речь идет о многоаспектной, динамичной и агрессивной конкуренции.

Можно выделить следующие отличительные признаки гиперконкуренции [2, с.38-43]:

- гиперконкуренция одновременно охватывает несколько областей, важнейшими из которых являются издержки, качество, сроки, ноу-хау, создание рыночных барьеров, укрепление финансового положения;

- организации должны принимать во внимание *многоаспектный* характер гиперконкуренции. С одной стороны, она может протекать на разных уровнях - на товарных рынках, в области ресурсов, между разными предпринимательскими концепциями, когда организация конкурирует не в одиночку, а заключив союз с другими производителями, поставщиками, партнерами по кооперации, торговыми посредниками и т.п. С другой стороны, многоаспектность гиперконкуренции проявляется в том, что предприятие на ситуацию, складывающуюся на различных рынках, реагирует по-разному;

- для динамично развивающегося рынка характерно то, что позиции конкурентов и расстановка сил меняются с нарастающей скоростью;

- растет агрессивность участников рыночного соперничества. При этом их по-

ведение становится менее миролюбивым и ведутся прямые атаки для ослабления конкурентов, причем нередко с нарушением правовых установок. Особенно часто для этого используется агрессивная политика цен.

Организациям необходимо учитывать условия гиперконкуренции для того, чтобы выявить факторы успеха, определить и использовать новые управленческие методы.

Очевидно, что международная гиперконкуренция неразрывно связана с процессом глобализации. Сегодня глобализация характеризуется системной интеграцией мировых рынков и региональных экономик, всех сфер человеческой деятельности, в результате чего наблюдается ускоренный экономический рост, ускорение внедрения современных технологий и методов управления.

Изменения, вызываемые процессами интеграции экономик, носят глубинный характер, затрагивают все сферы деятельности человека, ставят задачу приведения к соответствию социальных параметров развития общества, совершенствования его политической структуры, технологий макроэкономического управления.

Рассматриваемые изменения в полной мере относятся к бизнес-среде, в которой работают российские предприятия. С середины 90-х годов XX века в процессе становления рыночных отношений отечественные предприятия попали в новую конкурентную ситуацию.

Недостаточное качество управления предприятиями — одно из основных препятствий, стоящих на пути эффективного развития российских предприятий в условиях глобальной гиперконкуренции. Эта проблема наряду с высоким налогообложением, чрезмерным вмешательством государства, недостатками судебной и правоохранительной систем ухудшает инвестиционный климат, является причиной вывоза капитала и мешает привлечению внешнего финансирования.

Практика показывает, что качество управления является для внешних инвесторов более значимым фактором, чем показатели текущей деятельности отдельных компаний, состояние внешнеторгового баланса государства или наличие диспропорций в его экономике. По данным компании McKinsey, при оценке компаний в странах с переходной экономикой крупные инвесторы, как правило, отдают приоритет качеству управления перед финансово-экономическими показателями [4]. Так, например, из 200 крупнейших международных инвесторов, опрошенных в ходе исследования McKinsey, три четверти полагают, что качество управления имеет такое же значение для роста рыночной стоимости компании, как ее финансово-хозяйственные показатели. Более того, в новых рыночных экономиках, к которым относится и Россия, более половины инвесторов поставили качество управления на первое место по сравнению с финансовыми результатами [8].

Очевидно, что качество управления предприятием в значительной мере зависит от наличия необходимой и достаточной информации о состоянии контролируемых процессов, скорости ее преобразования в директивы, планы, проекты и действия. Информация — один из ключевых ресурсов, без которого невозможна эффективная деятельность хозяйствующего субъекта.

Во многих российских компаниях подлежат пересмотру компоненты системы управления информационными потоками, в том числе: отношения в руководстве, процессы принятия и реализации решений, принципы и методы управления, его формы, средства, процедуры, инструментарий передачи информации.

Информационные ресурсы управления представляют собой некоторые сведения, данные, оформленные таким образом, чтобы обеспечивать удобство принятия

решений в области целевой деятельности.

