

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец

Upravlenets

ЭКОНОМИКА • СОЦИОЛОГИЯ • УПРАВЛЕНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕКА

9·10 (37·38)

сентябрь–октябрь 2012

ТЕМА НОМЕРА

Государство в национальной экономике

THE ISSUE SUBJECT

The State in National Economy



Главный редактор

Федоров Михаил Васильевич

Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Иваницкий Виктор Павлович

Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Редакционная коллегия

Березкин Юрий Михайлович

Заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права, доктор экономических наук, профессор (Иркутск)

Бочко Владимир Степанович

Руководитель Центра инновационно-инвестиционного развития Института экономики УрО РАН, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Буренин Андрей Викторович

Член Правления, финансовый директор Группы компаний «Ренова», кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович

Проректор по научной работе и инновациям Уральской государственной сельскохозяйственной академии, заведующий кафедрой права, доктор юридических наук, профессор (Екатеринбург)

Веретенникова Ольга Борисовна

Заведующая кафедрой финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Золотаренко Сергей Георгиевич

Проректор по научной работе Новосибирского государственного университета экономики и управления, доктор экономических наук, профессор, академик Российской экологической академии (Новосибирск)

Измоденов Андрей Константинович

Председатель Счетной палаты Законодательного Собрания Свердловской области, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Комлева Наталья Александровна

Заведующая кафедрой теории и истории политической науки Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, доктор политических наук, профессор (Екатеринбург)

Кулапов Михаил Николаевич

Декан факультета менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик РАЕН (Москва)

Мельникова Елена Ивановна

Заместитель по научной работе декана факультета коммерции Южно-Уральского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович

Заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения, заместитель по научной работе декана экономического факультета Омского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич

Заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович

Главный научный сотрудник Института проблем управления РАН, доктор экономических наук, профессор, действительный член РАЕН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич

Заведующий кафедрой управления человеческими ресурсами Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, действительный член РАЕН (Москва)

Болдырева Наталья Брониславовна

Доктор экономических наук, профессор Тюменского государственного университета (Тюмень)

Пешина Эвелина Вячеславовна

Проректор по научной работе, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич

Заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета, кандидат юридических наук, доцент (Екатеринбург)

Семенов Владимир Никитович

Советник Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области (Екатеринбург)

Соловьева Вера Петровна

Заведующая кафедрой коммерции и экономики торговли Уральского государственного экономического университета, кандидат педагогических наук (Екатеринбург)

Шаймарданов Наиль Залилович

Заместитель председателя Областной Думы Законодательного Собрания Свердловской области, заведующий кафедрой экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Каюмов Нуриддин Каюмович

Члены международного совета

Директор Института экономических исследований Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан

Крылов Александр

Директор Берлинского Вест-Ост института международного менеджмента и имиджевых исследований Потсдамского университета (ФРГ)

Мерсье-Сюисса Катрин

Заместитель декана Университета Лион 3, почетный профессор УрГЭУ (Франция)

Мусакожоев Шайлобек Мусакожоевич

Директор Центра экономических стратегий при Министерстве экономического развития и торговли Кыргызской Республики

Нугербеков Серик Нугербекович

Директор Института экономических исследований при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан

Петричек Вацлав

Председатель Правления Торгово-промышленной палаты по странам СНГ, доцент, кандидат наук (Чехия)

Рубл Блэр

Директор Института Кеннана, Вашингтон (США), доктор политических наук

Сандоян Эдвард Мартинович

Проректор по развитию университетского образования, заведующий кафедрой экономики и финансов Российско-Армянского (Славянского) университета (Армения), доктор экономических наук, профессор

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА ГОСУДАРСТВО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	THE ISSUE SUBJECT THE STATE IN NATIONAL ECONOMY
<i>Гордина Ю.В.</i> Межбюджетная политика как инструмент сглаживания межрегиональных различий	<i>Yuliya V. Gordina</i> 4 Interbudgetary Policy as an Instrument of Smoothing Interregional Differences
<i>Пешина Э.В., Долганова Ю.С.</i> Оценка эффективности реализации приоритетного национального проекта «Образование» на территориальном уровне	<i>Evelina V. Peshina, Yuliya S. Dolganova</i> 8 Estimating the Realisation Efficiency of the Priority National Project «Education» at Territorial Level
<i>Зверев А.И., Карачков С.М.</i> Корпоративная модель социального управления атомным ЗАТО: основания теоретической реконструкции	<i>Aleksey I. Zverev, Sergey M. Karachkov</i> 13 Corporate Model of Social Governance of Atomic ZATO: the Bases of Theoretical Reconstruction
<i>Чилимова Т.А.</i> Особенности участия государства в системе корпоративного управления	<i>Tatyana A. Chilimova</i> 18 Specifics of State Involvement in Corporate Governance
<i>Виняр В.А.</i> Оценка деятельности органов местного самоуправления	<i>Viktoriya A. Vinyar</i> 22 Assessment of Local Government Activities
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ПРАВО – БЕЗОПАСНОСТЬ	BUSINESS – LAW – SECURITY
<i>Куклин А.А., Багаряков А.В., Никулина Н.Л.</i> Формирование инновационной культуры в аспекте обеспечения экономической безопасности региона	<i>Aleksandr A. Kuklin, Aleksey V. Bagaryakov, Natalya L. Nikulina</i> 30 Forming Innovation Culture in Terms of Economic Security of a Region
<i>Мезенин Н.А., Курдюмов А.В.</i> Принципы обеспечения продовольственной безопасности в Российской Федерации и на постсоветском пространстве	<i>Nikolay A. Mezenin, Aleksandr V. Kurdyumov</i> 34 The Principles of Food Security in the Russian Federation and Former Soviet Republics
ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ	ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING
<i>Орлова Т.С., Лукных М.И., Ярин Г.А.</i> ППБК-видение как инструментарий стратегического управления бизнесом	<i>Tatyana S. Orlova, Mikhail I. Lukinykh, Gennady A. Yarin</i> 38 PABC-vision as a Toolkit of Strategic Business Management
<i>Марамыгин М.С., Суплаков Д.А.</i> Управление риском ликвидности банка	<i>Maksim S. Maramygin, Dmitry A. Suplakov</i> 46 Managing the Liquidity Risk of a Bank
<i>Мальцев А.А.</i> Реализация стратегии модернизации в мировой экономической практике	<i>Aleksandr A. Maltsev</i> 52 Implementing the Modernization Strategy in the Global Economic Practice
<i>Тимофеев Н.А.</i> Анализ обесценивания кредитного портфеля и формирование резервов	<i>Nikolay A. Timofeev</i> 59 Analysis of Credit Portfolio Depreciation and Reserves Accumulation
ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ	LABOUR – CADRES – EDUCATION
<i>Чупин Р.А.</i> Эволюция теоретического обоснования роли государства в экономике образования в мировой практике	<i>Roman A. Chupin</i> 62 Evolution of Theoretical Ground of the Government Role in Economics of Education: Review of International Practices
<i>Калачев А.М.</i> Комплексная система балльной оценки кадрового потенциала организации	<i>Andrey M. Kalachyov</i> 66 Complex Scoring System for Human Resources Assessment of Organization
ИННОВАЦИИ – ИНВЕСТИЦИИ – КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	INNOVATIONS – INVESTMENTS – COMPETITIVENESS
<i>Сироткин В.А., Резвов Г.А.</i> Альтернативные подходы при оценке инвестиционных проектов в отдельном муниципальном образовании	<i>Viktor A. Sirotkin, Georgy A. Rezvov</i> 70 Alternative Approaches to the Evaluation of Investment Projects in a Municipality
<i>Александров В.Н.</i> Управление инновационными процессами в госкомпаниях электроэнергетической отрасли России	<i>Vladimir N. Aleksandrov</i> 74 Electric Power Industry in Russia: Managing Innovation Processes in State-Owned Companies

Издатель



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Научное издание «УПРАВЛЕНЕЦ»

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Верстка, препресс:

Баусова Ю.С.

Информация на английском языке:

Белюсова Е.А., Баусова Ю.С.

Корректура:

Матвеева Л.В.

Подписано в печать: 30.11.2012

Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25.

Усл. печ. л. 9,30. Тираж 250 экз.

Отпечатано в типографии

«Форт Диалог-Исеть»:

г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3,

Тел.: (343) 228-02-32

Подписка по каталогу

Агентства «Роспечать»:

подписной индекс 37263

Цена свободная

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Все товары и услуги,

рекламируемые в журнале,

имеют необходимые лицензии.



ГОРДИНА Юлия Владимировна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
и управления бизнесом

**Байкальский государственный
университет экономики и права**
664003, РФ, г. Иркутск,
ул. Ленина, 11
Тел.: (3952) 24-11-46
E-mail: gordina21@mail.ru

Ключевые слова

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
ВЫРАВНИВАНИЕ
ПОЛЯРИЗАЦИЯ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ
БЮДЖЕТНЫЕ МЕТОДЫ

Аннотация

Раскрываются вопросы территориального развития и неравенства как занимающие особое место в современной региональной экономической политике. Рассматриваются межбюджетные трансферты, являющиеся основным методом государственной выравнивающей региональной политики. Подчеркивается, что чрезмерная дифференциация в уровнях развития регионов России создает барьеры рыночным преобразованиям и затрудняет формирование единого экономического пространства.

Key words

REGIONAL ECONOMY
LEVELLING
POLARIZATION
TERRITORIAL DEVELOPMENT
BUDGETARY METHODS

Summary

The article deals with the issues of territorial development and inequality as those occupying a special place in modern regional economic policy. The are considered interbudgetary transfers which represent the main method of the state levelling regional policy. The author emphasises that excessive differentiation in development levels of Russia's regions put up barriers to market reforms and impede the formation of the common economic space.

Межбюджетная политика как инструмент сглаживания межрегиональных различий

Постоянно возникает необходимость рассмотрения и изучения вопросов региональной политики, связанная со многими причинами. Основная причина – рост поляризации в развитии субъектов Российской Федерации. За последние десять лет 12 лидирующих субъектов РФ увеличили долю ВРП в стране с 40 до 54% и более, при этом появились территории, которые дотируются федеральным бюджетом более чем на 80%. Другая причина – дифференциация регионального развития.

В современной региональной экономической политике особое место отводится вопросам территориального развития и неравенства. В последнее десятилетие внимание исследователей все больше привлекают проблемы «пространственной трансформации» экономики России, связанные с неравномерностью развития как регионов, так и их муниципальных образований.

Актуальность проблемы сглаживания межрегиональных различий состоит в том, что чрезмерная дифференциация в уровнях развития регионов России и ее увеличение в последние годы создают барьеры рыночным преобразованиям в стране, затрудняют формирование единого экономического пространства. В связи с этим возникает необходимость особого государственного внимания к отдельным регионам и муниципальным образованиям. Кроме того, наблюдаемый в последнее время экономический рост в стране сопровождается нарастанием межрегиональных различий.

По нашему мнению, региональная политика должна быть направлена на решение проблем экономического роста, на сглаживание поляризации всех уровней социально-экономического развития, уменьшение асимметрии в развитии регионов. От решения этой проблемы в значительной степени зависит эффективность функционирования региональной экономической системы, повышение уровня жизни населения, снижение социальной напряженности.

В современных условиях особое значение приобретает возможность формирования и реализации эффективного организационно-экономического механизма сглаживания поляризации. Исследование особенностей пространственной организации региона позволяет адекватно реагировать на последствия поляризации социально-экономического пространства, учитывать особенности отдельных территорий при реализации региональной политики, поддерживать развитие «опорных центров роста», усиливать конкурентные преимущества территорий.

В условиях современной экономики проблема неоднородности пространства становится актуальной и на внутрирегиональном уровне. Разрыв между муниципальными образованиями региона по основным экономическим и социальным показателям может быть весьма значительным. Более того, в регионах существуют свои «центры роста», которые аккумулируют различного рода ресурсы. При этом концентрация населения и производства в нескольких точках региона порождает не только экономические, но и, прежде всего, социальные и политические проблемы.

Большой вклад в становление региональных исследований, обоснование путей развития регионов России внесли работы видных ученых А.Г. Гранберга, В.В. Котилко, Н.И. Лариной, В.Н. Лексина, Т.Г. Морозовой, Г.Г. Муфтиева, Н.Н. Некрасова, А.Н. Швецова, Б.Н. Штульберга.

Особо следует выделить сибирскую школу, которую представляют М.К. Бандман, В.И. Клисторин, А.С. Маршалова, А.С. Новоселов, В.Е. Селиверстов, С.А. Суспицин, Р.И. Шнипер. Важный вклад в исследование проблем развития регионов внесли ученые уральской (Е.Г. Анимича, В.С. Бочко, А.И. Татаркин, Н.М. Сурнина) и ростовской школ (В.И. Бутов, В.С. Золотарев, В.Г. Игнатов). Вместе с тем недостаточно исследованным остается механизм управления поляризацией в рамках отдельно взятого региона. Среди значимых

Interbudgetary Policy as an Instrument of Smoothing Interregional Differences

► **Yuliya V. GORDINA**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.
of Economics and Business
Administration Dept.

**Baikal State University
of Law and Economics**
664003, RF, Irkutsk, ul. Lenina, 11
Phone: (3952) 24-11-46
E-mail: gordina21@mail.ru

работ в данном направлении можно отметить только работы авторских коллективов под руководством С.А. Суспицына.

В отечественных публикациях последних лет за основу разграничения регионов принимаются самые разнообразные признаки. Используются группировки по уровню производства ВРП на душу населения, по уровню развития промышленного производства, по уровню обеспеченности бюджетов собственными доходами, по доходам населения и т.п. Могут использоваться группировки по обеспеченности природными ресурсами, географическому положению, развитию инфраструктуры и т.п.

Экономико-географические типологии в зависимости от целей и объектов исследования можно подразделить на типологии:

- пространственных систем – стран, районов, городских ландшафтов, городов и сельских населенных мест;
- географических границ [1];
- территориальных сетей – путей сообщения, трасс освоения, производственной и социальной инфраструктуры [2];
- территориальных связей [3].

Среди пространственных систем регионам и районам принадлежит наиболее заметное место. Район – территория, отличающаяся от других не по одному признаку, а по совокупности составляющих ее элементов и характеризующаяся их единством, взаимосвязанностью и целостностью, причем эта целостность является объективным условием и закономерным результатом развития данной территории. Экономические районы обладают важным свойством сложных систем – иерархичностью. Иерархия районов существует во всех (за редким исключением) странах, но количество ступеней и конкретные параметры районов разных рангов во многом зависят от размеров территории и численности населения страны. В российской экономической географии сложилось довольно стабильное представление о трех уровнях экономических районов: крупные

экономические районы, экономические подрайоны и экономические микрорайоны [4]. Сетки экономических районов во многих случаях совпадают с сетками административно-территориального деления. Это является свидетельством объективности экономических районов любых рангов, признаваемой большинством представителей экономико-географической науки.

Регион – понятие гораздо более определенное, чем район. Обычно под регионом понимают большое пространство, не совпадающее со сложившейся иерархией экономических районов. Регионы выделяются, как правило, при решении конкретных исследовательских и практических задач, в том числе политических.

При всех различиях районов и регионов и те и другие представляют собой пространственные системы, а следовательно, объекты экономико-географических типологий. В отечественной и зарубежной науке методологические принципы типологии регионов являются объектом оживленной дискуссии. В самом общем случае можно выделить экономические и географические типологии.

Чисто географические типологии основываются на топологических свойствах территорий, что определяет большую устойчивость характеристик во времени [5]. В отличие от системы экономических показателей региона, которые подвергаются динамичным изменениям в процессе регионального развития, топологические свойства чаще всего остаются неизменными.

В реальных типологиях характеристика регионов носит структурно-пространственный характер, сочетающий географические и экономические признаки. Такой подход к типологии регионов предполагает органическое включение временного и функционального признаков [6].

В целом экономико-географические типологии исходят из определения характерных функциональных признаков

территориальной системы. Наибольшее число типологических характеристик опирается на систему показателей хозяйственной специализации регионов. При этом ограниченность подхода довольно успешно преодолевается за счет построения комплексных типологий. В этом случае типологические характеристики дополняются показателями отраслевой структуры экономики региона, энергопроизводственных циклов, функционирования и развития территориально-производственных, межотраслевых и локальных комплексов, а также типов и систем хозяйствования. Особый интерес представляют типологии района, базирующиеся на оценке внутренней транспортной составляющей [7].

Экономические типологии основаны на системах показателей регионального развития: валового регионального продукта, среднедушевых доходов, социальной и производственной структуры, роли базовых отраслей в специализации регионов [8]. Экономические региональные типологии непосредственно зависят от систем ценообразования, свойств используемых показателей, достоверности общенациональной и региональной статистики, границ, выделяемых при типологии регионов, для которых ведется сопоставление показателей. Именно в рамках экономического подхода к районированию используются сложные методики классификации и типологизации, основанные на методах главных компонент, а также факторного, кластерного многомерного статистического анализа [9].

В экономико-географической типологии широко используется топологический критерий выделения «проблемных» и «экстремальных» регионов [10]. К ним относятся географические районы, расположенные в зонах, где проживание человека невозможно или крайне затруднено без создания полномасштабной искусственной среды. Естественные экстремальные регионы – Крайний Север, Арктика, высокогорья и пустыни; Антарктиду нередко называют супер-

Источники

1. Агранат Г.А. Использование ресурсов в освоении территории зарубежного Севера. М.: Наука, 1979.
2. Агранат Г.А. Возможности и реальности освоения Севера: глобальные уроки // Итоги науки и техники. Сер. География. Т. 10. М.: ВИНТИ, 1992.
3. Акимов А.К. Новое в региональной политике освоения Севера (на примере Якутской АССР). Якутск, 1990.
4. Бабич А.М., Жильцов Е.Н., Егоров Е.В. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. М.: РАУ, 1993.
5. Бандман М.К. Стратегические проекты развития Арктики, Сибири и Дальнего Востока. Новосибирск: ИЭОПП, 2000.
6. Баранский Н.Н. Избранные труды: Становление советской экономической географии. М.: Мысль, 1980.
7. Вардомский Л.Б., Ушкалов И.Г., Худoley В.Ф. Региональные исследования и территориальное планирование в Польше // Итоги науки и техники. Сер. География зарубежных стран. Т. 16. М.: ВИНТИ, 1990.
8. Географические основы типологии регионов для формирования региональной политики России. М., 1995.
9. Георгиев Ф. Государство и экономика: опыт Франции и России // Свободная мысль. 1996. № 8.
10. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991.
11. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. М.: Госполитиздат, 1958.
12. Комплексное территориальное планирование и прогнозирование. М.: Наука, 1989.
13. Горбунова О.Н., Селюков А.Д., Другова Ю.В. Бюджетное право России: учеб. пособие. М.: ТК Велби, 2002.
14. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные муниципальные финансы. М.: Финансы, 1999.
15. Колесов А.С. Межбюджетные отношения: сущность и пути совершенствования // Финансы. 2002. № 2.
16. Бюджетный кодекс РФ: электронная версия «Консультант+».
17. Казначейская система обеспечения бюджетного федерализма / под ред. С.Ю. Куницыной, Т.З. Кузнецовой. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004.
18. Ляпунова Г. В., Сорокина Т. В. Бюджетная политика и бюджетный процесс: учеб. пособие. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004.
19. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.». <http://www.ach.gov.ru/ru/expert/before/?id=598>.

экстремальным регионом. Антропогенные экстремальные регионы являются результатом просчетов в хозяйственной деятельности человека.

В экономическом плане экстремальность региона практически всегда связана с повышенным уровнем прямых и полных затрат на воспроизводство, что требует соответствующих компенсаций (субсидий) государственных и негосударственных структур. В условиях переходного периода при радикальных изменениях механизма хозяйствования получили развитие методы типологии регионов по критерию выделения проблемно-конфликтных признаков институциональной, территориальной и административно-управленческой структур [11]. В рамках такого подхода разрабатывается концепция отношений в системе «центр – периферия». При этом основной акцент смещается на типологию регионов по критерию восприимчивости к инновациям [12]. Вместе с тем определение «проблемный регион» требует указаний на конкретный признак или совокупность признаков типологии. В этой связи встает наиболее острый вопрос – научная обоснованность используемых показателей типологии региона.

На наш взгляд, в условиях неравномерности развития регионов и муниципальных образований существует объективная необходимость использования в качестве показателей типологии районов межбюджетные трансферты (дотации, субсидии, субвенции), их уровень и удельный вес в доходах бюджетов городских округов и муниципальных районов. На сегодняшний день межбюджетные трансферты являются основным методом государственной выравнивающей региональной политики.

В литературе существует множество трактовок понятия «межбюджетные отношения», которые уточняют определение, данное в Бюджетном кодексе РФ, но различаются между собой кругом вопросов, включаемых в бюджетные правоотношения, складывающиеся между органами власти разных уровней в сфере бюджетной деятельности.

По мнению ряда авторов, межбюджетные отношения представляют собой отношения между органами государственной власти федерального, регионального уровней и органами местного самоуправления по поводу бюджетного устройства, реализации бюджетного федерализма, в том числе распределения и перераспределения доходов и расходов между бюджетами [13]. В этом определе-

нии компетенции органов государственной власти и местного самоуправления необоснованно ограничиваются и не соответствуют законодательно установленным в ст. 7–9 Бюджетного кодекса РФ (далее БК РФ) и практически реализуемым полномочиям.

А.М. Бабич и Л.Н. Павлова более широко характеризуют межбюджетные отношения и понимают их как «совокупность отношений между органами государственной власти Российской Федерации, органами власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления по поводу разграничения и закрепления бюджетных правомочий, соблюдения прав, обязанностей и ответственности органов власти в области составления, утверждения и исполнения бюджетов и бюджетного процесса» [14]. В данной трактовке межбюджетных отношений акцент делается на четком определении доходных и расходных полномочий и их закреплении за соответствующим уровнем власти. Особое внимание уделяется ответственности органов власти за организацию бюджетного процесса, что является одним из необходимых условий построения эффективной системы межбюджетных отношений. Но одновременно авторы, говоря о соблюдении прав, обязанностей и ответственности, допускают возможность отклонения полномочий органов власти от юридической нормы, что может иметь место на практике, но не должно включаться в само определение понятия.

А.С. Колесов считает, что определение межбюджетных отношений должно включать более полный перечень отношений, возникающих в ходе бюджетного процесса, в том числе между органами власти одного уровня, между федеральными и местными органами власти, муниципальными субъектами РФ, а также допущение ситуации оказания помощи нижестоящим бюджетом вышестоящему. Исходя из этого, А.С. Колесов полагает, что, во-первых, межбюджетные отношения – это неотъемлемая часть более широкого процесса, которым является бюджетная политика, причем они выступают первичными по отношению к другим ее направлениям; во-вторых, межбюджетные отношения являются государствообразующими и бюджетообразующими [15]. В данном определении отражены как вертикальные взаимоотношения между федерацией, субъектом федерации и местными органами власти, так и горизонтальные – между органами власти одного уровня. Автор делает акцент на не получившем

практического распространения в Российской Федерации, но имеющем место в других странах горизонтальном типе межбюджетных отношений, не противоречащем компетенции субфедерального и местного уровней власти.

В соответствии со ст. 6 БК РФ межбюджетные отношения – взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [16].

Основными функциями межбюджетных отношений являются:

1) выравнивание бюджетной обеспеченности тех территориальных образований, где она меньше необходимого уровня, обеспечивающего соблюдение конституционных и других социальных гарантий на всей территории страны;

2) стимулирование наращивания налогового потенциала и полного сбора платежей в бюджет на подведомственной территории, а также рационального и эффективного их распределения.

Таким образом, классификация межбюджетных отношений возможна по двум направлениям. Первое предполагает разграничение расходных и доходных полномочий и источников. Оно является основой построения иерархии межбюджетных отношений. Второе направление связано с перераспределением средств через вышестоящие бюджеты с целью достижения принципа сбалансированности [17].

В федеративном государстве различают вертикальную и горизонтальную сбалансированность бюджетной системы. Вертикальная сбалансированность означает соответствие расходных функций региональных бюджетов тем поступлениям, которые закреплены за данным бюджетом. Федеральное правительство, обладая более широкими возможностями макроэкономического регулирования и получения налоговых поступлений по сравнению с нижестоящими уровнями власти, устраняет дисбаланс региональных бюджетов путем оказания финансовой помощи за счет средств, аккумулируемых в федеральном бюджете.

Горизонтальная несбалансированность бюджетной системы обусловлена различным положением территориальных единиц. Один и тот же набор государственных услуг имеет различную стоимость в зависимости от финансового положения территориальных властей [18].

При исследовании форм бюджетного регулирования выделяют два потока денежных средств. Один (восходящий)

формирует доходы бюджетов, а второй (нисходящий) обеспечивает дополнительные поступления денежных средств из федерального бюджета в бюджеты субъектов [18]. Регулирование движения нисходящего потока между федеральным и региональными бюджетами осуществляется в Российской Федерации посредством межбюджетных трансфертов [16].

Согласно действующему бюджетному законодательству межбюджетные трансферты представляют собой средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, перечисляемые другому бюджету данной системы.

Согласно ст. 129 БК РФ межбюджетные трансферты из федерального бюджета субъектам РФ предоставляются в форме [16]:

- дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ;
- субсидий бюджетам субъектов РФ;
- субвенций бюджетам субъектов РФ;
- иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ;
- межбюджетных трансфертов бюджетам государственных внебюджетных фондов.

Количество субъектов Российской Федерации, получающих дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности региональных бюджетов, снижается с 70 в 2010 г. до 69 в 2011 г. и 72 в 2012 г. [22].

В области межбюджетных отношений необходимо продолжать работу по повышению прозрачности системы бюджетного выравнивания, достижению оптимального баланса между объективно необходимым выравниванием бюджетной обеспеченности и созданием стимулов для экономического и налогового потенциала субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и снижению уровня их дотационности. ■

References

1. Agrat G.A. The use of resources in exploring the territories of foreign North. Moscow: Nauka, 1979.
2. Agrat G.A. Possibilities and realities of exploring the North: global lessons // Itogi nauki i tehniki. Geography. Vol. 10. Moscow: VINITI, 1992.
3. Akimov A.K. New regional policy in the development of the North (the case of Yakutia). Yakutsk, 1990.
4. Babich A.M., Zhiltsov Ye.N., Yegorov Ye.V. Social sector during the transition to market. Moscow: RAU, 1993.
5. Bandman M.K. Strategic development projects in the Arctic, Syberia and the Far East. Novosibirsk: IEOIP, 2000.
6. Baransky N.N. Selected works: the rise of the Soviet economic geography. Moscow: Mysl, 1980.
7. Vardomsky L.B., Ushkalov I.G., Khudoley V.F. Regional research and territorial planning in Poland // Itogi nauki i tehniki. Geography of foreign countries. Vol. 16. Moscow: VINITI, 1990.
8. Geographic basis for the typology of regions to form regional policy in Russia. Moscow, 1995.
9. Georgiev F. State and economy: experience of France and Russia // Svobodnaya mysl. 1996. No. 8.
10. Gritsay O.V., Ioffe G.V., Treyvish A.I. The centre and periphery in regional development. Moscow: Gospolizdat, 1958.
11. Kolosovsky N.N. Fundamentals of economic regionalization. Moscow: Nauka, 1958.
12. Complex territorial planning and forecasting. Moscow: Nauka, 1989.
13. Gorbunova O.N., Selyukov A.D., Drugova Yu.V. Budgetary law in Russia: tutorial. Moscow: TK Velbi, 2002.
14. Babich A.M., Pavlova L.N. State municipal finances. Moscow: Finansy, 1999.
15. Kolesov A.S. Interbudgetary relations: essence and ways for improving // Finansy. 2002. No. 2.
16. Budget Code of the Russian Federation. www.consultant.ru/
17. Treasury system to ensure budget federalism / ed. by S.Yu. Kunitsina, T.Z. Kuznetsova. Irkutsk: BSULE Publisher, 2004.
18. Lyapunova G.V., Sorokina T.V. Budgetary policy and budgetary process: tutorial. Irkutsk: BSULE Publisher, 2004.
19. Conclusion of the Accounts Chamber of the Russian Federation on the project of the federal law "On the federal budget for 2011 and 2012–2013 planning period". <http://www.ach.gov.ru/ru/expert/before/?id=598>.



ПЕШИНА Эвелина Вячеславовна
Доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой
государственных и муниципальных
финансов

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-47
E-mail: peshina@mail.ru



ДОЛГАНОВА Юлия Сергеевна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры государственных
и муниципальных финансов

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-47
E-mail: peshina@mail.ru

Ключевые слова

ОБРАЗОВАНИЕ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ

РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЕ, ОТРАСЛЕВЫЕ,
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ
ПОКАЗАТЕЛИ ОТРАСЛИ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности реализации приоритетного национального проекта «Образование» на территориальном уровне. Отдельно анализируются результирующие, отраслевые, экономические и финансовые показатели образования.

Оценка эффективности реализации приоритетного национального проекта «Образование» на территориальном уровне

Эффективность (effectiveness) – отношение результатов, выраженных в определенных показателях (медицинских, социальных, экономических), к произведенным затратам (плата за результат) [1. С. 388].

Экономическая эффективность пронизывает все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности [2].

Существует три основных подхода к оценке эффективности деятельности предприятий (организаций, учреждений различных организационно-правовых форм).

1. Ресурсный подход – сущность экономической эффективности раскрывается через отношение результатов (объема выпускаемой продукции или прибыли) к ресурсам производства (отдельно капитальным вложениям, численности работающих, основным и оборотным средствам или комбинации элементов). Среди экономистов, придерживающихся подобного мнения, можно выделить А.А. Цыганова [3. С. 44], Т.Г. Морозову [4. С. 204], А.В. Пикулькина [5. С. 118], В.Ф. Тихонова и др.

2. Затратный подход – эффективность производства определяется путем сопоставления результатов производства (эффекта) с затратами или примененными ресурсами. Сторонниками данного подхода являются Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [6. С. 234], Р.М. Петухов [7. С. 21], А.И. Файнберг, П.А. Капитула [8], М.В. Никитенко [9. С. 53], И.Я. Кац [10. С. 13], О.В. Юферев [11. С. 68–70], Н.А. Михеева [12. С. 83], Л.Н. Галенская [13. С. 105], М.С. Абрютин [14. С. 125] и др.

3. Ресурсно-затратный подход – охватывает все стороны деятельности предприятия и выражается через отношение результатов производства к затратам и ресурсам. Такой подход ха-

рактерен для Ю.А. Даренских [15. С. 14], Н.С. Колотовой, Л.Б. Храмовой, М.В. Зиomiной и др.

В сентябре 2005 г. на встрече с членами Правительства РФ и руководством Федерального Собрания РФ Президент РФ озвучил национальные проекты, предусматривающие масштабное увеличение социальных расходов. Средства должны быть направлены на медицину, образование, жилищное строительство и сельское хозяйство. В данных областях планируется «увеличение заработной платы и обновление технической базы, что в целом должно способствовать улучшению качества жизни населения» [16].

Направления, основные мероприятия и параметры приоритетных национальных проектов (ПНП) утверждены президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов протоколом № 2 от 21 декабря 2005 г.

Концептуальной идеей разработки и реализации национальных проектов является повышение качества жизни и формирование «человеческого капитала» – образованной и здоровой нации.

В качестве приоритетных направлений названы: образование, здравоохранение, доступное жилье и сельское хозяйство. Именно эти сферы затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал». От состояния этих сфер зависит социальное самочувствие общества, демографическое благополучие страны.

Национальные проекты получили названия:

- «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»;
- «Здоровье»;
- «Образование»;
- «Развитие агропромышленного комплекса».

Три из названных национальных проектов касаются социальной сферы.

Основным *результатирующим показателем* приоритетного национального проекта «Образование» является повышение качества образования.

Estimating the Realisation Efficiency of the Priority National Project «Education» at Territorial Level

Взаимосвязь статистических показателей отрасли образования представлена на рис. 1.

В зависимости от степени влияния статистических показателей на результирующие их можно расположить по уровням.

Основными показателями *первого уровня*, влияющими на результирующие, являются показатели:

- для дошкольного образования (ДДУ) – численность детей в ДДУ на 100 мест и количество мест на 100 детей дошкольного возраста;

- для общего образования – коэффициент сменности;

- для начального и среднего профессионального образования, а также общего – учебная площадь на единицу контингента образовательного учреждения.

Укомплектованность учреждений кадрами может быть охарактеризована с помощью двух показателей: численности учащихся (детей) на 1 работающего; соотношения штатных и фактических сотрудников. Данный показатель применим для детских дошкольных учреждений, общего образования, начального и среднего профессионального образования.

Реализация повышения качества образования может быть охарактеризована с помощью трех групп показателей второго уровня: отраслевых; экономических; финансовых.

Отраслевые показатели отражают количественные и качественные параметры, характеризующие контингент учреждений образования:

- число учеников в государственных (муниципальных) образовательных учреждениях по уровням образования;

- удельный вес лиц, сдавших единый государственный экзамен, в числе выпускников, участвовавших в едином государственном экзамене.

Экономические показатели отражают экономические особенности функционирования учреждений образования:

- доля государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений, переведенных на нормативное подушевое финансирование;

- доля государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений, приведенных на новую (отраслевую) систему оплаты труда, ориентированную на результат.

Финансовые – наиболее крупный блок показателей, характеризующих особенности финансирования учреждений образования, как за счет бюджетных, так и за счет внебюджетных средств, а также особенности оплаты труда работников учреждений образования. Блок включает три группы показателей: заработная плата; внебюджетное финансирование; бюджетное финансирование.

Зарботная плата работников образовательных учреждений представлена тремя характеристиками:

- отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений образования к среднемесячной заработной плате работников, занятых в сфере экономики региона;

- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата учителей государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений (преподавателей / мастеров производственного обучения – для НПО и СПО);

- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата прочих работающих в общеобразовательных учреждениях (административно-управленческого, учебно-вспомогательного, младшего обслуживающего персонала, а также педагогических работников, не осуществляющих учебный процесс).

Внебюджетное финансирование характеризуется показателями доли привлеченных внебюджетных средств в общем объеме средств государственных (муниципальных) учреждений по уровням образования.

Бюджетное финансирование отрасли может быть охарактеризовано следующими группами показателей:

- расходами консолидированного бюджета субъекта Российской Федера-

▶ **Evelina V. PESHINA**

Dr. Sc. (Ec.), Professor, Head of State and Municipal Finances Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-47
E-mail: peshina@mail.ru**

▶ **Yuliya S. DOLGANOVA**

Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of State and Municipal Finances Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-47
E-mail: peshina@mail.ru**

Key words

EDUCATION

EDUCATION EFFICIENCY

RESULTING, INDUSTRY-SPECIFIC,
ECONOMIC AND FINANCIAL
INDICATORS OF EDUCATION

Summary

The article deals with the issues of estimation of realisation efficiency of the priority national project «Education» at territorial level. Resulting, industry-specific, economic and financial indicators of education are analysed.

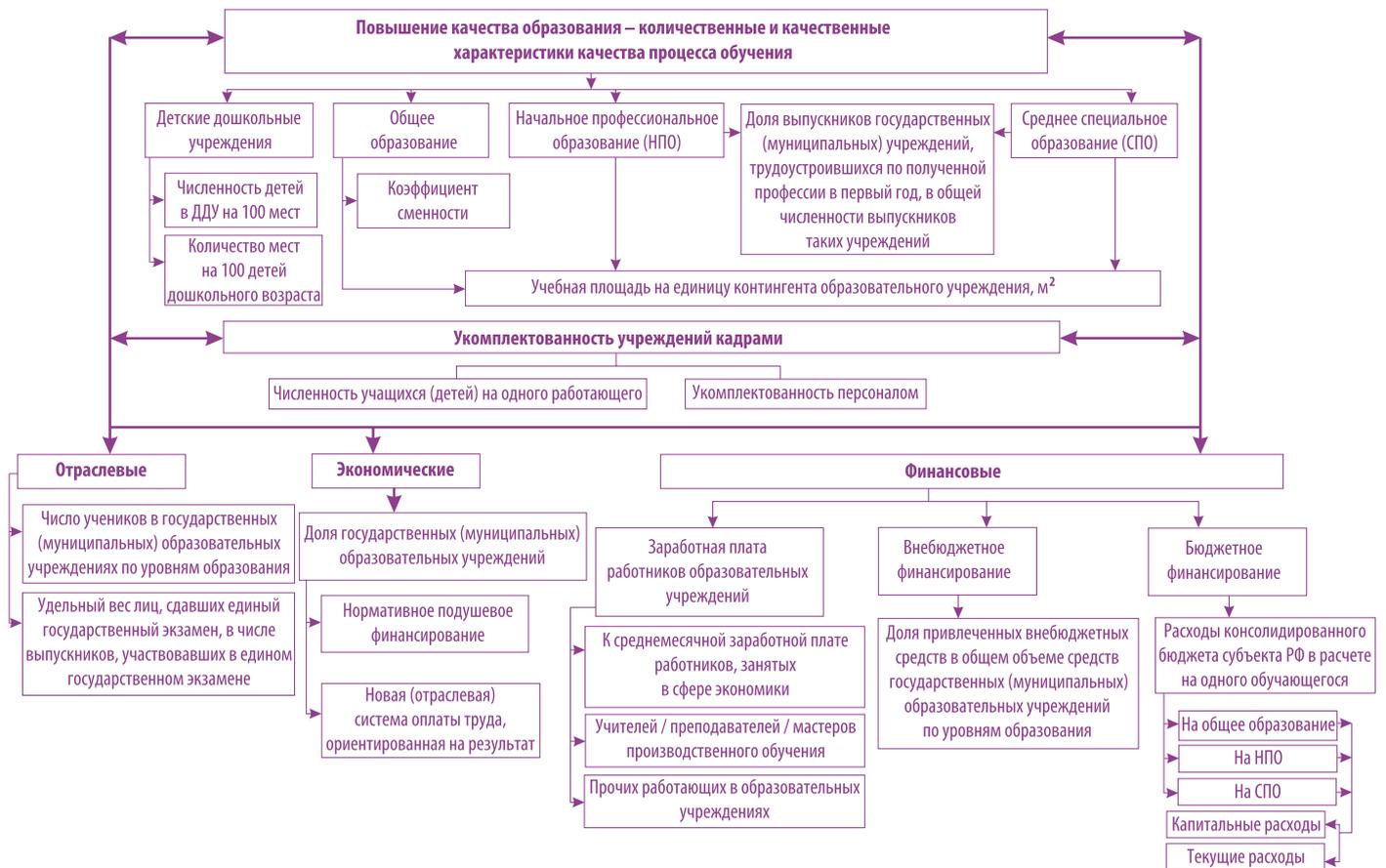


Рис. 1. Взаимосвязь статистических показателей отрасли образования на региональном уровне

ции в расчете на одного обучающегося в разрезе общего, начального профессионального и среднего профессионального образования;

- суммарной величиной расходов по уровням образования, включающей капитальные и текущие расходы.

Таким образом, с помощью данной схемы взаимосвязей показателей возможна оценка реализации ПНП на основе анализа факторов более низкого уровня.

Следующим этапом был осуществлен корреляционный анализ статистических показателей отрасли «Образование» с целью определения связи между результирующим показателем – обеспеченностью местами в учреждениях образования – и остальными статистическими показателями отрасли. Результаты корреляционного анализа представлены в таблице.

Высокая связь (коэффициент корреляции 0,7–1,0) наблюдается по 17 показателям (это самая многочисленная группа). В их числе 11 показателей с прямой связью, т.е. при увеличении данных показателей результирующий также увеличивается, и 6 показателей с обратной связью, т.е. зависимость обратно пропорциональная. Наибольший положительный коэффициент корреля-

ции получен по капитальным расходам консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на общее образование (0,95) и по обеспеченности местами в ДДУ (0,97). Наибольшая отрицательная связь выявлена по показателю мест в ДДУ на 100 детей в возрасте 1–6 лет – 0,95.

В группу с **заметной связью** (коэффициент корреляции 0,5–0,7) были отнесены всего семь показателей: три с прямой связью и четыре – с обратной:

- положительная связь – удельный вес лиц, сдавших единый государственный экзамен, в числе выпускников, участвовавших в едином государственном экзамене; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата прочих работающих в общеобразовательных учреждениях; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата учителей государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений;

- отрицательная связь – коэффициент сменности в общеобразовательных учреждениях; численность учащихся, приходящихся на одного работающего в государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждениях; численность учащихся в ДДУ; капитальные расходы консолидированного бюджета

субъекта Российской Федерации на среднее профессиональное образование.

В группу с **умеренной (отрицательной) связью** (коэффициент корреляции 0,1–0,5) был отнесен один показатель – доля привлеченных внебюджетных средств в общем объеме средств государственных (муниципальных) учреждений начального профессионального образования. Это характеризует их слабое влияние на обеспечение повышения качества образования.

Группировка статистических показателей отрасли по степени влияния на повышение качества образования представлена на рис. 2.

