



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**
International Institute of Economics and Law

Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

Russia and the World Community in the context of Post-crisis Development

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 2

Москва 2011





**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**
International Institute of Economics and Law

**Россия и мировое сообщество
в контексте посткризисного развития**

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community
in the context of Post-crisis Development**

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 2

Москва
Издательство МИЭП
2011

ББК 67.404.3
Р59
УДК 377.44(082)

Редакционная коллегия: *Ф.Л. Шаров* (председатель), *А.В. Косевич*,
М.В. Гладкова, *Б.Г. Дякин*, *В.В. Лазарев*

Р59 Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2011 г.) : В 5 ч. Ч. 2 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2011. – 220 с.

Сборник содержит статьи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов по широкому спектру экономических и правовых проблем на национальном и международном уровне, актуализированных влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК 377.44(082)
ББК 67.404.3

ISBN 978-5-8461-0176-2 (ч. 2)
ISBN 978-5-8461-0175-3

© МИЭП, 2011

Дякин Б.Г.	Россия: энергетическая глобализация – международный нефтегазовый бизнес – энергетическая безопасность	5
Екшембеев Р.Р.	Реструктуризация как инструмент повышения конкурентоспособности организации	13
Екшикеев Т.К.	Классификации конкурентных стратегий высших учебных заведений	18
Елкин С.Е.	Совершенствование методов организационных трансформаций при переходе к инновационной модели развития.....	25
Епифанова Н.Ш.	Экономическая синергетика как новая парадигма нелинейной картины мира.....	31
Жукова О.Г.	Социально-политическое развитие общества: ретроспектива (1941–1945 гг.) и перспективы.....	37
Журавлев П.В., Иванов Е.Н.	Скрытые угрозы для национальной безопасности от теневой экономики (опыт зарубежных стран)...	44
Журдан Г.И.	Антикризисные меры российских компаний в условиях мирового экономического кризиса.....	50
Забабура О.В., Кошкина Е.Н.	Рациональная организация учебного процесса в вузе на основе новых информационных технологий	53
Земцова Е.М.	Адаптация студентов как один из элементов подготовки конкурентоспособных специалистов...	58
Ивашова С.И.	Привлечение инвестиций в комплексную застройку как основа развития современного города.....	64
Изосимов С.В., Сорокина О.Н.	Обстоятельства, способствующие совершению преступлений служащими частных охранных и детективных структур, и меры по их профилактике.....	70
Калабанов А.Н.	Формирование общегражданской идентичности: цели, задачи, проблемы, решения.....	77
Кибиткин А.И., Реус Н.И.	Социо-эколого-экономическая система – система устойчивого развития цивилизации.....	83
Кожина В.О.	Развитие малого и среднего бизнеса в России в посткризисный период.....	90
Коканов Б.А.	Понятие и сущность инновации и инновационной деятельности.....	95
Корнеев М.Ю.	Оценка уровня квалификации как фактора социальной мобильности рекламистов в России...	101

Корчагина Т.В.	К вопросу об адекватной оценке воздействия угледобывающей промышленности на окружающую природную среду.....	104
Косевич А.В.	Новые тенденции и перспективы развития экспорта образовательных услуг в сфере высшего образования.....	111
Костина А.В.	Государственная политика и реформирование государственной службы в России.....	118
Кохан А.Н.	Проблемы и перспективы социально-экономического развития Калининградской области как приграничной территории.....	122
Красильникова С.Н.	Приоритетные направления региональной политики в посткризисный период (на примере Кемеровской области).....	136
Кролин А.А., Гавриленко Н.И.	Центры коллективного пользования энергоэффективным оборудованием и их роль в распространении энергосберегающих инноваций..	141
Кружкова Л.П.	Формальные и неформальные институты защиты от недобросовестной конкуренции.....	147
Кузина Н.А., Калямина Л.А.	Основные проблемы государственного и муниципального управления в Российской Федерации и возможные пути их решения.....	151
Кузнецова Е.В.	Проблема взаимодействия языка и культуры на этапе глобализации.....	157
Кузнецова Т.И.	Финансовый рынок как регулятор экономики.....	161
Кузовкин Д.В.	Институциональная природа конституционного принципа единства экономического пространства...	165
Куличева О.А., Виноградова С.С.	Оценка состояния и перспектив развития мировой судостроительной промышленности.....	171
Куличева О.А.	Система государственной поддержки малого предпринимательства в России: проблемы и направления развития.....	177
Кусков И.И.	Методический подход к выбору антикоррупционных мероприятий при различных исходных данных.....	183
Кустов Е.Ф., Дли М.И., Кузавко А.С.	Применение матричного метода при выборе приоритетных отраслей для стратегического инвестирования.....	192
Кучин О.С.	Использование результатов оперативно-розыскной деятельности в доказывании подготовки и совершения преступлений в сфере незаконного оборота ценностей.....	200
Кучина Я.О.	Квалифицированная юридическая помощь как правовая дефиниция.....	208