Дезорганизация информационного обеспечения, присущая некоторым российским предприятиям, проявляется во всех аспектах бизнеса. Многие компании не располагают полноценными технологиями извлечения и актуализации информации. Утрачиваются важнейшие сведения о факторах, влияющих на целевые результаты. Например, некоторые процессы выполняются неэффективно, однако эта информация если и учитывается, то фрагментарно. Подразделения и персонал, отвечающие за информационное обеспечение, как правило, не представляют единого целого, как в смысле формальной структуры, так и в плане бизнес-процессов. В результате влияние организационных, технических, человеческих и прочих факторов на издержки не прослеживается системно.

Директивная информация трансформируется в планы, программы и действия персонала. Возрастает объем незавершенных работ, так как объем запланированных работ превышает производительные возможности персонала и подразделений.

По данным исследований, из-за невозможности использования необходимых сведений вне оперативного доступа остается 80–90% информации, которая могла быть применена для решения текущих задач, поэтому в большинстве случаев роль источников информации берут на себя отдельные специалисты-профессионалы [1, с.34]. Очевидно, что потеря подобных специалистов может нанести компании значительный ущерб.

Наиболее распространенные проблемы информационного обеспечения управления в российских компаниях можно свести к следующему:

- деятельность компании как единой системы, а также ее подразделений и работников не имеет полного объективного информационного отображения или фиксируется фрагментарно;
- невозможно восстановить историю развития процессов: идентифицировать инициатора процесса, исходные документы и содержательные основания, лиц, принимающих решения, и их мотивацию;
- отсутствует возможность поиска необходимых документов или получения сведений об их существовании;
- невозможно извлечь адекватную запросу информацию из документов, в которых она содержится;
- существует множество дублирующих или противоречивых документов.

Очевидно, что без специальных технологий учета, регистрации, хранения и мобилизации информации о состоянии ресурсов предприятия накопленные опыт и знания не будут использованы в полной мере для решения актуальных задач управления.

Информация используется на предприятиях как ресурс для исполнения служебных функций, а также как средство служебных коммуникаций, поскольку последние осуществляются в процессе передачи различных сведений.

Релевантную информацию получают путем поиска и фильтрации доступных источников (документов, файлов, недокументированных сообщений). Обработанные, но не использованные данные, из которых извлекли релевантную составляющую, являются информационным шумом [1, с.34]. Очистка от информационного шума — одна из важнейших задач информационного обеспечения управления. Информация и коммуникации вместе со средствами связи и программно-техническим обеспечением составляют инфраструктуру управления, т. е. каналы и способы поддержания процессов управления.

Информация уменьшает степень неопределенности и неполноту знаний, позволяет принимать обоснованные решения. Информация распространяется импульсами, в виде отдельных сообщений, передача которых может осуществляться в устной форме или посредством материальных носителей: бумажных, магнитных, электронных.

Информационные сообщения могут быть директивными и обеспечивающими функционирование. Документированные сообщения, как правило, имеют формат официально установленных реквизитов, недokumentированные — произвольную форму. Директивная информация предназначена для уведомления о том, кому, что и в какие сроки нужно выполнить; обеспечивающая информация содержит сведения нормативного характера о правилах поведения, порядке исполнения функций и операций, а также данные, расширяющие профессиональные знания персонала. Кроме того, существует смешанный вид сообщений, объединяющий директивные и обеспечивающие сведения.

Исследования показывают, что в небольших компаниях функции информационного обеспечения, как правило, децентрализованы. Это означает, что подразделения в основном занимаются самообеспечением [3, с.19]. Централизованная составляющая этой функции сводится к распределительной деятельности секретаря при передаче входящей и отправке исходящей почты, а также соединении сотрудников с внешними и внутренними абонентами.

Традиция информационного самообеспечения не обременена сложными технологиями, не отвлекает дополнительные штатные ресурсы. Ее достоинством является прямой оперативный доступ пользователей к источникам информации, которая принадлежит им по целевым и функциональным признакам. При таком положении дел каждый крупный отдел создает собственный информационный массив, отвечающий требованиям данной конкретной службы. Однако при большом потоке документов и значительной численности персонала недостатки децентрализованной системы управления информацией становятся ощутимыми.

Во-первых, значительная часть данных, пригодных для многофункционального применения, становится труднодоступной из-за децентрализованного способа хранения (в архивах профилирующих отделов). Например, сведения об исполнении договоров и расходах по их исполнению нужны одновременно бухгалтерии, финансовому, плановому, маркетинговому и экономическому отделам. Поэтому необходимо наладить одновременный доступ к источникам данных для разных специалистов. В децентрализованной системе это приводит к множественным взаимным запросам, связанным с поиском, подготовкой и передачей информации, что отвлекает сотрудников от выполнения основных служебных обязанностей. При этом контроль и учет движения документов крайне затруднен, а зачастую и вовсе отсутствует.