Ориентация на постоянный рост качества взамен поддержания его относительной стабильности, а также на все большую дифференциацию, индивидуализацию социальных услуг актуализирует и одновременно усложняет контроль за эффективностью использования ресурсов. Соотношения затрат с количественными характеристиками объемов услуг становятся все более изменчивыми и разнообразными. Повышенный расход ресурсов может быть обусловлен, с одной стороны, улучшением качества услуги либо особыми условиями ее оказания, специфическими запросами потребителя, а с другой стороны, недо-

Корреляционный анализ статистических показателей
отрасли образования Свердловской области

Коэффициент корреляции	Положительная связь	Отрицательная связь
0,1–0,5 – умеренная связь		Доля привлеченных внебюджетных средств в общем объеме средств государственных (муниципальных) учреждений начального профессионального образования – 0,47
0,5–0,7 – заметная связь	<p>1. Удельный вес лиц, сдавших единый государственный экзамен, в числе выпускников, участвовавших в едином государственном экзамене – 0,63.</p> <p>2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата прочих работающих в общеобразовательных учреждениях – 0,65.</p> <p>3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата учителей государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений – 0,69</p>	<p>1. Коэффициент сменности в общеобразовательных учреждениях – 0,50.</p> <p>2. Численность учащихся, обучающихся на одного работающего в государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждениях – 0,56.</p> <p>3. Численность учащихся в ДОУ – 0,59.</p> <p>4. Капитальные расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на среднее профессиональное образование – 0,65</p>
0,7–1,0 – высокая связь	<p>1. Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений образования к среднемесячной заработной плате работников, занятых в сфере экономики региона – 0,74.</p> <p>2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений, всего – 0,77.</p> <p>3. Текущие расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на общее образование – 0,81.</p> <p>4. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на общее образование, всего – 0,84.</p> <p>5. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на начальное профессиональное образование, всего – 0,85.</p> <p>6. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников государственных (муниципальных) учреждений НПО – 0,87.</p> <p>7. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации в расчете на одного обучающегося на начальное профессиональное образование – 0,87.</p> <p>8. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации в расчете на одного обучающегося на общее образование – 0,87.</p> <p>9. Текущие расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на начальное профессиональное образование – 0,88.</p> <p>10. Капитальные расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на общее образование – 0,95.</p> <p>11. Обеспеченность местами в ДДУ – 0,97</p>	<p>1. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации в расчете на одного обучающегося на среднее профессиональное образование – 0,76.</p> <p>2. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на среднее профессиональное образование, всего – 0,82.</p> <p>3. Текущие расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на среднее профессиональное образование – 0,83.</p> <p>4. Доля привлеченных внебюджетных средств в общем объеме средств государственных (муниципальных) учреждений среднего профессионального образования – 0,85.</p> <p>5. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников государственных (муниципальных) учреждений СПО – 0,89.</p> <p>6. Количество мест на 100 детей в возрасте 1–6 лет – 0,95</p>

References

1. Medik V.A., Yuriev V.K. A course of lectures on public health. Part III. Economics and health management. Moscow: Meditsina, 2003.
2. Sheremet A.D., Sayfulin R.S. Techniques for financial analysis. Moscow: INFRA-M, 1966.
3. Tsyganov A.A. Development of educational services in insurance // Strakhovoye delo. 2005. No. 2.
4. Municipal management: tutorial / T.G. Morozova, M.P. Pobedina, G.B. Polyak and others. Moscow: YUNITI, 1997.
5. Pikulkin A.V. The system of state governance. Moscow, 2004.
6. Rayzberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva Ye.B. Modern economic dictionary. 2nd ed. Moscow: INFRA-M, 1999.
7. Petukhov R.M. The assessment of industrial production efficiency: methods and indicators. Moscow: Ekonomika, 1990.
8. The efficiency of regional economy / ed. by Ya.M. Aleksandrovich, P.A. Kapitula. Minsk: Nauka i tekhnika, 1987.
9. Regional aspects of socialist reproduction / M.V. Nikitenko; ed. by L.V. Kozlovskaya. Minsk: Nauka i tekhnika, 1989.
10. Kats I.Ya. Economic efficiency of enterprises' activity (analysis and evaluation). Moscow: Finansy i statistika, 1987.
11. Yuferev O.V. Planning social infrastructure: sociological approach. Moscow: Ekonomika, 1990.
12. Mikheeva N.A., Galenskaya L.N. Management in social-cultural environment (social-economic mechanisms and management methods): tutorial. S.-Petersburg: The publishing house of Mikhaylov V.A., 2000.
13. Galenskaya L.N., Kozlov V.A. On efficiency of international regulation of crime prevention // Pravovedeniye. Leningrad: Leningrad university publisher. 1974. No. 3.
14. Abryutina M.S. Financial analysis: textbook. Moscow: Delo i servis, 2011.
15. Darenskih Yu.A. Factor analysis of economic efficiency of production in the region // Voprosy statistiki. 2005. No. 12.
16. Speech by the President of the Russian Federation at a meeting with the members of the Government, the leaders of the Federal Assembly and the members of the State Council on September 5, 2005. Official website of the RF President. <http://www.kremlin.ru>.

Источники

1. Медик В.А., Юрьев В.К. Курс лекций по общественному здоровью. М.: Медицина, 2003. Часть III. Экономика и управление здравоохранением.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1996.
3. Цыганов А.А. Развитие рынка образовательных услуг в области страхования // Страховое дело. 2005. № 2.
4. Муниципальный менеджмент: учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Поляк и др. М.: ЮНИТИ, 1997.
5. Пикулькин А.В. Система государственного управления. М., 2004.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 1999.
7. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели. М.: Экономика, 1990.
8. Эффективность экономики региона / отв. ред. Я.М. Александрович, П.А. Капитула. Минск: Наука и техника, 1987.
9. Региональные аспекты социалистического воспроизводства / М.В. Никитенко; под ред. Л.В. Козловской. Минск: Наука и техника, 1989.
10. Кац И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка). М.: Финансы и статистика, 1987.
11. Юферев О.В. Планирование социально-бытовой инфраструктуры: социологический подход. М.: Экономика, 1990.
12. Михеева Н.А., Галенская Л.Н. Менеджмент в социально-культурной среде (социально-экономические механизмы и методы управления): учеб. пособие. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000.
13. Галенская Л.Н., Козлов В.А. Об эффективности международного регулирования борьбы с преступностью // Правоведение. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1974. № 3.
14. Абрютин М.С. Финансовый анализ: учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2011.
15. Даренских Ю.А. Факторный анализ экономической эффективности общественного производства региона // Вопросы статистики. 2005. № 12.
16. Выступление Президента Российской Федерации на встрече с членами Правительства, руководством Федерального Собрания и членами Президиума Государственного совета от 5 сентября 2005 г. // Официальный сайт Президента РФ: <http://www.kremlin.ru>.

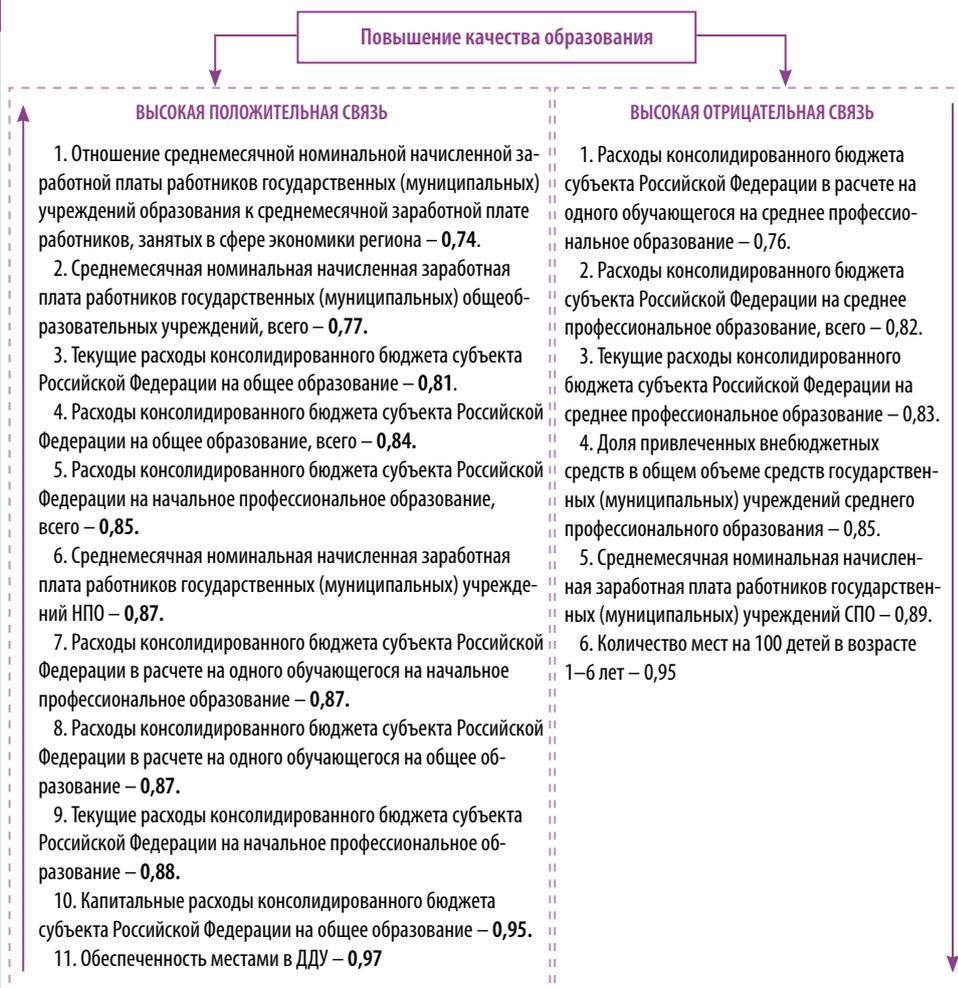


Рис. 2. Группировка статистических показателей отрасли «образование» по степени влияния на результирующий показатель качества образования

статочной интенсивностью труда, нерациональным хозяйствованием и т.д.

Определение потребности в ресурсах на основе пролонгирования ранее складывавшихся тенденций постепенно утрачивает свою роль. Все это требует систематического анализа эффективности и гибкого управления ее уровнем во всех отраслях и звеньях социально-культурного комплекса.

На уровне конкретных предприятий и организаций эти проблемы отличаются некоторым своеобразием. Ведь спектр оказываемых услуг и варианты организации деятельности в каждом из звеньев ограничены. Однако здесь должен наи-

более регулярно и последовательно реализоваться принцип сравнения фактических затрат с нормативными.

Действенное управление эффективностью и качеством в социальной сфере предполагает высокую степень самостоятельности и ответственности руководителей на местах. Эффективность в данном случае следует рассматривать как отношение затраченных ресурсов к полученным результатам. Эффективность всегда относительна, поэтому анализ эффективности производится, как правило, для сравнения альтернативных решений. ■

Корпоративная модель социального управления атомным ЗАТО: основания теоретической реконструкции

В современной социологии по отношению к понятию корпорации и корпоративности сформировалось несколько традиционных подходов. Чаще всего корпоративность понимается как инкорпорирование интересов членов локального сообщества с целью удовлетворить общие интересы и потребности. Стоит отметить, что в основе организации любого локального социума (города) лежит инкорпорация, или объединение интересов различных социальных акторов. Данное понимание корпоративности исходит из того, что локальный социум есть результирующий баланс интересов большинства его членов и групп влияния (акторов), т.е. город возникает как механизм/продукт/результат (для) удовлетворения различных социальных потребностей – безопасности, обмена, власти и т.д. Люди объединяются для удовлетворения базовых и социальных потребностей, образуя социум, который постепенно обрастает различными социальными структурами, реализующими инфраструктурный функционал – управления, обмена (торговли), защиты и т.д.

Другой концептуальный подход, подробно описанный, в частности, В.М. Копыловым, исходит из того, что корпоративный характер отношений в локальном социуме (в том числе и в закрытых городах) есть идеальная модель отношений, к которым необходимо стремиться в условиях развития (демократического) общества [1]. Так, Копылов, развивая идею Лагно, отмечает, что суть подобного рода идеальной модели состоит в том, что все акторы стремятся «достичь конструктивного компромисса во взаимном удовлетворении своих потребностей», соответственно являются активными участниками формирования и развития структуры локального социума, учитывают не только свои интересы, «действуют на благо социума» и т.д. В идеале мы получаем ситуацию максимально открытого, конструктивного и взаимно уважительного диалога всех акторов влияния локального социума.

Авторы не в полной мере разделяют вышеуказанный подход, который можно назвать идеалистическим: часто результатом его применения становится декларация необходимости стремиться к идеалу, неопределенному «светлому будущему», тогда как реальные механизмы подобного перехода не ясны. Специфика применения нами понятия корпоративности и корпоративной модели социального управления в атомных ЗАТО несколько иная. Основной особенностью появления и характера развития всех атомных городов является проектный характер. В большинстве своем закрытые города создавались извне – под конкретную оборонно-государственную задачу, исходя из отраслевой специфики (доступность ресурсной базы, близость иных предприятий сферы, соображения безопасности и скрытости от внешней угрозы и т.д.). Все они носили и носят режимный характер, связаны с определенным уровнем секретности и государственной тайны и тщательно охраняются. Основная (проектная) специфика их носит оборонный, государственно-политический, стратегический характер. Масштаб производства или иной непродуцированной деятельности данных проектов, как правило, настолько велик, что это требует привлечения большого числа профессиональных кадров, которые живут недалеко от «места работы». Таким образом, вокруг проектных производств и оборонных комплексов со временем возникает подобие города – развиваются инфраструктура и непрофильные сектора экономики, городского хозяйства, торговли и услуг, образования и здравоохранения и т.д. Рано или поздно ЗАТО получают статус городского поселения, оставаясь при этом главным образом «режимными объектами».

На практике застройка и инфраструктурное наполнение ЗАТО зачастую заранее планировались, и «города» развивались проектно, а не ситуативно, в определенный срок и управлялись из центра (курировались профильными министерствами). Например, статус атом-



▶ **ЗВЕРЕВ Алексей Игоревич**
Кандидат социологических наук,
доцент кафедры социологии
и управления общественными
отношениями

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-89
E-mail: zvereff@yandex.ru



▶ **КАРАЧКОВ Сергей Михайлович**
Соискатель кафедры социологии
и управления общественными
отношениями

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-89
E-mail: serkar73@mail.ru

Ключевые слова

ЗАТО
ЗАКРЫТЫЙ АТОМНЫЙ ГОРОД
ГОСКОРПОРАЦИЯ «РОСАТОМ»
СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается проблематика социального управления современными закрытыми атомными городами Урала. Авторы анализируют сложившуюся ситуацию, дискутируют по поводу социальных корней проблематики, предлагают варианты выхода атомных ЗАТО из сложившегося кризиса.

Corporate Model of Social Governance of Atomic ZATO: the Bases of Theoretical Reconstruction

Aleksey I. ZVEREV

Cand. Sc. (Sociology), Assistant-Prof. of Sociology and Public Relations Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-89
E-mail: zvereff@yandex.ru**

Sergey M. KARACHKOV

Applicant for Candidate Degree of Sociology and Public Relations Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-89
E-mail: serkar73@mail.ru**

Key words

CLOSED ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL FORMATION (ZATO)

CLOSED ATOMIC CITY

«ROSATOM» STATE-OWNED CORPORATION

SOCIAL GOVERNANCE

MODEL OF SOCIAL GOVERNANCE

Summary

The article deals with the problems of social governance in modern closed atomic cities of the Urals. The authors analyse the current situation, discuss the social roots of the problems, and suggest the ways for atomic ZATOs to overcome the crisis.

ных ЗАТО и самой отрасли настолько специфичен, что Государственная корпорация «Росатом» является одновременно и бизнес-структурой, и (по функционалу) федеральным органом исполнительной власти, хотя нормативно это закреплено не в полной мере. Проектный характер возникновения и развития атомных ЗАТО, очевидно, влечет за собой некий специфический характер отношений между основными локальными акторами влияния, в качестве которых выделяются главным образом «местное население», «власти» и «предприятие» или «бизнес-структуры».

Изначально в «город» привлекались высококвалифицированные кадры «под конкретный проект». Еще раз отметим, что естественный приток населения в атомных ЗАТО всегда был минимальным. Это связано с проектным характером организации данного «локального социума». Атомные проекты в СССР обладали государственным приоритетом, а следовательно, повышенным социальным статусом. Население ЗАТО было не просто его жителями, а людьми, «куящими ядерный щит». Все это поддерживалось не только и не столько государственной пропагандой, сколько реальным положением вещей на местах. Проектам придавалось огромное государственно-политическое значение – объем финансовых средств, льготы жителям, отбор и режимность, строгий государственный, общественный, политический и производственный контроль – все это детерминировало элитный статус производства, города. В результате жители-работники даже непромышленных сфер являлись носителями и выразителями национальной задачи. Это касалось не только рядовых работников, но и представителей власти на местах (партийного руководства и горсовета), а также руководства предприятий.

Применительно к специфике атомных ЗАТО корпоративность есть стремление/готовность/понимание того, что «все делают общее сложное, но государ-

ственно важное дело». Поэтому часто с готовностью «претерпевают лишения» – невозможность выехать за границу, общие режимные ограничения, повышенный контроль и ответственность, но и ожидают соответствующего вознаграждения – повышенные условия социального комфорта, высокий уровень заработной платы и иные блага, подтверждающие исключительный статус ЗАТО и его жителей.

Корпоративность в данном случае может пониматься как извне заложенная в основу ЗАТО готовность и стремление реализовать государственный проект, задачу исключительной важности с условием добровольного претерпевания каких-либо ограничений или даже лишения. По нашему мнению, отношения основных групповых социальных акторов влияния локального социума атомных ЗАТО носят в своей основе именно такой ценностно-нормативный комплекс «корпоративности». Это, а также специфику развития модели социального управления атомными ЗАТО мы и попытаемся проследить далее.

Генезис корпоративной модели социального управления

Советская урбанизация обуславливалась глобальными общегосударственными процессами индустриализации. Развитию индустриального производства в СССР были подчинены все параметры городской жизни, включая численность и состав, социально-демографическую структуру населения, мощности сетей коммунально-бытового, торгового и культурного обслуживания [2. С. 46]. Не последнюю роль в этом сыграл процесс восстановления страны после окончания Великой Отечественной войны и начало периода «холодной войны».

Естественно, это привело большую часть советских городов, в том числе будущие атомные ЗАТО, к ситуации незавершенности социокультурных процессов урбанизации, дискретизации процессов становления субъектов городского самосознания и формирования

городской цивилизационной самоидентичности. Представление о гражданской ответственности, повсеместно вырабатывавшееся именно на уровне местной политической жизни города и именно на этом уровне проявляющееся с особенной силой, до настоящего времени не стало принадлежностью менталитета жителей атомных ЗАТО и выражается в значительной отстраненности горожан от решения городских проблем.

На протяжении всего советского периода формировались основы социалистической корпоративности, своеобразного варианта «моральной экономики» с сильной идеологической компонентой и лозунгом о единстве интересов всех членов «большой» корпорации – советского общества и «малой» корпорации – предприятий. Социалистический корпоративизм был промышленным и социально ориентированным. Единство индустриальности и социальной обеспечивалось тем, что оплотом корпоративизма было промышленное предприятие, а точнее сказать, крупные промышленные предприятия, в особенности принадлежавшие к военно-промышленному комплексу. Решая задачи индустриализации и повышения обороноспособности, советская власть ставила эти предприятия в привилегированные условия, наделяя их средствами для создания социальной сферы и тем создавая условия для привлечения лучших кадров. Внутри предприятия социальные блага выступали важным рычагом управления и составной частью системы патерналистских социально-трудовых отношений. Особенности развития города на этапе реализации индустриальной модели развития задавала специфика базового производства, вокруг которого он разворачивался. Все городские инфраструктуры, обеспечивающие жизнь людей, в рамках этой модели были привязаны к развитию базового производства.

Стратегические проекты, в том числе развитие ядерного потенциала, военного (включая ядерное оружие) и промышленного (энергетика) – советский «ядерный щит», занимали особое место в структуре национальной промышленности и политики. Ядерные производства являлись визитной карточкой сверхдержавы, формировали основу политической доктрины, развиваемой СССР. Соответственно, формировалась не просто сеть предприятий ядерного комплекса, производящих отдельные «элементы ядерного щита», – по стране

были созданы научно-промышленные центры с развитой городской инфраструктурой, обладающие высокой степенью автономности от местных, областных властей (прямое подчинение центру), максимальной концентрацией интеллектуальных, профессиональных, финансовых, организационных и иных ресурсов. В такой ситуации сами города выступали в качестве функциональной подсистемы центра, благодаря чему работники имели возможность спокойно работать вдали от столиц, имея при этом достойный уровень социального обеспечения. Очевидно, городская инфраструктура атомных ЗАТО не просто зависела от градообразующего предприятия (как в моногородах), а была спутником проекта с конкретной (соцкультбытовой) задачей – обеспечения повышенного уровня проживания высококвалифицированных специалистов.

Кроме того, жители атомных ЗАТО – привлеченные высококвалифицированные специалисты, осознавая важность и секретность своей работы, соглашались с необходимыми ограничениями (давали подписку о неразглашении, жили за «колючей проволокой», не имели возможности пригласить в гости родственников или выехать за границу и т.д.). Это оказало существенное влияние на формирование общего корпоративного духа горожан как носителей высоких морально-нравственных качеств, реализующих жизненно важный государственный проект.

Помимо этого работа непосредственно с ураном (как говорилось, «укрощение урана») также налагала определенную специфику как на технологические процессы, ведь цена ошибки была чрезвычайно высока, так и на систему отношений работник – начальник. Соответственно возникла система вертикально-интегрированного общения, состоящая из множества инструкций и формуляров, где главная мысль была «Не поручено – не выполняй!» Это было крайне важно для подобного производства, но исключало рационализаторство, творчество и индивидуальную инициативу. И хотя они имели место в ЗАТО, но были в такой степени ограничены рамками «атомного» производства, что в традиционном понимании говорить о них не приходится.

Система закрытых городов СССР есть результат решения целого ряда пространственно локализованных оборонных, производственно-технологических, инновационных, экономических и иных

проблем на уровне государства. На определенном историческом этапе развития Советского Союза, связанном с возникновением «внешней угрозы», появление закрытых городов обеспечивало реализацию ключевых научно-производственных и оборонных функций наиболее эффективно и оперативно. По мнению Е.Г. Анимиды, «именно закрытые города обеспечивали быстрый и адекватный ответ на возникшие в эти переломные годы потребности общества и вызовы внешнего мира...» [3. С. 34]. Ракетно-ядерный комплекс был организован с учетом и благодаря высокому уровню экономического потенциала СССР, наличию большого количества людских и природных ресурсов, а также особой организации советского общества. Жесткий репрессивный аппарат принуждения, высокий уровень идеологизированности и надындивидуальности общества обеспечивали преданность государственной идее, «послушность» граждан. Так, Е.Г. Анимидца пишет, что «на собственном научно-техническом потенциале, резко подымавшемся в первой половине XX века, с одной стороны, за счет мобилизации интеллектуальных ресурсов нации, на работе беспрецедентного охранно-репрессивного аппарата, обеспечившего сверхсекретность оборонных работ, а с другой – на стойкости, мужестве и неприхотливости людей, привыкших ради высокой национальной идеи идти на любые тяготы и лишения», был создан советский «ядерный щит».

В любой точке страны, наиболее подходящей для секретного производства, возводилось «с нуля» и обеспечивалось всем необходимым подобие города, искусственно поддерживался высокий уровень развития инфраструктуры и т.д. Среди ключевых параметров выбора территории необходимо выделить следующие [3. С. 35]:

- 1) удаленность от Москвы, от других крупных городов и густонаселенных районов для безопасности при возможных аварийных ситуациях;

- 2) наличие озер, водохранилищ на реках для охлаждения атомных реакторов;

- 3) наличие вблизи площадок строительства магистральных железных дорог или автодорог;

- 4) максимальное ограничение возможности проникновения на территорию закрытого города агентов иностранных разведок;

- 5) размещение жилой зоны по розе ветров, что исключало бы промышленные выбросы на население;

б) наличие вокруг закрытых городов больших лесных массивов, скрывающих атомные объекты;

7) учет стратегического принципа: атомные города должны располагаться во внутренних районах страны.

Большая роль в создании советской ядерной промышленности принадлежит Уралу и Свердловской области. Именно на данной территории Минсредмаш разместил первые и ключевые атомные центры страны. Как известно, половина (5 из 10) ЗАТО – атомных центров расположены на Урале: Новоуральск и Лесной в Свердловской области, Снежинск, Озерск и Трехгорный в Челябинской области.

Очевидно, что Уральский регион как «территория присутствия» отвечал большому числу указанных выше требований.

Максимальная концентрация всевозможных ресурсов:

- производства, эвакуированного с Юга и из центральных районов страны, а также вновь организованного в годы Великой Отечественной войны;

- кадров – с одной стороны, высококлассных специалистов, «стянутых» в уральский ВПК (ИТР, конструкторов и рабочих, служащих и т.д.), с другой стороны, заключенных, военнопленных, «трудармейцев», которыми располагали многочисленные уральские строительные организации НКВД-МВД;

- энергоресурсов, остро необходимых для энергоемких атомных производств и имеющихся в достаточном количестве (по выработке электроэнергии послевоенный Урал стоял на первом месте среди крупнейших районов СССР; основу его энергетического комплекса составляла объединенная энергосистема, которая охватывала линиями передач крупнейшие и большинство крупных районных и промышленных электроцентралей);

- природных ресурсов – наличие большого количества естественных водоемов с пресной водой, остро необходимых для «атомного» производственного процесса. Например, в случае с предприятиями разделительно-сублиматного комплекса, к числу которых относится УЭХК (Новоуральск), вода в большом количестве необходима для охлаждения рабочей части миллионов газовых центрифуг, с помощью которых нарабатывается уран необходимого изотопного состава с требуемым процентным содержанием. Важна была и близость прилегающих мест испытания атомного оружия (Новая Земля, Семипалатинск и др.).

Удобное географическое положение с точки зрения требований безопасности и секретности:

- удаленность от административно-политического центра страны и границ иных государств;

- скрытость и труднодоступность за счет горных, лесных массивов и т.д.

Развитая транспортно-логистическая инфраструктура, остро необходимая для проектного (поступательность, быстрота и т.д.) развития закрытых городов, строительства и дальнейшей эксплуатации предприятий атомной промышленности. Так, Уральский регион послевоенного периода характеризуется разветвленной сетью железных дорог, большой плотностью движения грузов, высоким удельным весом электрифицированных дорог, железнодорожными выходами в соседние районы.

Первые атомные промышленные комбинаты на Урале и поселки для них (впоследствии города Озерск, Новоуральск, Лесной) начали сооружать ударными темпами в 1946–1947 гг. К середине 1950-х годов на Урале на базе закрытых городов был создан полный комплекс серийного производства ядерного и термоядерного оружия, а также организован его хранение. В 1949 г. руководством страны было принято принципиальное решение о строительстве второй очереди атомных заводов восточнее Урала, еще более засекреченных и лучше защищенных от возможных атомных бомбардировок. Появление параллельной системы заводов-дублеров для создания атомных бомб, включающей в себя реакторы, радиохимические заводы и центры по изготовлению бомб, не только заметно усиливало безопасность страны, но и обеспечивало распространение отраслевых нововведений в пространстве, инициировало конкуренцию и ускорило технический прогресс [3. С. 37].

И если принцип организации промышленных городов носил индустриальный характер – обеспечение эффективного производства, то атомные ЗАТО олицетворяли собой, если можно так выразиться, национальный проект, выполняли статусные функции, являлись визитной карточкой, гордостью СССР, как и «космос». В основе ценностной компоненты лежал патриотический принцип корпоративности: народ СССР сплотился под девизом «все сообща сделаем» – производство, местные власти и население. Кроме того, со всей страны стягивались научные кадры, в том числе из числа политических заключенных сталинского

режима (этот момент старательно обходится большинством авторов). Они сформировали ядро научного потенциала закрытых городов (до сих пор уровень образованности населения атомных ЗАТО выше среднего по России). Специально под ЗАТО были созданы кафедры в крупнейших вузах страны – «физтех» в МИФИ, УПИ и т.п. Сформировалась уникальная для России система общего и дополнительного образования, которая до сих пор «поставляет» на рынок значительное количество «медалистов» и «краснодипломников».

Итак, вышеописанная модель городских отношений, а также система местного управления на основе «общенационального сплочения» и есть, по нашему мнению, «корпоративная модель социального управления». Таким образом, атомное ЗАТО изначально сформировалось как город-комбинат, точнее, социально-производственный комбинат национально-стратегического значения, который все ресурсы (человеческие, сырьевые, управленческие, научные и др.) собирает воедино для решения магистральной, статусной для государства задачи.

На сегодняшний день геополитическая ситуация в мире коренным образом изменилась, соответственно, изменились национальные цели, во многом сместились политико-стратегические акценты. И хотя «ядерный щит», «космос» и иные атрибуты «сверхдержавы» имеют важное внешнеполитическое и экономическое значение для России, данные сферы все больше становятся экономически ориентированными, постепенно снижается политико-идеологическая подпитка значимости данных направлений в рамках стратегии развития государства.

Соответственно, среди атомных ЗАТО имеют место две основные тенденции: с одной стороны, коммерциализация атомных предприятий (корпорация «Росатом»), с другой – постепенное выделение города из состава ЗАТО – разделение предприятия и города. В течение длительного времени обсуждаются варианты открытия города и(или) обособления его от режимного предприятия, плюсы и минусы снятия статуса ЗАТО и т.д. Из функциональной подсистемы идеолого-экономического проекта «ядерного щита» атомные города постепенно превращаются в самостоятельные городские общности. Практически повсеместно эти процессы протекают весьма болезненно и навязываются властями, бизнесом (в частности, волей Госкорпорации). На-

селение атомных ЗАТО уже далеко не в полном объеме занято на «основных» производствах. Происходит разделение на «городских» и «комбинатских» и т.д. Заметим, что данные процессы были характерны и для советского периода, однако особенно интенсивно они развиваются с момента «раздачи бартера» работникам комбината в начале 1990-х годов и продолжают до сих пор. В отличие от моногородов, ситуация осложняется принципиально иной концентрацией интеллектуальных ресурсов на малой территории, искусственно созданной во времена СССР, и соответственно, более жестким разделением, поскольку в атомных ЗАТО до сих пор «комбинат» первичен по отношению к «городу», в основе отношений еще лежит ценность корпоративности. Жители атомных ЗАТО чувствуют себя особенными, если можно так выразиться, миссионерами, выполняющими беспрецедентно важную государственную задачу. Стоит отметить, что подобная установка на сегодняшний день переместилась скорее в область символическую, поскольку, как уже было сказано, атомные ЗАТО лишились основного заказчика – сверхдержавы-патрона, «не жалеющего сил и средств на стратегическое направление развития великой страны». В то же время ядерное направление имеет немаловажное экономическое и политическое значение для современной России с ее демократическими и рыночными ценностями. Ярким примером тому служит сам факт наличия Госкорпорации «Росатом», которая одновременно является крупнейшей бизнес-структурой, продвигающей себя на мировой рынок в качестве глобальной национальной компании, и государственным органом исполнительной власти (наследник Минсредмаша). Во главе компании стоит бывший Председатель Правительства, экс-Полномочный представитель Президента РФ – С.В. Кириенко, фигура со значительным государственным опытом и политическим весом. Более того, «Росатом» реализует целый ряд государственных управленческих функций. Так, в соответствии с Федеральным законом «Об использовании атомной энергии» [4. Ст. 20], Корпорация является органом государственного управления использованием атомной энергии; в соответствии с Федеральным законом «О государственной корпорации по атомной энергии "Росатом"» [5. Ст. 8] – наделяется полномочиями в сфере нормативно-правового регулирования в установленной сфере деятель-

ности и т.д. Также необходимо отметить, что наряду с космическими технологиями ядерные технологии – это то, что государство может успешно коммерциализировать на мировом рынке, и что эти продукты являются передовыми и высокотехнологичными.

Говоря об основаниях теоретической реконструкции системы социального управления атомным ЗАТО в виде соответствующей корпоративной модели, авторы считают необходимым, во-первых, проследить процесс становления существующей системы социального управления от советской (город – комбинат) к переходной (город – рынок) до российской (город – корпоративный актор); во-вторых, задать матрицу параметров моделирования системы социального управления российскими атомными ЗАТО; в-третьих, выявить комплекс специфических проблем атомного ЗАТО в современных условиях.

Мы выделяем в общей сложности 13 параметров модели социального управления атомным ЗАТО:

- 1) руководящие органы;
 - 2) экономика и городской бюджет;
 - 3) финансы;
 - 4) местные акторы влияния;
 - 5) общие характеристики города;
 - 6) социальная сфера;
 - 7) кадры;
 - 8) культура, спорт;
 - 9) образование, медицина;
 - 10) нормативная база управления;
 - 11) стратегия;
 - 12) «зона» (периметр города), безопасность;
 - 13) влияние региона и участие в федеральных и областных программах.
- Накладывая эти параметры на различные этапы развития системы социального управления атомным ЗАТО:
- а) зарождение;
 - б) город – комбинат (расцвет);
 - в) город – рынок (перестройка – поиск путей развития);
 - г) город – корпоративный актор (сегодняшняя ситуация), мы получаем параметрическую матрицу в виде поля значений.

Результат описания данной матрицы – модель, которая является по своей сути корпоративной. Данная особенность прослеживается на каждом этапе и по целому ряду параметров – в этом и заключается наша основная гипотеза. ■

Источники

1. Копылов В.М. Оптимизация социального управления в закрытом административно-территориальном образовании: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Екатеринбург, 2006.
2. Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. 2003. № 4.
3. Закрытые атомные города России (особенности развития и управления) / кол. авторов под рук. Е.Г. Анимитсы. Екатеринбург, 2002.
4. Об использовании атомной энергии: федер. закон от 21 ноября 1995 г. № 170-ФЗ // Консультант Плюс.
5. О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»: федер. закон от 1 ноября 2007 г. № 317-ФЗ // Консультант Плюс.

References

1. Kopylov V.M. Optimization of social governance in a closed administrative-territorial formation: abstract of dis. Cand. Sc. (Sociology). Ekaterinburg, 2006.
2. Yasin Ye. Economy modernization and system of values // Voprosy ekonomiki. 2003. No. 4.
3. Closed atomic cities of Russia (peculiarities of development and administration) / Ye.G. Animitsa. Ekaterinburg, 2002.
4. On atomic energy utilization: Federal law of November 21, 1995 No. 170-FZ // Consultant Plus.
5. On state-owned atomic energy corporation "Rosatom": Federal law of November 1, 2007 No. 317-FZ // Konsultant Plus.



ЧИЛИМОВА Татьяна Анатольевна
Доцент кафедры финансовых рынков
и банковского дела

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-15
E-mail: tachil77@mail.ru

Ключевые слова

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЭКОНОМИКИ
СОБСТВЕННОСТЬ
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ
КОРПОРАЦИЯ

Аннотация

Рассматриваются особенности формирования и развития государственного акционерного капитала и основные методы управления государственными корпорациями и акционерным капиталом в компаниях смешанной собственности.

Источники

1. Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации, 1999 г. www.mirkin.ru/_docs/concept04-04.doc.
2. Смирнов А.В. «Финансовая генетика» организации инвестиционных процессов в постцентрализованной экономике России // Управление. 2011. № 1–2.
3. Трансформация государственной собственности в условиях смешанной экономики / отв. ред. А.Г. Зельднер, И.Ю. Ваславская; Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2006.
4. Чайка Ю. Доклад о результатах проверки госкорпораций. <http://www.vedomosti.ru>.

Особенности участия государства в системе корпоративного управления

Для стран с переходной экономикой, где процесс рыночной трансформации носит длительный характер, являются актуальными проблемы управления государственной долей в смешанных компаниях. Для Российской Федерации эти проблемы стали играть важную роль со второй половины 90-х годов XX века.

Эффективность управления государственной долей в первую очередь связана с противоречиями в целях управления государством как субъекта экономики и государства как собственника.

С точки зрения финансового менеджмента классической задачей любой компании, в том числе с государственным участием, является максимизация капитала собственников. Задачи же государства, в основном, социальные или политические. То есть государству необходимо обеспечить стратегические преимущества как во внутренней, так и во внешней политике, что, в свою очередь, может противоречить коммерческим целям. Изначально противоречивая система целей усложняет задачи корпоративного управления.

Второй момент, на который целесообразно обратить внимание, – это классическое разделение на собственника и агента (менеджера), распоряжающегося активом в интересах собственника, которое в условиях многоукладной экономики становится все более сложным. Формально в соответствии с Конституцией РФ собственниками государственных активов являются граждане страны. Но граждане не напрямую управляют государственными компаниями. Эту роль выполняет государство, а точнее, государственные ведомства. Далее функция управления опосредуется представителями государственных органов в управленческой структуре компании. Многоступенчатая опосредованность в целом снижает степень контроля акционеров над деятельностью наемного менеджмента. При отсутствии контроля повышаются риски того, что агенты не будут действовать в интересах собственника, т.е. государства, а будут использовать

активы в интересах компании и, что не исключено, – в личных.

Управление государственной собственностью в России на разных этапах ее формирования сопровождалось развитием целого ряда инструментов. Особенности применения этих инструментов во многом и определяют эффективность использования государственного капитала. Различные формы присутствия государства на предприятиях требуют различных форм и методов управления и регулирования. Поэтому для анализа эффективности методов управления государственной собственностью необходимо разграничивать основные категории государственных предприятий:

- государственные предприятия, не подвергающиеся приватизации;
- акционерные общества, в которых государству принадлежит часть акций (контрольный пакет или доля, не позволяющая терять полный контроль);
- холдинговые структуры различных видов;
- государственные корпорации.

Наибольший интерес с точки зрения развития форм корпоративного управления представляет управление государственным акционерным капиталом, т.е. совокупностью пакетов акций, принадлежащих государству в лице конкретных институтов.

В соответствии с Концепцией управления государственной собственностью и приватизацией одним из основных инструментов управления предприятиями смешанной формы собственности стало *представительство интересов государства* в акционерных обществах с государственным участием [1]. Оно получило наибольшее распространение. Суть этого метода сводится к тому, что функцию представительства интересов государства, как одного из акционеров, выполняют представители государственного ведомства (министерства), в ведении которого предприятие находилось до приватизации. То есть представителями государства являются чиновники.

Specifics of State Involvement in Corporate Governance

Эволюция данного метода показывает, что такое представительство носило и продолжает носить формальный характер. Объясняется это тем, что государственный чиновник, не имея профессиональной подготовки, не в состоянии эффективно управлять пакетами акций АО, которые, как правило, находятся в разных регионах и различных отраслях. Кроме того, чиновники – представители государства, входящие в Совет директоров, не принимают активного личного участия в выработке решений – в силу должностной иерархии либо по причине отсутствия мотивации. Они не несут персональной ответственности за свою деятельность. Такое положение дел напрямую противоречит принципу фидуциарной ответственности, т.е. ответственности, которую персонально несет член совета директоров перед всеми акционерами компании. Функции советов директоров, где участвуют представители государства, как правило, сводятся к реализации решений, принятых на более высоком – правительственном – уровне.

В результате такой системы управления представителями государства не обеспечивается должный контроль, что приводило и продолжает приводить к размыванию доли государства в акционерном капитале при дополнительных эмиссиях, к недополучению дивидендов в бюджет, уменьшению доли государ-

ства на ряде стратегически важных для обеспечения национальной безопасности предприятий [2].

По оценке специалистов, в компаниях с государственным участием в 2,5 раза ниже, чем в частных, представительство независимых директоров, т.е. людей с опытом управления в крупных корпорациях, отраслевых и финансовых специалистов, способных реально контролировать менеджмент и обсуждать стратегии развития бизнеса, в том числе в интересах государства.

Другим методом управления государственным акционерным капиталом является передача пакетов акций, принадлежащих государству, в *доверительное управление*. Этот метод начинает использоваться в российской практике с 1996 г., после того как во второй части Гражданского кодекса было утверждено понятие «доверительное управление». Суть метода сводится к назначению доверительных управляющих на конкурсной основе. Примером являлся ОАО «Газпром», где в тот период времени был заключен договор с руководителем Правления ОАО на управление 35%-ным государственным пакетом акций. Однако оценить реально степень использования этого метода достаточно сложно, так как в статистических данных отражен только размер акционерного капитала, передаваемого в доверительное управление. Косвен-

► **Tatyana A. CHILIMOVA**

Assistant-Prof. of Financial Markets and Banking Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-15
E-mail: tachil77@mail.ru**

Key words

CORPORATE GOVERNANCE
STATE REGULATION
STATE REGULATION OF ECONOMY
PROPERTY
METHODS OF GOVERNANCE
CORPORATION

Summary

In the article there are considered the peculiarities of formation and development of public dividend capital and the basic methods of governance of public corporations and share capital in companies with mixed ownership.

References

1. The concept of state property and privatization in the Russian Federation. 1999. www.mirkin.ru/_docs/concept04-04.doc.
2. Smirnov A.V. «Financial genetics» of investment processes organization in the Russian Federation after centralization // Upravlenets. 2011. No. 1–2.
3. Transformation of state property in mixed economy / ed. by A.G. Zeldner, I.Yu. Vasslavskaya. Moscow: Institute of Economics of RAS. Nauka, 2006.
4. Chayka Yu. Report on the audit of the state-owned corporations. http://www.vedomosti.ru.