Б.Г. Дякин

Экономическая глобализация представляет собой процесс, распространяющий свое действие на все сферы и области экономики, хозяйственной жизни, бизнес-деятельности и все формы их проявления. Прежде всего прямому воздействию экономической глобализации подвергается сфера международных экономических отношений, включая бизнес-отношения между компаниями-резидентами и компаниями-нерезидентами, профиль которых – нефтегазовый сектор топливно-энергетического комплекса (ТЭК) всех заинтересованных стран.

Энергетическая глобализация охватывает все отрасли добывающей и перерабатывающей промышленности, которые связаны с производством нефти, природного газа, угля, электроэнергии и тепловой энергии, а также нефтепродуктов, продукции газо- и нефтехимии, сжиженного природного газа. Все эти отрасли в той или иной степени взаимодействуют, оказывая влияние на развитие международного бизнеса. Особенно заметна взаимосвязь между компаниями разных стран, специализирующимися на нефти и естественном газе. Энергетическая глобализация обуславливает расширение, углубление и совершенствование международного нефтегазового бизнеса.

Степень участия национальных и международных компаний в развитии международного нефтяного и газового бизнеса во многом определяется соотношением между разведанными запасами этих углеводородов и объемами их добычи. Так, коэффициент «запасы/добыча» для российских компаний имеет следующие значения: «Газпром» обеспечен углеводородным сырьем на 89 лет (при современных темпах его добычи), «ТНК-ВР» – на 65, «Роснефть» – 55, «Лукойл» – 53, «Татнефть» – 36, «Газпромнефть» – на 35 лет и т.д.

Что же касается международного распределения мировых запасов углеводородов, то за последние 50 лет в этой сфере произошли кардинальные изменения. Если в 60-х гг. прошлого столетия западные компании контролировали 85% всех мировых нефтегазовых месторождений, то к началу 2011 г. – лишь 15%. Существенные сдвиги в пользу стран с развивающейся экономикой были связаны главным образом с национализацией природных ресурсов, находящихся на их территории.

Главным направлением энергетической глобализации в настоящее время стал глобальный нефтегазовый бизнес. Именно эта форма международного бизнеса является основным проводником воздействия энергетической глобализации на все другие его формы – бизнес за рубежом в нефтегазовой сфере, иностранный нефтегазовый бизнес, совместное предприни-

мательство в нефтегазовой сфере, трансконтинентальный и транснациональный нефтегазовый бизнес.

В этом контексте важными представляются следующие виды бизнес-деятельности: разработка и реализация глобальных газовых и нефтяных бизнес-проектов, бизнес-поведение глобальных нефтегазовых компаний («глобальная компания» – официальный статус ООН), организация движения глобальных нефтегазовых активов (консолидация, отпочкование, модернизация и др.) и прежде всего – их международное перемещение в виде природных активов (сырой нефти и природного газа).

Существенными мотивами к участию нефтегазовых компаний в международном бизнесе служат: доступ к зарубежным природным нефтегазовым активам (нефти и газу) и произведенным нефтегазовым активам (нефтепродуктам, сжиженному природному газу); включение в нефтегазовые (газовые, нефтяные) международные бизнес-проекты; участие в организации обменов и разменов активами, международного перемещения в форме торговых потоков нефтегазовых активов – как природных, так и произведенных.

Особый интерес представляет реализация международных нефтегазовых мегапроектов, поскольку они дают наибольший прирост добычи углеводородов, а их участниками выступают крупнейшие международные компании. Это сравнительно новое явление в международном нефтегазовом бизнесе, которое требует некоторых пояснений.