Во-вторых, отделы, монополизировавшие определенные источники информации, формируют базы данных с учетом лишь своих, узковедомственных потребностей. Форматы баз данных, создаваемых в разных подразделениях, как правило, не совпадают. В результате много времени уходит на переоформление, дополнение или коррекцию информации при повторном или параллельном использовании.

В-третьих, в ряде случаев по причине межличностных и межведомственных противоречий информация утаивается.

В-четвертых, несопоставимость форматов сужает возможность использования и извлечения данных и новых знаний для поддержания функционирования и дальнейшего развития компании.

В-пятых, децентрализация в управлении организацией информационной системой управления (ИСУ) способствует развитию множества несовместимых программных средств обработки данных.

В-шестых, функция поддержания и развития информационной технологии, которая является основой инфраструктуры управления, в децентрализованной системе не имеет ответственного координатора и развивается спонтанно: в лучшем случае под влиянием ИТ-подразделения, в худшем — инициативных руководителей непрофильных ведомств, монополизирующих отдельные источники информационных ресурсов. Следует отметить, что передача функций развития информационных технологий ИТ-специалистам, перегруженным проблемами технического характера, не является оптимальным решением, поскольку данная деятельность — одно из важнейших стратегических направлений, тесно связанное со спецификой организации управления. Руководство им должны осуществлять системные бизнес-аналитики — специалисты в области организационных структур, бизнес-процессов и экономики.

В крупных компаниях снижается ответственность конкретного сотрудника за конечный результат информационной работы: задерживается выполнение заданий, искажаются данные, растет число проблемных и конфликтных ситуаций. Прежде всего, это касается документов, которые инициируют цепочку работ и порождают новые документы. Для устранения этих проблем в компаниях создаются специальные подразделения, секретариаты, канцелярии, орготделы, архивы. Однако без интеграции новых подразделений в общую систему управления компанией, а главное, не объединив потоки директивной и функционально обеспечивающей информации, ослабить остроту проблемы не удастся.

По данным некоторых авторов, на российских предприятиях до 60% указаний и распоряжений руководители отдают в устной форме, не оставляя следов на информационных носителях [3, с.20]. Как следствие, выполнение этих указаний контролируется неэффективно; они слабо координируются с другими мероприятиями и не всегда обеспечиваются необходимыми информационными материалами, поскольку выпадают из стандартной технологической цепочки регистрации и обслуживания.

Недокументированная информация, выполняющая обслуживающие функции, также не является технологически адаптированной к формату документов и средствам их обработки и поэтому не может полностью или частично учитываться, анализироваться и контролироваться в рамках формальных процедур. Вследствие того, что недокументированная информация, как правило, содержит большой объем информационных шумов и не имеет официального статуса (не институционализирована технологическими стандартами, инструкциями и другими нормативными документами), ее использование приводит к дополнительным тратам времени, ошибкам.

Вовремя доставленная исполнителю релевантная информация является одним из главных условий эффективного выполнения функций и достижения поставленных целей. Важнейшим условием эффективности и конкурентоспособности является скорость нахождения, использования и преобразования исходной информации в решения и действия, направленные на изменение качества или количества продуктов и/или услуг на целевом рынке. Тенденции роста организаций и расширения специализации — это сигнал к преобразованию функций информационного обеспечения в специализированную отрасль деятельности, интегрированную с процессами управления.

Хозяйственная деятельность и ее информационное обеспечение являются единым процессом. Производственные процедуры, перемещение материальных и

денежных потоков всегда имеют информационное отображение и документальное сопровождение.

Для оценки роли интегрированных информационных технологий в поддержке рационального управления бизнесом, прежде всего, необходимо переосмыслить само понятие информационных технологий и то, как в последнее время сместился акцент в самом этом определении. Долгие годы информационные технологии концентрировались на данных — их сборе, хранении, передаче, представлении. Существовал фокус на «технологии» в термине «информационные технологии». В настоящее время основное внимание уделяется «информации».