Таблица 1 – Виды деятельности государственных корпораций в РФ

Корпорация	Виды деятельности	Дата создания	Акт
АРКО	Кредитование	08.07.1999	№ 144-ФЗ
Агентство по страхованию вкладов	Обязательное страхование	23.12.2003	№ 177-ФЗ
Внешэкономбанк	Банковское дело, консалтинг, страхование, ценные бумаги	17.05.2007	№ 82-ФЗ
Роснано	Распределение государственных средств	19.07.2007	№ 139-ФЗ
ФСР ЖКХ	Распределение государственных средств	21.07.2007	№ 185-ФЗ
Олимпстрой	Строительство и эксплуатация олимпийских объектов	30.10.2007	№ 238-ФЗ
Ростехнологии	Консалтинг и финансовое посредничество	01.12.2007	№ 279-ФЗ
Росатом	Производство электроэнергии на АЭС, ядерных материалов и контроль над расщепляющимися материалами	01.12.2007	№ 317-ФЗ

Таблица 2 – Полномочия Российской Федерации (в лице органов государственной власти)

Государственная корпорация	Нормы	Статьи закона
Росатом	Президент РФ назначает на должность и освобождает от должности членов наблюдательного совета корпорации (включая генерального директора), председателя наблюдательного совета и генерального директора (по представлению Председателя Правительства Российской Федерации). Правительство РФ назначает своих представителей в наблюдательный совет	Ст. 5, 23, 26 № 317-ФЗ
Роснанотех	Президент РФ назначает на должность и освобождает от должности генерального директора корпорации. Правительство РФ назначает на должность и освобождает от должности членов наблюдательного совета (всего 14 человек), в том числе председателя наблюдательного совета, за исключением генерального директора	Ст. 5, п. 2–3; ст. 10, п.1 № 139-ФЗ
Олимпстрой	Правительство РФ назначает на должность и освобождает от должности председателя, членов наблюдательного совета и президента корпорации. Количественный и персональный состав наблюдательного совета корпорации определяется Правительством Российской Федерации	Ст. 6, п. 1; ст. 11, п. 2 № 238-ФЗ
Ростехнологии	Президент РФ назначает председателя и иных членов наблюдательного совета государственной корпорации, прекращает их полномочия, назначает на должность и освобождает от должности генерального директора. В состав наблюдательного совета входят 4 представителя Президента РФ, 4 представителя Правительства РФ и генеральный директор по должности	Ст. 6, п. 2; ст. 11, п. 2 № 279-ФЗ
Внешэкономбанк	Правительство Российской Федерации назначает на должность и освобождает от должности членов наблюдательного совета Внешэкономбанка (8 членов не считая председателя). Председателем наблюдательного совета Внешэкономбанка является Председатель Правительства Российской Федерации	Ст. 6, п. 1; ст. 9, п. 1–2 № 82-ФЗ
Агентство по страхованию вкладов	Правительство РФ назначает семь представителей в совет директоров и представляет для избрания председателя совета директоров. Центральный банк назначает пять представителей в совет директоров	Ст. 18, п. 1–2 № 177-ФЗ

ным показателем ограниченного характера применения этого метода является достаточно условная величина доходов бюджета от доверительного управления акциями ОАО с государственным участием.

Неэффективность используемых методов управления акционерной собственностью, принадлежащей государству, привела к попытке государства ввести во второй половине 1990-х годов альтернативный институт управления государственными пакетами акций – институт *поверенных в делах государства*. Эта система управления государственной собственностью достаточно активно и успешно использовалась, например, в США и Великобритании. Базовые документы для внедрения института поверенных были построены на основе зарубежной практики. Но в Российской Федерации его реализация была проведена принципиально иначе. Подбор представителей государства был вменен в обязанность отраслевым ведомствам. Одновременно с этим не были оговорены источники оплаты этого вида деятельности. И только в начале 2000-х годов были приняты нормативные акты, регламентирующие проце-

дуру назначения поверенных в делах государства в органы управления АО, часть акций которых закреплена в федеральной собственности. Таким образом, данный механизм управления начинает развиваться только сейчас.

Следующий метод управления государственной долей в ОАО – *коллегия представителей государства*. Как правило, в коллегии входят представители государственных ведомств, чьи экономические интересы пересекаются в конкретном акционерном обществе. При этом коллегия должна действовать как рабочий орган такой компании. Классические примеры использования этого метода на практике – ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк РФ».

Среди используемых методов управления государственным акционерным капиталом можно назвать также *залоговые аукционы, дивидендную политику* и ряд других, но в конечном итоге в условиях российской практики и они оказались недейственными.

Особое место в системе управления государственной собственностью занимают государственные корпорации, которые, как правило, должны выполнять стратегические задачи [3]. В Российской

Федерации сфера деятельности государственных корпораций разнообразна. И на сегодняшний день не существует единого подхода к созданию таких корпораций и определению целей их деятельности в соответствии с целями государства. В Российской Федерации для каждой из государственных корпораций эти вопросы регулируются отдельным законом (табл. 1).

Вопрос о контроле за деятельностью таких компаний со стороны учредителя, т.е. государства, является ключевым при анализе их эффективности и стимулов, влияющих на их экономическое поведение. Анализ нормативных документов относительно регламентации регулирования полномочий руководящих органов показывает, что, во-первых, процедуры формирования руководящих органов учредителем существенно различаются у разных государственных корпораций. Во-вторых, в большинстве государственных корпораций решающий голос в формировании руководящих органов принадлежит Президенту РФ. Это ставит экономическое поведение данных структур в зависимость от политической конъюнктуры. И, в-третьих, законы не предусматривают никаких фиксированных процедур и критериев оценки деятельности руководителей государственных корпораций. В результате некоторые госкорпорации заняты функциями, которые могли бы выполняться частными структурами (например, Внешэкономбанк). Деятельность других не востребована никем, кроме членов правительства, и сводится к распределению государственных субсидий (например, Росатом).

Анализ полномочий органов государственной власти (табл. 2) в сопоставлении с целями позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, законодательно не установлены критерии оценки степени достижения целей госкорпораций (например, Ростехнологии). Если же критерии законом определены, например, как в случае с ОАО «Внешэкономбанк», то уже заявленные цели значительно шире таких критериев, что, в свою очередь, не позволяет контролировать степень их достижения. Во-вторых, в законах не прописаны возможные санкции за невыполнение программ и несоответствие фактических значений показателей тем целям, которые ставятся перед корпорацией, а также процедуры просмотра программ в подобных случаях по инициативе учредителя.

И еще один важный момент, который позволяет рассматривать систему управления государственной собственностью как неэффективную. В соответствии с действующим законодательством контроль за крупными сделками госкорпораций не предусмотрен, т.е. им предоставляются широкие возможности для передачи имущества и денежных средств другим юридическим лицам в качестве учредителя. В результате имущество и денежные средства, передаваемые государственным корпорациям, перестают быть государственной собственностью. Таким образом, форма государственной корпорации является радикальным переводом государственной собственности в негосударственный сектор при минимальных финансовых выгодах для государства и при повышенном риске бесконтрольного использования и увода активов.

Все вышеизложенное имеет место и подтверждается результатами совместной проверки Генеральной прокуратурой и Счетной палатой деятельности госкорпораций, проведенной еще в 2009 г. по поручению Президента [4]. Проверкой были установлены факты невыполнения возложенных законом на государственные корпорации функций и задач, несоответствие деятельности корпораций целям, сформулированным в федеральных законах об их создании, нецелевого и неэффективного использования государственными корпорациями имущества и финансовых средств, переданных им государством.

Резюмируя вышесказанное, следует признать, что в интересах оптимизации структуры государственной собственности для обеспечения предпосылок экономического роста и максимизации доходов бюджета роль государства как собственника в акционерных компаниях и учредителя госкорпораций нуждается в пересмотре, а значит, в поиске новых механизмов управления. Цель таких механизмов – реализовать возможности повышения эффективности деятельности предприятий в условиях заданных ограничений социально-политического характера и таким образом препятствовать неэффективному функционированию государственной собственности в масштабах всей экономики.

При выборе таких методов и механизмов управления государственным акционерным капиталом необходимо учитывать ряд факторов. Во-первых,

экономика России – переходного типа, а не устойчивая рыночная экономика развитых стран. Отношения собственности в России исторически развивались в иных формах, чем на Западе. Становление современной системы управления государственной собственностью произошло на базе парадигмы директивного управления, когда одной из основных функций государства в экономике была хозяйственно-организаторская. Эндемичность постцентрализованной экономики России предполагает необходимость (возможность) сохранения централизованного контроля развития социально-экономических процессов, в том числе в сфере перераспределения собственности, но в новых формах.

Во-вторых, соотношение между государственным и частным сектором, государственной и частной собственностью может изменяться на различных этапах развития общества. Изменение этого соотношения объективно обуславливается тенденциями развития, качеством экономического роста, трансформацией структуры и значимостью факторов, его определяющих. Поскольку развитие происходило в условиях социально-экономического кризиса и политической нестабильности, государственная собственность не смогла стать эффективным экономическим регулятором развития. Поэтому сегодня встает вопрос об определении форм и секторов, где государство должно стать эффективным собственником.

В связи с этим дальнейшее развитие системы методов управления государственным капиталом в компаниях различных организационно-правовых форм представляется в следующих направлениях:

- преобразование госкорпораций, которые уже функционируют в конкурентной среде, в открытые акционерные общества;

- в тех сегментах, где нет конкуренции, определение временного периода деятельности таких корпораций и целевой задачи, которую ставит перед конкретной государственной корпорацией учредитель – Правительство РФ;

- законодательное определение четких показателей эффективности деятельности каждой госкорпорации;

- возвращение властных функций (нормотворческих, надзорных, контрольных, правоприменительных) от всех созданных государственных корпо-

раций государству и обязательный законодательный запрет на передачу им таких функций;

- установление единообразных правил формирования руководящих органов государственных корпораций и контроля за их деятельностью со стороны государства;

- определение правового статуса работников госкорпораций с обязательным распространением на них определенных ограничений, с которыми сталкиваются государственные служащие.

Таким образом, спецификация правомочий собственности государства в различных ОАО и корпорациях в современных условиях должна быть основана на большей четкости и регламентации деятельности лиц, представляющих интересы государства.

Первым шагом государства в этом направлении является поручение Президента Правительству РФ о замене профильных вице-премьеров и министров в советах директоров госкомпаний, работающих в конкурентной среде, на независимых директоров. Но поскольку предполагается, что высокопоставленные чиновники продолжают влиять на управление госкомпаний через директивы, то речь идет все-таки о замене госслужащих на профессиональных поверенных, которые голосуют по директивам, а не о независимых директорах.

Таким образом, сегодня встает вопрос о переходе на профессиональный менеджмент государственной собственности. Речь должна идти, по существу, о подготовке и формировании нового для страны слоя управленческих кадров: управляющих активами госпредприятий, государственными пакетами акций в АО, государственными объектами недвижимости и т.д. Поскольку это должны быть управленцы высокого класса, то целесообразно, с одной стороны, наряду с крупными должностными окладами предусмотреть возможность получения ими (наряду с другими категориями работников) преференций в случае приватизации предприятия, на котором они работают. С другой стороны, необходимо законодательно ввести меры ответственности данной категории специалистов (вплоть до уголовной) при выводе с предприятия активов, а также в других случаях нанесения ущерба государству или частному бизнесу. ■



ВИНЯР Виктория Александровна
Аспирант кафедры социальных технологий

Белгородский государственный национальный исследовательский университет
308015, РФ, г. Белгород,
ул. Победы, 85
Тел.: (4722) 30-12-11
E-mail: vinyar@bsu.edu.ru

Ключевые слова

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ
УЧАСТИЕ ГРАЖДАН В МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ
ВЫБОРЫ
ОТЗЫВ ВЫБОРНЫХ ЛИЦ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
ОПРОС ГРАЖДАН
ДОВЕРИЕ К МЕСТНОЙ ВЛАСТИ
ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ
ОБРАЗ МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО

Аннотация

В статье анализируются различные виды оценки деятельности органов местного самоуправления. Особое внимание уделяется социологическим опросам населения. Приводятся результаты авторского социологического исследования, включающего опрос населения и муниципальных служащих Белгородской области.

Оценка деятельности органов местного самоуправления

В происходящих социально-экономических преобразованиях, способствующих более эффективному развитию России, важная роль принадлежит органам местного самоуправления (ОМСУ). Являясь уровнем публичной власти и управления, они призваны создавать комфортные условия для проживания граждан на подведомственной территории. В своей повседневной работе органы и должностные лица местного самоуправления принимают и реализуют решения, направленные на удовлетворение социальных потребностей населения, обеспечение устойчивого развития территории. Практически все действия органов власти, будь они тщательно спланированы или спонтанны, несут в себе определенный заряд, способный повлиять на всеобщее мнение и сформировать то или иное отношение населения к органам власти [1. С. 62].

Оценке деятельности органов местного самоуправления в последние годы уделяется особое внимание. На федеральном и региональном уровнях принимаются нормативные правовые акты, определяющие критерии для оценки эффективности работы ОМСУ. В октябре 2007 г. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» был дополнен статьей 18.1 «Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления» [2]. Основные принципы и механизмы оценки работы органов местного самоуправления определены в Указе Президента РФ «Об оценке эффективности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (далее – Указ Президента) [3]. Реализация Указа Президента предусматривает ежегодную отчетность ОМСУ перед региональной властью по результатам своей работы. В настоящее время в различных регионах Российской Федерации эффективность деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов с учетом го-

родских и сельских поселений оценивается по системе из 60–233 объективно контролируемых показателей, конкретизирующих ответственность органа управления [4. С. 22].

Вместе с тем стоит отметить, что по своей природе местное самоуправление – деятельность населения по решению вопросов местного значения самостоятельно и под свою ответственность непосредственно и (или) через органы местного самоуправления. Таким образом, никакие критерии не могут быть точнее, чем оценка населением деятельности избираемых им органов власти.

Органы местного самоуправления формируются гражданами, проживающими на конкретной территории, посредством выборов. Таким образом, выборы являются своеобразной оценкой деятельности местной власти, проводимой в определенные законодательством промежутки времени. Несомненно, общество в большей степени реагирует на результаты деятельности властных структур в процессе избирательной кампании [5. С. 274].

В зависимости от того, становится жизнь людей лучше или хуже, доверие к местной власти либо укрепляется, либо пропадает. А от этого напрямую зависит длительность нахождения у власти конкретной личности. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» предусматривает такую форму непосредственного осуществления населением местного самоуправления, как отзыв выборных лиц МСУ. Голосование по отзыву депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления проводится по инициативе населения в порядке, установленном законодательством РФ [2. Ст. 24]. Институт отзыва – это специфический институт народовластия, выражающий взаимоотношения выборных лиц с населением. Отзыв выражает отрицательное отношение избирателей к противоправным решениям или дей-

Assessment of Local Government Activities

Local governments have an important role to play in the ongoing social-economic transformations aimed to promote Russia's development. Being a tier of public administration they are meant to create comfortable living conditions for the population within their jurisdiction. In their everyday activities local officials take and implement decisions targeted at satisfaction of inhabitants' social needs and maintenance of the territory's sustainable development. On the whole, almost all actions performed by public bodies whether these actions were carefully planned in advance or were spontaneous conceal in themselves an impulse that could exercise significant influence on the public opinion and form people's attitude towards the representatives of public authority [1. P. 62].

It is essential to point out that assessment of local governments' activities has received considerable attention recently. At federal and regional level there are adopted regulations that specify criteria to assess how efficiently local authorities work. In October, 2007 the Federal Law of October 16, 2003 "On general principles of organizing local government in the Russian Federation" was amended with the article 18.1 "Assessment of efficiency of local government activities" [2]. The basic principles and mechanisms of local government activities' assessment were stated in the Decree of the President of April 28, 2008 No. 607 "On assessment of efficiency of local governments in urban and municipal districts" (hereinafter called the Decree of the President) [3]. Implementation of the Decree of the President supposes local governments to report annually to regional authority on the results of their work. At present in different regions of the Russian Federation the efficiency of local governments' work in urban and municipal districts counting urban and rural settlements is estimated using the system of 60-233 objectively controlled indicators which spell out in detail the responsibility of local bodies [4. P. 22].

Along with this, it is worth saying that by nature local government is the activity

of the population aimed at solving public issues of local significance independently and on inhabitants' own responsibility directly or indirectly (through local authorities). Thus, no assessment criteria can work better than electorate's own evaluation of local authorities.

Local governments are formed by citizens who live in particular area through elections. Hence, elections can act as a kind of assessment of local governments' activities which is held in intervals stipulated by law. Obviously, society is more responsive to the performance of local authorities during the election campaign [5. P. 274].

Depending on whether the life of people improves or worsens, trust to local government either is getting stronger or disappears. This directly influences the term in office of an official. Federal Law of October, 16 2003 "On general principles of organizing local government in the Russian Federation" provides such opportunity for local population to express their will as a recall of elected officials. Voting for the recall of an elected official, a deputy or a member of local elective body can be initiated by citizens in accordance with the procedures specified by the RF legislation [2. Article 24]. The institution of recall is a specific institution of democracy which reflects the relationships between elected officials and inhabitants. The recall implies electorate's negative perception of unlawful decisions and actions (inactions) of a deputy, a member of elected body, an elected official in local government. In that way, the recall of elected officials of local government as an institution of direct democracy is a form of accountability of elected person to population and, simultaneously, a form of a negative evaluation of local authorities by inhabitants. Yet, we can say that the recall procedure stipulated by Federal Law No. 131-FZ appeared to be so complicated that it does not seem feasible at all. The law mentions an unreasonably high percentage of votes which is to be provided to carry out the recall. Federal Law of June, 12 2002

► **Viktoriya A. VINYAR**
Postgraduate
of Social Technologies Dept.

**Belgorod State National
Research University**
308015, RF, Belgorod,
ul. Pobedy, 85
Phone: (4722) 30-12-11
E-mail: vinyar@bsu.edu.ru

Key words

LOCAL GOVERNMENT
PARTICIPATION OF CITIZENS
IN LOCAL GOVERNMENT
ELECTIONS
RECALL OF ELECTED OFFICIALS
OF LOCAL GOVERNMENT
INHABITANTS' OPINION POLL
TRUST TO LOCAL AUTHORITIES
INFORMATION TRANSPARENCY
IMAGE OF A MUNICIPAL OFFICIAL

Summary

The paper analyzes various types of assessment of local governments' activities. Specific attention is paid to conducting opinion polls of population. The article presents the results of authorial sociological study that focused on the opinion poll of inhabitants and municipal officials in the Belgorod oblast.

ствиям (бездействию) депутата, члена выборного органа, выборного должностного лица местного самоуправления. Таким образом, отзыв выборного лица местного самоуправления как институт непосредственной демократии представляет собой форму ответственности выборного лица перед населением и одновременно выступает формой отрицательной оценки населением деятельности выборных лиц. Вместе с тем предусмотренная Федеральным законом №131-ФЗ процедура отзыва оказалась столь сложной, что на практике отзыв становится трудно осуществимым. Законом закреплен неоправданно высокий процент голосов избирателей, который необходимо обеспечить, чтобы отзыв состоялся. Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» не предусматривает порог (процент) участия избирателей в голосовании: выборы признаются состоявшимися при любом количестве избирателей, принявших участие в голосовании [6]. Но за отзыв должно проголосовать не менее половины всех избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании. В современных условиях такой результат, при общей весьма низкой явке избирателей на муниципальные выборы, практически недостижим.

В период между выборами оценку работы органов местного самоуправления согласно вышеназванному Указу Президента призваны осуществлять органы государственной власти субъекта РФ. В рамках реализации Указа Президента в Белгородской области приняты соответствующие нормативные правовые акты [7; 8], регламентирующие перечень и методику расчета показателей эффективности деятельности ОМСУ области, а также сроки и порядок представления ими информации. Таким образом, в регионе создана система оценки работы ОМСУ, предполагающая осуществление мониторинга деятельности муниципальных органов власти с целью разработки мероприятий по повышению уровня эффективности муниципального управления на территории области. По итогам оценки эффективности ОМСУ лучшие муниципальные образования получают денежное поощрение, которое предполагается направлять на развитие общественной инфраструктуры муниципального образования и на премирование работ-

ников предприятий, организаций и учреждений, добившихся наивысших результатов в работе.

Федеральный закон №131-ФЗ к формам участия граждан в осуществлении местного самоуправления относит опрос. Согласно ст. 31 данного закона, опрос проводится на всей территории муниципального образования или на части территории для выявления мнения населения и его учета при принятии решений органами и должностными лицами местного самоуправления, а также органами государственной власти [2]. В законе также указано, что порядок назначения и проведения опроса граждан определяется уставом муниципального образования и нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования. Необходимо отметить, что в уставах и нормативных документах многих муниципальных образований региона и страны в целом данные нормы прописаны. Однако социологические исследования свидетельствуют о том, что опрос населения проводится в муниципальных образованиях нерегулярно [9. С. 23]. В частности, показателен опрос руководителей высшего и среднего звена МСУ Санкт-Петербурга и Ленинградской области, проведенный кафедрой социологии и социальной работы Северо-Западной академии государственной службы в 2008 г. На вопрос о том, как часто органы государственной власти и местного самоуправления МО изучают мнение людей, только 6,0% избрали вариант «постоянно изучают», а 16,9% – иногда. Остальные (72,3%) ответили, что общественное мнение населения МО изучается редко (34,9%) или совсем не изучалось (37,4%) [10. С. 54].

С целью оценки деятельности ОМСУ автором в 2011 г. проведено социологическое исследование, включающее анкетный опрос населения (N = 700) и муниципальных служащих (N = 450) муниципальных образований Белгородской области. Оценка отношения граждан к деятельности органов местного самоуправления была осуществлена на основе следующих основных позиций:

- степень информационной открытости местных органов власти и управления;
- уровень доверия населения к местной власти;
- удовлетворенность деятельностью органов местного самоуправления;
- образ муниципального служащего в глазах населения.

Анализ полученных результатов исследования показал, что 79,14% населения интересуются деятельностью местных органов власти. Основными источниками информации об их работе выступают: телевидение (53,86%), газеты (38,86%), рассказы знакомых (36,57%). При этом граждане более старшего возраста, как правило, получают информацию из «традиционных» источников: газет (30,15%), рассказов знакомых (25,39%), телевидения (22,55%), выступлений главы МО (22,5%). В то время как молодое поколение предпочитает современные каналы связи: Интернет (46,67% – респонденты в возрасте 18–29 лет; 28,67% – 30–39 лет), радио (29,23% – 18–29 лет; 23,08% – 30–39 лет).

Несмотря на заинтересованность населения деятельностью органов местного самоуправления, более 60% респондентов либо не удовлетворены получаемой информацией, либо затруднились ответить на данный вопрос. При этом 28% респондентов считают, что информация не отражает реального состояния дел, 16% – информации недостаточно. Следует отметить, что уровень информационной открытости местной власти по показателю удовлетворенности меняется по районам. В частности, менее всего удовлетворены информацией о работе органов местного самоуправления жители Яковлевского (56,41%), Алексеевского (50,00%) районов, города Белгорода (50,39%), Губкинского городского округа (49,40%).

В ходе исследования 57,71% респондентов указали, что деятельность органов и должностных лиц МСУ «скорее закрыта, чем открыта», 24,86% – «скорее открыта, чем закрыта». Доля респондентов, придерживающихся крайних позиций, составила 6,86% – «полностью закрыта», 4,57% – «полностью открыта». Основными причинами закрытости, по мнению населения, выступают: нежелание чиновников (54,43%), отсутствие системы предоставления населению информации о работе ОМСУ (36,86%), незаинтересованность высшего руководства страны и региона (30,57%), нежелание граждан (28,00%).

Муниципальным служащим также было предложено оценить по показателю открытости следующие аспекты своей деятельности: цели и направления деятельности ОМСУ; обязанности и полномочия сотрудников; процедуры принятия решений; порядок предоставления услуг; рассмотрение обращений граждан. Примечательно, что по всем

No. 67-FZ "On basic guarantees of suffrage and right for participation in referendum of the citizens of the Russian Federation" does not include any threshold (percentage) for electorate's participation in voting: elections are declared valid with any number of voters who took part [6]. However, to recall an official at least a half of the total electorate registered in municipality must vote. Allowing for by and large rather low turn-out for municipal elections such result is unattainable in current conditions.

According to the above-mentioned Decree of the President, between elections the assessment of local government work is completed by government bodies of the subject of the Russian Federation. In the course of implementation of the Decree of the President in the Belgorod oblast there were brought in corresponding regulations [7; 8] that elaborate on the list and methodology to calculate the indicators of efficient work of local governments in the oblast, as well as the terms and order of this information submission. Thus, in the region there was established a system to evaluate local government work which entails, firstly, monitoring the efficiency of their work and, secondly, analysis of their performance in order to design measures to improve municipal administration within the oblast. On the basis of this evaluation, the municipalities that obtained the best results in their groups are entitled to monetary rewards which are supposed to be spent to boost public infrastructure of the municipalities and pay bonuses to the employees of enterprises, organizations and institutions that produced the most remarkable performance.

As another form of citizens' participation in local government the Federal Law No. 131-FZ declares opinion poll. The article 31 of the Federal Law tells that the poll is held within the whole territory of a municipality or in a part of it to find out citizens' opinion and later to take it into consideration in the course of decision-making by local government bodies and officials [2]. The article also mentions that the order of initiating and conducting the poll is given in the statute of municipality and regulations of the local representative body. It is necessary to point out that generally such norms are prescribed in statutes and other official documents of most municipalities in the region. Though, sociological studies witness that citizens' poll is not run in municipalities on a regular basis [9. P. 23]. Particularly, the poll of senior and middle management of local governments in Saint-Petersburg and the Leningrad oblast

conducted by the Sociology and Social Work Department of Northwestern Academy of Public Administration certainly gives food for thought. Being asked how often public opinion is studied by local authorities, only 6,0% of local officials answered "constantly", whereas 16,9% said "never". The rest of the respondents (72,3%) chose the answer "rarely" (34,9 %), or "has never been studied" (37,4 %) [10. P. 54].

To assess local authorities' work a sociological study was undertaken by the author in 2011. The study included the questionnaire asking for the opinion of the citizens (N = 350) and municipal officials (N = 700) of the Belgorod oblast. The assessment of the citizens' sentiment towards local government work was done looking from the following perspectives:

- information transparency of local administration work;
- trust to local authorities;
- satisfaction with local authorities' work;
- image of municipal officials in the eyes of inhabitants.

The analysis of the data obtained during the research showed that 79,14% of the citizens were interested in local government work. The major sources of information about local authorities' work seemed to be the following: television (53,86%), newspapers (38,86%), conversations with friends (36,57%). At this older citizens, as a rule, took information from "traditional" sources: newspapers (30,15%), conversations with friends (25,39%), television (22,55%), speeches of head of municipality (22,5%). Whereas youth preferred modern communication channels: the Internet (46,67% – respondents aged 18–29, 28,67% – aged 30–39), radio (29,23 % – aged 18–29, 23,08% – aged 30–39).

Although population was apparently concerned about local authorities' activities, 70% of respondents either were unsatisfied with the information received or even were unable to answer this question. Besides, 28% of interviewed people considered the received information unreliable, and 16% considered it insufficient. Interestingly, the level of transparency judged by citizens' satisfaction varied by districts. In particular, the residents, the least satisfied with local government work lived in the Yakovlevsky (56,41%) and Alekseyevsky (50,00%) districts, in Belgorod (50,39%), and in the Gubkinsky urban district (49,40%).

During the survey 57,71% of respondents indicated that the information about the activities of local government bodies

and officials was "closed rather than open". The share of respondents who adopted extreme position ("completely closed") made up 6,86%, and only few 4,57% said "completely available". The major reasons for inaccessibility, according to the inhabitants, were the next: officials' reluctance (54,43%), absence of the system to supply citizens with the information (36,86%), lack of interest from the part of country's and region's leadership (30,57%), citizens' reluctance (28,00%).

Municipal officials were also suggested to assess some aspects of the work from the transparency perspective: objectives and directions of local governments' activities, duties and authority conferred by office, decision-making procedures, order of providing services, dealing with citizens' appeals. It is worth noting that in every aspect the share of respondents who gave the answer "quite open" amounted to well over 50%. Thus, we can make a conclusion that there takes place a number of failures in organizing the system of information supply for local population. Moreover, the problem seems to be more that available information does not meet inhabitants' demands rather than modern technologies are not involved into this process.

Low level of information transparency of local government, lack of meaningful dialogue between citizens and local authorities give birth to the atmosphere of mistrust. The data obtained during the research signified a low level of population's trust to local authorities. Table 1 presents the distribution of answers to the question about the trust.

As you can see from the table, more than 60% of respondents either did not trust local officials generally or did not trust at all or had difficulty in answering. Along with this, complete trust to local authorities was expressed only by one out of twenty residents. The level of trust varied significantly among age groups. However, this indicator reached its maximum in the group of people older 60. Particularly, 55% of this age group trusted the head of municipality, council of deputies and municipal administration.

One of the most important issues of local government functioning is the correspondence between powers conferred by office and performed tasks. In the course of the opinion poll inhabitants were suggested to choose from the list of tasks the ones that were actually fulfilled by local government bodies and officials. Even though at the moment local authorities are not included into the system of gov-

«В какой мере лично Вы доверяете...», %

Варианты ответа	Главе МО	Совету депутатов	Администрации МО
Доверяю полностью	5,57	5,14	4,57
В основном доверяю	33,29	33,86	31,29
В основном не доверяю	32,57	30,29	31,00
Не доверяю	16,14	15,43	18,29
Затрудняюсь ответить	12,43	15,28	14,85
Всего	100,00	100,00	100,00

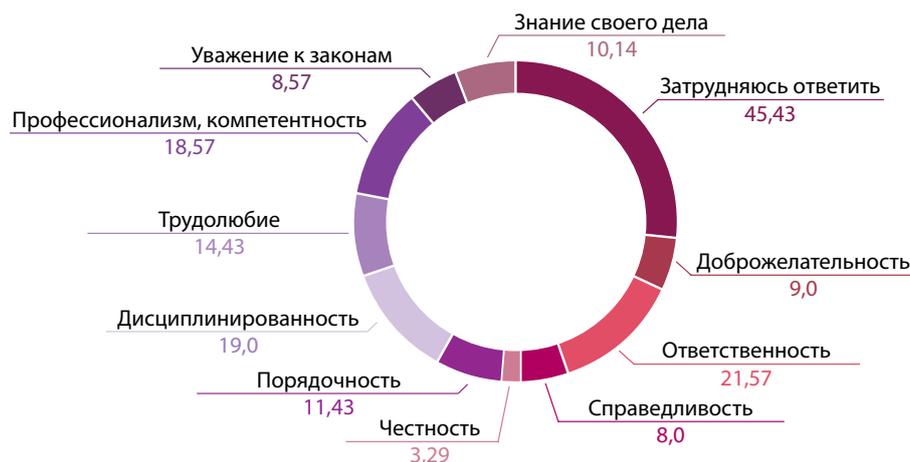


Рис. 1. Распределение ответов населения на вопрос «Какие положительные качества наиболее свойственны муниципальным служащим современной России?», %

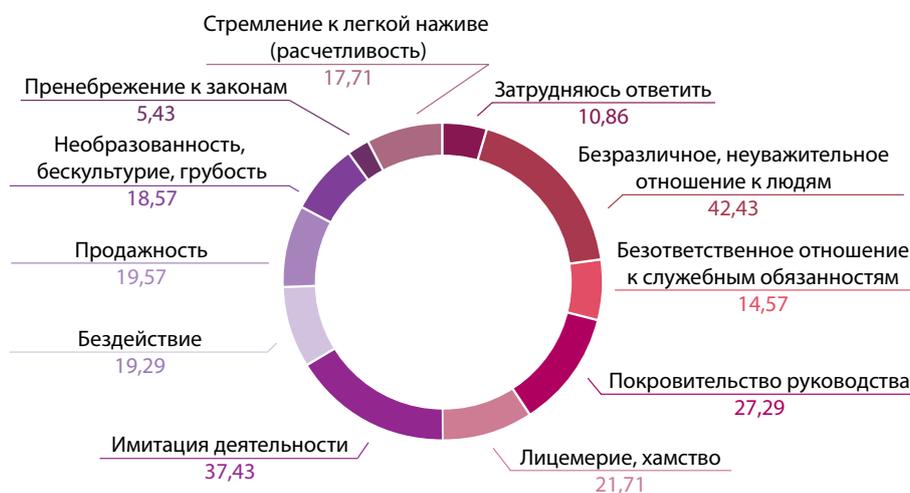


Рис. 2. Распределение ответов населения на вопрос «Какие отрицательные качества наиболее свойственны муниципальным служащим современной России?», %

позициям доля респондентов, ответивших «достаточно открыты», составила более 50%. Таким образом, можно утверждать, что имеют место просчеты в организации информационного обеспечения населения. И проблема здесь, скорее, не в том, что не внедряются современные информационные технологии, а в том, что предоставляемая информация не удовлетворяет потребности граждан.

Низкая информационная открытость органов власти, отсутствие полно-

ценного диалога между населением и ОМСУ порождают атмосферу недоверия. Данные, полученные в результате исследования, говорят о низком уровне доверия населения к органам власти и управления на местах. Распределение ответов на вопрос о доверии приведено в таблице.

Как видно из таблицы, более 60% респондентов либо в основном не доверяют местной власти, либо вовсе не доверяют, либо затруднились ответить. Вместе с тем полностью доверяет ор-

ганам местного самоуправления лишь каждый двадцатый житель. Уровень доверия к местным органам власти и управления меняется весьма значительно в зависимости от возраста респондентов. Максимальные значения данного показателя приходятся на возраст старше 60 лет. В частности, и главе МО, и совету депутатов, и администрации доверяют около 55% опрошенных этого возраста.

Одним из важных вопросов, касающихся функционирования органов местного самоуправления, является соответствие закрепленных полномочий решаемым задачам. В ходе опроса населению было предложено из перечня задач выбрать те, которые реально выполняют органы и должностные лица МСУ. Несмотря на то что в настоящее время органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти, в представлении населения это по-прежнему остается так: почти половина (49,57%) респондентов указала, что ОМСУ исполняют поручения вышестоящих органов власти. Треть респондентов считают, что ОМСУ составляют отчеты о проделанной работе, каждый пятый – «существуют просто для видимости». Доля респондентов, отметивших, что ОМСУ решают проблемы населения, составила лишь 12,43%, еще меньше (5,14%) – «обеспечивают участие населения в решении вопросов местного значения». Таким образом, несмотря на то что с деятельностью ОМСУ сталкивается каждый житель страны, в сознании населения продолжает существовать стереотип, согласно которому местное самоуправление – продолжение вертикали государственной власти. Как справедливо отмечает Л.Г. Бызов, процесс осознания обществом роли местного самоуправления в политической системе страны идет достаточно медленно и противоречиво [11. С. 4].

Исследование также выявило, что большую часть опрошенных жителей городов и районов области (57,28%) не устраивает работа ОМСУ. Среди основных причин респондентами были выбраны следующие. Почти поровну процентов получили варианты «изображают бурную деятельность, а на самом деле ничего не делают» (21,00%) и «представляют интересы не населения, а свои собственные» (20,43%); 17,71% указали на то, что ОМСУ не отзываются на нужды и проблемы населения. При этом более половины (54,43%) респондентов считают, что ОМСУ способствуют решению

«To what extent do you personally trust ...», %

Possible answers	Head of municipality	Council of deputies	Municipal administration
Trust completely	5,57	5,14	4,57
Generally trust	33,29	33,86	31,29
Generally do not trust	32,57	30,29	31,00
Do not trust	16,14	15,43	18,29
It is difficult for me to answer	12,43	15,28	14,85
Total	100,00	100,00	100,00

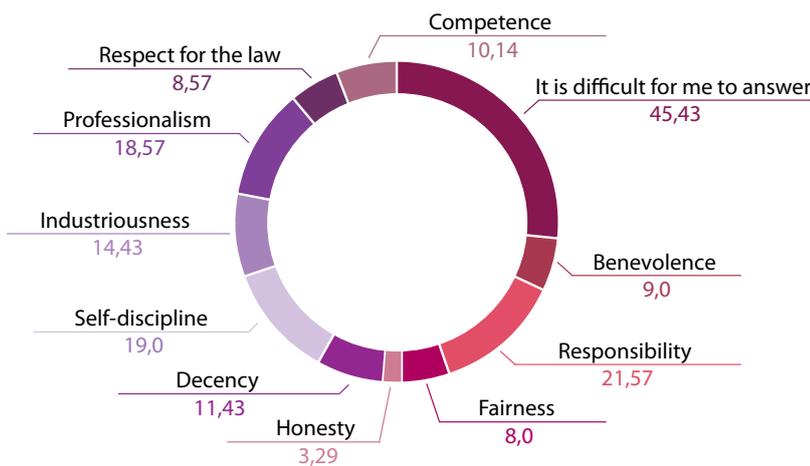


Fig. 1. Answers given by the inhabitants to the question "What positive qualities are the most typical of municipal officials in contemporary Russia?", %

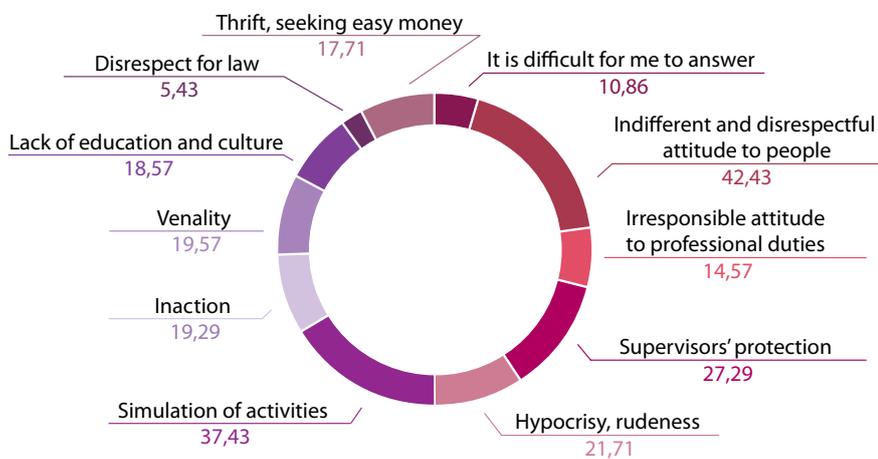


Fig. 2. Answers given by the inhabitants to the question "What negative qualities are the most typical of municipal officials in contemporary Russia?", %

ernment bodies, people generally seem to perceive it as if they are: almost a half of the respondents (49,57%) indicated that local governments acted under direct instructions of the higher organs of power. A third of respondents were sure that local authorities only reported about the work they have done, and every fifth said they just demonstrated their existence. The share of respondents who mentioned that local governments solved population problems amounted to merely 12,43% and even less local officials (5,14%) according

to the poll "gave locals an opportunity to participate in decision-making". Hence, the overall picture seems to be that although every citizen of the country in this or that way encounters local governments' activities, in the public mind local authorities are stereotyped as an inbuilt part of the state power. As L.G. Byzov reasonably puts it, the process of realizing and comprehending the role of local government in national political system by our society is going rather slowly and is very conflict-ing [11. P. 4].

In addition, the research revealed that the majority of interviewed people (57,285) were not satisfied with the performance of local government. Among primary reasons the respondents picked up the following: almost equal score got the options "local authorities are dog and pony show and virtually do nothing" (21,00%) and "they represent their own interests rather than people's" (20,43%), at this 17,71% pointed out "local officials do not respond to the needs and queries of inhabitants". More than a half (54,43%) of people believed that local authorities contributed insignificantly to settling local affairs, every fifth (20,575) was absolutely certain they did not contribute at all. In our view, such judgment resulted from personal experience of the citizens: out of 36,29% of respondents who turned for help in local authorities within last year, only 3% reported that their problem was solved completely, 33,29% told their issues were not settled or it was done in part. Undoubtedly, not only the result, but also the process of dealing with problem influences people's verdict on the work of both the system on the whole and concrete officials. Logically, this has an impact on an image of a local official which is being shaped in the public mind. In the course of the opinion poll the interviewed were suggested to choose from a list of positive and negative traits the ones that characterize a typical municipal official of modern Russia. Fig. 1 presents the distribution of population's answers in relation to positive traits of municipal officials.

Notably, the citizens often opted for negative qualities. Accordingly, around a half of respondents (45,53%) experienced great difficulties in selecting positive qualities. Among negative qualities found out by the poll the first three positions were occupied by "indifferent and disrespectful attitude to people" (42,43%), "simulation of activities" (37,43%), and "supervisors' protection" (27,29%) (Fig. 2).

The poll figured out that citizens who had ever confronted with the work of municipal officials tended to mention negative characteristics more frequently than those people who had never contacted them. The same happened to the people who had heard about officials' work from their relatives, friends, and colleagues: they also focused attention on negative traits. Hence, we can conclude that the fact that in the public mind the negative qualities are put in the center of attention is primarily brought about by unsuccessful or perhaps painful experience of dealing

Источники

1. Зерчанинова Т.Е. Социологическая диагностика социальной эффективности деятельности местной администрации // Научные труды Северо-Западной академии государственной службы. 2011. № 1.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 3 ноября 2010 г. № 286-ФЗ) // Российская газета. 2010. 10 нояб.
3. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов: Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607.
4. Баханова Е.В. Экспертные методы в оценке деятельности руководителей органов местного самоуправления // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2009. № 4.
5. Валявин В.Ю. Особенности диагностики результатов деятельности муниципалитетов // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т. 10. № 2(45).
6. Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: федер. закон от 12 июня 2002 г. № 67-ФЗ.
7. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских и сельских поселений: постановление губернатора Белгородской области от 3 мая 2011 г. № 50. www.belregion.ru.
8. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов: постановление губернатора Белгородской области от 3 мая 2011 г. № 51. www.belregion.ru.
9. Зерчанинова Т.Е. Социальная эффективность деятельности органов местного самоуправления городских округов // Управленческое консультирование. 2010. № 4.
10. Ключев А.В., Урсу И.С. Муниципальная власть и население: проблема обратной связи // Управленческое консультирование. 2010. № 1.
11. Бызов Л.Г. Представления россиян о местном самоуправлении // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2009. № 1 (89).
12. Бюрократия и власть в новой России: позиция населения и оценки экспертов: аналит. доклад. М., 2005. http://www.isras.ru/analytical_report_bureaucracy.html.

проблем жителей в незначительной степени, каждый пятый (20,57%) убежден, что вообще не способствуют. Такое мнение населения, на наш взгляд, сложилось на основе личного опыта: из 36,29% респондентов, обратившихся в ОМСУ в течение последнего года, лишь 3% указали, что их проблема была полностью решена, 33,29% – что проблема либо не была решена, либо решена частично. Стоит отметить, что не только результат, но и процесс решения вопроса при обращении в органы местного самоуправления формирует представления граждан о работе как местной власти в целом, так и отдельных муниципальных служащих. Таким образом, в сознании людей формируется образ типичного муниципального служащего. Населению в рамках авторского исследования было предложено выбрать из списка положительные и отрицательные качества, наиболее свойственные муниципальным служащим современной России. Распределение ответов населения в отношении положительных качеств служащих представлено на рис. 1.