Среди наиболее крупных нефтегазовых компаний можно выделить мейджоров («главные» компании) национального и мирового уровня. При определении мировых мейджоров можно ориентироваться на следующие критерии: объем собственных доказанных запасов достаточен для 60 лет деятельности (при современных темпах добычи); объем производства углеводородов (нефти и газа) не менее 100 млн т в нефтяном эквиваленте; капитализация не менее 100 млрд долл.; включение в ежегодный рейтинг бизнес-лидеров мира *Global 2000* по версии журнала *Forbes* в течение не менее 5 лет подряд; участие, как правило, в 8–10 нефтегазовых бизнес-проектах, в том числе в 2–3 мегапроектах. В 2011 г. в этом рейтинге «Газпром» занял 15-е место, «Лукойл» – 71-е, «Роснефть» – 77-е, «Сургутнефтегаз» – 203-е.

Для отнесения компании к числу мейджоров национального уровня она должна удовлетворять следующим требованиям: собственные объемы доказанных запасов – не менее чем на 30 лет использования; объем добычи углеводородов – не менее 80 млн т в нефтяном эквиваленте; капитализация не менее 60 млрд долл.; участие в 3–4 бизнес-проектах, в том числе хотя бы в одном мегапроекте; включение в течение 2–3 лет подряд в рейтинг *PFC 50* (см. таблицу).

Ежегодный рейтинг нефтегазовых компаний PFC 50*

<i>Место в 2010 г.</i>	<i>Место в 2009 г.</i>	<i>Компания</i>	<i>Капитализа- ция, млрд долл.</i>	<i>Изменение стоимости, %</i>	<i>Страна</i>
1	2	Exxon Mobil	368,7	7	США
2	1	PetroChina	303,3	–16	Китай
3	4	PetroBras	228,9	–23	Бразилия
4	5	Royal Dutch Shell	207,9	9	Нидерланды
5	8	Chevron	183,6	19	США
6	10	Газпром	149,4	4	Россия
7	6	BP	136,4	–25	Великобритания
8	9	Total	124,5	–18	Франция
10	19	CNOOC	106	51	Китай (Гонконг)
18	13	Роснефть	76,2	–15	Россия
26	26	Лукойл	48,5	1	Россия
28	36	ТНК-BP	40,8	58	Россия
31	32	Сургутнефтегаз	37,7	18	Россия
39	–	НОВАТЭК	33,3	94	Россия

Примечание. *PFC Energy – крупная консалтинговая компания в сфере ТЭК. Ежегодно публикует рейтинги 50 крупнейших по рыночной капитализации энергетических компаний (настоящая выборка произведена автором статьи).

Как видно из таблицы, «Газпром», занимавший до кризиса 3-ю строчку в рейтинге, в 2010 г. занял 6-е место с ростом стоимости в 4%. НК «Роснефть» в 2010 г. потеряла 15% рыночной стоимости, НК «Лукойл» добавила 1%, НК ТНК-BP – 58%, а ОАО «НОВАТЭК» – 94%. При этом британская BP в 2010 г. потеряла 25%, бразильская PetroBras – 23%, французская Total – 18%, а китайская PetroChina – 16%. Объем суммарной капитализации компаний, вошедших в рейтинг, существенно изменился по сравнению с 2009 г. и составил около 3,9 трлн долл. – на 27% ниже, чем в докризисном 2008 г.

Следует отметить, что российские газовые и нефтяные компании оказались в 2010 г. недооцененными на фондовом рынке, за четыре месяца 2011 г. их капитализация значительно возросла. Так, стоимость «Газпрома» в начале мая 2011 г. превысила 200 млрд долл., «Роснефти» – 95 млрд, «Лукойла» – 60 млрд, а компании «НОВАТЭК» – 44 млрд долл. Примечательно, что совокупная рыночная капитализация нефтегазовых компаний стран БРИКС в 2010 г. превысила 1300 млрд долл. и составила около 1/3 суммарной капитализации нефтегазовых гигантов всего мира.

Российская Федерация является великой энергетической державой. В пользу этого утверждения можно привести целый ряд аргументов. Россия обладает большими запасами нефти, природного газа и конденсата. Объемы ресурсов этих энергоносителей впечатляющи, страна занимает ведущие позиции не только по запасам, но и по совокупному объему добычи нефти и газа и их экспорта. Кроме того, она поставляет нефть, газ и конденсат в 38–40 стран (включая ряд стран ЕС), имеющих острый дефицит углеводородов.

Компании создают совместные предприятия, стратегические альянсы, глобальные партнерства и деловые союзы, осуществляют слияния и поглощения. Вся эта международная бизнес-деятельность способствует наращиванию запасов углеводородов (пропорционально доле участия компаний – например, участники совместного предприятия ставят на свой баланс природные активы), что содействует росту капитализации и обуславливает повышение объема прибыли.