Информационные технологии (ИТ) являются не только базой многих других важных технологий, но и способом, с помощью которого информация передается и предлагается клиентам. Информация стала важной составляющей частью товаров и услуг, поставляемых компаниями на рынок.

Таким образом, цель информационных технологий — способствовать менеджменту, реагировать на динамику рынка, создавать, поддерживать и углублять конкурентное преимущество.

Основная ошибка большинства компаний состоит в том, что они рассматривают ИТ через призму существующих процессов. Однако простое наложение ИТ на существующие процессы не приводит к истинной трансформации бизнеса, может блокировать процесс перестройки, сохранив прежние способы ведения дел.

Технология, тщательно подобранная и наилучшим способом внедренная, дает возможность достичь положительных результатов в информационном обеспечении управления. Именно позволяет и дает возможность. Это означает, что технология это не то, что принимается во внимание после преобразования процессов. Напротив, осознание и учет возможностей технологии управляют разработкой дизайна процессов. Более того, учет и применение технологических особенностей начинается с визуализации процесса, проходит сквозь его проектирование и внедрение.

В соответствии с утверждениями М. Хаммера и Дж. Чампи (Hammer M. & Champy J.) [5], в процессе принятия решений менеджеры традиционно используют дедуктивное мышление, которое состоит в следующем: менеджеры определяют проблему (проблемы), а затем ищут и оценивают различные способы решения этой проблемы. Однако при информационном обеспечении управления надо использовать индуктивное мышление, т.е. способность сначала распознать эффективное решение, а затем искать проблемы, которое оно может разрешить.

Т. Давенпорт и Дж. Шорт (Davenport T. & Short J.) [7] также полагают, что ИТ должны рассматриваться не просто как автоматизация или механизация, а как фундаментальное переформирование способов, какими работа выполняется.

Бизнес-операции должны рассматриваться не просто как комплект индивидуальных или даже функциональных задач, а с точки зрения процессов, для максимизации их эффективности. Возможности ИТ должны поддерживать бизнес-процессы, и бизнес-процессы должны выполняться в условиях, которые могут обеспечить ИТ.

В соответствии с идеями Давенпорта [6], можно выделить три категории изменений, которые обеспечивают использование ИТ.

Изменения, относящиеся к *первой категории*, позволяют улучшить временные характеристики процессов без модификации их содержания. Такие изменения, не являясь революционными, позволяют:

- автоматизировать работу и сократить ручной труд;
- анализировать данные новыми методами, которые невозможно применять

вручную.

Вторая категория охватывает случаи реорганизации последовательности шагов по выполнению заданий в бизнес-процессе. Цель этой реорганизации состоит в существенном улучшении процессов обработки за счет:

- одновременного выполнения различных работ, используя базы данных и сети;
- перехода к распределенной организации данных, обеспечивающей доступ к информации из различных мест;
- вынесение части процессов за пределы компании и предоставления клиентам или поставщикам возможности доступа к информационным системам;
- координирования действий, достигаемого за счет быстрого доступа к необходимой информации в пределах компании;
- использования экспертных систем для привлечения сотрудников средней квалификации к выполнению сложных высококвалифицированных работ.

Изменения из *третьей категории* не затрагивают сами процессы, но позволяют контролировать каждый конкретный экземпляр процесса и выявлять, где он наталкивается на те или иные проблемы. Еще один способ использования такой информационной поддержки состоит в измерении параметров функционирования процессов для выявления «узких мест».

Таким образом, информационные продукты являются как средством ведения деятельности, так и ее результатом. Очевидно, что без надлежащего оформления работа либо невозможна, либо незаконна. Следовательно, чтобы полноценно управлять деятельностью, необходимо синхронизировать и интегрировать движение информационных потоков с потоками работ, материальных и финансовых ресурсов.