Примечательно, что граждане чаще выбирали отрицательные качества муниципальных чиновников. Так, почти половина респондентов (45,43%) затруднилась выбрать положительные характеристики. Среди отрицательных качеств, выделяемых населением, первые три места заняли: «безразличное, неуважительное отношение к людям» (42,43%), «имитация деятельности» (37,43%), «покровительство руководства» (27,29%) (рис. 2).

Опрос показал, что граждане, которые сталкиваются с работой муниципальных служащих, чаще говорят об их отрицательных качествах, чем те, кто в ОМСУ не обращался. Стоит отметить, что те, кто узнает о работе чиновников со слов родственников, знакомых, коллег, также чаще акцентируют внимание на отрицательных характеристиках.

Выделение именно негативных качеств муниципальных служащих в общественном мнении обусловлено прежде всего отрицательным опытом взаимодействия с ними. Как следствие, в образе типичного чиновника, складывающемся у населения, заметно преобладают отрицательные качества.

Отношение населения к тому или иному общественному либо государственному институту во многом определяется тем, насколько эффективна в глазах общества его деятельность, справляется ли он, по мнению граждан, с возложенными на него задачами и функциями [12]. Анализ результатов исследования показал, что все более существенную роль в определении отношения к местным органам власти и управления начинает играть информационная открытость последних. Безусловно, это связано с распространением современных информационно-коммуникационных технологий, объективно повышающих доступ к управленческой информации. Однако степень информационной открытости муниципальных органов управления остается достаточно низкой: более половины опрошенных указали на закрытость власти. На наш взгляд, данная проблема является одной из наиболее значимых в функционировании органов власти на местах. Уровень доверия населения к органам и должностным лицам МСУ низок: лишь каждый двадцатый житель доверяет им полностью. В целом население довольно негативно настроено по отношению к муниципальным служащим. В образе типичного чиновника, складывающемся у населения, заметно преобладают отрицательные качества, что объясняется прежде всего негативным опытом взаимодействия. Таким образом, становится все более очевидным, что власть, наиболее близкая к населению, требует укрепления прежде всего за счет повышения ее авторитета. ■

with local authorities. Undoubtedly, negative qualities dominate in the image of a typical official.

Population attitude towards one or another public or state institution for the most part is influenced by its performance, in other words whether the institution fulfills its duties and functions properly or not [12]. The analysis of the opinion poll results showed that information transparency of local government work is becoming a more and more significant factor contributing to the population opinion. Apparently, this is connected with an extensive use of information technologies nowadays what objectively improves the access to managerial information. Yet the level of information transparency of local govern-

ments remains rather low. We believe this problem to be one of the most important locally since information transparency is vital for trusting local authorities. Generally citizens' trust to local authorities and officials is very low: only one out of twenty inhabitants trusts them completely, subsequently population does not seem to be well-disposed to municipal officials. In the image of a typical municipal officials negative traits tend to dominate what can be largely explained by fruitless communication with them. To summarize, it is self-evident that the authority which is the closest to the population requires serious reinforcement, first and foremost through improving its image and increasing its weight in solving public problems. ■

References

1. Zerchaninova T.Ye. Sociological diagnostics of social efficiency of local governments activity // *Scientific works of Northwestern Academy of Public Service*. 2011. No. 1.
2. On general principles of organizing local government in the Russian Federation: Federal law No. 131-FZ of October 6, 2003.
3. On the assessment of efficiency of local governments in urban and municipal districts: Decree of the President of the Russian Federation No. 607 of April 28, 2008.
4. Bakhanova Ye.V. Expert methods in assessing the performance of heads of local governments // *Vestnik of Volga Region Academy of Public Service*. 2009. No. 4.
5. Valyavin V.Yu. Specifics of diagnosing the municipalities performance // *Vestnik of Don State Technical University*. 2010. Vol. 10. No. 2 (45).
6. On basic guarantees of suffrage and right for participation in referendum of the citizens of the Russian Federation: Federal law No. 67-FZ of June 12, 2002.
7. On the assessment of efficiency of local governments in urban and rural settlements: Resolution of the Governor of the Belgorod oblast No. 50 of May 3, 2011. www.belregion.ru.
8. On the assessment of efficiency of local governments in urban and municipal districts: Resolution of the Governor of the Belgorod oblast No. 51 of May 3, 2011. www.belregion.ru.
9. Zerchaninova T.Ye. Social efficiency of local governments activity in urban districts // *Administrative consultation*. 2010. No. 4.
10. Klyuyev A.V., Ursu I.S. Municipal authority and population: the problem of feedback // *Upravlencheskoye konsultirovaniye*. 2010. No. 1.
11. Byzov L.G. Russians' notion of local government // *The Russian public opinion monitor: economic and social changes*. 2009. No. 1 (89).
12. Bureaucracy and authority in new Russia: citizens' position and experts' estimates // *Analytical report*. Moscow, 2005. www.isras.ru/analytical_report_bureaucracy.html.



- ▶ **КУКЛИН Александр Анатольевич**
 Доктор экономических наук,
 профессор, руководитель центра,
 главный научный сотрудник

**Институт экономики
 Уральского отделения РАН
 620014, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. Московская, 29
 Тел.: (343) 371-07-19
 E-mail: alexkuklin49@mail.ru**



- ▶ **БАГАРЯКОВ Алексей Владимирович**
 Кандидат экономических наук,
 первый заместитель руководителя

**Администрация Губернатора
 Свердловской области
 620075, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. Горького, 21/23
 Тел.: (343) 354-00-03
 E-mail: bagaryakov@gov66.ru**



- ▶ **НИКУЛИНА Наталья Леонидовна**
 Кандидат экономических наук,
 заведующая сектором, старший
 научный сотрудник

**Институт экономики
 Уральского отделения РАН
 620014, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. Московская, 29
 Тел.: (343) 371-57-01
 E-mail: nikulinani@mail.ru**

Формирование инновационной культуры в аспекте обеспечения экономической безопасности региона¹

Ключевые слова

ИННОВАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
 ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА
 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация

В статье рассмотрены факторы, способствующие повышению экономической безопасности региона. Определены взаимосвязь и взаимовлияние инновационной культуры и инновационной безопасности региона. Дана трактовка понятия «инновационная безопасность региона» в расширенном аспекте, включающая уровень и качество жизни населения региона.

Эксперты ОЭСР при обсуждении исследовательского проекта «Инновации для экономического роста» констатировали: «Определение факторов, которые позволили некоторым странам поймать "новую экономическую волну", довольно затруднительно из-за нехватки данных и неразвитости теории. Но в целом картина проста – вперед выходит тот, кто способен тратить средства на исследования и внедрение новых технологий» [1].

Рассмотрим, какими именно должны быть оптимальные финансовые вложения в научно-техническую деятельность для осуществления экономического роста. В.П. Соловьев [2] отмечает, что при совокупном финансировании науки в размере менее 0,5% ВВП государство может рассчитывать только на культурологический эффект. В этом случае у населения будет поддерживаться общее представление о научно-техническом прогрессе и найдется достаточно специалистов, чтобы распространять информацию о достижениях науки и обучать население использованию современных механизмов и приборов. При совокупном финансировании науки в размере от 0,5 до 1% национального ВВП можно рассчитывать на образовательную функцию науки. То есть в государстве появляется достаточно много высококвалифицированных специалистов, способных решать сложные научно-технические задачи на современном уровне. Однако приложения своим знаниям в конкретной экономике эти специалисты почти не находят

и довольно часто мигрируют в технологически более развитые страны. В диапазоне финансирования от 1 до 1,5% национального ВВП начинают проявляться экономические функции науки. При финансировании более 1,5% ВВП наука становится потенциально самокупаемой, т.е. проявляется ее инновационная функция. В странах-лидерах финансирование науки может достигать 3% ВВП и более, и в этом случае наблюдается опережающее экономическое развитие данных стран [2]. В России, как указано в таблице, внутренние затраты на исследования и разработки составляют 1,24% ВВП [3], т.е. уже стало возможным проявление экономических функций науки. Для того чтобы российская наука начала выполнять инновационную функцию, необходимо увеличить объем ее финансирования приблизительно на 0,3% ВВП.

Несомненно, что финансирование инновационной деятельности – один из основополагающих факторов инновационного развития. Но становление, укрепление инновационной экономики возможно только при наличии в обществе инновационной культуры, которая обеспечивает восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни. Инновационная культура отражает целостную ориентацию человека, закрепленную в мотивах, знаниях, умениях и навыках, а также образах и нормах поведения. Она показывает как уровень деятельности соответствующих социальных институ-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Нелинейная динамика развития социально-экономических систем: диагностика, моделирование, прогнозирование», проект РГНФ №11-02-00531а.

Forming Innovation Culture in Terms of Economic Security of a Region

Внутренние затраты на исследования и разработки в России и зарубежных странах

Страна	Затраты на исследования и разработки	
	млн дол. США	% к ВВП
Россия	26332,5	1,24
Великобритания	38707,5	1,77
Германия	76796,9	2,64
Израиль	9921,0	4,86
Китай	121426,5	1,54
Корея	45293,6	3,37
США	398194,0	2,77
Франция	42892,8	2,02
Швеция	12781,2	3,75
Япония	149212,9	3,42

Примечание. Данные представлены в оценке ИПРАН РАН [3].

тов, так и степень удовлетворения людей участием в них и его результатами. Отсутствие инновационной культуры общества – одна из главных причин инновационной стагнации [4].

Структура экономической парадигмы при формировании современной инновационной культуры представлена на рис. 1.

В рамках инновационной культуры можно выделить понятие «технокультура», так как общество неотделимо от техники, которая является важным условием его существования и развития. Это исторически определенный уровень научно-технического развития общества и способностей человека, выраженный в типах и формах осуществления жизнедеятельности людей на основе реализации технических возможностей в области производства, его организации и управления: уровень технической безопасности в рамках экономической безопасности территории; сочетание техники с вытекающими производственными функциями человека, умение создавать полезные средства производства и средства потребительского назначения; техническое образование и воспитание; возможность как адаптироваться в изменяющихся научно-технических реалиях, так и развивать передовые направления в науке и технике [5].

Инновационный путь развития экономики – это прежде всего формирование новой общественной системы ценностей, т.е. инновационной культуры, которая позволяет ускорять инновационный процесс, повышать эффективность внедрения инноваций, т.е. в полной мере использовать имеющийся инновационный потенциал, тем самым повышать уровень инновационной безопасности территории.

На рис. 2 представлена схема взаимодействия и взаимовлияния инновационной культуры и инновационной безопасности как одной из сфер экономической безопасности региона. Проблема диагностики региональной экономической безопасности в целом и отдельных сфер жизнедеятельности исследована в работах А.И. Татаркина, А.А. Куклина, А.Л. Мызина, Н.Л. Никулиной, П.А. Пыхова, А.В. Васильевой, А.В. Багарякова и др. [6–12].

Научно-техническая безопасность является одной из составляющих экономической безопасности. В настоящее время именно научно-техническая безопасность становится основополагающей, неотъемлемой частью экономического развития территорий.

Инновационная безопасность исследовалась ранее как научно-технологическая, научно-техническая [6; 13],

▶ **Aleksandr A. KUKLIN**
Dr. Sc. (Ec.), Prof.,
Chief Researcher

**Institute of Economics
(Ural branch of the Russian Academy
of Sciences)**
620014, RF, Ekaterinburg,
ul. Moskovskaya, 29
Phone: (343) 371-07-19
E-mail: alexkuklin49@mail.ru

▶ **Aleksey V. BAGARYAKOV**
Cand. Sc. (Ec.), First Deputy Head

**Administration of the Governor
of the Sverdlovsk Oblast**
620075, RF, Ekaterinburg,
ul. Gorkogo, 21/23
Phone: (343) 354-00-03
E-mail: bagaryakov@gov66.ru

▶ **Natalya L. NIKULINA**
Cand. Sc. (Ec.), Head of Sector,
Sr. Researcher

**Institute of Economics
(Ural branch of the Russian Academy
of Sciences)**
620014, RF, Ekaterinburg,
ul. Moskovskaya, 29
Phone: (343) 371-57-01
E-mail: nikulinanl@mail.ru

Key words

INNOVATION SECURITY
INNOVATION CULTURE
ECONOMIC SECURITY

Summary

In the article the factors that strengthen economic security of a region are considered. The linkages and interaction between innovation culture and innovation security of a region are established. The authors define the term «innovation security of a region» in an extended aspect that incorporates the level and the quality of living of a region.

Источники

1. Павловский Ю.Н. Устойчивое развитие и инновационная экономика. www.kurdumov.ru.
2. Соловьев В.П. Новые возможности и новые проблемы инновационного развития экономики: опыт самоинтервью // *Инновации*. 2011. № 9(155).
3. Миндели Л.Э., Черных С.И. Финансово-экономические аспекты инновационного развития // *Инновации*. 2011. №9(155).
4. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура. www.ptpu.ru.
5. Куклин А.А. Новая техника как условие и фактор повышения экономической безопасности региона: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Екатеринбург, 1997.
6. Научно-технологическая безопасность регионов России: методические подходы и результаты диагностирования / А.И. Татаркин, Д.С. Львов, А.А. Куклин и др. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2000.
7. Комплексная методика диагностики экономической безопасности территориальных образований РФ. Ч. 1, 2: Методические положения диагностики экономической безопасности территорий регионального уровня. Пороговые уровни индикаторов экономической безопасности территорий регионального уровня / А.И. Татаркин [и др.]: препринт. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2001.
8. Татаркин А.И., Куклин А.А. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона // *Экономика региона*. 2012. № 2.
9. Мызин А.Л., Пыхов П.А., Денисова О.А. Программно-технический комплекс диагностики энергетической безопасности региона // *Экономика региона*. 2012. № 2.
10. Васильева А.В., Васильева Е.В., Тюлюкин В.А. Моделирование влияния бюджетного финансирования на социально-демографические процессы региона // *Экономика региона*. 2012. № 2.
11. Никулина Н.Л. Экологические аспекты экономической безопасности региона // *Экономика региона*. 2007. № 2.
12. Багаряков А.В. Инновационная безопасность в системе экономической безопасности региона // *Экономика региона*. 2012. № 2.
13. Диагностика и моделирование развития высшей школы, научно-технического потенциала и экономики регионов / С.С. Набойченко, А.А. Куклин, А.Л. Мызин и др. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2003.
14. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Высокотехнологичный комплекс и безопасность России. М.: МГФ «Знание», 2003.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА	
СТРУКТУРА	ХАРАКТЕРИСТИКА
Уровень развития экономики с акцентом на инновации	Инновационное общество с многовекторной социально ориентированной экономикой, обеспечивающей мировые стандарты качества жизни и среды обитания
«Граница» жизнедеятельности человека относительно объективных условий его существования	Элиминирование увеличивающейся нагрузки на человека возрастающей ролью социальных гарантий и приемлемым уровнем качества среды обитания
Степень научно-технической защищенности и самостоятельности	Система общегосударственной и региональной экономической безопасности с выделением инновационной безопасности и недопущением технического отставания. Комплексная диагностика состояния сфер жизнедеятельности с учетом индикаторов пороговых значений для цивилизованных стран. Экономическая восприимчивость инноваций
Инновационный потенциал	Способность развивать передовые и пионерные позиции в исследованиях по социально ориентированным, экологически чистым и наукоемким направлениям
Стратегия инновационного развития	Инновационно-эффективная экономика, когда научно-технический прогресс не только предстает инструментом достижения определенного состояния развития, но и сам является порождением определенного уровня технокультуры и экономического социума, обеспечивающего экономическую безопасность
Механизмы преобразования	Поддержание и развитие системы рычагов, стимулов и санкций, направленных на рационализацию темпов роста при соблюдении стандартов природной среды
Уровень развития способностей человека	Качественно новое сочетание техники с вытекающими новыми производственными функциями человека с акцентом на функции контроля и управления производством
Уровень жизнедеятельности	Соответствие уровня жизнедеятельности на территории уровню цивилизованных стран

Рис. 1. Структура экономической парадигмы при формировании современной инновационной культуры

технологическая безопасность [14]. Научно-технологическая безопасность формируется как совокупность условий в научной и технической сферах, которые обеспечивают выполнение требований национальной и, в первую очередь, экономической безопасности [6].

По мнению авторов, инновационная безопасность территориального образования (области, республики, федерального округа) – это совокупность условий и факторов, характеризующих наличие национальной инновационной системы, адаптированной и учитывающей методологические особенности территории, текущее состояние научно-технического потенциала и инновационной инфраструктуры, а также установившиеся отношения по поводу разработки, внедрения и применения нововведений (новых технологий, изобретений, открытий и т.п.),

что позволяет соответствовать (а в чем-то и опережать) научно-техническому развитию цивилизованных стран и, в конечном итоге, повышать качество существования и развития социума на данной территории, что выражается в следующем:

- способность безобвольно реагировать на значительные инновационные прорывы в других странах и не допускать технического отставания;
- формирование инновационного общества с многовекторной социально ориентированной экономикой, обеспечивающей мировые стандарты качества жизни и среды обитания;
- способность развивать передовые и инженерные позиции в исследованиях по социально ориентированным, экологически чистым и наукоемким направлениям;
- создание условий для развития инновационно эффективной экономики,

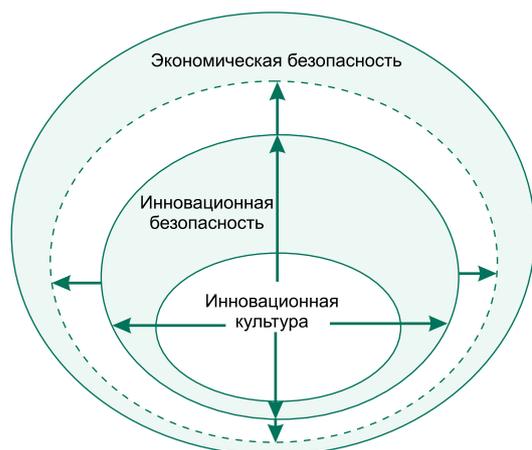


Рис. 2. Взаимодействие и взаимовлияние инновационной культуры, инновационной и экономической безопасности региона

когда научно-технический прогресс будет являться порождением определенного уровня инновационной культуры, обеспечивающей экономическую безопасность;

- элиминирование возрастающей нагрузки на человека с вытекающими новыми производственными функциями с акцентом на функции контроля и управления производством;

- вовлечение в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности с целью удовлетворения общественных потребностей и (или) получения прибыли;

- защита территориальных рынков сбыта инновационной продукции от несанкционированного воздействия;

- создание благоприятной среды воспроизводства кадрового потенциала в сфере НИОКР.

Авторы рассматривают инновационную безопасность несколько шире безопасности научно-технологической, включая в определение социум, его качество и уровень жизни, зависящие от уровня инновационного развития экономики. ■

References

1. Pavlovsky Yu.N. Sustainable development and innovative economy. www.kurdu-mov.ru.
2. Solovyov V.P. New opportunities and new problems of economy innovative development: experience of self-interviewing // Innovatsii. 2011. No. 9(155).
3. Mindeli L.E., Chernykh S.I. Financial-economic aspects // Innovatsii. 2011. No. 9(155).
4. Nikolaev A. Innovative development and innovative culture. www.ptpu.ru.
5. Kuklin A.A. New equipment as a condition and a factor in increasing economic security of a region: diss. Dr. Sc. (Ec.): 08.00.05. Ekaterinburg, 1997.
6. Scientific and technological safety of Russian regions: methodological approaches and results of diagnosing / A.I. Tatarkin, D.S. Lvov, A.A. Kuklin. Ekaterinburg: USU Publisher, 2000.
7. Complex diagnosing of economic safety of Russian territorial entities. Parts 1 and 2: Methodical positions of diagnosing of economic security areas at regional level. Threshold levels of indicators of economic security areas at the regional level / A.I. Tatarkin: preprint. Ekaterinburg: Institute of Economics (Ural branch of RAS), 2001.
8. Tatarkin A.I., Kuklin A.A. Changing the paradigm of studies of economic security in the region // Ekonomika regiona. 2012. No. 2.
9. Myzin A.L., Pykhov P.A., Denisova O.A. Software and equipment diagnosing of energy security in the region // Ekonomika regiona. 2012. No. 2.
10. Vasilyeva A.V., Vasilyeva Ye.V., Tyulyukin V.A. Modelling the influence of budget financing on social-demographic processes in a region // Ekonomika regiona. 2012. No. 2.
11. Nikulina N.L. Ecological aspects of economic security in the region // Ekonomika regiona. 2007. No. 2.
12. Bagaryakov A.V. Innovative security in the system of economic security of a region // Ekonomika regiona. 2012. No. 2.
13. Diagnosing and modelling development of higher education, scientific and technological potential and regional economy / S.S. Naboychenko, A.A. Kuklin, A.L. Mysin. Ekaterinburg: USU Publisher, 2003.
14. Russia's safety. Legal, social-economic and scientific-technological aspects. High-tech complex and security of Russia. Moscow: Znaniye, 2003.



МЕЗЕНИН Николай Александрович

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового
и управленческого учета

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 252-14-50
E-mail: mnausue@list.ru



КУРДЮМОВ Александр Васильевич

Доцент кафедры национальной
экономики и природопользования

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 252-14-50
E-mail: kurdymov@usue.ru

Ключевые слова

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ПРИНЦИПЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ
ДОСТУПНОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические положения принципов обеспечения продовольственной безопасности в Российской Федерации. Систематизация и уточнение принципов продовольственной безопасности осуществлены на основе анализа нормативной правовой базы и научных публикаций.

Принципы обеспечения продовольственной безопасности в Российской Федерации и на постсоветском пространстве

В России понятие «продовольственная безопасность» впервые юридически нашло свое закрепление в Федеральной целевой программе «Стабилизация и развитие агропромышленного производства Российской Федерации на 1996–2000 годы», когда в ранг государственной политики в области производства и потребления продукции агропромышленного комплекса была поставлена задача – «достижение продовольственной безопасности страны» [1].

Законопроект «О продовольственной безопасности» был впервые разработан и вынесен на рассмотрение Государственной Думы РФ 10 декабря 1997 г., но не был принят. Впоследствии вопрос о принятии закона в новой редакции поднимался в 1999 г., но также без результатов.

В настоящее время определение продовольственной безопасности имеется в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. и в принятой в 2010 г. Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации. В Доктрине продовольственная безопасность определена как «состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость РФ, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни» [2].

В то же время Доктрина продовольственной безопасности РФ не содержит принципов обеспечения продовольственной безопасности, в отличие от законов Республики Таджикистан, Республики Казахстан, субъекта РФ – г. Москвы. Несмотря на множественность определений понятия «продовольственная безопасность», ученые также не спешат формулировать принципы ее обеспечения.

«Принцип (от лат. *principium* – основа, начало) – 1) основные, исходные положения какой-либо теории, основные правила деятельности; 2) устоявшиеся, укоренившиеся, общепринятые, широко распространенные правила хозяйственных действий и свойства экономических процессов» [3. С. 400].

В табл. 1 приведена сравнительная характеристика принципов продовольственной безопасности, выделяемых в действующих нормативных правовых актах России, стран СНГ и научных публикациях.

Наибольшее число мнений сходится на принципах обеспечения равной конкурентной среды на продовольственном рынке для всех производителей сельскохозяйственной продукции и повышения роли некоммерческих организаций, обеспечивающих продовольственную безопасность.

По большинству позиций мнения расходятся, и с некоторыми сложно согласиться. Например, выделяемые О.О. Бондарем принципы научности, оптимальности, комплексности, обеспеченности ресурсами являются, по существу, принципами любой сложной системы и не отражают сущностное содержание продовольственной безопасности. Выделяемые М.М. Трясциным принципы борьбы с криминальными структурами, предоставления дополнительных рабочих мест и самозанятости населения, стабилизации производства отражают, скорее, меры, направленные на разрешение текущих проблем. Такие принципы, как материальная ответственность, учет и контроль, обеспечение режима экономики, являются принципами хозяйствования любого экономического субъекта.

Некоторые выделяемые принципы по сути являются синонимами. Например, принцип эффективного регулирования рыночных отношений и принцип государственного регулирования, принцип продовольственной независимости и самообеспеченности продовольствием и т.д.

The Principles of Food Security in the Russian Federation and Former Soviet Republics

Таблица 1 – Принципы обеспечения продовольственной безопасности

Принципы	Закон города Москвы «О продовольственной безопасности города Москвы» [4]	Закон Республики Таджикистан «О продовольственной безопасности» [5]	Закон Республики Казахстан «О продовольственной безопасности»	Концепция повышения продовольственной безопасности государств – участников СНГ [6]	Трясцин М.М. [7]	Кожанов Н.А. [8]	Бондарь О.О. [9]
Физическая доступность продовольствия	-	-	+	-	-	+	-
Экономическая доступность продовольствия	-	-	+	-	-	+	-
Обеспечение равной конкурентной среды на продовольственном рынке	+	+	+	-	-	-	-
Недопущение снижения достигнутого уровня обеспечения продовольственной безопасности	+	+	-	-	-	-	-
Взаимодействие государства и бизнеса	+	-	-	-	-	-	-
Финансовая поддержка организаций оптового продовольственного комплекса, отечественных производителей сельскохозяйственной продукции	+	+	-	-	-	-	-
Программно-целевой метод формирования продовольственных ресурсов	+	+	-	-	-	-	-
Совершенствование управления на основе мониторинга формирования и поддержания продовольственных ресурсов	+	+	-	-	-	-	-
Повышение роли некоммерческих организаций, обеспечивающих продовольственную безопасность	+	+	+	-	-	-	-
Доступность информации о продовольственном рынке	+	-	+	-	-	-	-
Гармонизация требований к пищевой продукции	-	+	-	-	-	-	-
Качество продукции	-	+	+	-	-	+	-
Формирование и пополнение государственных ресурсов продовольствия	-	+	+	-	-	-	-
Эффективное аграрное производство	-	+	-	-	-	-	-
Стабилизация производства	-	-	-	-	+	-	-
Формирование материально-технической базы и прогрессивных технологий	-	-	-	-	+	-	-
Предоставление дополнительных рабочих мест, самозанятость населения	-	-	-	-	+	-	-
Борьба с криминальными структурами, правовая защита собственников	-	-	-	-	+	-	-
Государственное регулирование	-	-	-	-	+	-	-
Материальная ответственность	-	-	-	-	+	-	-

► **Nikolay A. MEZENIN**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Finance and Management Accounting Dpr.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 252-14-50
E-mail: mnausue@list.ru

► **Aleksandr V. KURDYUMOV**
Assistant-Prof. of National Economics and Environmental Management Dpr.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 252-14-50
E-mail: kurdymov@usue.ru

Key words

FOOD SECURITY
 PRINCIPLES OF FOOD SECURITY
 FOOD AVAILABILITY
 STATE REGULATION OF FOOD SECURITY

Summary

In the article the authors consider theoretical principles of food security provision in the Russian Federation. Systematization and refinement of the food security principles are implemented on the basis of the analysis of the legal framework and scientific publications.

Источники

1. Федеральная целевая программа «Стабилизация и развитие агропромышленного производства Российской Федерации на 1996–2000 гг.»: утв. Указом Президента РФ от 18 июня 1996 г. № 933. М.: Информ-агробизнес, 1996.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120.
3. Райзберг Б.А. Современный социально-экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2009.
4. О продовольственной безопасности города Москвы: закон города Москвы от 12 июля 2006 г. № 39.
5. О продовольственной безопасности: закон Республики Таджикистан от 27 декабря 2010 г. № 671.
6. Концепция повышения продовольственной безопасности государств – участников СНГ: утв. решением Совета глав правительств СНГ от 19 ноября 2010 г.
7. Трясцин М.М. Продовольственная безопасность Пермской области: проблемы и перспективы // Чиновник. 2002. № 402 (20).
8. Кожанов Н.А. Продовольственная безопасность как элемент доктрины национальной безопасности исламской Республики Иран: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2009.
9. Бондарь О.О. Управление продовольственной безопасностью региона (на материалах Краснодарского края): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2010.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.

Окончание табл. 1

Принципы	Источники					
	Закон города Москвы «О продовольственной безопасности города Москвы» [4]	Закон Республики Таджикистан «О продовольственной безопасности» [5]	Закон Республики Казахстан «О продовольственной безопасности»	Концепция повышения продовольственной безопасности государств – участников СНГ [6]	Трясцин М.М. [7]	Кожанов Н.А. [8] Бондарь О.О. [9]
Учет и контроль, обеспечение режима экономии ограниченных ресурсов	-	-	-	-	+	-
Постоянство питания и устойчивость продовольственного рынка	-	-	-	-	-	+
Самообеспеченность продовольствием	-	-	-	-	-	+
Продовольственная независимость	-	-	-	-	-	+
Научность	-	-	-	-	-	+
Оптимальность	-	-	-	-	-	+
Комплексность	-	-	-	-	-	+
Стратегическое инвестирование	+	-	-	-	-	+
Приоритетность	-	-	-	-	-	+
Свобода ценообразования на научную продукцию	-	-	-	-	-	+
Единство образовательного научного и производственного процессов	-	-	-	-	-	+
Обеспеченность ресурсами	-	-	-	-	-	+
Развитие внешних связей	-	-	-	-	-	+
Реализация приоритетов развития каждой страны при особом значении социальной сферы для удовлетворения потребностей всего населения	-	-	-	+	-	-
Поддержание важнейших пропорций продовольственного рынка производства и спроса	-	-	-	+	-	-
Эффективное регулирование рыночных отношений	-	-	-	+	-	-

Доктрина продовольственной безопасности РФ использует трехуровневую систему показателей: в сфере потребления, в сфере производства и национальной конкурентоспособности, в сфере организации управления (табл. 2).

На основании данной трехуровневой системы могут быть сформулированы следующие принципы обеспечения продовольственной безопасности.

В сфере **потребления**:

- доступность. Этот принцип означает, что государство обеспечивает физическую, экономическую и социальную доступность продовольствия для населения. Качество, объем, порядок и условия предоставления продуктов питания должны соответствовать государственным стандартам, установленным Правительством РФ. Сокращение их объема на территориальном уровне не допускается;

- сочетание нормативного и индивидуального потребления продуктов питания. К. Маркс отмечал, что невозможно добиться использования норм в интересах всего общества, несмотря на их несомненно важную роль в управлении [10. С. 368]. Нормы и нормативы потребления продуктов питания выступают одним из важнейших инструментов планирования и прогнозирования;

- принцип государственного регулирования обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов.

В сфере **производства и национальной конкурентоспособности**:

- обеспечение равной конкурентной среды на продовольственном рынке производителям всех форм собственности;

- взаимодействие и сотрудничество государства и бизнеса;

Таблица 2 – Система показателей для оценки продовольственной безопасности Российской Федерации [2]

Сферы безопасности	Показатели
Сфера потребления	Располагаемые ресурсы домашних хозяйств по группам населения
	Объемы адресной помощи населению
	Количество белков, жиров, углеводов, витаминов, макро- и микроэлементов, потребляемых человеком в сутки
	Обеспеченность площадями для осуществления торговли и организации питания в расчете на 1000 человек
	Индекс потребительских цен на пищевые продукты
	Потребление пищевых продуктов в расчете на душу населения
	Суточная калорийность питания человека
Сфера производства и национальной конкурентоспособности	Объемы реализации пищевых продуктов организациями торговли и общественного питания
	Продуктивность используемых в сельском хозяйстве земельных ресурсов
	Импорт сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия
	Объемы производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия
	Бюджетная поддержка производителей сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия в расчете на рубль реализованной продукции
Сфера организации управления	Объемы продовольствия государственного материального резерва, сформированного в соответствии с нормативными правовыми актами РФ
	Запасы сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия

• государственная поддержка производителей и повышение конкурентоспособности отечественного продовольствия.

В сфере **организации управления**:

• формирование и обновление государственного материального резерва продовольствия;

• государственно-общественное управление обеспечением продоволь-

ственной безопасности – содействие повышению роли саморегулируемых, отраслевых и иных некоммерческих организаций в данной сфере;

• открытость информации о состоянии продовольственного рынка.

Таким образом, в рамках настоящего исследования систематизированы и уточнены принципы продовольственной безопасности государства. ■

References

1. Federal purpose-oriented program "Stabilization and development of agricultural production of the Russian Federation for 1996–2000": approved by the decree of the RF President No. 933 of June 18, 1996. Moscow: Informagrobiznes, 1996.
2. Food Security Doctrine of the Russian Federation: approved by the decree of the RF President No. 120 of January 30, 1996.
3. Rayzberg B.A. Contemporary socio-economic dictionary. Moscow: INFRA-M, 2009.
4. On food security of the city of Moscow: law of the city of Moscow No. 39 of July 12, 2006.
5. On food security: law of the Republic of Tajikistan No. 671 of December 27, 2010.
6. The concept of improving food security of CIS member states: approved by the Council of the Heads of the CIS Governments of November 19, 2010.
7. Tryastsin M.M. Food security of Perm oblast: problems and prospects // Chinovnik. 2002. No. 402(20).
8. Kozhanov N.A. Food security as an element of the national security doctrine of the Islamic Republic of Iran: abstract of dis. Cand. Sc. (Ec.). S.-Petersburg, 2009.
9. Bondar O.O. Food security administration in a region (based on the data of Krasnodar kray): abstract of dis. Cand. Sc. (Ec.). Stavropol, 2010.
10. Marks K., Engels F. Collection of works. Vol. 23.



- **ОРЛОВА Татьяна Степановна**
 Доктор философских наук,
 профессор кафедры экономики
 предприятий

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-17-84
 E-mail: otsdom@mail.ru



- **ЛУКИНЫХ Михаил Иванович**
 Доктор сельскохозяйственных наук,
 профессор кафедры экономики
 предприятий

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-17-84
 E-mail: kafpp@mail.ru



- **ЯРИН Геннадий Александрович**
 Кандидат экономических наук,
 профессор кафедры экономики
 предприятий

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-17-84
 E-mail: kafpp@mail.ru

ППБК-видение как инструментарий стратегического управления бизнесом

Ключевые слова

ППБК-ВИДЕНИЕ
 СТРАТЕГИЯ
 КОНКУРЕНЦИЯ
 БИЗНЕС

Аннотация

В статье рассмотрены концептуальные основы использования ППБК-видения в качестве инструментария стратегического управления на промышленных предприятиях

Термин «стратегия» относится сегодня к числу самых популярных экономических категорий. Приведем лишь одну цитату из поэмы Шота Руставели (1172–1216 гг.) «Витязь в тигровой шкуре»: «Каждый мнит себя стратегом, видя бой со стороны» [1]. Иносказательно: легко критиковать чужие действия, советовать, гораздо труднее сделать самому, т.е. воплотить в жизнь свои стратегии. Применение «стратегического подхода» в процессе изучения конкуренции также порождает великое множество трактовок и определений. На страницах научных журналов ведутся дискуссии на тему правомерности отождествления терминов «конкурентные стратегии», «стратегии конкуренции» и др. Чтобы никого случайно не обидеть, мы не станем приводить ссылки на конкретные источники.

Мы остановимся на стратегическом управлении конкурентными действиями.

«ППБК-видение» – это положение относительно конкурентов (П), привлекательность рынка (П), бизнес-единицы (Б), культура предпринимательской деятельности (К).

ППБК-видение перспектив развития предпринимательской деятельности фирмы включает: стратегическое планирование и практическую деятельность по стратегическому управлению, содержанием которого являются:

- анализ и диагностика привлекательности рынка;
- оценка положения фирмы относительно конкурентов;
- формирование портфеля стратегических бизнес-единиц;
- культура предпринимательской деятельности (ПД) как инструмент реализации целей стратегического управления.

Стратегию управления фирмой определяет «заинтересованное лицо». Под заинтересованным лицом в данном случае понимается высшее руководство фирмы.

Стратегическое мышление руководства фирмы заключается в выборе стратегии.

Разумные менеджеры никогда не экономят на научном развитии своих фирм и повышении культурного уровня сотрудников, в задачи которых входит генерация бизнес-идей, предназначенных для реализации в стратегических областях деловой деятельности (кадровый персонал фирмы, связывающий свой успешный карьерный рост с достижением фирмой стратегических выгод, организационно-управленческий потенциал фирмы, способный осуществлять стратегическое управление данной фирмой). Главной ценностью менеджеров является *стратегический интеллектуальный потенциал* компании, включающий совокупность знаний, навыков, умений и опыта, используемого сотрудниками компании в процессе подготовки и принятия решений.

Стратегический интеллектуальный потенциал является основой бизнеса в процессе деловой деятельности конкурирующих между собой субъектов предпринимательского бизнеса, которые стремятся к реализации стратегических целей. Или, по мнению Ю.Б. Рубина, «стратегическим конкурентным целеполаганием» [2. С. 242]. Соответственно, под *стратегиями конкурентного поведения* понимается арсенал инструментов (способов) обеспечения достижения стратегических целей. Ю.Б. Рубин считает, что в зависимости от стратегических целевых установок фирма-конкурент может, соперничая за наилучшие конку-

PABC-vision as a Toolkit of Strategic Business Management

рентные позиции, применять в отношении соперников:

- стратегию механической монополизации;
- стратегии интегрирующей консолидации;
- стратегии простого и дезинтегрирующего обособления;
- стратегию полного обособления (изоляции) бизнеса;
- стратегию кооперативной солидарности;
- стратегию компромиссного сотрудничества;
- стратегии вхождения в бизнес и ухода из бизнеса.

Все стратегии конкурентного поведения, за исключением стратегий ухода из бизнеса, нацеливают фирму на выживание в бизнесе. Последние в ряду упомянутых стратегий нацеливают ее на достойное либо недостойное завершение своей деловой деятельности. Теоретически нельзя полностью исключить и такой беспричинный стереотип конкурентного поведения, когда фирма делает попытки действовать без какой-либо мотивированной стратегии либо когда любые решения и действия компании трактуются или определяются как стратегические.

СТРАТЕГИЯ МЕХАНИЧЕСКОЙ МОНОПОЛИЗАЦИИ

Стратегия механической монополизации опирается на целевую установку, направленную на вытеснение конкурентов с рынка, как правило, силовыми методами посредством ослабления и уничтожения конкурентов. *Механическая монополизация* представляет собой последовательный процесс наращивания стратегических конкурентных преимуществ фирмы за счет прямого («механического») воздействия на другие предпринимательские фирмы, действующие на аналогичном сегменте рынка, в целях синхронного уменьшения конкурентных преимуществ данных фирм. Следствием этого становится достижение и удержание монопольного положения на рынке соответствующего товара (услуги).

Субъект бизнеса, стремящийся к механической монополизации рынка, внимательно присматривается к конкурентам, изучает их сильные и слабые стороны, нащупывает их уязвимые места, прежде чем начнет осуществлять свою стратегию. Цель состоит в том, чтобы в начале подчинить соперников своей воле, затем поставить их под контроль и, наконец, вытеснить и устранить их с рынка. Данная цель реализуется в результате увеличения собственной доли на рынке за счет механического сокращения, а в идеале – обнуления доли конкурента на рынке одноименного товара.

Стереотип стратегии механической монополизации состоит в том, что предпринимательская фирма планирует к одновременному наступательному использованию весь арсенал методов конкурентных действий, как добросовестных, так и недобросовестных, чтобы ключевой стратегической задачей стало непереносимое устранение намеренного конкурента-жертвы. Именно потому, что применение рассматриваемой стратегии всегда нацеливается на устранение конкурентов с помощью любых средств, ее корректнее определять не как монополизацию, а как механическую монополизацию.

Фирма, стремящаяся к усилению своих конкурентных позиций с помощью рассматриваемой стратегии, как правило, выдвигает стратегическую целевую установку не просто на пресечение деятельности конкурента. Она заинтересована и в том, чтобы данный конкурент прекратил свою деятельность, и в том, чтобы механически, путем его устранения, отобрать его бизнес, сделать чужой бизнес своим исключительным достоянием. Это становится возможным в том случае, когда конкурент просто вытесняется со своих позиций (такое положение свидетельствует о выполнении механическим монополистом *стратегической задачи-минимум*), но также и в том случае, когда занимаемые конкурентом позиции (прежде всего его рыночная доля) достаются монополисту (захват чужой конкурент-

▶ **Tatyana S. ORLOVA**
Dr. Sc. (Philosophy), Prof. of Enterprises Economics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-84
E-mail: otsdom@mail.ru

▶ **Mikhail I. LUKINYKH**
Dr. Sc. (Agriculture), Prof. of Enterprises Economics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-84
E-mail: kafpp@mail.ru

▶ **Gennady A. YARIN**
Cand. Sc. (Ec.), Professor of Enterprises Economics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-84
E-mail: kafpp@mail.ru

Key words

PABC-VISION
STRATEGY
COMPETITION
BUSINESS

Summary

The article describes the conceptual framework of PABC-vision (Position, Appeal, Business and Culture) as an instrument of strategic management in industrial enterprises.

ной позиции свидетельствует о выполнении механическим монополистом *стратегической задачи-максимум*).

Стратегия механической монополизации всегда является наступательной, причем наступление ведется не на всех без исключения противников, а лишь на одного из них, признаваемого наиболее опасным либо являющегося наибольшей помехой в приобретении доминирующих позиций в стратегической области бизнеса. Наступательные конкурентные действия могут вестись, как правило, непродолжительное время и охватывать различные направления конкуренции; важно при этом, чтобы такие действия обязательно были элементом стратегического плана деловой деятельности предпринимательской фирмы. Планируя наступление на позиции намеченной жертвы, субъекты бизнеса могут стратегически маневрировать, применяя различные формы конкурентных действий – от агрессивных и даже показательно-агрессивных до внешне ничем не примечательных, ровных, спокойных.