Энергетическая глобализация стимулирует процессы международной интеграции в нефтегазовой сфере. Современная модель инвестиционно-инновационной нефтегазовой интеграции чрезвычайно привлекательна для всех ее субъектов. Появляется возможность совместно осваивать крупные месторождения, возводить дорогостоящие инфраструктурные объекты. Примером может служить проект «Северный поток»: в апреле 2011 г. в его рамках было завершено сооружение первой нитки газопровода в страны Западной Европы мощностью 27,5 млрд м³ газа в год. Другой пример – нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан», по которому нефть (новый российский сорт VSTO высокого качества) будет поставляться в Китай и Японию.

Данная модель нефтегазовой интеграции открывает новые возможности для российских профильных компаний: увеличение объемов привлекаемых прямых иностранных инвестиций, ускорение модернизации основных фондов, широкое использование новейших технологий (в том числе бизнес-технологий) и оборудования в целях увеличения извлекаемого исходного сырья и более качественной его переработки, использование преимуществ зарубежного сервисного обслуживания. Более активная интеграция профильных компаний в международный нефтегазовый бизнес содействует укреплению как глобальной энергетической безопасности, так и безопасности отдельных стран.

В начале 2011 г. около 60 государств вели добычу углеводородов на шельфе мирового океана, к этому времени было открыто около 1200 морских месторождений и добыто 1600 млн т нефти (более 42% мировой добычи) и 940 млрд м³ газа (около 34% мировой добычи). Потенциальные ресурсы нефти и газа в акватории мирового океана оцениваются в 2 трлн т условного топлива, что существенно превышает их запасы на суше. Что касается освоения шельфа морей Арктики, то добыча нефти ведется США

на Аляске и Норвегией в Северном, Норвежском и Баренцевом морях. В морях Северного Ледовитого океана запасы нефти оцениваются в 20 млрд т, природного газа – более чем в 40 млрд м³.

Россия начала освоение морей Арктики на о. Колгуев в 1982 г. и на Мурманском месторождении в Баренцевом море в 1983 г. По состоянию на 2009 г. запасы нефти на российском шельфе Арктики оценивались в 1,2 млрд т, газа – в 10,54 млрд м³, хотя разведкой пока охвачено менее 5% арктических акваторий. Ожидается, что к 2020 г. в России каждую пятую тонну нефти будут добывать на новых шельфовых месторождениях. В конце апреля 2011 г. было подписано соглашение между НК «Роснефть» и НК «Лукойл» о сотрудничестве в области совместной геологоразведки на шельфовых участках «Роснефти» и о разработке уже открытых месторождений. В настоящее время «Роснефть» владеет 16 шельфовыми месторождениями – в Азовском, Каспийском и Черном морях, а также в Арктике.

Международный нефтегазовый бизнес является связующим звеном между глобализацией в энергетической сфере и глобальной энергетической безопасностью. В составе энергетической безопасности в современных условиях следует различать глобальную, региональную, коллективную (например, стран ЕС) и суверенную энергетическую безопасность.

Достижение и стабильное обеспечение глобальной энергетической безопасности – основная задача мирового сообщества, международных специализированных организаций и всех субъектов международного нефтегазового бизнеса. Заметим, что обеспечение глобальной энергетической безопасности означает, что режим стабильной энергетической безопасности распространяется на все другие ее виды.

Региональная энергетическая безопасность относится к отдельным регионам планеты – Европе, Азии, Азиатско-Тихоокеанскому региону, Южной Америке и др. Если страны конкретного региона удовлетворяют свои потребности в нефти и газе на 75–80% за счет собственных (национальных) и региональных ресурсов, можно считать, что региональная зависимость от внешних поставок составляет соответственно 20–25%. Из всех регионов мира к таким параметрам ближе всех подошли Европа и Северная Америка, другие в большей степени зависят от мирового рынка, поэтому для данных регионов возрастает роль международного нефтегазового бизнеса. Иными словами, национальным профильным компаниям соответствующих стран необходимо активизировать свое участие в международных бизнес-проектах за пределами региона, что позволит существенно увеличить приток жидких и газообразных углеводородов.