Внедрение информационных технологий в систему управления предприятий:

- повышает качество процесса управления, а также внешнего и внутреннего контроля деятельности компании;
- позволяет партнерам по бизнесу получать адекватную оценку результатов деятельности компании, расширяя тем самым рамки делового сотрудничества;
- дает ряд экономических выгод, под которыми подразумевается получение реальной экономической отдачи от использования всего пакета приложений или отдельных функциональных блоков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бармаков Б.М., Роль информационного обеспечения в управлении компанией // Менеджмент в России и за рубежом, 2006. - №4. - С. 34
2. Брун М., Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления, 1998. - № 6. - С 38-43.
3. Нечипоренко В.П., Информационная инфраструктура научно-технического развития России: Проблемы и решения.//Информационное общество, 2006. - №1.
4. Потанин В.О. Корпоративное управление: на пути к «российской модели» // “Россия в глобальной политике”. — 2003. - № 3. — с. 37-79.
5. Hammer M. and Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. New York: HarperCollins, 1993.
6. Davenport T.H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1993
7. Davenport T.H. & Short J.E. “The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign, // Sloan Management Review, 1990, Summer.
8. Investor Opinion Survey, McKinsey, June 2000 // [Электронный ресурс] / OECD. — Электрон. дан. — Paris, 24.03.2007. Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/7/1922101.pdf>, свободный. — Загл. с экрана.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВЕННЫХ АСПЕКТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Статья освещает вопросы оценки качественных характеристик процесса управления в результате использования интегрированной системы управления. Описаны особенности управленческого труда, обуславливающие сложность анализа и предложены возможные подходы к решению проблемы.

Ключевые слова: Оценка, качественные аспекты, использование, интегрированные системы управления, характеристика, коэффициенты

Absrtract. The article describes the qualitative aspects of management process resulted from implementation of integrated information (management) system. Specific characteristics of management activity, which stipulate difficulty of analysis is also explained, and possible solutions of the issue are proposed.

Key words: Estimation, high-quality aspects, use, computer-integrated control system, description, coefficients

Современный бизнес отличается высоким уровнем конкуренции и постоянно меняющимися ситуациями. Обязательным условием выживаемости является соблюдение норм и правил, установленных международным бизнес-сообществом. Реализацию подобных правил должны обеспечить современные системы управления [1]. Однако они требуют вложения существенных средств [5], при этом специфика области применения не позволяет однозначно сделать вывод об эффективности данных вложений и функционировании системы с точки зрения компании.

В настоящее время существует богатое многообразие методов оценки работы предприятий и позволяющих делать достаточно точные выводы. Имеется различные по степени эффективности и возможности практического использования подходы к оценке функционирования информационных систем управления, в том числе интегрированных. Вместе с тем большинство этих методов базируется на анализе строго формализованной информации, как правило, финансовой отчетности или информации, подготовленной планово-экономической службой.

При этом без внимания остаются те «неформальные» аспекты деятельности предприятия, которые зачастую в действительности определяют его судьбу, в том числе и качество менеджмента. Такого рода факторы трудно формализовать и регламентировать степень их влияния на общее состояние предприятия в рамках стандартных методик. При этом имеют место попытки, в некоторых случаях достаточно успешные, по оценке количественного эффекта от качественных изменений.

Особенности управленческого труда определяют сложность количественной оценки эффективности управленческих решений. Эти особенности заключаются в том, что [4]:

- управленческий труд, в том числе по выработке и принятию решений, преимущественно творческий, трудно поддающийся нормированию и учету из-за различных психофизиологических возможностей людей;
- фактические результаты, как и затраты на реализацию конкретного реше-

ния, далеко не всегда можно учесть количественно из-за отсутствия соответствующей документации;

— реализация решения сопряжена с определенными социально-психологическими результатами, количественное выражение которых еще более затруднительно, чем экономических;

— результаты реализации решений проявляются опосредованно через деятельность коллектива предприятия в целом, в котором сложно выделить долю затрат труда управленческого. В итоге отождествляются результаты труда разработчиков решений и исполнителей, на которых направлено управленческое воздействие;

— из-за существующих трудностей нередко отсутствует текущий контроль за реализацией решений, в результате деятельность оценивается за прошедший период, устанавливается ориентация на будущее с учетом факторов, оказавших влияние в прошлом;

— затрудняет оценку эффективности решений и временной фактор, поскольку их реализация может быть как оперативной (сиюминутной), так и развернутой во времени (в течение дней, недель, месяцев и даже лет);

— затруднено и количественное выражение характеристик качества решений как основной предпосылки их.