Так, применение снижающихся цен может происходить в обстановке привлечения внимания к этому обстоятельству, явно указывающему на возрастание конкурентного преимущества фирмы – более низкой цены на идентичную или одноименную продукцию. Но оно может и вуалироваться выдвижением на передний план вопроса об обеспечении качества данной продукции, соответствующего потребительским ожиданиям основной массы потребителей товаров, либо созданием товаров-заменителей. Убаюкивать конкурентов может, скажем, выдвижение глупой на первый взгляд легенды о том, что данный продукт – это именно то, что ждет определенный рыночный сегмент (например, «Новое поколение выбирает что-то особенное»). Привлечение внимания к тому, что, казалось бы, вуалирует суть конкурентных действий, не мешает «удушению» конкурента с помощью постоянного снижения цен, но смягчает эту процедуру и придает ей особый шарм.

Стереотип стратегии механической монополизации характерен для крупных предпринимательских фирм, находящихся на третьей–пятой фазах жизненного цикла. Эти фирмы, как правило, относятся к диверсифицированному стандартному высокотехнологичному бизнесу, крупносерийному производственному бизнесу (по своим предпринимательским функциям таковыми являются виоленты и сетевые провайдеры). Они стремятся к

доминированию в стратегическом ядре своего бизнеса и одновременно – к закреплению в новых рыночных секторах. Конкурентное доминирование, доходящее до монополизации соответствующего рынка, в стратегическом ядре бизнеса необходимо прежде всего для извлечения стратегических выгод и обеспечения стратегической безопасности именно в сфере основного бизнеса.

Вместе с тем диверсифицированный характер рассматриваемого бизнеса предполагает наличие и другой причины механической монополизации рынка. Дело в том, что для успешного освоения новых рыночных секторов и областей деловой деятельности предприниматели должны быть максимально уверены в безопасности своего основного бизнеса и в том, что в стратегических областях деловой деятельности они сумели приобрести доминирующие, а еще лучше – монопольные позиции.

Механическая монополизация является стратегией конкурентного поведения, посредством применения которой субъекты предпринимательского бизнеса могут наилучшим на первый взгляд образом претворить все стратегические мотивы в реально совершаемые конкурентные действия. Действительно, механическая монополизация является, казалось бы, самым простым путем подавления конкурентов, обеспечения превосходства над ними, создания комфортных условий бизнеса, вплоть до обеспечения возможности безбоязненно пойти на любой, в том числе азартный, риск.

Между тем рассматриваемая стратегия конкурентного поведения не получила всеобщего распространения в качестве универсальной основы соперничества субъектов предпринимательского бизнеса. Это было обусловлено следующими объективными обстоятельствами:

- стратегия механической монополизации негативно оценивается потребителями продукции претендента на монополизацию рынка и его партнерами по бизнесу, которые в такой стратегии действий резонно усматривают формирование предпосылок будущих угроз со стороны уже состоявшегося монополиста их деловому суверенитету и праву на конкуренцию;

- стратегия механической монополизации, применяемая одним из конкурентов, всегда неизбежно натывается на такую же стратегию конкурентного поведения, которую пытается применить его

примерно равный по силам соперник; поэтому механическая монополизация чаще всего лучше удается в борьбе не со стратегическими противниками, а с другими прямыми и условно-прямыми конкурентами, которые, в соответствии с уровнем развития своего конкурентного потенциала, не представляют для фирмы стратегической угрозы;

- рассматриваемая стратегия более соответствует бизнесу компаний, стратегическое ядро которых не является приоритетной сферой национального или международного рынка, причем отношения между компаниями, принадлежащими к данной области деловой деятельности, и их партнерами по цепочкам ценностей и потребителями не отличаются устойчивостью;

- стратегия механической монополизации может быть относительно эффективной лишь в тех областях бизнеса, в которых под влиянием разных причин отсутствует отраслевая, внутрисекторальная или внутрисегментная консолидация и соответствующие области бизнеса оказываются внутренне раздробленными между значительным числом суверенных субъектов бизнеса;

- применение стратегии механической монополизации, как правило, оказывается эффективным не на национальном и тем более не на международном рынке, а на отдельных локальных рынках, где действия претендента на монополизацию не встречают должного сопротивления прямых и условно-прямых конкурентов;

- применение стратегии теми или иными субъектами бизнеса, всегда нацеленными на увеличение рыночных долей в стратегических областях их бизнеса и приобретение ими стратегических позиций конкурентного доминирования, ограничивается использованием норм антимонопольного регулирования в странах с рыночно ориентированной экономикой и на уровне международного бизнеса;

- используемая сегодня отдельными конкурентами стратегия механической монополизации выступает как отпечаток форм соперничества, более характерных для так называемой эпохи свободной конкуренции.

Термин «свободная конкуренция» и его аналог – «совершенная конкуренция» – имеют широкое распространение в экономической теории.

Эффект толерантности свободной конкуренции оказывался близок нулю, а парадокс суверенитета субъектов биз-

неса порождал экономические кризисы в обществе, которые имели циклический характер и, в свою очередь, способствовали распространению представлений о том, что «сильный всегда прав», а заодно и антирыночных идеологических концепций, вроде идей социалистов-утопистов и «теории марксизма-ленинизма».

«Свободную конкуренцию», при которой «сильный всегда прав», нельзя рассматривать как реальное историческое явление, поскольку оба перечисленных выше критерия свободы проявлялись и проявляются в условиях перехода к рыночной экономике от предшествующих форм экономических отношений.

Нельзя быть свободным, в том числе свободным конкурентом, в обществе, в котором сохраняются существенные признаки несвободы. Нельзя быть также свободным «за счет общества», грубо попирая интересы своего внешнего окружения. Надо помнить, что это окружение, будучи конкурентной средой бизнеса, может и отомстить. Фактически свобода конкуренции оборачивалась лишь иллюзией свободы механической монополизации рынков, негативные последствия которой ощущались во всех странах вплоть до возникновения антимонопольного законодательства. Право субъектов бизнеса на конкуренцию, хотя и было повсеместно провозглашено, в действительности не имело всеобщего характера. Обладая внешними признаками свободных конкурентов, подавляющее большинство потенциальных субъектов предпринимательского бизнеса не имели реальной возможности конкурировать между собой, применять на деле свое право на конкуренцию.

На смену свободной конкуренции (ее в конце XIX века начали время от времени называть совершенной конкуренцией) пришла несовершенная конкуренция. Для нее был характерен ряд черт, в том числе полное преодоление каких-либо намеков на возможность возникновения полиполии в любых масштабах и на любом секторе рынка, а также фактически складывающийся раздел рынков наиболее крупными компаниями, которые обычно назывались монополиями.

Между тем формирование монополий в производственном и особенно в финансовом и финансово-промышленном бизнесе вело к фактическому ограничению возможностей всей совокупности субъектов бизнеса превращаться в суверенных конкурентов, способных доказывать свои конкурентные преимущества на открытых конкурентных

полях разных рынков. Циклические глобальные экономические кризисы, самым сокрушительным среди которых была «великая депрессия» 1929–1933 гг., убедительно демонстрировали всему миру неспособность ни совершенной конкуренции, ни несовершенной конкуренции обеспечить субъектам бизнеса необходимые гарантии защиты их делового суверенитета от монополистов и патологического интереса последних к монопольной прибыли. В России в 2008 г. правительство спасло частную банковскую систему страны от кризиса за счет накопленных резервов госбюджета.

Регенерирование стратегических мотивов конкурентного поведения фирм в конце концов привело к появлению всевозможных ограничений доминирования, включая формирование макроэкономического и глобального форматов конкуренции. В этих условиях применение стратегии монополизации, с одной стороны, не может рассматриваться как универсальная основа конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса, старающихся строить цивилизованные деловые отношения в установленных форматах стратегического целеполагания, а с другой стороны, вполне может иметь место в условиях, когда такое оказывается законным и посильным для данного субъекта бизнеса. Стратегия механической монополизации обычно применяется в слабо консолидированных областях бизнеса, на отдельных локальных рынках и в отношении соперников, которые, как правило, не входят в число стратегического окружения субъектов бизнеса. Возможности применения данной стратегии повсеместно ограничены действием разнообразных норм антимонопольного регулирования.

В настоящее время стратегия механической монополизации применяется руководством предпринимательских фирм в следующих случаях. Во-первых, когда менеджмент фирмы приходит к выводу о бесперспективности иных форм взаимодействия с конкурентом, кроме вытеснения его с рынка и уничтожения.

Такая позиция обычно формируется в результате изучения стратегического потенциала и степени конкурентоспособности соперника. Принятие решения о механическом вытеснении конкурента с искомого сегмента рынка обуславливается тем, что конкурент не рассматривается в качестве привлекательного объекта с точки зрения содержания и технологий осуществления профессиональной и деловой деятельности, нали-

чия ноу-хау, перспективных разработок и бизнес-идей, интересных особенно в организации. Делается вывод о непривлекательности сотрудничества с конкурентом в какой-либо форме, и последний оценивается исключительно как помеха в достижении собственных стратегических целей.

Рассматриваемый подход целиком базируется на прагматической мотивации конкурентных действий, поэтому придерживающийся такого подхода субъект предпринимательского бизнеса может быть определен как **последовательно прагматический монополист**.

Во-вторых, так может случиться, если руководители компании решаются на применение стратегии механической монополизации, предварительно обеспечив себя глубокими системными связями в коридорах власти, а также репутацией добропорядочного и высококонравственного субъекта предпринимательства. Приступать к механическому вытеснению конкурентов из избираемых областей бизнеса всегда сподручней, когда есть уверенность в том, что общественность и властно-распорядительные структуры поддержат такие действия или, по крайней мере, оставят их без ощутимых последствий. Описываемого субъекта бизнеса можно назвать **лицемерным монополистом**.

В-третьих, субъекты бизнеса могут оказаться механическими монополистами, никого не вытесняя с рынка, в случае, когда монопольное положение на рынке стало следствием обладания данными субъектами исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Таковыми признаются права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования.

Исключительные права всегда имеют монопольный характер. Поэтому субъекты бизнеса могут занимать монопольное положение по использованию этих объектов, исходя из самого факта признания за ними юридического статуса их обладателя (например, обладателя патентов или свидетельств о регистрации товарных знаков). «Механика» монополизации состоит не в том, что один из конкурентов подавляет другого, а в том, что он ставит любого представителя своего окружения в положение, при котором использование монопольных прав всецело зависит лишь от усмотрения их обладателя. Конкурентное преимущество такого моно-

полиста состоит в его исключительности, уникальности. Такого субъекта бизнеса правомерно определить как **креативно-го фактического монополиста**.

В-четвертых, субъект бизнеса может решиться на применение стратегии механической монополизации, плохо разобравшись в конкуренте, переоценив свой собственный конкурентный потенциал и недооценив собственные потребности. В этом случае решение о применении стратегии механической монополизации к конкуренту базируется, как правило, на эмоциональных оценках, отсутствии единства мнений в высшем руководстве фирмы и на романтической мотивации. Перед нами **романтический монополист**.

Фирма ввязывается, по сути, в военные действия по отношению к конкуренту, вплоть до «применения динамита», оставляя в стороне возможность использования другой стратегии. Не факт, что фирма в итоге выйдет победителем в этом соперничестве.

В-пятых, механическая монополизация имеет место в разнообразных случаях формирования и развития естественных монополий, которые, как мы помним, предполагают ограничение конкуренции вплоть до ее полного устранения в силу различных технологических особенностей производственного бизнеса в естественно монополизированных областях деловой деятельности.

Явление естественной монополизации рынков наблюдается во всем мире, российский закон «О естественных монополиях» устанавливает следующие причины появления таких монополий:

- издержки производства определенных товаров (услуг) на единицу товара по мере увеличения объема их производства существенно понижаются;
- товары (услуги), производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами (услугами);
- спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

Таким образом, **естественным монополистам** фактически удается добиться того, о чем тайно или явно мечтают все без исключения субъекты предпринимательского бизнеса, – полного устранения конкурентов. Такое происходит в двух случаях. Во-первых, отдельным компаниям удается вытеснить конкурентов и доказать органам власти и управления,

что установленная ими монополия имеет «естественный» характер. Во-вторых, подобная ситуация складывается по инициативе самих органов государственной власти и управления.

Законодательством предусмотрен перечень сфер бизнеса, в которых на территории России вводится режим естественной монополии:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Заметим, что феномен естественных монополий не имеет глобальной природы – на международном рынке естественные монополии возникнуть не могут, они являются детищем исключительно отдельных национальных макроэкономических систем. Теоретически возможно появление естественных монополий на локальных рынках, но на практике подобное явление возникает крайне редко, исключение составляют специализированные услуги жилищных и коммунальных предприятий.

Перестав быть субъектом конкурентных отношений с отсутствующими прямыми и условно-прямыми конкурентами, естественные монополии продолжают оставаться полноправными субъектами бизнеса и взаимодействуют с потребителями их продукции, различными контрагентами, а главное – с общественностью, в том числе с органами власти и управления. Именно властно-распорядительные государственные структуры оказываются, по сути, единственным, хотя и очень серьезным стратегическим ограничителем монопольной экспансии рассматриваемых компаний. Ограничения, налагаемые органами власти и управления России на естественные монополии, включают в себя:

- ценовое регулирование, осуществляемое посредством установления цен и тарифов или их предельного уровня;
- определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и установление минимального уровня их обеспечения.

На практике, наряду с названными типами монополистов и монополий, могут возникать так называемые **случай-**

ные монополии, которые всегда имеют ограниченный характер. Как правило, это временные либо локальные монополии, возникающие под влиянием случайно сложившейся суммы обстоятельств, например на местном рынке. В любом случае, если такие монополии не имеют естественного характера либо не обусловлены креативной деятельностью субъектов бизнеса, они преодолеваются естественным путем.

Другое дело – **искусственные монополии**, возникновение которых всегда обусловлено неправомерными действиями представителей органов власти и управления, которые в силу разных причин, как правило, имеющих корыстное происхождение, реже – идейное, поддерживают доминирование на рынке тех или иных субъектов бизнеса вопреки тенденциям эволюции представляемых ими направлений деловой деятельности. Наличие таких монополий – порождение искусственно раздуваемых конкурентных преимуществ (порой вовсе отсутствующих) и потому чрезвычайно опасно для полноценного развития национального, локальных и местных рынков.

СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРИРУЮЩЕЙ КОНСОЛИДАЦИИ

Стереотип данной стратегии характерен для фирм, представляющих крупный специализированный и многоотраслевой стандартный бизнес, и состоит в увеличении рыночной доли таких фирм за счет не механического вытеснения конкурентов с рынка, а присоединения их к себе различными способами вплоть до превращения в собственные линейные или обособленные структурные подразделения.

Указанный стереотип рассматриваемой стратегии конкурентного поведения может применяться в отношении прямых конкурентов и партнеров по цепочкам ценностей, действующим в смежных областях бизнеса. Принимая на вооружение стратегию интегрирующей консолидации, менеджмент **сильной фирмы-интегратора** опирается на положительные оценки тех или иных сторон деятельности прямых конкурентов или партнеров по бизнесу. Рассматриваемая стратегия конкурентного поведения оказывается предпочтительней «механической монополизации» также, если менеджмент фирмы изначально не уверен в победоносном завершении войны со своим окружением. В любом случае использование сильных сторон, достижений, возможностей и конкурент-

ных преимуществ прямых конкурентов и тем более партнеров по бизнесу в своих интересах представляется более привлекательной задачей, нежели механическое уничтожение названных субъектов бизнеса.

Сильные стороны могут быть обнаружены в различных аспектах деятельности прямых конкурентов, например в разнообразии ассортимента предлагаемых товаров, и услуг, передовой технологии, плодотворных бизнес-идеях, эффективном менеджменте. Каждая из этих сторон, а иногда и все они вместе могут быть использованы во благо сильного интегратора, если у его руководства хватит профессиональных знаний и навыков для проведения достаточно тонкой работы по последовательной перевербовке сотрудников бывшего конкурента.

Такие же стратегические установки формируются и в отношении отдельных партнеров по цепочкам ценностей в тех случаях, когда фирма-интегратор вырабатывает устойчивое желание диверсифицировать свою деловую деятельность в смежный бизнес и рассматривает контрагента как удобный трамплин для собственной межотраслевой экспансии. «Высшим пилотажем» следовало бы признать интегрирующую консолидацию владельцев и менеджеров компаний, с одной стороны, и функционеров органов власти и управления – с другой. Такую «трогательную» консолидацию политики и бизнеса, часто именуемую государственно-монополистическим капитализмом, можно нередко наблюдать во многих странах мира, в том числе и в государствах с устойчиво ориентированной рыночной экономикой, хотя в подавляющем большинстве современных национальных систем бизнеса подобное сращивание признается не соответствующим закону.

Интегрирующая консолидация имеет вертикальную и горизонтальную формы. Участниками **вертикальной консолидации** выступают фирмы-контрагенты.

Участниками **горизонтальной консолидации** являются компании, выпускающие и продающие идентичную или однородную продукцию (оказывающие аналогичные услуги). Широко распространенным стереотипом горизонтальной консолидации является дружественное или враждебное поглощение небольших фирм-инноваторов крупными корпорациями и превращение их во внутренние опытно-конструкторские и исследовательские подразделения последних.

Сильный интегратор обычно, если он сам не идет на консолидацию бизнеса

вынужденно, приступая к задуманному, применяет широкий арсенал стратегических наступательных действий, включающих методы ценовой и неценовой конкуренции. Непосредственно реализация его стратегии воплощается в системе мер по привлечению намеченного конкурента на свою сторону: вначале в качестве равноправного партнера, затем – младшего партнера, а в конечном итоге – в качестве собственного структурного подразделения. Завершающая часть этих действий – превращение конкурента (или партнера по бизнесу) в собственное структурное подразделение – происходит посредством присоединения. Оно может осуществляться либо в форме захвата фирмы-конкурента путем консолидации значительного пакета ее акций, либо на основе специальных договоров с применением кредитных или иных схем, либо в результате санации в случае, если фирма-конкурент оказывается хроническим должником, и наконец, в форме слияния на добровольных, добровольно-принудительных либо полностью принудительных началах.

Слабый интегратор, стратегически желающий «уйти под сильного противника», прибегает, как правило, к стратегической обороне, демонстрируя не просто готовность к объединению, но жизненную необходимость такого шага. Впрочем, описанный подход может вполне сочетаться с любыми перехватами стратегических инициатив, если они выявляются в действиях другой (намеченной) стороны или иных субъектов предпринимательского бизнеса.

Стратегия интегрирующей консолидации может быть проиллюстрирована такими хорошо известными типами организации бизнеса, как синдикаты, тресты и концерны. Вместе с тем, обращаясь к подобным иллюстрациям, надо помнить, что данная стратегия, так же как и стратегия механической монополизации, ограничивается в странах с рыночно ориентированной экономикой и на уровне международного бизнеса использованием норм и инструментов антимонопольного регулирования рынков.

СТРАТЕГИИ ПРОСТОГО И ДЕЗИНТЕГРИРУЮЩЕГО ОБОСОБЛЕНИЯ

Стратегия простого обособления применяется обычно субъектами малого предпринимательского бизнеса в сферах, традиционно обслуживаемых только мелким бизнесом (по терминологии А.Ю. Юданова, коммутантами) [3–5]. Как известно, иные области производствен-

ного бизнеса, а также бизнеса в сфере разнообразных услуг «населены» сотнями и даже тысячами мелких и средних фирм, причем ни одна из них не играет существенной роли в общем объеме продаж ни на одном локальном рынке. Подобный бизнес разворачивается в раздробленных областях деловой деятельности, отличительной чертой которых является отсутствие в соответствующих секторах рынка фирм с доминирующими конкурентными позициями и принципиальная невозможность приобретения таких позиций какой-либо компанией. В качестве примера можно привести гостиничное хозяйство, туристический бизнес, хлебопекарное производство, ремонт автомобилей, ресторанный бизнес, охранный бизнес, оказание информационных, банно-прачечных (не путать с отмыванием денег!), переводческих услуг и т.д.

Рассматриваемая стратегия конкурентного поведения может применяться и применяется в действительности в тех областях бизнеса, где предпринимательские фирмы, – также, как правило, представляющие малый бизнес, – соседствуют с компаниями, которые были бы не прочь при случае присоединить их к себе, например, в форме враждебного поглощения или покупки. Таковыми являются консультационный и аудиторский бизнес, издательский бизнес, розничная торговля, бизнес в строительной сфере, фермерский агробизнес.

Следует подчеркнуть, что небольшие размеры предпринимательских фирм и ничтожность доли рынка, которую имеет каждая из них, не могут служить основанием для отрицания наличия у таких фирм стратегических мотивов участия в конкуренции и, соответственно, собственных стратегий конкурентного поведения. Стратегия простого обособления базируется на относительной краткосрочности стратегического периода деловой деятельности рассматриваемых компаний. Компания, не обладающая реальными финансовыми инвестиционными возможностями планомерного развития деловой деятельности, не может позволить себе роскошь составления среднесрочных и тем более долгосрочных планов. Обозримое будущее для нее – это скоротечные обороты капитала, нахождение и быстрое насыщение небольших и не очень емких ниш либо крайне узкая специализация бизнеса, например оказание услуг постоянным покупателям и VIP-клиентам.

Источники

1. Руставели Ш. Витязь в тигровой шкуре / пер. с груз. Г. Цагарели. 2-е изд. М.: Худож. лит., 1953.
2. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учебник. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС, 2007.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. 3-е изд. М.: Гном и Д, 2001.
4. Юданов А.Ю. Выбор стратегии – решающий фактор конкурентоспособности // Высшее образование в России. 2006. № 9.
5. Юданов А. Конкурентные преимущества «честного» бизнеса // Современная конкуренция. 2007. № 1.
6. <http://2008.concurrence.megacampus.ru/books/typk/Glava4.html>

Первый вариант конкурентного поведения подобных компаний базируется именно на стереотипах стратегии простого обособления [6].

Суть простого обособления субъектов предпринимательского бизнеса состоит в том, что, с одной стороны, компании видят в нем средство защиты от близко расположенных и рядом действующих конкурентов, а с другой стороны, оценивают его как удобный плацдарм для наступления на конкурентные позиции, в том числе стратегические, своих соперников.

Стратегия дезинтегрирующего обособления является прямой противоположностью стратегии интегрирующей консолидации.

Дезинтеграционные процессы в современном бизнесе включают реинтеграцию предпринимательской деятельности и первичное разделение компаний. **Первичное разделение компаний** (его можно определить иначе, как базисную дезинтеграцию) представляет собой создание новых субъектов предпринимательского бизнеса в результате ликвидации либо реорганизации крупной консолидированной компании изначально, в процессе принятия учредителями исходных решений. **Реинтеграция предпринимательской деятельности** представляет собой процесс, направленный на устранение последствий ранее произошедшей интегрирующей консолидации бизнеса в случаях, когда становится понятной ошибочность прежних решений.

Различие между вышеназванными видами обособления компаний не имеет принципиального характера. И в первом, и во втором случае формирование стратегии разъединения происходит в процессе смены стратегических стереотипов поведения субъектов предпринимательского бизнеса. Если субъекты бизнеса вправе обнаруживать свой деловой суверенитет, консолидируя свой бизнес, то они должны обладать также неотъемлемым правом на обособление, которое имеет дезинтегрирующий характер, поскольку объектами обособления выступают совместный конкурентный потенциал субъектов бизнеса, общие бизнес-идеи, интегрированная функциональная организация компании, объединенный менеджмент. Общими продолжают оставаться только враждебно либо доброжелательно настроенные представители внешнего окружения.

В принципе, рассматриваемая стратегия может применяться любыми предпринимательскими фирмами, действующими на любом рынке.

СТРАТЕГИЯ ПОЛНОГО ОБОСОБЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Данная стратегия применяется, когда субъекты бизнеса в качестве главной стратегической целевой установки выдвигают стремление найти либо сконструировать «собственную» нишу, а впоследствии стараются удержать ее, не вступая в прямое столкновение ни с одним из вероятных прямых конкурентов.

Стратегия полного обособления бизнеса в том случае, когда она опирается на прагматическую мотивацию, может вести к полной или частичной изоляции данного субъекта бизнеса.

СТРАТЕГИЯ КООПЕРАТИВНОЙ СОЛИДАРНОСТИ

Эта стратегия базируется на стратегических целевых установках, согласно которым фирма может сотрудничать с конкурентами и действовать с ними совместно как в отношении других (общих) конкурентов, так и в отношении иных представителей общего внешнего окружения.

Наиболее важными особенностями всех субъектов бизнеса, прибегающих к стереотипам **стратегии кооперативной солидарности**, являются:

- отсутствие у них каких-либо претензий на конкурентное доминирование, тем более на монополизацию рынков или их сегментов;
- отсутствие у них мотивации на простое или полное разъединение в силу различных причин объективного и субъективного характера. В отличие от компаний, придерживающихся стратегии простого разъединения, сторонники кооперативной солидарности представляют бизнес, всегда имеющий стратегическое ядро; в то же время специализация их деловой деятельности не имеет чрезмерно узкого характера;
- наличие у них мотивации на превращение потенциальных стратегических противников в реальных партнеров по бизнесу, в союзе с которыми они могли бы противостоять общим соперникам.

Рассматриваемая стратегия используется в процессе освоения новых локальных рынков, в том числе зарубежных, при совместном использовании дилерских сетей и сетей распределения. Солидарные предприниматели – субъек-

ты международного бизнеса – нередко также договариваются между собой о совместной деловой деятельности для преодоления национальных и местных ограничений, налагаемых на действия иностранных компаний. Порой, однако, стратегические выгоды таятся в привлечении в качестве партнера оффшорных компаний для совместных действий на национальном рынке.

Стратегия кооперативной солидарности применяется в том случае, когда конкуренты осознают необходимость сохранения баланса сил на рынке ради поддержания достигнутой степени конкурентоспособности каждого соперника и сохранения каждым из них приемлемых конкурентных позиций.

СТРАТЕГИЯ КОМПРОМИСНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Под *компромиссом* в бизнесе следует понимать фактическое признание субъектами деловых отношений законных интересов своих конкретных прямых, условно-прямых и косвенных конкурентов и последующую ориентацию конкурентных действий на то, чтобы данные интересы не были нарушены.

Суть *стратегии компромиссного сотрудничества* состоит в том, что конкурирующие субъекты предпринимательского бизнеса уже на стадии стратегического планирования своих действий пытаются урегулировать возможные противоречия и конфликты, стараясь заранее определить для себя пределы вероятных уступок конкретным, способным на встречное применение аналогичных подходов представителям внешнего окружения, а также элементы

целей и конкурентных действий, уступки в которых невозможны в принципе. Использование стратегии компромиссного сотрудничества не предполагает составления формальных соглашений о проведении каких-либо совместных действий. Стороны лишь принимают на себя взаимные обязательства не выстраивать друг другу барьеров конкурентного позиционирования.

Субъективными причинами выбора стратегии компромиссного сотрудничества выступают отсутствие у предпринимателей чрезмерной, немотивированной амбициозности, а также способность руководителей фирмы к осознанию и сравнению всей совокупности последствий выбора стратегии конкурентного поведения. Очень часто мирное сосуществование конкурентов позволяет обеспечивать разумные доходы и возможности реинвестирования средств в развитие бизнеса.

Стратегии вхождения в бизнес и ухода из бизнеса разрабатывают менеджеры. Топ-менеджменту каждой компании приходится одновременно вырабатывать различные стратегические установки по отношению к разным конкурентам, другими словами, постоянно пребывать в полистратегическом поиске. Единая стратегия конкурентного поведения каждой фирмы представляет собой сформированную совокупность частных стратегических установок, предназначенных для взаимодействия с отдельными представителями внешнего окружения данной фирмы. На ее основе субъекты предпринимательства определяют тактику повседневного конкурентного поведения на рынке товаров и услуг. ■

References

1. Rustaveli Sh. The knight in the panther's skin / transl. from Georgian by G. Tsagareli. 2nd edition. Moscow: Khudozhestvennaya literatura, 1953.
2. Rubin Yu.B. Business competition: theory and practice: textbook / 6th edition, amended and revised. Moscow: Market DS, 2007.
3. Yudanov A.Yu. Competition: Theory and Practice. 3rd edition. Moscow: Gnom i D, 2001.
4. Yudanov A.Yu. Choosing a strategy as a determining factor of competitiveness // *Vishee obrazovaniye v Rossii*. 2006. No. 9.
5. Yudanov A.Yu. Competitive advantages of fair business // *Sovremennaya konkurentsiya*. 2007. No. 1.
6. <http://2008.concurrence.megacampus.ru/books/tipk/Glava4.html>



МАРАМЫГИН Максим Сергеевич
 Доктор экономических наук,
 профессор, заведующий кафедрой
 денег и банковского дела

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 257-63-32
 E-mail: maram_m_s@mail.ru



СУПЛАКОВ Дмитрий Александрович
 Аспирант кафедры денег
 и банковского дела

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 378-40-98
 E-mail: dimitrya@mail.ru

Ключевые слова

БАНК
 РИСК ЛИКВИДНОСТИ
 ФАКТОРЫ РИСКА
 СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ
 ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ

Аннотация

В статье рассмотрены различные научные взгляды на определение сущности риска ликвидности кредитных организаций и проведено исследование основных факторов его возникновения. Особое внимание уделено специфике стресс-тестирования как одного из методов оценки и управления рисками кредитных организаций. Дано собственное определение и сформирована теоретическая основа подходов к осуществлению тестирования. Предложена методология управления ликвидностью банка на основе стресс-тестирования.

Управление риском ликвидности банка

Обеспечение устойчивости кредитной организации требует адекватного подхода к оценке рисков. Кроме того, обладать эффективной системой оценки банковских рисков кредитная организация должна в целях собственного развития и укрепления конкурентной позиции.

Риск ликвидности присутствует всегда и в любой деятельности всех коммерческих организаций, в том числе и кредитных. Сущности риска ликвидности в экономической литературе даются разные определения. Раскрывая понятие риска, профессор Ю.Ю. Русанов связывает риск ликвидности с возможным невыполнением банком своих обязательств или необеспечением требуемого роста активов [1]. Риск несбалансированной ликвидности – вероятность возникновения такой ситуации, в которой у банка будет недостаточно наличных или привлеченных средств для осуществления выплат по своим обязательствам [2]. С одной стороны, риск ликвидности реализуется вследствие неспособности организации своевременно выполнить все взятые обязательства, не понесая при этом непредвиденных расходов, с другой стороны, риск ликвидности связан с невозможностью срочной трансформации финансовых активов в платежеспособные средства без потерь [3]. Это вызвано прежде всего тем, что в научной литературе термины «ликвидность» и «платежеспособность» иногда смешиваются и подменяются друг другом. Отметим, что понятия, действительно, похожи по своему значению, однако целесообразно разграничить данные категории.

Под ликвидностью организации следует понимать способность обеспечить своевременное финансирование своих потребностей с минимальными издержками. Ликвидность тем самым определяется сбалансированностью активов и пассивов, степенью соответствия сроков размещенных активов и привлеченных ресурсов, а также предполагает возможность продавать ликвидные ак-

тивы и приобретать денежные средства посредством имеющихся финансовых инструментов в кратчайшие сроки и с минимальными потерями.

Понятие «платежеспособность» видится шире, поскольку трактуется как способность организации отвечать по своим обязательствам точно в срок и в полном объеме. Ликвидность, таким образом, выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности, кроме того, платежеспособность зависит от таких факторов, как политическая и социально-экономическая ситуация, конъюнктура фондового и финансовых рынков, устойчивость клиентов, уровень менеджмента и диверсификация банковских продуктов и услуг и т.п. [4].

В теории финансового анализа существует два подхода к характеристике ликвидности. Ликвидность можно понимать или как запас, или как поток. В настоящее время наиболее распространен подход с точки зрения запаса (остатков). Например, А.С. Шапкин видит риск ликвидности в неспособности банка быстро и без особых потерь для себя обеспечить выплату своим клиентам денежных средств, которые они доверили банку на кратковременной основе, а также выполнить свои обязательства перед клиентами в конкретный момент времени [5].

Для данного подхода характерно следующее:

- определение ликвидности на основе данных об остатках активов и пассивов баланса банка на определенную дату (возможные изменения объема и структуры активов и пассивов в процессе деятельности банка не учитываются);
- изменение ликвидности, предполагающее анализ только тех активов, которые можно трансформировать в ликвидные средства, и осуществляемое посредством сравнения текущего запаса ликвидных активов с потребностью в ликвидных средствах на определенную дату (не принимая во внимание ресурсы, которые можно получить на денежном рынке в виде притока средств);

Managing the Liquidity Risk of a Bank

- оценка ликвидности только по балансовым данным (хотя важно как раз состояние ликвидности в перспективе).

Отметим, что данный подход является ограниченным по своим возможностям и значению, хотя дает понимание о состоянии ликвидности и используется в системе нормативов, установленных Банком России.

Анализ ликвидности по принципу потока (оборота) представляет более глубокую оценку уровня ликвидности. В этом случае анализ ликвидности осуществляется непрерывно (а не от даты к дате), причем не сосредоточивается на анализе баланса, появляется возможность учитывать способность банка получать фондирование, обеспечивать приток средств от текущей операционной деятельности. Подобный анализ предполагает использование большей информации, в частности, данных о динамике поступлений за истекший период, своевременности возврата кредитов, состоянии финансового рынка и т.д. Однако данный подход в полном комплексе не получил до сих пор большого распространения из-за неразработанности методики проведения такого широкого анализа.

Целесообразно обратить внимание на источники ликвидности банка. Логично разделить их на внутренние и внешние. Внутренняя ликвидность сосредоточена в определенных видах активов, для которых, например, имеется устойчивый рынок или инструменты рефинансирования. Внутренние источники также целесообразно разделить на дискреционные (продажа активов до наступления срока погашения, соглашения об обратном выкупе), инициатором чего является банк, и не дискреционные (погашение кредитов, векселей, облигаций и прочее), которые происходят без какого-либо внепланового решения по их преобразованию в денежную форму. Внешняя ликвидность может быть приобретена путем создания и выпуска банком обязательств, которые увеличат запас его денежных средств (например, облигации и др.) [6].

Следовательно, риск управления ликвидностью обладает ценовой (риск обусловлен ценой, по которой могут быть реализованы активы, и стоимостью привлечения недостающих ресурсов) и количественной составляющими (риск обусловлен срочной структурой активов, которые могут быть трансформированы в ликвидность, и возможными объемами получения ликвидности с рынка независимо от стоимости). Подтверждением данных выводов служит позиция Банка России, определяющая, что риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации) и (или) возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств [7].

Таким образом, понятие риска ликвидности можно сформулировать следующим образом: *риск банковской ликвидности* – риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме.

Влияние риска ликвидности на деятельность организации выражается несколько иным способом, чем влияние остальных рисков. Причиной, обуславливающей это, является природа риска, исходя из которой сам риск не приносит банку убытков или иных потерь, его воздействие на результаты деятельности является опосредованным. Вызывается это, с одной стороны, при недостатке ликвидности необходимостью продажи отдельных активов банка либо привлечения средств на невыгодных условиях, а с другой стороны, при излишней ликвидности – потерей доходов из-за избытка нерботающих активов и, как следствие, неоправданного финансирования низкодоходных (либо бездоходных) активов за счет платных для банка ресурсов.

► Maksim S. MARAMYGIN

Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Money and Banking Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 257-63-32
E-mail: maram_m_s@mail.ru**

► Dmitry A. SUPLAKOV

Postgraduate of Money and Banking Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 378-40-98
E-mail: dimitrya@mail.ru**

Key words

BANK
LIQUIDITY RISK
FACTORS OF RISK
STRESS TESTING
LIQUID ASSETS

Summary

The present article looks at various scientific approaches to the essence of liquidity risk of credit organizations and explores the major factors of its emergence. The special emphasis is put on stress-testing specifics as one of the methods of risk assessment and risk management of credit institutions. The authors propose their own definition and theoretical framework for testing approaches, and offer methodology of bank liquidity management on the basis of stress-testing.

Источники

1. Русанов Ю.Ю. Банковский риск-менеджмент: теоретические проблемы и практика становления и развития в России. М., 2005.
2. Роуз П.С. Банковский менеджмент. М.: Дело Лтд, 2007.
3. Зайцева Н.В. Оперативный анализ риска потери ликвидности в коммерческом банке // Деньги и кредит. 2000. № 2.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 1998.
5. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. М.: Дашков и К°, 2009.
6. Светлова С. Риски в банковской практике. Продолжение // Аудитор. 1997. № 3.
7. О типичных банковских рисках: письмо ЦБ РФ от 23 июля 2004 г. № 70-Т.
8. Financial Services Authority. Liquidity risk in the Integrated Prudential sourcebook a quantative framework. Discussion Paper 24. 2003. October.
9. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики). http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress.htm
10. О перечне вопросов для проведения кредитными организациями оценки состояния корпоративного управления: письмо ЦБ РФ от 7 февраля 2007 г. № 11-Т.
11. A Survey of Stress Tests and Current Practice at Major Financial Institutions. Committee on Global Financial System // Bank for International Settlements. 2001. April.
12. Официальный сайт Банка международных расчетов. www.bis.org/materials/0245312.
13. Cihak M. Introduction to Applied Stress Testing. IMF Working Paper, 2007.
14. Синки Дж. Ф., мл. Управление финансами в коммерческих банках: пер. с англ. 4-е изд. М.: Catalaxy, 1994.

Кроме того, необходимо принимать во внимание и внешнюю среду, где, как уже сказано выше, риск ликвидности может быть вызван неспособностью обратить активы в денежную форму или получить адекватное фондирование. Отметим, что кризисные явления, являющиеся стрессом для организации, всегда сопровождаются резким сжатием рынков капитала и потерей доверия. Опираясь на эти факторы, западные регуляторы установили правило одной недели как минимального периода выживания организации для оценки способности самостоятельно противостояния оттоку ликвидности без помощи сторонних лиц [8].

Для понимания места риска ликвидности в системе банковских рисков следует четко понимать саму природу банковской деятельности, помнить, что банк – это в первую очередь механизм аккумуляции и перераспределения средств, посредник между размещением и привлечением финансовых ресурсов. Ликвидность банка является важнейшим звеном успешного функционирования всех его контрагентов.

К факторам риска ликвидности на основе обобщения современной теории необходимо отнести:

- качество активов и пассивов. Качество активов выражается в возможностях их трансформации в денежные средства, а качество пассивов обуславливает возможность непредвиденного, досрочного оттока вкладов, депозитов либо иных предъявленных банку требований;
- степень несбалансированности активов и пассивов по срокам, суммам и в разрезе отдельных валют;
- уровень и качество принятия управленческих решений (при выдаче ссуд, покупке ценных бумаг, привлечении депозитов и вкладов, осуществлении забалансовых операций, а также в процессе структурирования баланса в разрезе сроков и валют, при регулировании возникших несоответствий между активами и пассивами);
- имидж банка;
- политическую ситуацию в стране, определяющую доверие бизнеса к правительству и обществу, к банковской системе;
- экономическую стабильность в стране, позволяющую развиваться бизнесу и рыночным отношениям;
- развитие рынка ценных бумаг и межбанковского рынка кредитов;
- состояние денежно-кредитных индикаторов (уровень инфляции, про-

центных ставок, валютного курса, динамика цен на фондовых рынках и т.д.);

- эффективность надзорной функции Банка России.

Таким образом, факторы представляются как составная и неотъемлемая часть, отдельный элемент риска, влияние которого на его совокупную величину можно оценить, рассчитать, осуществить формализацию и принять соответствующие меры по уменьшению риска и его отрицательного воздействия на результаты функционирования банка, и соответственно, скорректировать общий профиль риска. При этом необходимо выделить наличие проблемы специфичности и уникальности каждого отдельного банка, заключающейся в невозможности универсальной формализации процедур оценки степени воздействия факторов риска на ликвидность. Инструментом, позволяющим разрешить данную проблему, видится стресс-тестирование.

Переходя к процедурам стресс-тестирования как инструмента оценки и управления рисками, отметим наличие проблемы формализации механизма стресс-тестирования, где теоретические исследования сосредоточены преимущественно на рыночных и кредитных рисках, прогноз и оценка которых, являясь наиболее глубокими и детальными, считаются максимально достоверными, не предполагая каких-либо исключительных и непредвиденных потерь.

Для раскрытия применяемого механизма стресс-тестирования в управлении ликвидностью раскроем само понятие стресс-тестирования.

Банк России определяет стресс-тестирование как «процедуру оценки потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятностным событиям» [9]. Отметим, что наличие такого стресс-теста и его комплексный характер, охватывающий основные виды банковских рисков, включаются в оценку качества стратегического планирования [10].

Международный валютный фонд определяет стресс-тестирование как «методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям».

С точки зрения Банка международных расчетов «стресс-тестирование – термин, описывающий различные

методы, которые используются финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям» [11]. Отметим, что в 1996 г. в Дополнениях к Базельскому соглашению о достаточности капитала по рыночным рискам необходимая для покрытия рисков величина капитала была поставлена в зависимость от наличия системы стресс-тестирования, что также служит эффективным стимулом распространения данного инструмента [12].

Международная финансовая корпорация определяет понятие стресс-тестирования как меру изменения стоимости. «Стресс-тест является приближенной оценкой изменения стоимости некоего финансового инструмента или их портфеля в ответ на экстремальные изменения факторов риска (например, цен на активы) [13].

Таким образом, стресс-тестирование представляет собой инструмент анализа влияния экстраординарных (экстремальных) событий на устойчивость кредитной организации. Учитывая специфику стресс-тестирования как инструмента анализа «исключительных, но возможных» событий, целесообразно проводить тестирование именно не регулируемых банком риск-факторов. Результаты тестирования в данном случае позволят более достоверно оценить и смоделировать потенциальный риск-профиль банка, опираясь на возможность минимизации риска за счет более прозрачного механизма воздействия на управляемые факторы риска и факторы, прямо отражающие свое воздействие в балансе (например, долю резервирования ликвидных активов). Итогом построения данной модели тестирования станет достижение оптимального условия функционирования организации – адекватность доходов и рисков [14].