Энергетическая безопасность группы стран носит коллективный характер и обычно относится к определенной интеграционной группировке. Например, страны ЕС за счет собственных энергоресурсов обеспечивают свои потребности только на 45–50%, еще на 25–30% – за счет поставок энергоносителей из европейских стран, не входящих в ЕС (прежде всего из

России). На этой основе формируется обоюдная заинтересованность в согласовании основных параметров энергетической политики в формате ЕС – Россия. Это выгодно обеим сторонам, поскольку для европейцев повышается надежность поставок нефти и газа, а для России – устойчивость рынка сбыта. Взаимодействие может расширяться вплоть до создания совместного топливно-энергетического комплекса, частями которого станут ТЭК России и ТЭК ЕС.

Реализацию такой возможности, однако, ограничивают принципиальные установки наднациональных органов ЕС. Во-первых, согласно Третьему энергетическому пакету ЕС поставщики газа должны быть отстранены от его транспортировки и распределительных газовых сетей стран ЕС. Это противоречит интересам «Газпрома», так как не позволяет ему напрямую работать с конечными потребителями и получать дополнительную прибыль. Во-вторых, страны ЕС диверсифицируют источники поставок газа за счет привлечения на европейский рынок газа новых конкурентов. Так произошло в 2009 г. и отчасти в 2010 г., когда определенную долю на этом рынке получил сжиженный природный газ из Катара. В ответ «Газпром» намерен предпринять поиск новых направлений экспорта, в том числе в страны Азии, испытывающие дефицит углеводородов. Это сократит возможности свободного маневра на европейском рынке (потребность в котором возникла, например, суровой зимой 2010 г., когда странам ЕС пришлось закупать газ в больших объемах, чем предполагалось ранее).

Суверенная энергетическая безопасность – проблема национального уровня. Во многих странах собственных углеводородов мало или нет вообще, и их энергетика по разным причинам периодически оказывается в критическом положении. Это может быть связано с неритмичностью внешних поставок энергоносителей, утратой суверенитета над природными ресурсами, опасностями для путей транспортировки нефти и (или) газа, нанесением ущерба окружающей среде, техногенными катастрофами («Фукусима-1» в Японии), военными действиями (Ливия) и т.д. Поэтому по мере усиления глобализации возрастает значение координации в области энергетической политики, важность безопасности и ритмичности поставок энергоресурсов.

Эти и другие причины делают все более актуальным усиление координации между странами в области энергетической политики. Ее согласование основывается на понимании того, что надежность, безопасность и ритмичность поставок углеводородов обеспечивается только активным участием страны с дефицитом углеводородов и ее компаний в международном нефтегазовом бизнесе в качестве инвесторов, инноваторов и потребителей.

Отечественные профильные компании – активные участники разработки и осуществления международных нефтегазовых бизнес-проектов как на территории России, так и за ее пределами. Многие мировые мейджоры

являются партнерами российских компаний в этой бизнес-деятельности. Свою энергетическую безопасность Россия обеспечивает благодаря взвешенной энергетической политике, которая строится на понимании реального соотношения преимуществ и угроз энергетической глобализации, на учете новых условий и требований к активной защите суверенной энергетической безопасности страны. Осуществление многофакторной (и многовекторной) модели обеспечения энергетической безопасности в России осложняется одновременным действием разнонаправленных факторов с неодинаковой интенсивностью. И тем не менее предполагаемые результаты «сложения» сил прогнозируются и отслеживаются систематически.

Конечно, существенную помощь здесь оказывает наличие мощной ресурсной базы. Ни одна страна в мире не имеет столь разветвленной и диверсифицированной природной кладовой, запасы которой огромны и размещены достаточно равномерно с позиции организации эффективных экспортных поставок. Постоянно увеличивается число новых месторождений нефти и природного газа, в частности за счет шельфа российских морей в Арктике. Россия располагает разветвленной сетью транспортной инфраструктуры, включая многочисленные магистральные трубопроводы. Значительная часть добываемого сырья перерабатывается на заводах и комбинатах страны, а уровень развития нефтяной и газовой промышленности в целом удовлетворяет потребности народного хозяйства в продукции этих отраслей.

В 2010 г. был принят документ «Энергостратегия России до 2030 года», в котором определены перспективные направления развития нефтегазового сектора России. Основная его функция состоит в полном удовлетворении растущих потребностей народного хозяйства страны в углеводородах, а также в их экспорте. Предполагается, что производство газа к 2030 г. возрастет на 33–42% по сравнению с 2008 г., а доля независимых производителей в общем объеме его добычи увеличится с 17 до 27%. Экспорт газа на Восток возрастет с нуля до 19–20%, доля сжиженного природного газа в общем объеме экспорта газа достигнет 14–15%. Добыча нефти увеличится на 9,7%, ее переработка – на 16–31%. Экспорт нефти в страны Азиатско-Тихоокеанского региона существенно возрастет – с 8 до 22–25%.