Внедрение интегрированных систем управления нацелено, прежде всего, на совершенствование управленческой деятельности, за счет которой и должны произойти ожидаемые изменения во всех звеньях цепи создания акционерной стоимости (снижение затрат, оптимизация процессов производства и пр.) и впоследствии сказаться на финансовых результатах работы предприятия. В связи с этим весьма существенным моментом при оценке эффективности внедрения подобных систем является необходимость анализировать качественные изменения в организации управленческого труда. В качестве таковых можно выделить приведенные ниже, хотя перечень далеко не исчерпывающий, отражает лишь наиболее существенные аспекты и может изменяться в зависимости от конкретной ситуации. Интегрированные системы управления позволяют [3]:

1) сконцентрироваться на ключевых компонентах бизнеса, существенных в данный момент;

2) составить собственную, не навязанную аналитиками точку зрения;

3) анализировать различные срезы управленческой деятельности, такие, как финансы, персонал, организационная структура или состояние производства;

4) более полно и оперативно представлять ситуацию, принимать стратегически обоснованные решения;

5) экономить время и ресурсы при подготовке качественной и актуальной информации для управленческих решений.

Несмотря на то, что существует множество методических разработок в области измерения эффективности управления, широкой реализации на практике они не получили, ввиду отсутствия более или менее единого и приемлемого для практического применения подхода к оценке качества управленческого процесса. Возможный вариант решения этой задачи представляется в создании подхода к анализу качества управленческих функций на основе расчета соответствующих коэффициентов, позволяющих формально оценить изменения в системе управления.

Использование качественных характеристик определяется тем, что управление рассматривается как вид производительного труда и как система отношений, которые труд опосредствуют. Отношения управления - это отношения между людьми и

коллективами, возникающие в процессе подготовки и реализации управленческих воздействий. Поэтому, если при оценке эффективности интегрированных систем управления опираться только на узкий анализ прибыли, на инвестируемый капитал, то невозможно будет отобразить достоверную ситуацию, поскольку такой подход является упрощенным и не дает точных результатов, так как целью управляющего воздействия не всегда является прибыль.

Эффективность системы управления производством можно расценивать как результат действия системы управления, обеспечившей в управляемом объекте достижение поставленных целей при наименьших затратах. Кроме того, как показывает опыт, при оценке эффективности необходим согласованный подход к оценке выгод, получаемых бизнесом от информационных технологий.

На основании всего вышеизложенного, для оценки эффективности совершенствования организации управленческого труда за счет использования интегрированных систем управления возможно использование показателей качества управленческих функций [по материалам 2].

Табл. 1.

Система показателей качества управленческих функций

Показатель	Обозначение	Расчет	Содержание формулы
Коэффициент уровня автоматизации управленческих функций	K_1	K_{AM} / K_O	K_{AM} - количество автоматизированных рабочих мест; K_O - общее количество управленческого персонала.
Коэффициент дублирования функций управления	K_2	$1 - (K_d / K_\phi)$	K_d - количество функций, дублируемых подразделениями аппарата управления; K_ϕ - общее количество функций
Коэффициент эффективности использования рабочего времени работников производства	K_3	$1 - (P_{PB} / \Phi_r)$	P_{PB} - потери времени из-за несвоевременного или некачественного выполнения соответствующих управленческих функций в среднем на одного работника производства в год, час.; Φ_r - годовой фонд времени одного работника производства, час.
Коэффициент выполнения нормированных работ управляющими	K_4	$T_{\phi H} / T_{\Pi H}$	$T_{\phi H}$ - фактическое время выполнения нормированных работ в год, час; $T_{\Pi H}$ - плановое время выполнения нормированных работ в год, час.
Коэффициент регламентации функций управления	K_5	$K_{p\phi} / K_\phi$	$K_{p\phi}$ - количество регламентированных функций управления; K_ϕ - общее количество функций управления.

Очевидно, что применение данных коэффициентов требует достаточно детальных статистических данных о функционировании предприятия, которыми в свою очередь некоторые организации могут не обладать. В данном случае в качестве возможной альтернативы могут быть использованы экспертные оценки, при этом безусловно более точные результаты могут быть получены только с применением фактических данных.

Система предложенных коэффициентов позволяет получить качественную оценку функций управления, однако для включения подхода в какую-либо методику необходимо сформулировать критерий, позволяющий оценить полученные ре-

зультаты. Как видно из приведенных формул, они представляют собой отношения, которые должны стремиться к единице, поэтому возможно использование коэффициента, объединяющего все вышеперечисленные, с учетом «веса» каждого в общем результате.