Фундаментом стресс-тестирования нами определяется идентификация факторов риска и на их основе моделирование стрессовых условий или сценариев, которые могут произойти с анализируемой организацией, а точнее с факторами, воздействующими на риск ликвидности. Таким образом, задачей теста является измерение влияния отдельных факторов риска на характеристики тестируемого актива, состояния ликвидности или доходности, а также управление структурой баланса таким образом, чтобы снизить изменчивость риск-профиля и избежать потерь. Результатом тестирования становится оценка резерви-

рования необходимой ликвидности и уровня повышения стрессовой устойчивости баланса.

Для определения оптимального объема ликвидных активов первой очереди осуществляется анализ динамики обязательств до востребования юридических и физических лиц. По результатам анализа выделяется стабильная (условно-постоянный остаток) и нестабильная часть обязательств до востребования, соответственно, определяется риск одновременного снятия средств в течение дня. Условно-постоянный остаток рассчитывается по формуле (1):

$$P = x_n - \frac{\sum |x_n - x_i|}{n} - \delta \cdot k, \quad (1)$$

где P – условно-постоянный остаток; x_n – выровненный по тренду фактический остаток средств на n -й день; x_i – фактический остаток средств на определенную дату; n – количество дней в анализируемом периоде; δ – среднеквадратическое отклонение от $\sum |x_n - x_i|/n$; k – коэффициент оптимизации (определяется экспертным путем, но ≥ 1).

По формуле (1) рассчитывается также условно-постоянный остаток обязательств до востребования, включаемых в расчет нормативных показателей мгновенной и текущей ликвидности.

При определении коэффициента оптимизации необходимо исходить из следующих предпосылок.

1. Уровень доверия попадания фактических значений остатков средств до востребования должен быть выше границы, задаваемой уровнем условно-постоянного остатка, – не ниже 0,95.

2. Во внимание принимается наличие возможности привлечения ликвидности через межбанковский рынок.

Размер риска одновременного снятия срочных средств за один день определяется по формуле (2):

$$R = \frac{\sum |x_i - x_{i-1}|}{n-1} + \delta \cdot k, \quad (2)$$

где R – риск одновременного снятия средств за один день; x_i, x_{i-1} – фактический ежедневный остаток привлекаемых средств на отчетный и предыдущий день; n – количество дней в анализируемом периоде; δ – среднеквадратическое отклонение от $|x_i - x_{i-1}|$; k – коэффициент оптимизации (определяется экспертным путем, но ≥ 1).

В общем виде требуемый объем ликвидных активов первой очереди рассчитывается как сумма риска однодневного снятия обязательств до востребования

References

1. Rusanov Yu.Yu. Bank risk-management: theoretical problems and practice of formation and development in Russia. Moscow, 2005.
2. Rose P.S. Bank management. Moscow: Delo Ltd., 2007.
3. Zaytseva N.V. Operational analysis of liquidity risk in commercial banks // Dengi i kredit. 2000. No. 2.
4. Lavrushin O.I. Banking. Moscow: Finansy i statistika, 1998.
5. Shapkin A.S., Shapkin V.A. Economic and financial risks. Moscow: Dashkov i K, 2009.
6. Svetlova S. Risks in banking. Continuation // Auditor. 1997. No. 3.
7. On typical banking risks: letter of the Central Bank of the Russian Federation No. 70-T of July 23, 2004.
8. Financial Services Authority. Liquidity risk in the Integrated Prudential sourcebook a quantitative framework. Discussion Paper 24 (October, 2003).
9. Approaches to stress testing in credit institutions (based on a review of international financial practice). http://www.cbr.ru/analyt-ics/bank_system/print.asp?file=stress.htm
10. On the list of questions for corporate governance assessment by credit institutions: letter of the Central Bank of the Russian Federation No. 11-T of February 7, 2007.
11. A Survey of Stress Tests and Current Practice at Major Financial Institutions. Committee on Global Financial System // Bank for International Settlements. April, 2001.
12. Official website of Bank for International Settlements. www.bis.org//materials/0245312.
13. Cihak M. Introduction to Applied Stress Testing. IMF Working Paper, 2007.
14. Sinkey J.F., Jr. Commercial Bank Financial Management / transl. from English. 4th ed. Moscow: Catalaxy, 1994.

и срочных обязательств к погашению на определенную дату. При этом расчетное значение дефицита (профицита) ликвидности на завтрашний день рассчитывается как разница между суммой фактического остатка ликвидных активов первой очереди и требуемого объема ликвидных активов первой очереди.

Кроме расчета платежной позиции на завтрашний день определяется ее прогнозное состояние на 30 календарных дней вперед.

Данный прогноз используется в качестве системы раннего предупреждения, цель которой – предотвратить реализацию риска потери ликвидности. Формула (3) (расчет прогнозного состояния платежной позиции) имеет следующий вид:

$$\begin{cases} ПП_n = ПП_{n-1} - \min(R; OB_n - P_{n+1}) + AT_n - CO_n \\ OB_n = OB_{n-1} - R \\ OB_n \geq P_n \end{cases} \quad (3)$$

где $ПП_n$ – прогнозное значение платежной позиции; $ПП_{n-1}$ – расчетное значение платежной позиции предыдущего дня; OB_n – обязательства до востребования; AT_n – ожидаемый к возврату объем

требований на дату n ; CO_n – ожидаемый к погашению объем обязательств на дату n ; R – риск одновременного снятия за один день; P – условно-постоянный остаток обязательств до востребования.

Составление прогноза платежной позиции на данном этапе абстрагировано от возможного воздействия риск-факторов, а полученная модель является базовой. Необходимая величина ликвидных активов определяется исходя из параметров моделируемого воздействия риск-факторов, где их расчет базируется на проводимом стресс-тестировании.

Моделирование стрессовых параметров осуществляется по двух направлениям: внешним и внутренним факторам риска, что позволяет решить проблему полного учета факторов риска, присутствующую в современных исследованиях содержания риска. В зависимости от вида фактора риска моделируется либо его количественное изменение по нескольким сценариям (от 10 до 90% ухудшения), либо качественное изменение, влияющее на непосредственное возникновение определенного фактора

риска, например закрытие межбанковского рынка. Итогом данных тестов будет сравнительная таблица чувствительности банка к изменению определенных факторов риска. Отметим, что именно инструмент стресс-тестирования позволяет оценить действительную устойчивость банка с учетом присущей ему специфики, а не опираясь на усредненные показатели.

Таким образом, могут быть выявлены: абсолютная устойчивость ликвидности банка к реализации риск-факторов (банк остается ликвидным), абсолютная неустойчивость ликвидности банка к реализации риск-факторов (банк теряет ликвидность), промежуточная устойчивость (неустойчивость) ликвидности банка к реализации риск-факторов (по одним сценариям банк сохраняет ликвидность, по другим – нет). Завершающий этап, реализуемый посредством сравнительного анализа сценариев со степенью их вероятности, позволит разработать целевые мероприятия по сохранению ликвидности либо, в глобальном плане, по изменению стратегии. ■



ИНСТИТУТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Институт корпоративного управления и предпринимательства (с 2004 г.) является правопреемником Института предпринимательства УрГЭУ (2002–2004 гг.). В составе Института корпоративного управления и предпринимательства УрГЭУ было выделено два направления деятельности:

- Корпоративное управление и развитие бизнеса
- Предпринимательство

620144, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45,
ауд. 514,
тел. 251-96-78,
e-mail: ICGE@usue.ru
WEB-сервер:
<http://www.icge.usue.ru>

Институт корпоративного управления и предпринимательства УрГЭУ (в дальнейшем – ИКУП) является структурным подразделением Уральского государственного экономического университета с функциями учебно-научного центра бизнес-образования с правами и обязанностями факультета университета.

Миссией Института корпоративного управления и предпринимательства (ИКУП) является формирование и развитие стратегического мышления у руководителей российского бизнеса.

Три главные цели бизнес-образования:

- передача знаний;
- выработка умений и навыков;
- формирование личных качеств, жизненной позиции и мировоззрения, находят свое отражение в основных целях деятельности ИКУП.

Институт корпоративного управления и предпринимательства УрГЭУ действует при информационной поддержке и в сотрудничестве с:

*Правительством Свердловской области
Региональным отделением ФСФР в УрФО
Институтом экономики УрО РАН
Школой бизнеса им. Шулиха Йоркского университета (Торонто, Канада)
НП «Элитарный клуб корпоративного поведения»
Региональным центром корпоративного развития Ассоциации независимых директоров
Свердловским региональным отделением Российского общества оценщиков*



Учебно-методический центр аттестации и подготовки кадров

Главной целью Центра является реализация образовательных программ дополнительного профессионального образования, проведение научно-исследовательской работы, а также оказание услуг по проведению государственной экспертизы на территории УрФО.

Мы гарантируем, что вы получите достоверную и актуальную информацию из надежных источников, практические навыки ее применения, консультации экспертов, уникальный опыт общения с коллегами из других регионов, новые деловые контакты и новые идеи для роста и развития.

620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
(343) 252-14-58, +7 922 1796828 www.expert.usue.ru





МАЛЬЦЕВ Александр Андреевич
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-10
E-mail: kafedra_meo_usue@mail.ru

Ключевые слова

ДЕВЕЛОПМЕНТАЛИЗМ
ДОГОНЯЮЩЕЕ РАЗВИТИЕ
МОДЕРНИЗАЦИЯ
МОДЕРНИЗАЦИОННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Аннотация

Выявлены концептуальные основы современной версии теории модернизации. Раскрыта специфика реализации комплексных процессов модернизационной трансформации в мировой экономической практике. Предложено рассмотрение процессов социально-экономической модернизации как последовательной смены этапов модификации инструментария экономической политики.

Реализация стратегии модернизации в мировой экономической практике¹

Особое место среди различных концепций социально-экономического развития занимает теория модернизации, возникшая в 1950–1960-е годы и продолжающая линию исследований Э. Дюркгейма, Г. Спенсера, М. Вебера [1; 2; 3]. Наверное, лучше всего суть данной теории, задолго до ее «официального» появления на свет, сформулировал К. Маркс: «Страна, промышленно более развитая ... показывает менее развитой стране лишь картину ее собственного будущего» [4]. Кстати, если абстрагироваться от примата конфликта, являющегося локомотивом истории в формационной теории, то методологический базис у обеих метатеорий будет, по большому счету, единым. В том и другом случаях социально-экономическое развитие воплощается в последовательном углублении разделения труда, появлении новых секторов хозяйства на основе неуклонного роста производительных сил. Квинтэссенцией социально-экономических преобразований в формационной теории является строительство коммунизма, в теории модернизации – постиндустриального общества. Более того, обе теории носят императивный характер. Советский академик С.Г. Струмилин еще в 1966 г. указывал: «... все народы проходят свой путь экономического развития в одном и том же направлении: от родового строя через классовые формации к коммунизму. Обратное направление совершенно исключено» [5]. Спустя десятилетие (1976 г.) один из основателей теории модернизации профессор Гарвардского университета С. Хантингтон «созвучно» писал: «Модернизация – необратимый процесс ... пойдя на контакт со странами Запада, страны третьего мира не могут противостоять модернизационным импульсам» [6]. Неудивительно, что одни из ведущих российских специалистов по теории модернизации академик РАН В.В. Алексеев и профессор

Д.В. Гаврилов справедливо отмечают, что «в силу доминирующих моментов сходства (с марксизмом – А.М.), теория модернизации легко принялась обществоведами, оказавшись удобной версией объяснения исторического прошлого» [7].

Предметом изучения модернизационной теории являются комплексные процессы трансформации традиционного общества в современное, объектом – движущие силы этого перехода. В принципе, определением ключевых факторов экономического развития, выявлением политических агентов модернизации и оценкой их влияния на темпы и характер общественного прогресса, а также уточнением временных рамок соответствующих этапов занимались многие отечественные и зарубежные исследователи, принадлежащие к различным научным школам. Концептуально полученные результаты оформились в теории «депендетизма» (П. Баран, С. Фуртадо) [8; 9], «догоняющего развития» (Г. Зингер, Р. Пребиш) [10; 11], «преимущества отсталости» (А. Гершенкрон) [12; 13], «стадий экономического роста» (У. Ростоу) [14; 15], «современного экономического роста» (С. Кузнец) [16; 17], «циклично-волнового подхода» (Е.Г. Анимациа, А.Т. Тертышный) [18; 19], «столкновения цивилизаций» (С. Хантингтон) [20], «неомодернизации» (Э. Тиракьян) [21; 22], др. По большому счету, эти концепции получили достойное освещение в экономической литературе. Вместе с тем, несмотря на колоссальный объем накопленного опыта описания процессов перехода аграрного общества в индустриальное, теория модернизации, впрочем, как и другие общественнонаучные дисциплины, оказалась не способна предложить действенные рецепты, которые бы позволили странам периферии вырваться из «ловушки отсталости» и догнать мировой авангард. В этой связи нельзя не согласиться

¹ Статья подготовлена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг. по лоту № 16.740.11.0696 «Компаративный анализ модернизационных стратегий в мировой экономической практике».

Implementing the Modernization Strategy in the Global Economic Practice

с известным российским экономистом академиком РАН В.М. Полтеровичем полагающим, что важнейшей задачей экономической науки выступает создание «теоретической базы для того, чтобы любая отстающая страна могла разработать успешную стратегию догоняющего развития. И чтобы ее народ поверил в возможность на протяжении одного-двух, максимум трех поколений ликвидировать пропасть отделяющую его от «золотого миллиарда»» [23]. Обоснование данной цели предполагает решение следующих исследовательских задач:

1) рассмотреть комплексные процессы модернизационной трансформации в их хронологическом развертывании на примере наиболее успешных попыток социально-экономических ускорений в мировой экономической практике;

2) доказать гетерогенность процессов модернизации, представляющих собой последовательность сменяющих друг друга этапов модификации базового инструментария социально-экономической политики.

Для иллюстрации выделенных нами опорных точек модернизационных сдвигов мы выявили ключевые особенности наиболее успешных попыток модернизационных ускорений в мировой экономической практике и, за ограниченностью места, схематично свели их в таблицу. Поясним, что основным критерием отбора проектов для включения в таблицу выступала успешность социально-экономического реформирования «догоняющих» экономик, понимаемая нами как сокращение разрыва в уровнях производства ВВП на душу населения и качества жизни населения, оцениваемого, в частности, по средней ее продолжительности в «модернизирующейся» стране и государстве – лидере конкретного исторического отрезка времени. Кроме того, выбранные образцы выставлены в ретроспективе с начала текстильной «индустриализации» Англии второй половины XVI – начала XVII века до наших дней, что после

систематизации внутренних и внешних предпосылок, базовых «стержней» и важнейших итогов модернизационных преобразований в различных странах в разные временные периоды позволит выйти на необходимый уровень обобщений.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. «Частно-страновая» специфика модернизационного подхода раскрывается в нацеливающей отстающие государства на преодоление отрыва от стран-лидеров активизацией индустриального развития концепции девелопментализма. Ее онтологические корни уходят в эпоху протоиндустриализации XV–XVII веков, а общность хозяйственных задач в странах, осуществляющих прорыв из «бедности в богатство», является единым знаменателем, связывающим «Англию образца 1485 г. и Южную Корею 80-х годов» [24]. Сердцевиной политики девелопментализма выступает мобилизационная парадигма, предполагающая «активную позицию государства и мобилизуемого им общества по вопросам развития» [25].

2. Успех модернизации в решающей степени зависит от точности определения места социума на шкале пространственно-временного континуума и развенчания иллюзий возможности формирования постиндустриализма в недоиндустриальном обществе. В современной версии теории девелопментализма модернизация рассматривается как строгая последовательность сменяющих друг друга этапов модификации базового инструментария социально-экономической политики. Во избежание попадания в «западную недоразвития» (underdevelopment trap) от государства требуется овладеть искусством своевременного «переключения» программ стимулирования экономического роста исходя из конкретных условий проживаемого страной этапа.

3. Мировой исторический опыт свидетельствует о том, что продвижение модернизационного тренда всегда со-

Aleksandr A. MALTSEV

Cand. Sc. (Ec.), Assistance-Prof. of Global Economics Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-10
E-mail: kafedra_meo_usue@mail.ru**

Key words

DEVELOPMENTALISM

CATCH-UP DEVELOPMENT

MODERNIZATION

MODERNIZATION TRANSFORMATION

Summary

The article presents conceptual bases of contemporary version of modernization theory. The implementation specifics of the modernization transformation processes in the world economic practice is revealed. The paper suggests considering the processes of social-economic modernization as a subsequent change of modernization toolkit.

проводится масштабными технико-институциональными заимствованиями и активизацией встраивания в международное разделение труда. Эти процессы неизбежно приводят к постепенному уходу от архаичных стереотипов общественного сознания, переоценке ценностей и формированию новой системы морально-этических координат, отвечающих задачам очередной стадии развития государства. Вот почему увенчавшиеся успехом проекты модернизации, «вырастая» из традиционной для того или иного социума социально-философской парадигмы, предполагают отказ от мнимых представлений о возможности «автаркического развития» и культурологической консервации. ■

Основные примеры успешных модернизаций в мировой экономической практике

Предпосылки модернизации		Сущность процессов модернизации	Архитекторы модернизации	Результаты модернизационных преобразований
Экзогенные факторы	Эндогенные факторы			
<p>1. Страна – субъект модернизации: Англия. 2. Страны – модернизационные образцы: Венецианская республика; Флорентийская республика; Голландия. 3. Доминирующий технологический уклад: 0 (нулевой). 4. Исторический период: позднее Средневековье – начало Нового времени. 5. Продолжительность модернизационных преобразований: ~275 лет (1485–1750 гг.)</p>				
<ul style="list-style-type: none"> • Завершение экономического цикла Туманного Альбиона вследствие Великих географических открытий, переместивших центр мировых торговых путей из Средиземноморья в Атлантику. • Массовая эмиграция в Англию спасавшихся от религиозных преследований квалифицированных ремесленников из Нидерландов, Франции и Германии. • Резкое геополитическое усиление Испании и усиливавшееся технологическое отставание Англии от североитальянских городов и Соединенных Провинций 	<ul style="list-style-type: none"> • Аграрная революция, произошедшая под воздействием обезземеливания крестьянства в результате процессов огораживания, создавала надежный «тыл» для осуществления модернизационного «рывка». • Разрушение старого трудового затратного цехового уклада организации производства, оказывавшего «систематическое сопротивление» технологическим новшествам, привело к развитию внешней торговли, увеличившей спрос на промышленные изделия. • Секуляризация имущества церкви, конфискация земель духовенства и закрытие монастырей в ходе Реформации заложили основу процессов первоначального накопления капитала 	<ul style="list-style-type: none"> • Всемерная защита интересов английского бизнеса за рубежом, включая меры внеэкономического характера, а также введение системы государственного контроля за качеством экспортируемых товаров. • Господдержка экспортоориентированных отраслей предоставлением экспортных премий и субсидий. • Заимствование иностранных технологических и институциональных наработок, вплоть до поощрения промышленного шпионажа. • «Импорт мозгов» и переманивание высококвалифицированной рабочей силы из развитых стран. • Отстройка независимой финансовой системы, гарантирующей надежное кредитование национальной промышленности, включая обеспечение курсовой устойчивости английского фунта. • Повышение ставок ввозных пошлин на готовые товары, уже производимые в Англии, с одновременным обнулением или значительным снижением импортных тарифов на необработанный сырьевые, плюс обложение запретительными пошлинами вывоза необработанного сырья на континент. • Создание предтечи «среднего класса» как генератора спроса на продукцию отечественной промышленности и драйвера технологических инноваций 	<ul style="list-style-type: none"> • Генрих VII (1457–1509 гг.) • Елизавета I (1533–1603 гг.) • Ф. Бэкон / Francis Bacon (1561–1626 гг.) • Т. Ман / Thomas Mun (1571–1641 гг.) • Дж. Мелинс / Gerard de Malynes (1586–1626 гг.) • Э. Мисселден / Edward Misselden (1608–1654 гг.) • Дж. Чайлд / Josiah Child (1630–1699 гг.) • Д. Норт / Dudley North (1641–1691 гг.) • Д. Дефо / Daniel Defoe (1660–1731 гг.) 	<ul style="list-style-type: none"> • С 1500 г. английский ВВП на душу населения возрос с 64,9% итальянского итога до 132,7% в 1750 г. В абсолютных цифрах соотношение изменилось с 0,7:1 до 1,3:1,0 тыс. дол. • По уровню промышленного производства на душу населения (815,3 дол.) – критически важному показателю грядущей эпохи индустриализма – Британия к 1750 г. утвердилась на первой позиции в мировой экономике. • Средняя продолжительность жизни англичан возросла с 30,0 (1500 г.) до 42,1 года (1750 г.)

Источники: Болотин Б.М. Мировая экономика в цифрах // Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. М., 2003; Гельбрас В.Г., Кузнецова В.В. КНР // Там же; Виноградов А.В. Китайская модель модернизации: диалектика революционного развития и стабильности // Проблемы Дальнего Востока. 2009. № 5; Плазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. М., 2007; Ивантер А. Обойти без шока // Эксперт. 2010. № 1; Полтерович В.М. Стратегия институциональных реформ. Китай и Россия // Экономика и математические методы. 2006. № 2. Т. 42; Попов В. «Пекинский консенсус» против «Вашингтонского». Обойти без шока более конкурентоспособны, чем либерализм? // Newsweek. 2005. Май 9; Попов В. Дракон и юань. Китай: экономический рост вопреки или благодаря религии? // Политический журнал. 2007. № 27; Попов В. Победный оскал дракона // Эксперт. 2010. № 1; Полежаева Н.И., Голубович В.И., Пашкевич Л.Ф. (ред.) Экономическая история зарубежных стран. Минск, 1997; Плюсы и минусы эволюционного перехода к рынку. М., 1996; Рубченко М. На излете нефтяной эпохи // Эксперт. 2010. № 38; Baïroch P. Economics and World History-Myths and Paradoxes. Brighton, 1993; Baïroch P. International Industrialization Levels from 1750–1980 // P. O'Brien (Eds.), Industrialization: Critical Retrospectives on the World Economy. L., 1998; Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. III: End of Millennium. Oxford, 1998; Chang H.-J. Kicking away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. L., 2002; Chow P.S.Y. (Eds.), Taiwan's Modernization in Global Perspective. Westport, 2002; David P.A., Wright G. Increasing Returns and the Genesis of American Resource Abundance // Industrial and Corporate Change. 1997. No. 6; Engerman S.L., Gallman R.E. The Cambridge Economic History of the United States. Cambridge, 1996. Vol. 1: The Colonial Era; Floud R., Johnson P. The Cambridge Economic History of Europe. Cambridge, 2004. Vol. 1: Industrialization, 1700–1860; Kim M.H. Coming the Aged Society in Korea: Challenges and Responses. Seoul, 2000; Klein H.S. A Population History of the United States. Cambridge, 2004; Kort M. Modernization and Revolution in China: From the Opium Wars to the Olympics. N.Y., 2009; Irwin D.A. Explaining America's Surge in Manufactured Exports // The Review of Economic and Statistics. 2003. No. 2. Vol. 85; Krasilshchikov V. The Rise and Decline of Catching Up Development. Spain, 2007; Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. P., 2001; Mason A. Population Change and Economic Development in East Asia: Challenges Met, Opportunities Seized. Stanford, 2001; Maddison A. Chinese Economic Performance in the Long Run. 2nd ed., revised and updated: 960–2030 AD. P.: OECD, 2007; Magnusson L. Mercantilism: Critical Concepts in the History of Economics. L., 1995; Masson E.S. et al (Eds.).

Продолжение таблицы

Экзогенные факторы	Эндогенные факторы	Сущность процессов модернизации	Архитекторы модернизации	Результаты модернизационных преобразований
<p>Предпосылки модернизации</p> <p>1. Страна – субъект модернизации: США. 2. Страна – модернизационный образец: Великобритания. 3. Доминирующий технологический уклад: I–IV. 4. Исторический период: Новое время – начало Новейшего времени. 5. Продолжительность модернизационных преобразований: ~175 лет (1775 г. – 1950-е годы)</p>	<p>Высокий уровень накопления капитала, создавший условия для индустриального «взлета».</p> <ul style="list-style-type: none"> Дефицит опытных кадров, вынуждавший активно внедрять трудосберегающие технологии. Отсутствие феодальных отношений, ускорявшее встраивание в индустриальный уклад за счет экономии времени и средств, требовавшихся европейским конкурентам для «демонстрации» архаичной институциональной оболочки предшествующего этапа развития. Победа в Гражданской войне индустриально ориентированного Севера над аграрно-рабовладельческим Югом, заложившая основы формирования емкого внутреннего рынка. Эффективная работа «плавильного котла», обеспечившая «переплавку» гетерогенной массы иммигрантов в общенационально гомогенное в культурологическом смысле, сплоченное идей максимизации личного успеха, «приумножающего» тем самым богатство нации 	<p>Активное субсидирование государством строительства инфраструктурных объектов, оказавшее мультипликативный эффект на отрасли, формирующие «лицо» новых технологических укладов.</p> <ul style="list-style-type: none"> Всемерное развитие человеческого капитала с упором на развитие отечественной науки, естественнонаучного образования и подготовку инженерных кадров, а также хедхантинг лучших умов со всего мира. Всесторонняя поддержка государством сельского хозяйства, обеспечившая продовольственную безопасность страны. Высокий уровень таможенного протекционизма, создавший благоприятные условия для развития обрабатывающих отраслей. Льготное кредитование импортеров американских товаров, а также поддержка внешней экспансии национального бизнеса, направленная на расширение присутствия американских корпораций в ключевых регионах мира. Предоставление налоговых льгот отечественным производителям обработанной продукции, финансируемые из таможенных платежей за импортируемые промышленные изделия. Широкое привлечение иностранного капитала, преимущественно в форме портфельных инвестиций, дополнявшееся созданием благоприятных условий для формирования мощного национального финансового капитала 	<ul style="list-style-type: none"> А. Гамильтон / Alexander Hamilton (1755–1804 гг.). М. Кэрей / Mathew Carey (1760–1839 гг.). Г. Клей / Henry Clay (1777–1852 гг.). Д. Реймонд / Daniel Raymond (1786–1849 гг.). Г.Ч. Кэрей / Henry C. Carey (1793–1879 гг.). А. Линкольн / Abraham Lincoln (1809–1865 гг.). Т. Веблен / Thorstein Veblen (1857–1929 гг.). Ф.Д. Рузвельт / Franklin Delano Roosevelt (1882–1945 гг.). А. Хансен / Alvin Hansen (1887–1975 гг.). 	<ul style="list-style-type: none"> За 1820–1950 гг. США по среднедушевому ВВП обогнали Соединенное Королевство как в относительном (1820 г. – 73,6%, 1950 г. – 138,4%), так и в абсолютном исчислении (с 1,2:1,7 до 9,6:6,9 тыс. дол. в постоянных ценах). К 1950 г. США практически сравнялись с бывшей метрополией по промышленному производству на душу населения (2385,2 и 2500 дол. соответственно). Средняя продолжительность жизни в США возросла с 37,5 года в первой половине XIX века до 68,2 года в 1950 г.

The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea. Cambridge, 1980; Mokyr J. The British Industrial Revolution: An Economic Perspective. Boulder, Oxford, 1999; Nef J. The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540–1640 // Economic History Review, 1934. October; Reinert E.S. Globalization, Economic Development and Inequality: An Alternative Perspective. Northampton, 2004; Rozman G. (Eds.). The Modernization of China. N.Y., 1982; Wright G. The Origins of American Industrial Success, 1879–1940 // American Economic Review, 1990. Vol. 80; Viner J. Legislative Proposals of Mercantilists. Studies in the Theory of International Trade. N.Y., 1965; Vong H.-J. Time and Work in England, 1750–1830. Oxford, 2000; Yun-Shik C., Hugh Lee S. (Eds.). Transformations in XX Century Korea. N.Y., 2006; Zhang W.-B. Taiwan's Modernization: Americanization and Modernizing Confucian Manifestations. Singapore, 2003; Zhang W.-B. Singapore's Modernization: Westernization and Modernizing Confucian Manifestations. Huntington, 2002; International Trade Statistics 2010 // http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its2010_e.pdf; <http://www.theodora.com/wfb/>; <http://www.nationmaster.com/statistics>.

Продолжение таблицы

Предпосылки модернизации		Сущность процессов модернизации	Архитекторы модернизации	Результаты модернизационных преобразований
Экзогенные факторы	Эндогенные факторы			
<p>1. Страны – субъекты модернизации: Гонконг; Сингапур; Тайвань; Южная Корея. 2. Страна – модернизационный образец: США. 3. Доминирующий технологический уклад: I–IV. 4. Исторический период: Новейшее время. 5. Продолжительность модернизационных преобразований: ~30–40 лет (1950–1980-е годы)</p>				
<ul style="list-style-type: none"> • Всесторонняя экономическая и военно-политическая поддержка Запада, направленная на превращение НИС из «котят в тигров», для создания заслана пространства коммунизма в Азиатско-Тихоокеанском регионе. • Освобождение стран Юго-Восточной Азии от японской оккупации, открывшее перед ними возможность перехода к индустриальной модели развития. • Стремление США и их союзников сформировать в лице новых индустриальных стран Азии своеобразную «витрину» для противопоставления просоветским режимам в регионе 	<ul style="list-style-type: none"> • Большое количество дешевой рабочей силы, позволявшее на первых этапах модернизационных преобразований экономить на производственных издержках. • Ликвидация остатков феодальной реформы, создавшей слой собственников и социальную базу для модернизации. • Наличие небольшой, но модернизационно настроенной прослойки так называемой функциональной элиты (functional elite), намеренной изменить жизнь людей к лучшему 	<ul style="list-style-type: none"> • Выдвижение на руководящие должности лиц исходя из их профессиональных компетенций, а не по принципу принадлежности к той или иной элитной группировке. • Заимствование производственного опыта и управленческих практик развитых стран, массовое приобретение за рубежом новых патентов и технологий для последующего воспроизводства и самостоятельного тиражирования товаров и услуг. • Искусственное занижение реального валютного курса, стимулирующее внутреннее производство и делающее привлекательными в «догоняющей» экономике товары более привлекательными на внешних рынках. • Координация процессов модернизации при помощи системы индикативного планирования, обеспечивающей эффективное взаимодействие государства, бизнеса и общества. • Ограничение непроизводительного потребления для увеличения нормы накопления в структуре ВВП. • Повышение конкурентоспособности национальной промышленности путем создания в экспортоориентированных секторах крупных корпораций – национальных чемпионов и их «подталкивание» к выходу на внешние рынки. • Разделение бизнеса и государственного аппарата, а также бескомпромиссная борьба с коррупцией, направленная на устранение одного из основных социально-экономических «недугов», оказывающих дестимулирующее воздействие на все стороны хозяйственной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> • Чан Кайши / Chiang Kai-shek (1887–1975 гг.). • Цзян Цзайно / Chiang Ching-kuo (1910–1988 гг.). • Пак Чон Хи / Park-Chung-hee (1917–1979 гг.). • Ли Кван Ю / Lee Kuan Yee (р. 1923 г.). • Ким Чонгсо / Kim Choongsoo (р. 1947 г.) 	<ul style="list-style-type: none"> • За 1950–1989 гг. Сингапур сократил отставание от США по производству ВВП на душу населения с 23 до 58,3%, Южная Корея – с 8,0 до 34,8%, Тайвань – с 10,2 до 42,3%, а Гонконг – с 23,1 до 73,9% американского итога. • Объем промышленного производства на душу населения на Тайване за 1950–1990 гг. возрос в 15,8 (с 260,1 до 4119,0 дол.) в Южной Корее – в 14,5 раза (со 128 до 1860 дол.). • Средняя продолжительность жизни в Гонконге за 1952–1986 гг. возросла с 53,9 до 76,7 года, в Сингапуре за 1950–1990 гг. – с 60,4 до 74,8 года, на Тайване за 1950–1988 гг. – с 55,6 до 73,5 года, в Южной Корее за 1960–1985 гг. – с 52,4 до 68,4 года

Предпосылки модернизации		Сущность процессов модернизации	Архитекторы модернизации	Результаты модернизационных преобразований
Экзогенные факторы	Эндогенные факторы			
<p>1. Страна – субъект модернизации: Китай.</p> <p>2. Страны – модернизационные образцы: СССР; США.</p> <p>3. Доминирующий технологический уклад: I–IV.</p> <p>4. Исторический период: Новейшее время.</p> <p>5. Продолжительность модернизационных преобразований: с 1950 г. по настоящее время</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Благоприятная гео-политическая обстановка, сложившаяся после освобождения Китая от японских захватчиков, завершения гражданской войны и образования КНР; открывавшая возможность впервые после опиумных войн приступить к модернизации и вырваться из «ловушки отсталости». • Спекулирование на теме внешней угрозы для консолидации нации. • Умелое лавирование между двумя противоборствующими лагерями «холодной войны», позволившее сосредоточиться на выработке стратегии модернизации, наиболее полно удовлетворяющей потребностям недоиндустриализированной, полуфеодалной страны 	<ul style="list-style-type: none"> • Допущение плюрализма форм собственности и отказ от широкомасштабной приватизации, замененной растянутой на десятилетия приватизацией мелкой и средней промышленно-сти с дозированным привлечением иностранного капитала. • Достижение сверхбыстрых темпов экономического роста, обеспечивавших переход на индустриальную траекторию роста, за счет недопотребления населения, проявлявшегося в стабильном увеличении нормы накопления в ВВП, и перетока деревенского населения в города. • Использование политики «технология в обмен на рынок», предусматривающей передачу части внутреннего рынка зарубежным ТНК с встречным получением от них передовых технологических наработок и обязательств о локализации производства внутри страны. • Пошаговая интеграция в мировую экономику с помощью системы специальных экономических зон, используемых как полигон для «обкатки» приемов либерализации внешнеэкономической деятельности. • Проведение аграрной реформы, предоставившей сельским жителям право свободно реализовывать излишки продукции на рынке. • Сохранение командных высот в экономике в руках государства и гибкое сочетание элементов планового и рыночного хозяйства. • Экспорториентированная промышленная политика поддержки отечественных экспортеров, прежде всего посредством искусственного занижения курса национальной валюты через накопление валютных резервов, дополнительно используемых для стимулирования внешней экспансии 	<ul style="list-style-type: none"> • Мао Цзэдун / Mao Tse Tung (1893–1976 гг.). • Пэн Чжень / Peng Zhen (1902–1997 гг.). • Дэн Сяопин / Deng Xiaoping (1904–1997 гг.). • Чэнь Юнь / Chen Yun (1905–1995 гг.). • Ян Шанкунь / Yang Shangkun (1907–1998 гг.). • Бо Ибо / Bo Yibo (1908–2007 гг.). • Ли Сяньнянь / Li Xiannian (1909–1992 гг.). 	<ul style="list-style-type: none"> • За 1950–2010 гг. Китай сократил свое отставание от США в производстве ВВП на душу населения в 2,0 раза – с 4,6 до 9,3% американского итого (с 0,4:9,6 в 1950 г. до 4,4:46,9 тыс. дол. в 2010 г. в абсолютном выражении). • К 2010 г. Китай занял первое место в мировом экспорте (10,6%), второе – в глобальном ВВП (9,3%) и промышленном (14,3%) производстве (1,8; 3,7 и 1,9% в 1950 г. соответственно). • За 1950–2008 гг. средняя продолжительность жизни китайского населения возросла с 35,0 до 73,2 года

Источники

1. Durkheim E. The Division of Labour in Society. L., 1893.
2. Spencer H. Social Statics: The Man Versus the State. L., 1902.
3. Weber M. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Tübingen, 1905.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. XVII.
5. Струмилин С.Г. Очерки экономической истории России и СССР. М.: Наука, 1966.
6. Huntington S. The Change to Change: Modernization, Development and Politics // Black C. (ed.). Comparative Modernization: a Reader. N.Y.; L., 1976.
7. Алексеев В.В., Гаврилов Д.В. Металлургия Урала с древнейших времен до наших дней. М.: Наука, 2008.
8. Baran P. The Political Economy of Growth. N.Y., 1957.
9. Furtado C. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, 1961.
10. Singer H. The Distribution of Gains Between Borrowing and Investing Countries // American Economic Review Papers and Proceedings. 1950. Vol. 40.
11. Prebisch R. Growth, Disequilibrium, and Disparities: Interpretation of the Process of Economic Development // Economic Survey of Latin America. N.Y., 1949.
12. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective: a Book of Essays. Cambridge (Mass.), 1962.
13. Gerschenkron A. Continuity in History and Other Essays. Cambridge (Mass.), 1968.
14. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
15. Rostow W.W. (Eds.) The Economics of Take-Off into Sustained Growth. L., 1963.
16. Kuznets S. Modern Economic Growth. Rate, Structure and Spread. Yale, 1966.
17. Kuznets S. Population, Capital and Growth: Selected Essays. N.Y., 1973.
18. Анимца Е.Г., Тертышный А.Т., Кочкина Е.М. Цикличность модернизации российской экономики. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 1999.
19. Анимца Е.Г., Тертышный А.Т. Региональное развитие в контексте циклично-волновой методологии // Известия Уральского государственного экономического университета. 2001. № 4.
20. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. N.Y., 1996.
21. Tiriakyan E. Modernization: Exhumetur in Pace (Rethinking Macrosociology in the 1990s) // International Sociology. 1991. Vol. 6. No. 2.
22. Tiriakyan E. Modernization in a Millinarian Decade: Lessons for and from Eastern Europe. Manuscript, 1993.
23. Рубченко М. Модернизация – это творческий процесс // Эксперт. 2010. № 26.
24. Reinert E.S., Reinert S.A. Mercantilism and Economic Development. Shumpeterian Dynamics, Institution Building and International Benchmarking // Reinert E.S., Jomo K.S. (Eds.) The Origins of Development. How Schools of Economic Thought Have Addressed Development. New Delhi, 2005.
25. Эльянов А.Я. Проблемы модернизации в эпоху глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 2.

References

1. Durkheim E. The Division of Labour in Society. L., 1893.
2. Spencer H. Social Statics: The Man Versus the State. L., 1902.
3. Weber M. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Tübingen, 1905.
4. Marks K., Engels F. Collection of works. Vol. XVII.
5. Strumilin S.G. Essays on economic history of Russia and the USSR. Moscow: Nauka, 1966.
6. Huntington S. The Change to Change: Modernization, Development and Politics // Black C. (ed.). Comparative Modernization: a Reader. N.Y.; L., 1976.
7. Alekseev V.V., Gavrilov D.V. Urals metallurgy from ancient times to the present day. Moscow: Nauka, 2008.
8. Baran P. The Political Economy of Growth. N.Y., 1957.
9. Furtado C. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, 1961.
10. Singer H. The Distribution of Gains Between Borrowing and Investing Countries // American Economic Review Papers and Proceedings. 1950. Vol. 40.
11. Prebisch R. Growth, Disequilibrium, and Disparities: Interpretation of the Process of Economic Development // Economic Survey of Latin America. N.Y., 1949.
12. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective: a Book of Essays. Cambridge (Mass.), 1962.
13. Gerschenkron A. Continuity in History and Other Essays. Cambridge (Mass.), 1968.
14. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
15. Rostow W.W. (Eds.) The Economics of Take-Off into Sustained Growth. L., 1963.
16. Kuznets S. Modern Economic Growth. Rate, Structure and Spread. Yale, 1966.
17. Kuznets S. Population, Capital and Growth: Selected Essays. N.Y., 1973.
18. Animitsa Ye.G., Tertysnyy A.T., Kochkina Ye.M. Cyclical modernization of Russian economy. Ekaterinburg: USUE Publisher, 1999.
19. Animitsa Ye.G., Tertysnyy A.T. Regional development in the context of cyclic-wave methodology // Izvestiya USUE. 2001. No. 4.
20. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. N.Y., 1996.
21. Tiriakyan E. Modernization: Exhumetur in Pace (Rethinking Macrosociology in the 1990s) // International Sociology. 1991. Vol. 6. No. 2.
22. Tiriakyan E. Modernization in a Millinarian Decade: Lessons for and from Eastern Europe. Manuscript, 1993.
23. Rubchenko M. Modernization is a creative process // Ekspert. 2010. No. 26.
24. Reinert E.S., Reinert S.A. Mercantilism and Economic Development. Shumpeterian Dynamics, Institution Building and International Benchmarking // Reinert E.S., Jomo K.S. (Eds.) The Origins of Development. How Schools of Economic Thought Have Addressed Development. New Delhi, 2005.
25. Elyanov A.Ya. Problems of modernization in the era of globalization // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. 2010. No. 2.

Анализ обесценивания кредитного портфеля и формирование резервов

Анализ кредитного портфеля представляет собой систематическое изучение и наблюдение за кредитной деятельностью банка, которое позволяет оценить состав и качество кредитного портфеля в динамике. Управление кредитным портфелем построено на системе показателей деятельности в области кредитования клиентов. Значения этих показателей не носят строго обязательного характера для всех банков. Каждый банк строит анализ на базе своего опыта и аналитических возможностей, используя при этом инструментарий, который накоплен в отечественной и мировой банковской практике. В соответствии с требованиями Центрального банка любой актив, находящийся на балансе банка, должен быть обеспечен путем создания резервов на возможные потери. Основные подходы, ограничения и минимальные процентные ставки обеспечения описаны в положениях № 254 и № 283 [1; 2].

Несмотря на то что регулятор предлагает только минимальные ставки резервирования, риск-менеджер банка должен устанавливать ставки в соответствии с реально существующим кредитным риском. Выбор минимально воз-

можных ставок резервирования может привести к дальнейшей невозможности списания проблемных ссуд, а искусственно завышенный уровень резервов уменьшает доходность банка и может трактоваться как необоснованное занижение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Проблемы анализа риска кредитного портфеля и оценки уровня созданных резервов рассмотрены в статьях Ю.Ю. Журавель, С.П. Насельского, Д.В. Якименко, А.С. Чижовой, А.В. Мищенко [3–5].