С начала XXI в. Россия занимает первое место в мире по суммарному производству нефти и газа и по совокупному объему их экспорта и является единственной страной в мире, которая в течение многих лет подтверждает свое мировое лидерство. Активное участие России в международном нефтегазовом бизнесе укрепляет глобальную и суверенную энергетическую безопасность. Таким образом, вышеприведенные данные убеждают, что Российская Федерация в длительной перспективе останется одним из гарантов глобальной энергетической безопасности.

ОАО «Газпром» – доминирующая компания на российском рынке природного газа, осуществляющая 85% всех поставок газа в стране и 100%

– на внешний рынок. Вместе с тем в настоящее время отсутствует согласованная научно обоснованная политика в отношении реформирования нефтегазовой отрасли, которая учитывала бы интересы независимых производителей газа (среди них две крупные компании – «НОВАТЭК» и «Итера», а также несколько сотен мелких), нефтяных компаний и операторов соглашений о разделе продукции в бизнес-проектах на о. Сахалин. Хотя газовый рынок России кажется конкурентным, фактически ведущий концерн устанавливает на нем монопольно высокие цены. Это создает серьезные проблемы и для самого «Газпрома». В международном газовом бизнесе компания отказалась от учета европейских спотовых (биржевых) цен и настойчиво навязывает своим партнерам контрактные цены, основанные на котировках нефтепродуктов (газойля и топочного мазута). По состоянию на март 2011 г. спотовые цены составляли 310 долл. за 1000 м³, а контрактные цены «Газпрома» – 369 долл. Таким образом, монополист пытается ввести принцип равнодоходности на внешний и внутренний секторы своего бизнеса.

Покупатели российского газа в 28 странах Европы крайне недовольны такой ценовой политикой, поскольку разница почти в 60 долл. очень существенна. Эта цена намного выше, чем цена сжиженного природного газа, поставляемого конкурентами «Газпрома». Кроме того, принцип равнодоходных цен повышает внутреннюю цену 1000 м³ газа в России почти в 3 раза – до 190–200 долл. Это значительно подрывает конкурентоспособность российской металлургической, химической и других отраслей промышленности.

ЕС ограничивает бизнес «Газпрома» и не собирается допускать корпорацию к внутренним газораспределительным сетям, а «Газпром», в свою очередь, прорабатывает новую тактику, основанную на приобретении электростанций в Западной Европе. В частности, на территории, прилегающей к линиям «Северного» и «Южного» потоков «Газпром» намерен покупать электростанции, потребляющие российский газ и, таким образом, получить доступ к электрогенерации – важному звену формирования добавленной стоимости.

За период 2005–2030 гг. спрос на газ во всем мире, по мнению экспертов *ExxonMobil*, возрастет на 60%, причем природный газ останется наиболее перспективным из всех традиционных видов топлива.

Гарантированное обеспечение суверенной энергетической безопасности, а тем более глобальной энергетической безопасности достигается, если систематически повышаются роль и значение международного нефтегазового бизнеса. Следует полагать, что мировое сообщество в ближайшие десятилетия будет стремиться как можно полнее использовать преимущества и выгоды этой формы бизнеса.

Р.Р. Екшембеев

Современное предприятие как целостный организм содержит следующие элементы:

- организационно-правовую структуру;
- имущественный комплекс;
- производственный комплекс;
- структурированный финансовый объект;
- социально-организационный комплекс.

В условиях переходной экономики неэффективность функционирования организации может порождаться как неотработанностью механизма государственного регулирования, так и низким уровнем менеджмента в самой организации. Понятие «реструктуризация» как процесс комплексного изменения методов и условий ее функционирования в соответствии с внешними условиями рынка и стратегией ее развития вошло в деловой обиход относительно недавно. Тем не менее и в эпоху административно-плановой экономики процессы реформирования, реорганизации, изменения методов функционирования как отдельных организаций, так и целых отраслей народного хозяйства использовались постоянно. В специальной литературе нет единого толкования данных терминов, но процессы изменений в организациях в порядке их усложнения рассматриваются в следующем порядке: реорганизация → реформирование → реструктуризация.