Коэффициенты веса должны быть распределены в соответствии с вкладом каждого из рассматриваемых компонентов в достижение поставленной цели использования интегрированной системы управления, например: интеграция бизнес процессов, внедрение регистрации данных по месту возникновения, применение принципа документирования хозяйственных операций. В рассматриваемом примере системы коэффициентов два первых «принципа» определяют существенный вес K_2 , K_1 и K_5 , так как именно эти показатели позволяют оценить снижение дублированных функций и уровень автоматизации как критерии оценки уровня интеграции и использования единой базы данных для всех этапов обработки информации. Увеличение регламентированных функций в первую очередь обусловлено сплошной регистрацией хозяйственных операций – как следствие, доступность информации для формализации подходов к ее обработке. Иначе говоря, в отсутствие интегрированной системы управления не представлялось возможным сформулировать порядок осуществления ряда процедур, и руководители действовали на основании накопленного опыта, либо по аналогии со схожими регламентированными ситуациями. Сложно осуществлялся процесс адаптации нового руководителя, так как опыт необходимо передать «из уст в уста». Применение системы позволит сначала понять «картину» в целом, а затем сформулировать необходимые регламенты и реализовать их в виде правил внутри системы.

На основании вышеизложенных умозаключений, для расчета общего коэффициента эффективности управления ($K_{общ}$) целесообразно использовать следующую формулу:

$$K_{общ} = (K_n * x + K_{n+1} * x + \dots + K_{n+i} * x) / \sum x; K_{общ} \rightarrow 1, \quad (1)$$

где

K_n – коэффициент качества функций управления;

x – коэффициент веса.

Таким образом, существенным аспектом оценки эффективного функционирования интегрированной системы управления является повышение качества управленческих процессов. Предложенное направление возможного поиска эффективности функционирования, а также попытка методологического подхода к оценке, наглядно демонстрируют практическую реализуемость анализа. Более того, полученные результаты могут быть использованы компанией и для оценки смежных функций, а также в развитии и оценке управления персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьев А.Н., Винокуров Л.Л., Годин В.В., Година Т.А. Введение в ERP Модуль контроллинг Часть 1 // Учебное пособие, 2-е издание, исправленное. – М.: ГУУ, 2007. – с.3.
2. Бармаков Б.М. Роль информационного обеспечения в управлении компанией // Управление компаниями, 2007. – №2 – С. 34-37.
3. Бондаренко В.В. Методологические подходы к определению экономической эффективности совершенствования научной организации управленческого труда. Пензенский государственный педагогический университет // Финансово-экономический вестник, 2004. – №2 (6).
4. Воронцова Г.В. Основные направления оценки эффективности управленческих решений. / Вестник СевКавГТУ, Серия «Экономика», 2004. – №2 (13).
5. Граванова Ю. Сколько стоит ERP построить. [Электронный ресурс]// www.cnews.ru/reviews. 21.07.2005. Режим доступа: свободный. Заглавие с экрана.

НАШИ АВТОРЫ

Бойко А.П., Российская таможенная академия, преподаватель кафедры организация таможенного контроля

Винокуров Е.К., Государственный Университет Управления, кандидат технических наук, профессор, кафедры Менеджмента в Международном Топливо-Энергетическом Бизнесе

Громенко О.А., Российская таможенная академия, преподаватель кафедры управления

Гущин Д. В., Московский Государственный Областной Университет, аспирант

Жураховская И.М., Московский государственный областной университет, кандидат экономических наук, профессор

Колчанова Е.Е., Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), аспирантка

Тутьчинская Я.И., Московский Энергетический институт (ТУ), аспирант Кафедры Инженерного Менеджмента

Фасхутдинов А.А., Государственный Университет Управления, аспирант кафедры Менеджмента в Международном Топливо-Энергетическом Бизнесе

Мальцев А. В., Московский государственный областной университет, аспирант кафедры менеджмента

Морозов В. П., заместитель главного редактора журнала «Экономика здравоохранения»

Мусарский А. М., Российский университет дружбы народов, студент

Мусарский М. М., Московский институт открытого образования, доктор экономических наук, профессор

Мухина Ю.Е., Московский государственный областной университет, соискатель

Пророков А.Н., Московское экономическое общество, кандидат экономических наук, профессор

Юферева Е. В., Московский государственный областной университет, доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

*Раздел I.**Социальные проблемы трансформации
экономики России**Громенко О.А., Бойко А.П.*

Формализация взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности3

Гущин Д. В.