Необходимо иметь внутренний механизм регулирования ставок резервирования. В статье рассматриваются способы расчета уровня обеспечения для розничных кредитов, входящих в портфели однородных ссуд.

Минимальные ставки определяются в соответствии с требованиями ЦБ (см. таблицу) [1].

Таким образом, во многом банк волен сам выбирать способ оценки качества своих активов. Следовательно, нужно иметь внутренние механизмы регулирования ставок резервирования. В нашей статье речь идет о подобном механизме для розничного кредитного портфеля.

Минимальные ставки в соответствии с требованиями ЦБ

Портфели однородных ссуд, предоставленных физическим лицам	Минимальный размер резерва, %			
	Вариант 1		Вариант 2	
	По портфелям обеспеченных ссуд (ипотека, автокредит)	По портфелям прочих ссуд	По портфелям обеспеченных ссуд (ипотека, автокредит)	По портфелям прочих ссуд
Портфель ссуд без просроченных платежей	0,5	1	0,75	1,5
Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 1 до 30 дней	1,5	3		
Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 31 до 90 дней	10	20	10	20
Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 91 до 180 дней	35	50	35	50
Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью свыше 180 дней	75			



ТИМОФЕЕВ Николай Андреевич
Аспирант кафедры высшей и прикладной математики

Уральский государственный университет путей сообщения
620034, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Колмогорова, 66
Тел.: (343) 221-24-04
E-mail: ntimofeev@mail.ru

Ключевые слова

РОЗНИЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
РАСЧЕТ РЕЗЕРВОВ
МАРКОВСКАЯ ЦЕПЬ
МАТРИЦА ПЕРЕХОДНЫХ ВЕРОЯТНОСТЕЙ
МИГРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ
СТАВКИ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ
ВЕРОЯТНОСТЬ ДЕФОЛТА

Аннотация

В статье рассматривается подход к оценке ставок резервирования розничного кредитного портфеля с помощью нахождения статистической вероятности дефолта. Ставки резервирования определяются на основе миграционного анализа – анализа изменений в портфелях ссуд, сгруппированных по длительности просроченной задолженности. Миграционный анализ осуществляется с помощью построения матриц переходов между основными категориями качества. При описании динамики долей портфеля используется модель Марковской цепи с дискретным временем. Рассмотренный метод расчета резервов может применяться при оценке справедливости введенных ставок резервирования для портфелей однородных ссуд.

Analysis of Credit Portfolio Depreciation and Reserves Accumulation

Nikolay A. TIMOFEEV

Postgraduate of Higher and Applied Mathematics Dept.

**Urals State University
of Railway Transport
620034, RF, Ekaterinburg,
ul. Kolmogorova, 66
Phone: (343) 221-24-04
E-mail: ntimofeev@mail.ru**

Key words

RETAIL LENDING
RESERVES CALCULATION
MARKOV CHAIN
TRANSITION PROBABILITY MATRIX
MIGRATION ANALYSIS
RESERVE RATE
PROBABILITY OF DEFAULT

Summary

The article considers the approach to the assessment of retail credit portfolio by finding statistical probability of a default. Reserve rates are defined on the basis of migration analysis – the analysis of changes in loan portfolios that are grouped by duration of arrears. Migration analysis is carried out by constructing a matrix of transitions between the main categories of quality. The Markov chain model with discrete time is applied when describing the dynamics of the portfolio shares. The examined calculation method can be used to evaluate the fairness of the reserve rates imposed for portfolios of homogeneous loans.

Ставки резервирования будем вычислять на основе миграционного анализа, т.е. анализа изменений в портфелях ссуд, сгруппированных по длительности просроченной задолженности [3–5]. Миграционный анализ осуществляется с помощью построения матриц переходов между основными категориями качества. Методы прогнозирования структуры кредитного портфеля банка на основе анализа переходных вероятностей уже рассматривались нами ранее [6; 7].

РАЗБИЕНИЕ НА ГРУППЫ

Стандартный подход к разбиению кредитов на группы по качеству обслуживания состоит в группировке кредитов по срокам просроченной задолженности: от 0 до 30 дней, от 31 до 60 дней, от 61 до 90 дней и т.д. В отличие от подходов ЦБ предлагается выделить дополнительный сегмент задолженности – «восстановленная» задолженность. Основная идея выделения этой части кредитов заключается в том, что при рассмотрении стандартных сегментов по срокам просрочки платежей не учитывается различное качество обслуживания задолженности внутри групп при достаточно длительных сроках просрочки. Имеется в виду, что в сегменте со сроком просрочки по платежам больше 180 дней находится задолженность, погашаемая, например, в ходе исполнительного производства либо из-за применения каких-то других инструментов взыскания. И ее нелогично приравнивать по качеству к задолженности, по которой выплат нет в принципе.

Для уточнения разбиения кредитов по длительности просроченных платежей рассмотрим дополнительно группу «восстановленные кредиты». Будем выделять следующие группы кредитов:

- 1) кредиты без просрочки и с просрочкой менее 30 дней;
- 2) кредиты с просрочкой от 31 до 60 дней;
- 3) кредиты с просрочкой от 61 до 90 дней;

4) кредиты с просрочкой от 91 до 180 дней;

5) кредиты с просрочкой более 180 дней;

6) восстановленная задолженность;

7) ссуда погашена – ссуда, являющаяся полностью погашенной на расчетную дату.

Категория погашенных кредитов, не имеющая прямой связи с качеством ссуды, вводится для полноты отражения переходов.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Перейдем непосредственно к определению работы механизма.

Математическая модель динамики кредитного портфеля основана на описании изменения состояния отдельно взятого, «случайного» кредита как Марковской цепи с конечным числом состояний [6; 8]. В этом случае «состоянием» кредита является принадлежность той или иной группе кредитов по наличию и сроку задолженности по выплатам. Обычно используется модель с дискретным временем, и состояния системы фиксируются через одинаковые временные интервалы (один раз в месяц). Предполагается, что поведение кредита (с точки зрения выполнения обязательств по платежам) не зависит от предыстории и происходит случайным образом, т.е. процесс переходов из состояния в состояние можно описывать в рамках теории Марковских случайных процессов.

Переходные вероятности удобно представлять в виде матрицы переходных вероятностей P , количество строк и столбцов которой равно числу групп, в данном случае семи. Будем обозначать через $q_i(t)$ долю кредитов i -й группы в портфеле в момент времени t , а вектор, описывающий распределение долей в портфеле, через $q(t) = \{q_1(t), \dots, q_k(t)\}$.

Если известны переходные вероятности p_{ij} , то можно спрогнозировать динамику изменения долей портфеля, т.е. определить, как будет изменяться вектор $q(t)$. Так как новые кредиты не являются

проблемными, то они всегда относятся к первой группе в первый месяц жизни, т.е. при $t=0$ имеем: $q(0)=\{1, 0, \dots, 0\}$.

Далее в соответствии с переходными вероятностями находим распределение вероятностей и структуру портфеля при $t = 1, 2, \dots, 36$ месяцев:

$$q(t+1)=q(t)P, \quad (1)$$

где $q(0) = \{1, 0, \dots, 0\}$; P – матрица переходных вероятностей. Можно определить сразу распределение кредитов по группам через t месяцев.

$$q(t)=q(0)P^t, \quad t=1, 2, \dots, 36. \quad (2)$$

РАСЧЕТ НЕОБХОДИМЫХ РЕЗЕРВОВ

Отметим, что миграционная матрица P заранее не задана и оценивается на основании статистических данных о числе переходов из одной группы в другую [7].

На основе статистических данных о переходах из одной группы кредитов в другую вычисляем оценки переходных вероятностей:

$$w_{ij}(t) = \frac{n_{ij}(t)}{n_i(t-1)},$$

где $n_{ij}(t)$ – количество кредитов, перешедших из i -й группы в j -ю на шаге t ; $n_i(t-1)$ – количество кредитов i -й группы в момент $(t-1)$. Коэффициенты $w_{ij}(t)$ формируются в $k \times k$ матрицу $W(t)$, k – количество выделенных групп. По данным за последние 13 отчетных дат вычисляются даты 12 переходных матриц $\{W(t), t = T-12, \dots, T-1\}$ – по одной на каждый из месяцев прошедшего года. На основе 12 помесечных матриц путем взятия среднего арифметического по коэффициентам рассчитывается средняя матрица, которую будем обозначать A .

$$a_{ij} = \frac{w_{ij}(T-12) + \dots + w_{ij}(T-1)}{12},$$

$$A = \{a_{ij}\}, \quad i = 1, \dots, k; \quad j = 1, \dots, k.$$

Усреднение проводится с целью сглаживания сезонных колебаний и получения более устойчивых результатов. Коэффициент переходной матрицы, стоящий на пересечении i -й строки и j -го столбца, интерпретируется как вероятность перехода из состояния i в состояние j за один месяц. Для получения вероятности перехода за n месяцев надо взять соответствующий элемент в матрице A^n , т.е. n -й степени переходной матрицы.

При разбиении кредитов на семь групп категория «кредиты с просрочкой свыше 180 дней» интерпретируется как дефолтная, т.е. если кредит попадает в данную категорию, он считается дефолтом. Однако статистика свидетельствует, что часть дефолтных кредитов восстанавливается после определенной работы по взысканию. Для учета этого факта при создании резервов вводится коэффициент, называемый *вероятностью восстановления в течение года*. Он отражает вероятность перехода ссуды из категории «кредиты с просрочкой свыше 180 дней» в любую другую категорию в течение года. Вероятность восстановления вычисляется по 12-й степени переходной матрицы с помощью формулы

$$P_{\text{восст}} = 1 - a_{66}^{[12]},$$

где $P_{\text{восст}}$ – вероятность восстановления в течение года; $a_{66}^{[12]}$ – коэффициент перехода из состояния «просрочка свыше 180 дней» у годовой переходной матрицы. По вероятности восстановления определяется вероятность «невозможности» в течение года, равная

$$r = 1 - P_{\text{восст}} = a_{66}^{[12]}.$$

Общее правило относительно расчета вероятности дефолта по категориям следующее: *вероятность дефолта равна вероятности перехода в категорию «180+» в ближайшее время, умноженной на вероятность невозможности в течение года*.

Таким образом, на основании статистических оценок вероятностей переходов из одной группы в другую, мы получаем статистическую вероятность дефолта для каждой категории. Данную вероятность принимаем за ставку резервирования соответственно для каждого сегмента кредитного портфеля.

Рассмотренный метод расчета может применяться для оценки справедливости введенных ставок резервирования для портфелей однородных ссуд. Нужно отметить, что при проведении расчетов без рассмотрения сегмента восстановленной задолженности, статистическая вероятность дефолта будет существенно выше. Поэтому, если сравнительная оценка качества портфеля через альтернативные методы дает близкие результаты, можно сделать вывод о справедливости использования при расчете сегмента восстановленной задолженности. ■

Источники

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Центрального банка РФ от 26 марта 2004 г. № 254.
2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери: положение Центрального банка РФ от 20 марта 2006 г. № 283.
3. Журавель Ю.Ю. Актуальные вопросы резервирования розничного кредитного портфеля // Банковский ритейл. 2007. № 4.
4. Насельский С.П., Якименко Д.В. Расчет размера резервов розничного кредитного портфеля коммерческого банка // Вестник Санкт-Петербургского университета Государственной противопожарной службы МЧС России. 2009. Т. 2.
5. Чижова А.С., Мищенко А.В. Методология управления кредитным риском и оптимальное формирование кредитного портфеля // Финансовый менеджмент. 2008. № 1.
6. Тимофеев Н.А. Математическая модель винтажного анализа кредитного портфеля банка // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. 2011. № 1(9).
7. Тимофеев Н.А. Учет неполноты информации при прогнозировании динамики кредитного портфеля // Статистика. Моделирование. Оптимизация: сб. тр. Всерос. конф. Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2011.
8. Вентцель Е.С., Овчаров Л.А. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения. М.: Наука, 1991.

References

1. On forming the reserves for possible losses on loans, loan and similar debts by the credit organizations: statute of the Central Bank of the Russian Federation of March 26, 2004 No. 254.
2. On forming the reserves for possible losses by the credit organizations: statute of the Central Bank of the Russian Federation of March 20, 2006 No. 283.
3. Zhuravel Yu.Yu. Urgent issues of reservation in the retail loan portfolio // Bankovsky retail. 2007. No. 4.
4. Naselsky S.P., Yakimenko D.V. Calculation of the amount of reserves in the retail loan portfolio of commercial bank // Vestnik of St. Petersburg University of State Fire Service of EMERCOM. 2009. Vol. 2.
5. Chizhova A.S., Mischenko A.V. Methodology for credit risk management and optimal portfolio formation // Finansovy menedzhment. 2008. No. 1.
6. Timofeev N.A. Mathematical model of a vintage analysis of the credit portfolio of a bank // Vestnik of USURT. 2011. No. 1(9).
7. Timofeev N.A. Accounting for incomplete information in predicting the dynamics of the credit portfolio // Statistika. Modelirovaniye. Optomozatsiya. Chelyabinsk: SUSU, 2011.
8. Venttsel Ye.S., Ovcharov L.A. The theory of stochastic processes and its engineering applications. Moscow: Nauka, 1991.



ЧУПИН Роман Алексеевич
Ассистент кафедры
мировой экономики

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-10
E-mail: chupine87@mail.ru

Ключевые слова

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Рассмотрена роль государства в экономике образования. Проанализирована трансформация теоретических концепций исследования проблемы. Выделены недостатки различных теоретических подходов.

Эволюция теоретического обоснования роли государства в экономике образования в мировой практике

Целесообразность инвестиций в человеческий капитал и развитие образования не вызывает сомнений. Закономерным является вопрос о роли государства в экономике образования и о том, насколько экономическая, промышленная и образовательная политика должны быть синхронизированы. Прежде чем изучить эволюцию теоретического обоснования роли государства в экономике образования, необходимо дать определению самому понятию «экономика образования». Отталкиваясь от формулировки Всемирного банка [1], это один из разделов экономической теории, предметом изучения которого является специфика производственных отношений в образовательной отрасли. Также под экономикой образования нами понимается экономическая ценность знаний и компетенций, формирующихся за время обучения, как для отдельных индивидов, так и для общества в целом.

О ключевой роли государства в образовании было известно еще до масштабного изучения этой проблемы в рамках теории человеческого капитала, которая активно развивалась во второй половине XX века. Исторические свидетельства дают ясные представления о необходимости сочетания интересов экономики и образования. Достаточно обратиться к российской истории, в которой удачные попытки модернизации непременно сопровождались реформами в системе образования [2. С. 44; 3. С. 126–127]. Непосредственно теоретическим осмыслением проблемы ученые занялись во второй половине XX века. Практически сразу сформировались два подхода, описывающих роль государства в экономике образования: один основан на рыночных механизмах, другой – на плановых. Расходясь идеологически, оба подхода имеют общую цель – обеспечение максимально эффективного взаимодействия системы образования и экономической политики государства. Как следствие, они несут в себе гораздо больше общего, чем мо-

жет показаться на первый взгляд, поэтому эволюцию теоретических подходов целесообразнее показать сквозь призму хронологических этапов развития.

На наш взгляд, можно выделить три этапа формирования соотносимости между проводимой государством экономической и образовательной политикой:

- 1963–1980 гг.;
- 1981–1999 гг.;
- 2000 г. – настоящее время.

Первый этап в некоторых источниках принято называть «периодом централизованного управления» [4. Р. 40]. Многие страны, решая проблемы догоняющего развития, активно пользовались методом индикативного планирования, подразумевавшего активное участие государства в экономике [5. С. 63]. Эффективно проявивший себя инструментальный был перенесен и в экономику образования. Именно в этот период заложены теоретические основы обоснования роли государства в экономике образования. Синхронизацию промышленной и образовательной политики предлагалось реализовать через усиление роли государства на рынке труда. Подразумевалось, что непосредственно влиять на предложение высококвалифицированной рабочей силы государство может двумя способами: ограничением доступа к высшему образованию и отдельным специальностям («жесткий» способ) и методом стимулирования студента для обучения на «необходимой» экономике специальности («мягкий» способ) [6. Р. 5; 7. Р. 349; 8. Р. 17; 9. Р. 2]. В США применялась более гуманная стратегия стимулирования абитуриентов поступать на специальности, необходимые экономике. Зачастую государство попросту не субсидировало «образование зубных врачей и косметологов», предпочитая направлять инвестиции в более полезные для экономики образовательные специальности [10. С. 111]. В это же время появляется ряд работ, критикующих чрезмерную «теоретизированность»

Evolution of Theoretical Ground of the Government Role in Economics of Education: Review of International Practices

научных работ, посвященных экономике образования. Г. Мюрдаль, например, писал: «Абстрагирование "образования" игнорирует важность образовательной политики; агрегирование "образования" делает неясным, какой именно вид образования требуется для развития» [11. С. 644]. Еще одной важной особенностью данного периода стало применение для теоретического обоснования роли государства в экономике метода «затраты-выгоды», благодаря чему появилась возможность подсчитать эффективность отдачи от инвестиций в образование, как частных, так и государственных [6. Р. 6].

После экономической рецессии 1980-х годов обнаружилось, что жесткая государственная централизация уже не дает необходимого экономического эффекта. В связи с этим второй этап эволюции теоретического обоснования роли государства обусловлен «децентрализацией» экономики в целом и экономики образования в частности. Распад Советского Союза и последующее объявление плановой модели экономики «неэффективной»¹ заметно повлияли на теоретические работы в сфере экономики образования, главные предложения которых заключались в рекомендациях государству [5. С. 19–22]:

- больше сосредоточиться на содержании учебного процесса и материального обеспечения учебных заведений;
- обеспечить тесное взаимодействие между бизнесом и образовательными учреждениями;
- предоставлять гражданам больше свобод в выборе образовательного учреждения, а также дать возможность свободно конкурировать на рынке труда.

Несмотря на общую тенденцию к либерализации экономики образования, ряд авторов успешно доказывали необходимость прямого государственного регулирования. Так, Д. Норт и продолжавшие его идеи в рамках институциональной теории авторы², изучив исто-

рию реформ в системе образования, сделали важные выводы:

- образовательная реформа, направленная исключительно на увеличение предложения высококвалифицированной рабочей силы, неэффективна;
- свободный рынок не в состоянии обеспечить оптимальное удовлетворение спроса на высокообразованные кадры со стороны экономики, нацеленной на долговременное развитие;
- ориентирование на экономические интересы бизнеса при проведении образовательной политики не всегда дает положительный эффект, так как интересы бизнеса носят преимущественно текущий характер.

Второй этап характеризовался отходом от прежних представлений об эффективности планирования в экономике образования и доминированием представлений о необходимости ослабления роли государства в данной сфере. Запас прочности, накопленный многими развитыми и развивающимися странами в результате политики индикативного планирования, постепенно иссяк. В результате, к началу XXI века многие национальные правительства вынуждены были искать новые механизмы взаимодействия государства и системы образования, которые позволили бы проводить новую индустриализацию или обеспечить укрепление технологического лидерства. Таким образом, **третий этап** эволюции несет в себе попытку найти новые методы увеличения вклада образования в экономический рост. По сути, заново переосмысливаются многие «классические» инструменты экономики образования, как, например, анализ методом «затраты-выгоды».

Для иллюстрации обратимся к таблице. Как видно из приведенных данных, во всех группах стран ярко выражен следующий тренд: величина частной нормы отдачи (характеризует отдачу от затрат индивида на образование) всегда превышает социальную (затраты государства). Таким образом, теоретически индивиду выгодно сокращать время на

▶ **Roman A. CHUPIN**

Assistant of Global Economics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-10
E-mail: chupine87@mail.ru

Key words

EDUCATIONAL POLICY
TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT
ECONOMIC THEORY
ECONOMICS OF EDUCATION

Summary

The role of government in economics of education is examined. The transformation of theoretical concepts of the considered problem is analysed. The author reveals the shortcomings of various theoretical approaches.

¹ См.: [5. С. 63].

² См.: [12. С. 37; 13; 14].

Страны по уровню дохода	Социальная норма отдачи, %			Частная норма отдачи, %		
	Начальное образование	Среднее образование	Высшее образование	Начальное образование	Среднее образование	Высшее образование
Высокий	13,4	10,3	9,5	25,6	12,2	12,4
Средний	18,8	12,9	11,3	27,4	18,0	19,3
Низкий	21,3	15,7	11,2	25,8	19,9	26,0
Мир в среднем	18,9	13,1	10,8	26,6	17,0	19,0

образование, чтобы как можно скорее начать получать прибыль от своей образованности. Но это противоречит интересам государства, которое, несмотря на меньший уровень отдачи на более высоких уровнях образования, получает большую экономическую выгоду в долгосрочной перспективе за счет так называемых «внешних эффектов» [7. Р. 349], как-то снижение уровня преступности, увеличение продолжительности жизни, др. Налицо конфликт интересов: желание «образованного» человека скорее извлечь прибыль против долгосрочных интересов государства. Многочисленные эмпирические примеры доказывают, что в краткосрочной перспективе индивид выигрывает, однако в долгосрочной – проигрывает [15. С. 8].

Наличие «внешних эффектов» является одним из основных обоснований усиления роли государства в экономике образования [18. Р. 112]. Анализ уровня отдачи от инвестиций в образование позволил сделать ряд важных выводов по поводу экономической эффективности развития того или иного уровня системы образования в зависимости от уровня экономического и технологического

развития. Так, развитие высшего образования в первую очередь дает значительный экономический эффект тем странам, которые находятся на «технологической передовой» [19. Р. 40], а для стран с невысоким уровнем технологического развития приоритетным становится развитие школьного и начального профессионального уровней. Особое внимание уделяется роли государства в создании спроса на высококвалифицированный персонал. Э. Райнерт, приверженец исторической школы исследования, указывает на тесную взаимосвязь между политикой умеренного протекционизма, стимулированием открытия новых промышленных предприятий и развитием образования. В истории реализации стратегий догоняющего развития норвежский исследователь выделяет два основных типа: латиноамериканский («плохой») и азиатский («хороший»). Отличительной чертой латиноамериканской стратегии является «неверный выбор приоритетного направления в образовании и промышленности, который не в состоянии обеспечить спрос на образованных людей» [20. Р. 26].

По сути, третий этап эволюции теоретического обоснования роли государства в экономике образования представляет собой масштабное переосмысление истории образовательных реформ, помноженное на существующие реалии экономического развития плюс необходимость инновационного движения. В таких условиях лучшим советом является призыв учитывать исторический опыт Европы, которая на протяжении 500 лет проводила промышленную политику, создающую спрос на образованных людей [21. С. 146].

Выводы

1. Ключевая роль государства в обеспечении синхронизации экономической и образовательной политики доказывается как многочисленными теоретическими обоснованиями, так и историческими примерами.

2. Вне зависимости от плановой или рыночной методики развития системы образования центр тяжести усилий государства переносится на сочетание интересов индивида и общества, мониторинг рынка труда и проведение промышленной политики, обеспечивающей спрос на образованные кадры. ■

³ Составлено автором по: [16. Р. 115; 17. Р. 22].

Источники

1. Economics of Education / Официальный сайт группы Всемирного банка. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTEDUCATION/0,,contentMDK:20264769~menuPK:613701~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:282386,00.html>
2. О кадровом обеспечении модернизации страны // Эксперт. 2011. № 90–91.
3. Сапрыкин Д.Л. Инженерное образование в России: история, концепция, перспективы // Высшее образование в России. 2012. № 1.
4. Bray M., Varghese N.V. Directions in educational planning / International institute of educational planning. P., 2010.
5. Плановый фантом // Эксперт. 2012. №1.
6. Woodhall M. The investment approach to education planning // The fundamentals of educational planning: Lecture-Discussion Series, №32. International Institute for Educational Planning. 1974.
7. Psacharopoulos G. Economics of Education: from theory to practice // Brussels Economic Review. 2004. Vol. 47. №3/4.
8. Coombs P.H. What is educational planning? / UNESCO International Institute of Educational Planning. P., 1969.
9. Lewin K. Four decades of educational planning: Retrospect and Prospect / UNESCO International Institute of Educational Planning. P., 2008.
10. Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2006.
11. Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. М., 1972.
12. Семеко Г.В. Роль образования в экономике: эволюция теоретических подходов // Экономика образования. 2011. №1.
13. Finegold D. Creating self-sustaining high-skill ecosystems // Oxford review of economic policy. 1999. Vol. 15. No 1.
14. Haynes C.J. Education and economic development // ERIC digest series. 1987. No. 23.
15. Немцев плохо учат // Российская газета. 2011. 16 сент.
16. Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Returns to Investment in Education: A Further Update // Education Economics. 2004. Vol. 12. No. 2.
17. Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Education: Past, Present and Future global challenges // Policy research working paper / The World Bank Human Development Network Education Team. 2011. March.
18. Steeg M. van der. Why should governments intervene in education, and how effective is education policy? // CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. 2005.
19. Vandenbussche J., Aghion P., Meghir C. Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital // Journal of Economic Growth. 2006. No. 11. <http://www.economics.harvard.edu/faculty/aghion/files/GrowthDistancetoFrontier.pdf>
20. Reinert E.S., Kattel R. Modernizing Russia: Round III. Russia and the other BRIC countries: forging ahead, catching up or falling behind? Tallin: Tallin University of Technology, 2010.
21. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2011.

References

1. Economics of Education / Official website of the World Bank Group. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTEDUCATION/0,,contentMDK:20264769~menuPK:613701~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:282386,00.html>.
2. On the role of cadre provision in national modernization // Ekspert. 2011. No. 90–91.
3. Saprykin D.L. Engineering Education in Russia: history, concept, outlook // Vysshye obrazovanie v Rossii. 2012. No. 1.
4. Bray M., Varghese N.V. Directions in educational planning / International institute of educational planning. P., 2010.
5. Planned phantom // Ekspert. 2012. No. 1.
6. Woodhall M. The investment approach to education planning // The fundamentals of educational planning: Lecture-Discussion Series, No. 32. International Institute for Educational Planning. 1974.
7. Psacharopoulos G. Economics of Education: from theory to practice // Brussels Economic Review. 2004. Vol. 47. No. 3/4.
8. Coombs P.H. What is educational planning? / UNESCO International Institute of Educational Planning. P., 1969.
9. Lewin K. Four decades of educational planning: Retrospect and Prospect / UNESCO International Institute of Educational Planning. P., 2008.
10. Fridman M. Capitalism and freedom. Moscow: Novoye izdatelstvo, 2006.
11. Myrdal G. Modern problems of the third world. Moscow, 1972.
12. Semeko G.V. The role of education in economy: evolution of theoretical approaches // Ekonomika obrazovaniya. 2011. No. 1.
13. Finegold D. Creating self-sustaining high-skill ecosystems // Oxford review of economic policy. 1999. Vol. 15. No. 1.
14. Haynes C.J. Education and economic development // ERIC digest series. 1987. No. 23.
15. The Germans are taught poorly // Rossiyskaya gazets. 2011. September, 16.
16. Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Returns to Investment in Education: A Further Update // Education Economics. 2004. Vol. 12. No. 2.
17. Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Education: Past, Present and Future global challenges // Policy research working paper / The World Bank Human Development Network Education Team. 2011. March.
18. Steeg M. van der. Why should governments intervene in education, and how effective is education policy? // CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. 2005.
19. Vandenbussche J., Aghion P., Meghir C. Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital // Journal of Economic Growth. 2006. No. 11. <http://www.economics.harvard.edu/faculty/aghion/files/GrowthDistancetoFrontier.pdf>
20. Reinert E.S., Kattel R. Modernizing Russia: Round III. Russia and the other BRIC countries: forging ahead, catching up or falling behind? Tallin: Tallin University of Technology, 2010.
21. Reinert E. How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. Moscow: HSE Publisher, 2011.



КАЛАЧЕВ Андрей Михайлович
Аспирант кафедры менеджмента

Кемеровский государственный университет
650043, РФ, г. Кемерово,
ул. Красная, 6
E-mail: andreyzmail@gmail.com

Ключевые слова

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ
ОЦЕНКА
БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА
СИСТЕМА ОЦЕНКИ
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

Аннотация

В статье представлена новая система балльной оценки кадрового потенциала, позволяющая последовательно оценить кадровый потенциал отдельного сотрудника, подразделения и организации в целом. Подробно описана процедура оценки, даны рекомендации по ее практическому использованию.

Источники

1. Третьякова Е.П. Оценка трудового потенциала организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 1.
2. Реймаров Г.А. Два подхода к оценке персонала // Управление персоналом. 1999. № 4.
3. Реймаров Г.А., Ионов В.В., Соловьев Н.П. Комплексная оценка персонала // Управление персоналом. 2008. № 3.
4. Хлопова Т.В., Дьякович М.П. К оценке трудового потенциала предприятия // Социологические исследования. 2003. № 3.
5. Беляев С.Е. Роль кадрового потенциала в формировании цены капитала субъектов микроэкономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. М., 2007.
6. Калачев А.М. Сравнительный анализ существующих подходов к балльной оценке кадрового потенциала организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2012. № 2.

Комплексная система балльной оценки кадрового потенциала организации

Тот факт, что персонал организации является наиболее значимым видом ее ресурсов, сегодня ни у кого не вызывает сомнений. Успешность организации зависит в первую очередь от таких характеристик ее работников, как уровень образования и квалификации, имеющиеся знания, умения и навыки, нравственные установки и т.д.

Для того чтобы обеспечить достижение поставленных целей, руководителям организации необходимо осуществлять постоянный мониторинг фактического уровня возможностей (способностей) работников, сравнивать его с требуемым уровнем, выявлять отклонения и планировать мероприятия по увеличению возможностей сотрудников путем прохождения ими курса профессионального обучения, курсов повышения квалификации, психологических тренингов и т.д. Другими словами, необходимы постоянный мониторинг и планирование развития кадрового потенциала отдельных сотрудников, подразделений организации и организации в целом. В основе обозначенных процессов лежит оценка кадрового потенциала.

Под кадровым потенциалом организации мы понимаем совокупность врожденных и приобретенных возможностей (способностей) всех сотрудников организации, которые применяются или могут быть применены в процессе трудовой деятельности для достижения существующих в настоящее время и будущих ее целей. Кадровый потенциал сотрудника организации – это, соответственно, совокупность возможностей (способностей) конкретного сотрудника, фактически применяемых или применимых в процессе трудовой деятельности для достижения целей данной организации.

Оценка кадрового потенциала организации (сотрудника организации) может быть выражена либо словесно, либо в численном виде. Понятно, что численная оценка является куда более точной, поэтому большая часть методик оценки,

представленных в литературе, ориентированы на расчет количественного показателя, отражающего уровень кадрового потенциала сотрудника (либо кадрового потенциала организации в целом – в зависимости от характера методики) в условных единицах – баллах. Кроме того, существуют методики оценки кадрового потенциала организации в денежном выражении, однако они ориентированы на достижение совершенно иных целей и в данной статье не рассматриваются.

В ходе исследования нами был проведен анализ ряда существующих подходов к балльной оценке кадрового потенциала, в числе которых подходы: Е.П. Третьяковой [1]; Г.А. Реймарова, В.В. Ионова и Н.П. Соловьева [2; 3]; Т.В. Хлоповой и М.П. Дьякович [4]; С.Е. Беляева [5]. Сравнительный анализ был проведен нами ранее, и здесь мы не будем подробно останавливаться на его результатах. Скажем только, что одной из основных проблем является тот факт, что рассмотренные методики ориентированы либо на оценку кадрового потенциала отдельных сотрудников, либо на оценку кадрового потенциала организации в целом, но не на то и другое одновременно, что было бы предпочтительно.

Анализ существующих подходов выявил необходимость проведения дальнейших исследований проблем балльной оценки кадрового потенциала и разработки новой оценочной методики, устраняющей или, по крайней мере, минимизирующей недостатки существующих. Предлагаемая комплексная система балльной оценки (под системой в данном случае мы понимаем совокупность взаимосвязанных между собой процедур (методик) оценки, необходимых для ее реализации методических материалов и рекомендаций по ее практическому применению) позволяет последовательно оценить уровень кадрового потенциала каждого отдельного сотрудника, каждого подразделения и организации в целом. Разработанная

Complex Scoring System for Human Resources Assessment of Organization

система основана на принципах комплексности, объективности, гибкости и максимально наглядного представления результатов.

Процедура оценивания проводится экспертной комиссией, формируемой руководителем организации. Число членов и состав комиссии могут меняться в зависимости от размера и специфики деятельности организации.

Процедура оценки кадрового потенциала с применением предлагаемой комплексной системы включает следующие этапы.

1. Определение категории, к которой относится каждый сотрудник, на базе информации о значимости занимаемой им должности.

1.1. Дифференциация должностей сотрудников на категории по значимости.

1.2. Распределение конкретных сотрудников по категориям в соответствии с занимаемыми ими должностями.

2. Разработка таблиц требований для каждой должности.

3. Оценка степени соответствия кадрового потенциала каждого сотрудника требованиям занимаемой им должности (оценка используемого кадрового потенциала).

4. Оценка степени соответствия кадрового потенциала каждого сотрудника требованиям вышестоящей и смежных должностей (оценка нереализованного кадрового потенциала).

4.1. Оценка соответствия кадрового потенциала сотрудника требованиям вышестоящей должности (оценка возможности повышения).

4.2. Оценка соответствия кадрового потенциала сотрудника требованиям смежных должностей (оценка возможности ротации).

5. Оценка степени соответствия кадрового потенциала совокупности сотрудников каждого из подразделений организации и организации в целом предъявляемым требованиям.

5.1. Получение детализированной оценки кадрового потенциала подразделений организации и организации в

целом путем расчета ряда статистических показателей по каждой категории сотрудников.

5.2. Получение агрегированной оценки кадрового потенциала путем расчета обобщающего показателя кадрового потенциала по каждому подразделению и в целом по организации.

6. Написание отчета об оценке кадрового потенциала организации.

Процедуру оценки кадрового потенциала организации предлагается начинать с формирования перечня категорий, отражающих значимость различных должностей сотрудников для организации, и распределения конкретных сотрудников по категориям (пофамильно) в соответствии с занимаемыми ими должностями.

Реализация данного этапа начинается с дифференциации должностей сотрудников на категории по значимости. Число категорий может варьироваться от 3 до 7 в зависимости от размера организации и вида осуществляемой деятельности. Так, для дифференциации должностей сотрудников малой организации может быть достаточно 3 категорий, в то время как дифференциация должностей в крупной организации может потребовать 7 категорий.

Категории должностей предлагается обозначать буквами: первая буква алфавита будет обозначать категорию, включающую наиболее значимых сотрудников, значимость сотрудников последующих категорий для организации будет убывать. При дифференциации на 5 категорий в категорию «А» попадут должности руководителей высшего звена и ключевых специалистов, в категорию «Б» – должности начальников отделов и цехов и должности, которые должны замещаться специалистами очень высокой квалификации, в категорию «В» – должности, которые должны замещаться квалифицированными специалистами и высококвалифицированными рабочими, и т.д. Необходимо особо отметить, что отнесение определенного перечня должностей к той или

Andrey M. KALACHYOV
Postgraduate of Management Dept.

Kemerovo State University
650043, RF, Kemerovo,
ul. Krasnaya, 6
E-mail: andreyzmail@gmail.com

Key words

HR POTENTIAL
LABOUR POTENTIAL
ASSESSMENT
SCORING
ASSESSMENT SYSTEM
ASSESSMENT PROCEDURE

Summary

This article describes a new scoring system for evaluation of HR potential, which makes it possible to sequentially assess a staff potential of each person, of each division and of organization as a whole. Assessment procedure is documented in detail. Recommendations for practical usage of the system are provided.

References

1. Tretyakova Ye.P. Assessing labour potential of organisations // *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. 2009. No. 1.
2. Reimarov G.A. Two ways to assess personnel // *Upravleniye personalom*. 1999. No. 4.
3. Reimarov G.A., Ionov V.V., Solovyov N.P. Complex evaluation of personnel // *Upravleniye personalom*. 2008. No. 4.
4. Khlopova T.V., Dyakovich M.P. On evaluation of labour potential of organizations // *Sociologicheskiye issledovaniya*. 2003. No. 3.
5. Belyaev S.Ye. The role of human resources when forming the price of capital of microeconomics subjects: abstract dis. Cand. Sc. (Ec.): 08.00.01. Moscow, 2007.
6. Kalachyov A.M. Comparative analysis of existing approaches to the scoring of HR of an organization // *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. 2012. No. 2.

иной категории ни в коей мере не характеризует кадровый потенциал конкретных работников, замещающих эти должности.

После того как дифференциация должностей сотрудников завершена, определяют имена и фамилии конкретных людей, замещающих те или иные должности. Весь персонал организации – теперь уже конкретные сотрудники – распределяется по категориям в соответствии с категориями занимаемых ими должностей.

По окончании распределения сотрудников по категориям приступают к следующему этапу процедуры оценки кадрового потенциала – к разработке таблиц требований для каждой должности. Таблица требований – это документ, включающий описание значимых для данной должности факторов, информацию об уровне значимости (важности) каждого фактора, о допустимом и рекомендуемом значении (проявлении) каждого фактора у сотрудника, замещающего данную должность.

Таблицы требований для каждой должности составляются группой экспертов на базе текстов должностных инструкций. При этом выявляются факторы, значимые для конкретной должности (все возможные факторы можно условно разделить на 3 группы: профессионально-квалификационного уровня, психофизиологические и факторы морально-нравственных качеств). После выявления перечня факторов производится численная оценка значимости каждого из них (при этом удобно пользоваться шкалой, состоящей из натуральных чисел от 1 до 5). Факторы упорядочиваются от наиболее значимых к наименее значимым.

По окончании формирования перечня факторов и оценки их значимости для каждого фактора определяются допустимое и рекомендуемое значения для данной должности. Под допустимым значением фактора понимается такой уровень его развития (проявления) у сотрудника, который позволяет ему в принципе осуществлять все требуемые функции и исполнять все обязанности, характерные для данной должности, с приемлемым уровнем эффективности. Рекомендуемое значение фактора позволяет осуществлять эти функции и исполнять обязанности с высокой эффективностью.

Третьим этапом предлагаемой процедуры является оценка степени соответствия кадрового потенциала

каждого сотрудника требованиям занимаемой должности (оценка используемого, реализуемого кадрового потенциала работника).

Оценка сотрудников по факторам таблицы требований является одной из наиболее важных и ответственных процедур в рамках предлагаемой системы оценки кадрового потенциала. Оценку по каждому фактору предлагается производить в долях единицы. При этом шкальное значение 0,5 балла (серединное значение) соответствует допустимому уровню развития по конкретному фактору, а шкальное значение 1 балл (максимум) – рекомендуемому уровню. Отметим, что если значение по фактору не соответствует допустимому уровню (ниже его), то это еще не означает, что сотрудник в принципе не может занимать данную должность; просто он будет либо неспособен выполнять все требуемые функции (сможет выполнять лишь часть из них), либо будет выполнять их неэффективно. Полной профнепригодности сотрудника соответствует оценка в 0 баллов. Она выставляется в исключительных случаях.

Рассмотрим пример оценки по фактору. Предположим, что производится оценка по фактору «Образование», при этом за допустимое значение фактора принято «Среднее полное (11 классов) образование», за рекомендуемое значение – «Высшее образование». За уровень профнепригодности принят уровень образования «Менее 9 классов».

В этом случае сотрудник, имеющий среднее полное образование, получит оценку в 0,5 балла, имеющий высшее образование – в 1 балл. В случае если работник имеет незаконченное высшее образование, оценка будет лежать в интервале между 0,5 и 1 баллом. Так, если сотрудником окончено 3 курса вуза, целесообразно оценить уровень развития данного фактора в 0,75 балла, если 4 курса – в 0,8 балла. Если же фактический уровень развития по фактору (уровень проявления фактора) выше установленного уровня профнепригодности, но ниже установленного «допустимого» значения, оценка будет лежать в интервале от 0 до 0,5 балла.

Все факторы, выделенные на этапе разработки таблиц требований, можно условно подразделить на три группы.

1. Факторы, не требующие проведения дополнительного анализа и экспертного оценивания (пример – уровень образования).

2. Факторы, требующие проведения дополнительного анализа, расчетов на базе статистических или иных показателей (пример – соблюдение трудовой дисциплины).

3. Факторы, требующие проведения экспертной оценки либо экспертной оценки и тестирования (пример – стрессоустойчивость).

Процедура оценки по конкретному фактору зависит от того, к какой из трех перечисленных групп он относится.

По завершении оценки сотрудника по каждому фактору переходят к агрегированию результатов оценки по всем факторам. В ходе разработки комплексной системы балльной оценки кадрового потенциала нами были проанализированы два возможных алгоритма агрегирования оценок: суммативный и мультипликативный. Анализ показал, что мультипликативный алгоритм агрегирования предпочтительнее. При этом для получения итоговой оценки используется средняя геометрическая взвешенная:

$$КП_i = (\sum_{j=1}^k 3_j) \sqrt[k]{\prod_{j=1}^k y_{ij}^{3_j}} = (\sum_{j=1}^k 3_j) \sqrt[k]{y_{i1}^{3_1} \cdot y_{i2}^{3_2} \cdot \dots \cdot y_{ik}^{3_k}},$$

где i – порядковый номер сотрудника; j – порядковый номер фактора; k – общее количество факторов; $КП_i$ – кадровый потенциал i -го сотрудника; y_{ij} – оценка i -го сотрудника по j -му фактору; 3_j – значимость j -го фактора; $\sum_{j=1}^k 3_j$ – сумма значимостей всех факторов.