В узком смысле под *реорганизацией* понимается преобразование, переустройство организационной структуры и системы управления предприятием при сохранении его основных средств и производственного потенциала.

В российском законодательстве имеются указания на процессы и процедуры реорганизации. Так, согласно ГК РФ, реорганизацией называется перестройка (переустройство) юридического лица (лиц), которая означает прекращение его деятельности без ликвидации дел и имущества с последующей государственной регистрацией нового юридического лица.

Реорганизация предприятия проводится в следующих случаях:

- при признании его банкротом, а структуры его баланса неудовлетворительной (соответствующие процедуры включают санацию и внешнее управление имуществом должника);
- добровольно по инициативе руководства и/или собственника с целью повышения эффективности нормально работающего предприятия;
- принудительно по решению федеральных антимонопольных органов в случае, когда организация занимает доминирующее положение на рынке и совершила не менее двух нарушений антимонопольного законодательства.

Реорганизация юридического лица может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на это учредительными документами. Согласно ГК РФ, реорганизация может осуществляться путем слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования. Гражданским кодексом и Законом РФ «Об акционерных обществах» в случае реорганизации юридического лица предусмотрено обеспечение прав его кредиторов.

Необходимые этапы реорганизации – оформление передаточных актов и разделительных балансов. В этих документах должны содержаться положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами. Решение о реорганизации и конкретная программа мероприятий принимаются собственником предприятия (для государственных унитарных предприятий – уполномоченным органом исполнительной власти, для иных коммерческих организаций – общим собранием их участников или учредителей).

Реорганизация предприятия предполагает проведение комплекса мероприятий, причем условия и порядок выполнения некоторых из них определены действующим законодательством и иными нормативными правовыми актами. Остальные мероприятия носят индивидуальный характер, и необходимость их реализации определяется лицами, принимающими решение о реорганизации, с учетом особенностей функционирования предприятия, уровня развития и соответствия тех или иных компонентов менеджмента современным требованиям.

Под *реформированием* традиционно понимают изменение принципов работы предприятия, способствующее улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, росту производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов [2, с. 186].

На государственном уровне разработаны Концепция реформирования предприятий и иных коммерческих организаций и ряд методических документов, включая Типовую программу реформы предприятия. Под реформой предприятий в данном случае понимается, во-первых, уже перечисленные изменения (принципов работы и т.д.), а во-вторых, меры по государственной поддержке этих изменений.

К задачам реформирования предприятия относятся:

- защита прав участников (учредителей);
- четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и руководства предприятия, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

- создание системы хозяйственно-договорной деятельности, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств;
- создание эффективного механизма управления;
- использование рыночных механизмов привлечения финансовых ресурсов;
- повышение квалификации работников предприятия как один из факторов повышения устойчивости его развития.

При реформировании должны быть выполнены следующие обязательные условия:

- обеспечено четкое разграничение полномочий и ответственности между участниками (учредителями) предприятия и его руководством;
- земельный участок, на котором расположено предприятие, находится в его собственности;
- реестр акционеров ведется независимым регистратором (для акционерных обществ);
- отсутствует задолженность по платежам в бюджеты всех уровней либо осуществлена ее реструктуризация;
- отсутствует задолженность по заработной плате либо имеется конкретная программа мероприятий по ее ликвидации;
- НДС и акцизы начисляются по мере отгрузки;
- отсутствуют неденежные формы расчетов либо имеется конкретная программа мер по их сокращению.

К основным *направлениям реформирования* предприятий в соответствии с Типовой программой относятся:

- выявление и устранение нарушенных прав акционеров (для акционерных обществ);
- инвентаризация имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия;
- рыночная оценка активов;
- анализ положения предприятия на рынке, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления;
- формирование стратегии развития;
- подготовка и переподготовка кадров;
- анализ существующих сетей сбыта продукции и снабжения;
- анализ ассортимента выпускаемой продукции;
- анализ финансового состояния и эффективности финансового управления;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия.

Дополнительно к перечисленным направлениям реформирования, рекомендованным Минэкономразвития России, мы считаем необходимым и актуальным анализ параметров конкуренции на рынках, конкурентных преимуществ и конкурентоспособности технологий, выпускаемой продук-

ции, оборудования, кадров, комплектующих изделий, систем управления и организации в целом [3, с. 165].