Радикальные преобразования отношений собственности в процессе становления новой системы хозяйства10

Юферева Е. В., Гущин Д. В.

Становление новой экономической системы в России17

Жураховская И.М., Пророков А.Н.

Субъекты хозяйственной деятельности и инновационное развитие в России23

Морозов В.П.

Трансформация социальной сферы (на примере здравоохранения)28

Мусарский М.М., Мусарский А.М.

Новые модели финансирования системы общего образования33

Мухина Ю.Е.

Роль государства в формировании социально-ориентированной экономики России ...40

*Раздел II.**Проблемы экономики и управления
народным хозяйством**Колчанова Е.Е.*

Предпосылки к формированию концепции развития персонала организации в современных условиях47

Мальцев А. В.

Разработка оптимальной коммуникационной политика компании в сфере услуг54

Тульчинская Я.И.

Введение платы за мощность, как механизм формирования конкурентного рынка электроэнергии и мощности63

Винокуров Е.К., Фасхутдинов А.А.

Значение информационных систем в управлении предприятием67

Фасхутдинов А.А.

Подходы к оценке качественных аспектов использования интегрированных систем управления74

Наши авторы78

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 и 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 6.07.2007г. (См. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», каждая из серий будет выходить 4 раза в год, все 10 – в рекомендательном списке ВАК (см.: прикрепленный файл на сайте www.mgou.ru).

Первый номер 2008 г. по всем сериям подписывается в печать 5 февраля, второй - 5 мая, третий - 5 августа, четвертый - 5 ноября; с этой даты статью можно указывать в авторефератах.

Подписка на журнал осуществляется через Роспечать или непосредственно в издательстве МГОУ.

Подписные индексы на серии «Вестника МГОУ»

в каталоге «Газеты и журналы», 2008, агентство «Роспечать».

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Философские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» (всех его сериях), 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.**

Для публикации статей в сериях «Вестника МГОУ» необходимо по электронному адресу vest@mgou.ru прислать в едином файле (в формате Word) следующую информацию:

- а) авторскую анкету:
 - фамилия, имя, отчество (полностью);
 - ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название, а не аббревиатура);
 - адрес (с индексом) для доставки Ваших номеров журналов согласно подписке;
 - номера контактных телефонов (желательно и мобильного);
 - номер факса с кодом города;
 - адрес электронной почты;
 - желаемый месяц публикации;
- б) аннотацию на русском и одном из иностранных языков (примерно по 400 знаков с пробелами);
- в) текст статьи;
- г) список использованной литературы.

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.

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, где работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно: 1) раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов, 2) отмечается научная и практическая значимость статьи, 3) указывается на соответствие ее оформления требованиям «Вестника МГОУ». Замечания и предложения рецензента, если они носят частный характер, 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, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой). Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию «Вестника МГОУ»: vest@mgou.ru. Конт.тел. (499) 265-41-63 Наш адрес: ул. Радио, д.10А, комн.98.

Потапова Ирина Александровна. Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович. График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, обед с 13 до 14 часов.

Более подробную информацию можно получить на сайте www.mgou.ru

Требования к оформлению статей

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

В начале публикуемой статьи приводится индекс УДК, который должен проставить автор, руководствуясь сведениями, полученными в библиографических отделах библиотек, которые располагают изданиями «Универсальной десятичной классификации» (УДК).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках - сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Аннотация»
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Abstract»
на русском языке	Перечень ключевых слов в количестве 5-7
на русском языке	Объем статьи — от 16000 до 20000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком «Литература»

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт не менее 14 пунктов, межстрочный интервал — полуторный.

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным, 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
- **запрещено уплотнение интервалов;**

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. Затекустовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* статей. Обращаем также внимание на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на диске и бумажного варианта!

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Экономика» — доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10-а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: mtia406@mail.ru

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 3

Подписано в печать: 22.07.08
Формат бумаги 60х86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonC».
Уч.-изд. л. 5,5. Усл.п.л. 5. Тираж 500 экз. Заказ № 64.

Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10 а,
тел. 265-41-63, факс 265-41-62.