По завершении третьего этапа оценочной процедуры будет получена оценка степени соответствия кадрового потенциала каждого сотрудника фактически занимаемой должности. Однако, по нашему мнению, для полноценной оценки кадрового потенциала работников этого недостаточно. Действительно, в соответствии со сформулированным нами определением кадровый потенциал сотрудника организации – это совокупность возможностей (способностей) сотрудника, которые применяются или могут быть применены в процессе трудовой деятельности для достижения целей данной организации.

Фактически применяемые возможности были оценены. Но для того чтобы в полной мере оценить кадровый потенциал работника, необходимо оценить также и те возможности, которые могли бы быть применены, если бы он занимал в организации другую должность (оценить ту часть кадрового потенциа-

ла сотрудника, которая не используется в рамках фактически занимаемой им должности, но является потенциально полезной для организации).

Исходя из сказанного следующим, четвертым этапом в рамках предлагаемой системы является оценка степени соответствия кадрового потенциала сотрудника требованиям вышестоящей и смежных должностей. Осуществляется она по такому же алгоритму, что и оценка степени соответствия занимаемой должности, только используется таблица требований не для фактически занимаемой должности, а, соответственно, для вышестоящей должности в иерархии руководителей и для смежных должностей. Производится оценка по каждому фактору, а затем вычисляется интегральный показатель путем мультипликативного агрегирования оценок по факторам с учетом заданной их значимости. Информация, полученная на данном этапе, может использоваться для принятия решений о возможном повышении сотрудника в должности или об осуществлении ротации кадров (если выявлена целесообразность проведения такого мероприятия).

По окончании третьего и четвертого этапов кадровый потенциал индивидуальных сотрудников можно считать оцененным. После этого переходят к следующему, пятому этапу – оценке кадрового потенциала подразделений организации и организации в целом. В основе расчета кадрового потенциала подразделений организации (организации в целом) лежит оценка степени соответствия кадрового потенциала каждого сотрудника требованиям занимаемой должности – результат третьего этапа процедуры оценки. Результаты, полученные на четвертом этапе, важны для принятия управленческих решений, однако в ходе дальнейшего обобщения (агрегирования) информации в рамках предлагаемой системы оценки они не используются. Говоря далее о кадровом потенциале отдельных сотрудников, мы будем подразумевать их потенциал в рамках фактически занимаемой должности.

Рассматриваемый этап состоит из двух подэтапов. Первый предполагает получение детализированной оценки кадрового потенциала подразделений организации и организации в целом, дающей полную, подробную характеристику потенциала совокупности работников. Для этого предлагается произвести расчет ряда статистических показателей отдельно по каждой кате-

гории сотрудников. Результаты расчетов сводятся в таблицу. Данные, представленные в таблице, способны существенно повысить обоснованность принимаемых управленческих решений.

В то же время в ряде случаев было бы удобно иметь некий обобщающий показатель кадрового потенциала организации (подразделения организации), агрегирующий информацию о потенциале сотрудников всех категорий. Расчет такого показателя производится на втором подэтапе пятого этапа процедуры оценки. При этом предлагается использовать следующую формулу:

$$КП_{итог} = \frac{\sum_{i=1}^k \overline{КП}_i \cdot \left(1 - \frac{i-1}{k}\right)}{\sum_{i=1}^k \left(1 - \frac{i-1}{k}\right)} = \frac{\sum_{i=1}^k \overline{КП}_i \cdot B_i}{\sum_{i=1}^k B_i},$$

где $КП_{итог}$ – обобщающий показатель кадрового потенциала организации (подразделения организации); i – номер категории сотрудников (1 – категория «А», 2 – категория «Б» и т.д.); k – общее количество категорий сотрудников; $\overline{КП}_i$ – средний уровень кадрового потенциала сотрудников i -й категории (среднее арифметическое кадровых потенциалов); B_i – весовой коэффициент для i -й категории работников.

Последний, шестой этап предусматривает написание отчета об оценке кадрового потенциала организации. Помимо собственно представления результатов, этот документ включает пояснительную записку, обосновывающую выбранные критерии дифференциации должностей, критерии, которые легли в основу разработки таблиц требований, и методы, избранные для проведения оценки по отдельным факторам. Раздел «Выводы по результатам анализа» отчета подразумевает общую словесную характеристику результатов оценки.

Предлагаемая система балльной оценки кадрового потенциала, на наш взгляд, обладает следующими преимуществами.

1. Система позволяет последовательно оценить кадровый потенциал каждого отдельного сотрудника, каждого подразделения организации и организации в целом.

2. Система позволяет проводить оценку кадрового потенциала организаций с различным масштабом деятельности благодаря заложенным в нее механизмам адаптации.

3. Детализированная оценка кадрового потенциала организации (под-

разделений организации) подробно характеризует кадровый потенциал совокупности сотрудников, а агрегированная оценка дает обобщенную характеристику. В зависимости от конкретных целей лица, принимающее решение, может использовать ту или другую оценку.

4. Разработана система форм, позволяющих в доступном и в то же время полном и точном виде представить результаты оценки.

5. Разработана структура отчета об оценке кадрового потенциала организации и приведены рекомендации по его написанию.

Перечисленные преимущества позволяют рекомендовать разработанную систему балльной оценки кадрового потенциала для использования в реально функционирующих организациях. ■



► **СИРОТКИН Виктор Анатольевич**

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления
городским хозяйством и рынком
недвижимости

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-19
E-mail: docent.sva@yandex.ru



► **РЕЗВОВ Георгий Александрович**

Директор Института городского
хозяйства и недвижимости,
профессор кафедры управления
городским хозяйством и рынком
недвижимости

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-19

Аннотация

Дополняя существующие подходы к оценке инвестиционных проектов, авторы статьи представляют механизм ее проведения с помощью качественного анализа рисков. Предлагается практическое применение методики определения индексов значимости с использованием метода семантических дифференциалов. Для обоснования данного подхода осуществлена оценка двух инвестиционных проектов в городе Екатеринбурге и продемонстрирована важность использования многоступенчатой оценки рисков, позволяющей получать наилучший результат развития территории в целом.

Альтернативные подходы при оценке инвестиционных проектов в отдельном муниципальном образовании

Ключевые слова

МУНИЦИПАЛИТЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКА
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ
ОЦЕНКА РИСКА

В общепринятой практике критерием оценки инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном комплексе является прибыль, обеспечивающая сроки окупаемости и рентабельность инвестиций не ниже желаемого уровня. Прогноз финансовых показателей проекта служит исходным пунктом оценки его экономической эффективности. Если на этом этапе анализа получен отрицательный результат, то следует продолжить исследования, чтобы окончательно убедиться в экономической состоятельности проекта.

В связи с этим актуальными являются исследования, ориентированные на разработку методик оценки рисков, связанных со стратегическими решениями, принимаемыми на разных уровнях территориального управления, позволяющие спрогнозировать вероятность возникновения рисков ситуаций, производить оценку и разрабатывать комплекс мер, предотвращающих возможные потери материальных, финансовых, человеческих и других ресурсов.

В мировой практике [1; 2] сложились подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, предусматривающие:

- моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств;
- предположение трех вариантов условий реализации проекта (пессимистический, оптимистический, вероятный);
- учет результатов анализа рынка, финансового состояния предприятия, претендующего на реализацию проекта, степени доверия к руководителю проекта, влияния реализации проекта на окружающую природную среду и т.д.;

- приведение предстоящих временных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде;

- учет влияния инфляции, задержек платежей и других факторов на ценность используемых денежных средств;

- учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением проекта.

Необходимо отметить, что непосредственно процесс выявления этих рисков может быть весьма трудоемким, соответственно, отдельная фирма не всегда способна точно и правильно оценить все факторы риска. Это, в конечном счете, отражается на гражданах, проживающих в данных муниципальных образованиях, так как из-за различных негативных событий снижается деловая активность на территории, что вызывает уменьшение налоговых поступлений.

Рассмотрим один из подходов к оценке инвестиционных проектов более подробно. Важной составляющей данного подхода является проведение качественного анализа возможных опасностей, направленного на обнаружение рисков, исследование их особенностей, выявление последствий реализации соответствующих рисков в форме экономического ущерба, раскрытие источников информации относительно каждого риска.

Можно привести следующий пример. В муниципальное образование «Город Екатеринбург» (далее – МО) на конкурс для рассмотрения были представлены два инвестиционных проекта: реконструкция многоэтажного жилого дома и строительство 6-этажного офисного здания в деловом центре МО. Руководству муниципального образования необходимо оценить данные проекты с точки зрения их рискованности.

Чтобы понять, какой из данных проектов выбрать, сначала необходимо классифицировать различные виды опасностей. В результате анализа возникает понимание круга проблем, с которыми менеджерам придется столкнуться в процессе риск-менеджмента.

Alternative Approaches to the Evaluation of Investment Projects in a Municipality

На рисунке представлен механизм качественного анализа рисков, состоящий из таких основных блоков, как: получение исходной информации, анализ и структуризация возможных рисков и опасностей, оценка последствий рисков и разработка антирисковых мероприятий.

Как видно из рисунка, в настоящее время сложилось достаточно большое количество различных методов и подходов к оценке риска, которые выделены по блокам проведения качественного анализа рисков. Однако, прежде чем начать оценку рисков, исследователь должен понимать, каким из методов возможно наиболее точно выявить конкретные группы опасностей.

При оценке представленных проектов авторами рекомендуется применение методики определения индексов

значимости с использованием метода семантических дифференциалов.

Удобство применения настоящей методики объясняется тем, что при ее использовании не только осуществляется идентификация рисков, способных появиться в процессе запуска нового объекта, но и определяется их уровень опасности. Соответственно, сравнивая данные показатели, можно выбрать наиболее выгодный инвестиционный проект. Основным преимуществом является простота и понятность выбора характеристик, способных создать угрозу его осуществлению.

Непосредственно анализ состоит из следующих этапов.

Этап 1 – идентификация рисков. Группа по выявлению рисков идентифицирует все риски и опасности с помощью



Механизм проведения качественного анализа рисков недвижимости

▶ Viktor A. SIROTKIN

Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Municipal Economy Management and Real Estate Market Dprt.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-26-19
E-mail: docent.sva@yandex.ru**

▶ Georgy A. REZVOV

Head of Institute of Municipal Economy and Real Estate, Prof. of Municipal Economy Management and Real Estate Market Dprt.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-26-19**

Key words

MUNICIPALITY
REAL ESTATE
QUALITATIVE RISK ANALYSIS
INVESTMENT PROJECT
RISK EVALUATION

Summary

The authors complement the existing approaches to the evaluation of investment projects and present how assessment is carried out by means of qualitative risk analysis. In the article there is provided practical application of procedure for determining the significance indices using the semantic differential method. To justify this approach, the authors evaluated two investment projects in Ekaterinburg and demonstrated the importance of a multi-stage risk assessment to obtain the best results from development of the territory.

следующих способов: визуальный осмотр, ревизия, техническая или научная оценка, анализ статистических данных, обсуждения с проектировщиками, строителями, предпринимателями и другими заинтересованными лицами. Опасности регистрируются в специальном журнале в виде таблицы.

Этап 2 – оценка степени риска. На данном этапе все риски должны быть оценены с использованием коэффициентов по характеристикам: частота наступления и степень вреда.

Этап 3 – определение веса данного риска в общем количестве оцениваемых опасностей [3. С. 103].

Этап 4 – определение взвешенного значения риска. Определяется значение риска с учетом его веса в общем количестве рисков.

Этап 5 – определение профиля инвестиционного проекта.

Предложенная методика определения индексов значимости применима в тех случаях, когда стандартная оценка финансовых показателей проекта существенно затруднена либо лишена смысла. Эту методику можно использовать и как самостоятельное исследование, предваряющее более тщательное рассмотрение рисков для их дальнейшей нейтрализации. Результатом ее исполь-

зования является ранжирование проектов по степени их рискованности за счет определения общего профиля риска. Рассмотрим практическое применение данной методики более подробно на примере оценки двух инвестиционных проектов.

Проект 1. Реконструкция многоэтажного жилого дома в Орджоникидзевском районе МО «Город Екатеринбург». Проект типовой. Генеральным подрядчиком является компания, имеющая опыт строительства подобных объектов более 10 лет. Имеется собственный парк строительной техники. Работы осуществляются в плотном жилом массиве. Эксперты следующим образом оценили возможные риски проекта (табл. 1).

При оценке возможной степени вреда в результате ошибок в проектно-изыскательских работах эксперты опирались на выводы, представленные в табл. 2.

При оценке коэффициента вреда ($K_{вр}$) необходимо руководствоваться следующим правилом: если риск имеет различные степени возможного вреда, то выбирается наибольший коэффициент. При оценке веса фактора необходимо учитывать коэффициент вреда, коэффициент частоты наступления риска ($K_{ч}$) и долю их произведения в общей сумме произведения данных коэффициентов для всех рассматриваемых рисков.

Высокое значение веса фактора «изменение спроса» объясняется сложной обстановкой на рынке, когда цены на жилую недвижимость то увеличиваются, то снижаются. Высокое значение риска ошибки в проектно-изыскательских работах объясняется возможным большим ущербом, так как строительство ведется в месте сложной геоподосновы, однако в связи с осуществлением типового проекта вероятность данного риска относительно низкая. Риск противоправных действий третьих лиц можно объяснить тем, что реконструкция осуществляется в жилом массиве и поэтому возможны хищения оборудования и т.п.

Индекс значимости каждого риска I_p определим по следующей формуле:

$$I_p = K_{вр} \times K_{ч} . \quad (1)$$

Соответственно, общий профиль данного показателя будет иметь вид:

$$I_p = \{0,45; 0,05; 0,3; 0,15; 0,42; 0,42; 0,51; 0,21; 0,26; 0,51\}.$$

В этом случае, взвешенное значение риска данного инвестиционного проекта составит:

Таблица 1 – Показатели рисков инвестиционного проекта 1

Показатели	Ошибки в проектно-изыскательских работах	Увеличение сроков реконструкции	Отсутствие необходимого оборудования	Ненадежный/незнакомый поставщик	Случайная гибель имущества	Недобросовестность подрядчика	Изменение спроса	Отсутствие хороших отношений с региональной и муниципальной властью	Вероятные потери в результате нанесения вреда собственности третьих лиц	Противоправные действия третьих лиц
$K_{вр}$	0,9	0,1	0,6	0,3	0,6	0,6	0,6	0,3	0,3	0,6
$K_{ч}$	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,85	0,7	0,85	0,85
Вес фактора q	0,14	0,02	0,09	0,05	0,13	0,13	0,16	0,06	0,08	0,14

Таблица 2 – Коэффициенты соответствия установленному параметру нанесенного вреда

Вид вреда	Параметр	Коэффициент
Имущественный	Повреждения отдельного имущества предприятия, ведущие к перерыву в деятельности	0,6
Физический	Физический вред, нанесенный нескольким работникам и ведущий к незначительному повреждению их здоровья (ушибы, царапины и т.п.)	0,3
Финансовый	Недополучение более 50% инвестированных средств либо потеря всего дохода предприятия	0,9
Коэффициент вреда ($K_{вр}$)		0,9

Таблица 3 – Показатели рисков инвестиционного проекта 2

Показатели	Ошибки в проектно-изыскательских работах	Увеличение сроков реконструкции	Отсутствие необходимого оборудования	Ненадежный/незнакомый поставщик	Случайная гибель имущества	Недобросовестность подрядчика	Изменение спроса	Отсутствие хороших отношений с региональной и муниципальной властью	Вероятные потери в результате нанесения вреда собственности третьих лиц	Противоправные действия третьих лиц
$K_{вр}$	0,9	0,1	0,6	0,3	0,6	0,3	0,6	0,6	0,6	0,3
$K_{ч}$	0,7	0,7	0,85	0,7	0,7	0,7	0,85	0,7	1,05	0,5
Вес фактора q	0,13	0,01	0,11	0,04	0,09	0,04	0,11	0,09	0,13	0,03

$$S = 0,08 \times 0,16 + 0,08 \times 0,16 + 0,06 \times 0,14 + 0,05 \times 0,13 + 0,05 \times 0,13 + 0,03 \times 0,09 + 0,02 \times 0,08 + 0,01 \times 0,06 + 0,01 \times 0,05 + 0,001 \times 0,02 = 0,4.$$

Таким образом, используя данную методику, можно установить, что взвешенное значение профиля инвестиционного проекта реконструкции жилого дома в Орджоникидзевском районе города Екатеринбурга $S = 0,4$.

Проект 2. Строительство 6-этажного офисного здания в деловом центре МО «Город Екатеринбург». Генеральным подрядчиком является компания, имеющая опыт работы на строительном рынке около 3 лет. Проект не типовый. В 150 метрах от строительства находится памятник архитектуры, обладающий исторической ценностью. Большую часть строительной техники придется брать в аренду. Эксперты следующим образом оценили возможные риски проекта (табл. 3).

Наибольший вес имеют риски ошибки в проектно-изыскательских работах и изменения спроса.

Возможные ошибки в проектно-изыскательских работах объясняются тем, что проект не типовой, строительство происходит на участке сложной геоподосновы.

В то же время на момент принятия инвестиционного решения по данному проекту наблюдалось снижение цен на аренду офисных помещений, что связано с экономической ситуацией на региональном рынке. Однако инвестор прогнозирует повышение спроса на данный вид недвижимости через 2 года, поэтому планирует строительство офисного здания, но твердой уверенности нет.

Риск отсутствия практического опыта у застройщика можно объяснить тем, что у застройщика это второй подобный проект. В связи с тем что строительство осуществляется в центре города, высокий вес и у риска нанесения вреда третьим лицам, тем более что рядом находится здание, обладающее исторической ценностью, которое может пострадать при возведении фундамента.

По формуле (1) определим индексы значимости рисков:

$$I_p = \{0,63; 0,07; 0,51; 0,21; 0,42; 0,21; 0,51; 0,42; 0,15; 0,51; 0,51\}.$$

Также вычислим взвешенное значение риска:

$$S = 0,08 \times 0,63 + 0,001 \times 0,07 + 0,05 \times 0,51 + 0,01 \times 0,21 + 0,04 \times 0,42 + 0,01 \times 0,21 + 0,05 \times 0,51 + 0,04 \times 0,42 + 0,08 \times 0,63 + 0,001 \times 0,15 + 0,05 \times 0,51 + 0,05 \times 0,51 = 0,48.$$

Как видно из данного расчета, более выгодным проектом с точки зрения возможных рисков оказалась реконструкция жилого дома.

Основными достоинствами предложенной методики можно считать следующие:

- а) предварительная оценка особенно эффективна при рассмотрении таких проектов, где анализ финансовых показателей затруднен либо лишен смысла;
- б) предварительная оценка может быть получена очень быстро и не требует сложных математических расчетов;
- в) возможно сравнение проектов, характеризующихся различными наборами количества рисков.

К недостаткам методики можно отнести следующие:

- а) предварительная оценка редко дает окончательный ответ на вопрос о привлекательности проекта;
- б) не существует универсального набора рисков, поэтому методику необходимо адаптировать к каждому конкретному проекту.

Работа по сбору информации и идентификации рисков помогает обнаружить большинство опасностей, но, как правило, через некоторое время появляются новые. Соответственно, важной частью организации деятельности является создание специальной муниципальной программы по контролю и идентификации новых рисков.

Представленная информация наглядно демонстрирует, что, во-первых, предложенный метод качественного анализа рисков дает возможность руководству муниципального образования провести более тщательную, многоступенчатую оценку рисков инвестиционных проектов, а во-вторых, использование альтернативных подходов к оценке риска позволяет получить наилучший результат развития территории в целом. ■

Источники

1. Renn O. Three decades of risk research: accomplishments and new challenges // Journal of Risk Research. 1998. No. 1.
2. Risk Assessment and Management Handbook for Environmental, Health, and Safety Professionals. N.Y.: McGraw-Hill, 1996.
3. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск-анализ в экономике. М.: Экономика, 2010.

References

1. Renn O. Three decades of risk research: accomplishments and new challenges // Journal of Risk Research. 1998. No. 1.
2. Risk Assessment and Management Handbook for Environmental, Health, and Safety Professionals. N.Y.: McGraw-Hill, 1996.
3. Tikhomirov N.P., Tikhomirova T.M. Risk-analysis in economics. Moscow: Ekonomika, 2010.



▶ АЛЕКСАНДРОВ Владимир Николаевич
Аспирант кафедры менеджмента

Московский гуманитарный университет
111395, РФ, г. Москва,
ул. Юности, д. 5/1
Тел.: (495) 627-95-12
E-mail: vladimir.aleksandrov.mo@mail.ru,
vna@so-ups.ru

Ключевые слова

ГОСКОМПАНИИ
ИННОВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА
ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы инновационного развития госкомпаний электроэнергетической отрасли России на основе анализа инновационных программ и инновационной стратегии четырех крупных компаний данной отрасли. Определены требования, предъявляемые государством в связи с формированием инновационных программ. Исследованы основные производственные цели рассматриваемых компаний, а также цели создания инновационных программ и перспективы их выполнения.

Управление инновационными процессами в госкомпаниях электроэнергетической отрасли России

И нновационные программы российских электроэнергетических госкомпаний рождались долго. Ставя во главу угла производственные цели своих предприятий, их руководители считали, что электроэнергетические компании инновационны по своей сути и поэтому их текущие инвестиционные программы, сформированные в соответствии с технологическими требованиями и выполняемыми задачами, автоматически несут в себе «инновационную составляющую». Чем более крупной была компания, тем более снисходительно и без энтузиазма реагировала на очередную «блажь» руководства страны. В результате к 1 декабря 2010 г. не все запланированные 55 госкомпаний представили свои предложения Правительству РФ. Только к середине 2011 г. в 47 госкомпаниях разных отраслей, в том числе электроэнергетической, появились названные программы. По распоряжению Правительства инновационные программы госкомпаний должны были интегрироваться в соответствующие бизнес-стратегии развития и обеспечить:

- уменьшение себестоимости (более 10%) выпускаемой продукции (услуг) без ухудшения основных пользовательских характеристик и снижения экологичности;
- экономию энергетических ресурсов в процессе производства (не менее 5% ежегодно) до достижения среднеотраслевых значений, характерных для зарубежных компаний;
- улучшение потребительских свойств производимой продукции, повышение качества и снижение эксплуатационных расходов, повышение энергоэффективности, уменьшение числа отказов и аварий при эксплуатации, увеличение гарантийного срока эксплуатации, повышение степени утилизации продукции;
- повышение производительности труда (не менее 5% ежегодно) до достижения среднеотраслевых значений, характерных для зарубежных компаний;
- повышение экологичности процесса производства и утилизации отходов производства [1].

То есть, по сути, именно ежегодное выполнение приведенных выше параметров должно являться индикатором успешности выполнения инновационных программ. Кроме того, выбор инновационных мероприятий должен быть обусловлен именно их потенциальной возможностью обеспечить достижение компаниями приведенных экономических критериев.

В данной статье приводится краткий анализ программ инновационного развития (ПИР) некоторых ключевых госкомпаний электроэнергетической отрасли России: двух монополий – ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «СО ЕЭС», а также двух вертикально-интегрированных компаний – ОАО «РусГидро» и ОАО «РАО ЭС Востока». Соответствующий анализ должен позволить сделать практические выводы о степени успешности управления инновационными процессами названных организаций. Государство в этих организациях является или единственным (как в ОАО «СО ЕЭС»), или основным (от 50 до 80% в трех оставшихся) акционером.

ОАО «ФСК ЕЭС» (Федеральная сетевая компания) оказывает услуги по передаче электроэнергии по единой национальной электрической сети (ЕНЭС). Монополия является одной из крупнейших энергокомпаний по рыночной капитализации. Объекты компании находятся в 73 регионах РФ.

Основная цель Программы инновационного развития ОАО «ФСК ЕЭС» – повышение надежности, качества и экономичности энергоснабжения потребителей путем модернизации электрических сетей ЕЭС России на базе инновационных технологий с превращением их в активно-адаптивное (интеллектуальное) ядро технологической инфраструктуры энергетики. Создание активно-адаптивной (интеллектуальной) сети позволит обеспечить выгодное потребителям регулирование нагрузок сети, адаптивную реакцию генерации и сетей в режиме реального времени на различные виды отклонений, а также прогнозирование и предупреждение возникновения ава-

Electric Power Industry in Russia: Managing Innovation Processes in State-Owned Companies

рийных участков и критических ситуаций [2].

В соответствии со Стратегией инновационного развития РФ на период до 2020 г. одним из ключевых инструментов координации взаимодействия государства, науки, бизнес-структур и потребителей является механизм создания и функционирования технологических платформ [3]. ОАО «ФСК ЕЭС» является активным участником и одним из инициаторов создания технологической платформы «Интеллектуальная энергетическая система России».

В ОАО «ФСК ЕЭС» реализованы ключевые организационные решения, позволяющие осуществлять инновационное развитие компании. Закреплена ответственность заместителя Председателя Правления ОАО «ФСК ЕЭС» за вопросы инновационного развития. В исполнительном аппарате управления компании в 2010 г. сформирован департамент технологического развития и инноваций (фактическая численность на январь 2011 г. – 26 человек). Дочернее общество – ОАО «НТЦ электроэнергетики» (579 человек) – определено в качестве ядра научно-технического развития ФСК ЕЭС. Для управления инновационной, технической и эксплуатационной политикой, координации работ по разработке и организации внедрения новой техники и технологий в проекты нового строительства, реконструкции и технического перевооружения, направленные на повышение надежности и эффективного функционирования электросетевого комплекса ЕНЭС и снижения издержек его эксплуатации, создан координационный научно-технический совет ОАО «ФСК ЕЭС» в составе 36 человек. Возглавляет координационный научно-технический совет Председатель Правления ОАО «ФСК ЕЭС».

ОАО «СО ЕЭС» («Системный оператор Единой энергетической системы») – специализированная организация, единолично осуществляющая централизованное оперативно-диспетчерское управление в Единой энергетической си-

стеме России. Помимо исполнительного аппарата компания имеет 66 филиалов ОДУ и РДУ по всей стране, а также дочернее общество ОАО НИИПТ [4].

Основная цель ПИР: инновационное развитие технологии централизованного диспетчерского управления электроэнергетическим режимом Единой энергетической системы России, развитие и совершенствование инструментов оперативно-диспетчерского управления.

В ПИР отмечается инновационное значение запуска рынка системных услуг. Запуск такого рынка в целом является инновационным процессом в российской электроэнергетике. Он обеспечивает возможность использования рыночных механизмов для обеспечения системной надежности и качества функционирования ЕЭС России, так как для предоставления системных услуг оборудование должно удовлетворять специальным требованиям. Таким образом, функционирование рынка системных услуг формирует импульс к модернизации генерирующего оборудования на электростанциях.

В программе отмечается, что полноценная оценка эффекта от реализации инновационной программы ОАО «СО ЕЭС» возможна только вместе с оценкой эффективности всей его производственно-технологической деятельности. То есть рекомендованные показатели оценки эффективности ПИР напрямую применимы к компании, если ее инновации оцениваются по эффектам, оказываемым на электроэнергетическую отрасль и народное хозяйство в целом. Таким образом, получается, что будущая оценка деятельности всей электроэнергетической отрасли будет соответствовать и оценке деятельности компании.

ОАО «СО ЕЭС» и ОАО «НИИПТ» принимают участие в технологической платформе «Интеллектуальная энергетическая система России».

Внутренняя нормативная база по вопросам организации инновационной деятельности ОАО «СО ЕЭС» состоит из: Концепции инновационного развития;

► **Vladimir N. ALEKSANDROV**
Postgraduate of Management Dept.

Moscow University for the Humanities
111395, RF, Moscow,
ul. Yunosti, 5/1
Phone: (495) 627-95-12
E-mail: vladimir.aleksandrov.mo@mail.ru,
vna@so-ups.ru

Key words

STATE-OWNED COMPANIES

INNOVATION PROGRAM

INNOVATION STRATEGY

ELECTRIC POWER INDUSTRY

Summary

The article considers the issues of innovative development of the state-owned companies of electric power industry of Russia on the basis of the analysis of innovative programs and innovative strategies of four major companies of this industry. In the paper the state requirements to the formation of innovative programs are specified. The main production targets of the examined companies, as well as the purposes of the creation of innovative programs and prospects of their implementation are explored.

Источники

1. Рекомендации по разработке программ инновационного развития компаний с государственным участием, утвержденные Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям 03.08.2010 // Экспертная сеть по вопросам государственного управления: <http://www.gosbook.ru/node/43371>
2. Программа инновационного развития ОАО «ФСК ЕЭС» до 2016 г. с перспективой до 2020 г. <http://www.fsk-ees.ru/>
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. // Российская газета. <http://www.rg.ru/2009/05/19/strategia-dok.html>
4. Годовой отчет ОАО «СО ЕЭС» за 2010 г. <http://www.so-ups.ru/>
5. Раздел «О Компании». <http://www.rushydro.ru/company>
6. Основные положения Программы инновационного развития ОАО «РусГидро» на 2011–2015 гг. с перспективой до 2021 г. http://www.rushydro.ru/company/energy_efficiency
7. Паспорт Программы Инновационного развития ОАО «РусГидро» на 2011–2015 гг. с перспективой до 2021 г. http://www.rushydro.ru/company/energy_efficiency
8. Программа инновационного развития ОАО «РАО ЭС Востока». http://www.rao-esv.ru/documents/PIR%20RAO%20ES%20Vostoka_.pdf
9. Global Innovation Index 2011. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>
10. IEEE Std 2030–2011 Guide for Smart Grid Interoperability of energy Technology and information Technology operation with the Electric Power system (EPS), End-Use Applications, and loads // Электронная библиотека www.ieeeexplore.ieee.org/

Программы инновационного развития; организационно-распорядительных документов, регламентирующих инновационную деятельность в ОАО «СО ЕЭС», принимаемых в развитие и во исполнение действующей ПИР.

К органам управления и должностным лицам ОАО «СО ЕЭС», организующим инновационную деятельность, относятся: Совет директоров; Правление; Председатель Правления; Директор по энергетическим рынкам и инновационному развитию; руководители функциональных направлений.

Группа «РусГидро» – один из крупнейших российских энергетических холдингов. ОАО «РусГидро» является лидером в производстве энергии на базе возобновляемых источников, развивающим генерацию на основе энергии водных потоков, морских приливов, ветра и геотермальной энергии. Компании принадлежат практически все крупные гидроэлектростанции страны. Кроме того, Холдинг «РусГидро» объединяет научно-исследовательские, проектно-исследовательские, инженеринговые организации, а также розничные энергосбытовые компании [5].

Приоритетными направлениями инновационного развития холдинга являются НИОКР, обеспечивающие повышение надежности и безопасности производственных процессов, а также их энергоэффективность и экологичность. Предметом инновационного интереса компании являются также следующие технологические области: новая генерация, материалы и технологии для генерации и для строительства, IT-проекты, корпоративные процессы.

Кроме того, еще в 2010 г. Правление холдинга утвердило Программу в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности ОАО «РусГидро» на 2010–2015 гг. Данная программа сформирована в целях исполнения Федерального закона от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Программа предусматривает проведение комплекса мероприятий, направленных на повышение эффективности работы энергооборудования, процессов ведения бизнеса в обществе и внедрение новых технологий.

В названном документе подчеркивается, что с точки зрения энергоэффективности производства ОАО «РусГидро» находится в уникальном положении:

наличие в составе установленной мощности исключительно гидроэлектростанций и других генерирующих объектов на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ) приводит к тому, что при производстве электроэнергии компания не потребляет невозобновляемых энергоресурсов. Таким образом, в силу особенности структуры генерации, уровень энергоэффективности компании высок.

Компания отмечает важность того, что прирост выработки электроэнергии на генерирующих объектах ОАО «РусГидро» оказывает положительный эффект на электроэнергетическую отрасль РФ в целом, так как позволяет снизить потребление ископаемых видов топлива за счет более широкого использования энергии воды и других возобновляемых источников.

ОАО «РусГидро» выступает соучредителем технологической платформы «Перспективные технологии возобновляемой энергетики» и участвует в формировании и функционировании еще четырех технологических платформ: «Малая распределенная энергетика», «Интеллектуальная энергетическая система России», «Новые полимерные композиционные материалы и технологии», «Освоение океана».

Как отмечается в «Основных положениях Программы инновационного развития ОАО «РусГидро» на 2011–2015 гг. с перспективой до 2021 г.» [6], лицом, отвечающим за инновационное развитие компании, является Заместитель Председателя Правления ОАО «РусГидро». Кроме того, взаимодействие со сторонними организациями, являющимися потенциальными партнерами в реализации ПИР, осуществляет Дирекция инновационного развития [7].

ОАО «РАО ЭС Востока» и его дочерние и зависимые общества представляют собой холдинг, оперирующий во всех регионах Дальневосточного федерального округа. Основным видом деятельности ОАО «РАО ЭС Востока» является управление энергетическими компаниями для эффективного и качественного удовлетворения спроса на электрическую и тепловую энергию в Дальневосточном федеральном округе и на сопредельных территориях. В 2011 г. государство передало 69,3% акций ОАО «РАО ЭС Востока» холдингу ОАО «РусГидро».

Компания одна из первых в отрасли разработала и опубликовала свою программу инновационного развития [8]. Приоритетами инновационного развития компании являются:

- создание научно-технического потенциала для опережающего развития холдинга через реализацию широкомасштабной программы модернизации и реконструкции энергетического комплекса на основе инновационных технологий;

- освоение новых технологий и инновации в управлении собственными силами с привлечением научного потенциала вузов, академических институтов, малых и средних инновационных предприятий.

В то же время холдинг не предполагает вести самостоятельно разработку и выпуск инновационных продуктов, так как область научных потребностей компании слишком широка и в полном объеме не может быть профинансирована.

РАО «ЭС Востока» участвует в создании и деятельности следующих технологических платформ: «Интеллектуальная энергетическая система России», «Экологически чистая тепловая энергетика высокой эффективности», «Малая распределенная энергетика», «Перспективные технологии возобновляемой энергетики».

В программах инновационного развития госкомпаний сравнивают свои ключевые параметры производственной деятельности с аналогичными параметрами зарубежных компаний соответствующих профилей. В этом отношении многие показатели деятельности компаний холдинга «РАО ЭС Востока» демонстрируют значительное отставание. Так, исследование ПИР данной компании показывает, что до начала выполнения программы удельные выбросы CO₂ в 3–15 раз превышали показатели конкурентов, процентная доля перерабатываемых отходов в 15–20 раз меньше соответствующей доли у конкурентов и т.д. Отрицательным моментом, выявленным

в результате анализа ПИР исследуемой компании, является то, что при запланированной величине улучшения приведенные показатели даже в 2020 г. будут выглядеть хуже, чем аналогичные показатели в сравниваемых зарубежных компаниях в 2010 г. Притом что зарубежные компании к 2020 г. с большой долей вероятности еще улучшат свои производственно-экологические характеристики.

Система управления инновационной деятельностью холдинга построена таким образом, что ее координацией занимается департамент инноваций и трансферта технологий, который осуществляет горизонтальное и вертикальное взаимодействие между руководством, подразделениями, филиалами, ДЗО холдинга и другими заинтересованными субъектами инновационного процесса.

Программами инновационного развития, помимо технологической модернизации основной деятельности госкомпаний и совершенствования систем управления, предусмотрены также активное сотрудничество с предприятиями малого и среднего бизнеса (МСБ) в проведении НИОКР. Большая роль в инновационной стратегии отведена сотрудничеству и обмену опытом с зарубежными компаниями аналогичных профилей, реализации программ поддержки патентной деятельности и программ сотрудничества с вузами в части подготовки студентов по специализированным программам соответствующих госкомпаний и другим мероприятиям. Результативность реализации ПИР во всех госкомпаниях измеряется с помощью индикаторов – системы ключевых показателей эффективности (key performance indicators – KPI). Перечень KPI сформирован с учетом рекомендаций Минэко-

References

1. Recommendations for establishing innovative development programs of state-owned companies, approved by the Government Commission on High Technologies and Innovations on August 3, 2010. <http://www.gosbook.ru/node/43371>
2. The program of innovative development of OAO "Federal Grid Company of Unified Energy System" up to 2016 with an outlook until 2020. <http://www.fsk-ees.ru/>
3. The concept of long-term social-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020 // Rossiyskaya gazeta. <http://www.rg.ru/2009/05/19/strategia-dok.html>
4. Annual report 2010 of OAO "System Operator of Unified Energy System". <http://www.so-ups.ru/>
5. Official website of OAO "RusGidro". <http://www.rushydro.ru/company>
6. The main provisions of the Innovation Development Program of OAO "RusGidro" for 2011–2015 with an outlook until 2021. http://www.rushydro.ru/company/energy_efficiency
7. Passport of the Innovation Development Program of OAO "RusGidro" for 2011–2015 with an outlook until 2021. http://www.rushydro.ru/company/energy_efficiency
8. Innovation Development Program of OAO "RAO Energy System of East". http://www.rao-esv.ru/documents/PIR%20RAO%20ES%20Vostoka_.pdf
9. Global Innovation Index 2011. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>
10. IEEE Std 2030–2011 Guide for Smart Grid Interoperability of energy Technology and information Technology operation with the Electric Power system (EPS), End-Use Applications, and loads. www.ieeeexplore.ieee.org/

Некоторые параметры ПИР госкомпаний электроэнергетической отрасли

Госкомпания	Характер ПИР	Ежегодное 10%-ное уменьшение себестоимости выпускаемой продукции	Ежегодная 5%-ная экономия энергетических ресурсов	Ежегодное 5%-ное увеличение производительности труда
ОАО «ФСК ЕЭС»	Целевая модель «умная энергетика»	– Предусмотрено меньшее значение	– Предусмотрено меньшее значение	+ Предусмотрено
ОАО «СО ЕЭС»	Целевой некоммерческий	– В соответствии с отраслевыми показателями	– В соответствии с отраслевыми показателями	– В соответствии с отраслевыми показателями
ОАО «РусГидро»	Предусмотрен рост капитализации	– Предусмотрено меньшее значение	– Предусмотрено меньшее значение	– Предусмотрено меньшее значение
ОАО «РАО ЭС Востока»	Модель догоняющего развития	– Предусмотрено меньшее значение	– Предусмотрено меньшее значение	– Предусмотрено меньшее значение

номразвития России от 1 февраля 2011 г., изложенных в Методических материалах по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий.

Завершая статью, можно отметить, что в ней коротко были рассмотрены инновационные программы, цели и стратегии инновационного развития четырех госкомпаний электроэнергетической отрасли в контексте оценки потенциальной успешности их выполнения. В таблице приведены результаты сравнительного анализа некоторых параметров инновационного развития данных компаний.

Финансирование инновационных программ осуществляется исследуемыми госкомпаниями преимущественно из собственных средств. Доля выручки, идущая на финансирование ПИР (включая расходы на НИОКР), в рассматриваемых организациях составляет от 2 до 3,8% на период с 2011 до 2016 гг. и на перспективу до 2020 г. В целом такой объем фи-

нансирования является необходимым и достаточным показателем для поддержания инновационного развития на хорошем и удовлетворительном уровне. В действительности достаточный уровень финансирования не может гарантировать успешную реализацию стратегии инновационного развития любой компании, тем более что руководство предприятий научилось успешно «осваивать» любые бюджеты.

Логика стабильного развития бизнеса и предстоящий опыт практической реализации инновационных программ исследуемых госкомпаний со всей очевидностью и неизбежностью приведут к достаточно простым и очевидным выводам: не только технологическая успешность, но и не в последнюю очередь высокоразвитая инновационная культура должны стать залогом успеха инновационных стратегий. Инновационная культура предполагает в первую очередь желанность проведения реальных инновационных изменений и творческий подход к реализации ин-

новационных программ. Кроме того, в любых инновационно успешных компаниях должна быть выстроена грамотная стратегия управления инновациями, включающая классические инструменты инновационного менеджмента и реализующую их команду профессионалов. Вместо этого в ПИР большинства госкомпаний можно прочесть об успешной формальной интегрированности инновационных программ в бизнес-стратегии исследуемых компаний, реальное же положение дел почти в каждой компании не так успешно.

В случае начала сворачивания инновационной деятельности перед госкомпаниями встанет задача как можно менее болезненного торможения начавшегося сотрудничества с инновационными контрагентами. Более подробное рассмотрение обозначенных вопросов требует отдельной статьи, и самое главное, дополнительных официальных материалов по итогам выполнения инновационных программ хотя бы за одно-двухгодичный период. ■

Управленец

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (УРГЭУ – СИНХ)

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Управленец»

Общие положения

• Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Представляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

• Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальных вопросов.

• В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Возможна публикация статей аспирантов и соискателей без соавторства с доктором или кандидатом наук.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

- 1) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
- 2) ключевые слова на русском и английском языках;
- 3) аннотация на русском и английском языках;
- 4) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
- 5) фотографии всех авторов хорошего качества и отдельным файлом с расширением *.jpeg;
- 6) электронный вариант статьи.

* Информация об авторе должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

- Максимальный объем статьи – не более 15 страниц формата А4 с полями по 2 см.
- Текст должен быть набран через полтора интервала, 14 кегль, гарнитура – Times New Roman.
- Все страницы статьи следует пронумеровать.
- Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.
- Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте.
- Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

Требования к электронной версии

Файлы передаются на компакт-диске (дискете) либо пересылаются по электронной почте. В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) сведения об авторах на русском языке;
- 2) ключевые слова на русском языке (5–10 слов);
- 3) аннотацию на русском языке (не более 500 знаков);
- 4) название статьи на русском языке;
- 5) текст статьи;
- 6) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий

в указанном порядке:

- 1) перевод сведений об авторах на английский язык;
- 2) перевод названия статьи на английский язык;
- 3) перевод ключевых слов на английский язык;
- 4) перевод аннотации на английский язык;
- 5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов

Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

• Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.

• Плата за публикацию статей аспирантов не взимается. Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

• Одновременно со статьей в редакцию предоставляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» (science.usue.ru).

Прием статей

Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366

Баусова Юлия Сергеевна

Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: bausova@usue.ru



**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

ВКЛЮЧЕН В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU**