Главное отличие реструктуризации от реформирования заключается, на наш взгляд, в том, что реформирование осуществляется по инициативе, под руководством и при всесторонней поддержке вышестоящей организации, а реструктуризация – самой организацией, по собственной идеологии, на свои средства (хотя возможна спонсорская помощь). Принципиальная схема реструктуризации крупной компании представлена ниже на рисунке и нуждается в некоторых пояснениях [4, с. 138].

К компонентам внешней среды в данном случае относятся факторы макро- и микросреды, а также инфраструктуры региона (города), в котором расположена организация. Внутренняя структура состоит из подсистем научного обоснования (сопровождения), целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей.

Комплексная диагностика организации – это выявление и изучение признаков, показателей, факторов, характеризующих ее техническое, экологическое, экономическое, социальное, психологическое состояние, ее конкурентоспособность, эффективность и устойчивость в текущий момент и в перспективе. Диагностика проводится с целью определения сильных и слабых сторон организации, ее возможностей, наличия внешних угроз. Помимо общепринятого набора направлений реструктуризации нами предложены новые, такие как системы управления (организацией, качеством, сертификацией и др.), конкурентоспособность, инновационная политика, стратегический маркетинг, организация процессов, логистика, ресурсосбережение, обслуживание потребителей. Благодаря этому программа реструктуризации, во-первых, будет охватывать весь комплекс проблем функционирования и развития организации; во-вторых, распространится на все стадии жизненного цикла товара (от стратегического маркетинга до послепродажного сервиса); и в-третьих, будет лучше учитывать параметры рынка.

Программа реструктуризации должна включать следующие разделы:

1. Общие положения.
2. Цель и основание для разработки.
3. Данные о руководителе программы и ответственных исполнителях.
4. Результаты комплексной диагностики организации.
5. Обеспечение программы (ресурсное, информационное, правовое, методическое, организационное).
- 6–27. Направления реструктуризации организации (указаны выше).
28. Результаты, ожидаемые от реализации программы.
29. Результаты моделирования и расчетов.
30. Приложения.



Принципиальная схема реструктуризации

Приведенная структура программы реструктуризации является примерной, она ориентирована на типовые проблемы повышения конкурентоспособности. В конкретных условиях она может меняться (например, в программу могут быть включены мероприятия, связанные с корпоративными финансами: активы, пассивы, задолженность по заработной плате, возможности санации и банкротства и др.).

Литература

1. Инновационный менеджмент: Учебник. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2003.
2. Концепция государственной инновационной политики Российской Федерации на 2001–2005 гг.
3. *Махов Е.Н.* Инновационная культура в кадровой сфере. – М.: Воскресенье, 2001.
4. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 18 июня 1995 г. № 88-ФЗ.

Классификации конкурентных стратегий высших учебных заведений

Т.К. Екшикеев

Развитие образовательного рынка в России требует перехода к стратегическим методам управления вузами. Как показали исследования Национального фонда подготовки кадров, 30% российских университетов системно внедряют стратегическое управление и имеют четко выраженную уникальную миссию [1]. Следовательно, вопросы выработки стратегии развития вуза и его поведения в отношении конкурентов представляются весьма актуальными.

Для формирования конкурентной стратегии в сфере образования можно воспользоваться моделями, предложенными для выбора стратегий развития бизнес-структур. Классический подход представлен в работах И. Ансоффа, который предлагает модель стратегического планирования, состоящую из четырех основных элементов [2]. Стратегия роста «портфеля продуктов» основывается на сравнении возможностей, представленных на пересечении товаров и рынков, имеющихся у компании (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Модель И. Ансоффа «товары – рынки»

Рынки	Товары	
	Старые	Новые
Старые	Стратегия проникновения	Развитие товара (инновации)
Новые	Развитие рынка	Диверсификация

Для вуза портфель продуктов можно рассматривать как совокупность основных специальностей (факультетов). Кроме того, в него целесообразно включить другие направления деятельности: дополнительное образование (бизнес-школы), малые факультеты (подготовка школьников к поступлению в вуз), необразовательные услуги (типографии, гостиницы и т.п.).

Конкурентные преимущества портфеля продуктов основаны прежде всего на идентичности вузовского бренда. Для большинства государственных вузов, имеющих многолетнюю историю, такой бренд уже существует. Например, имя Санкт-Петербургского государственного университета финансов и экономики («Финэк») ассоциируется с престижным экономическим вузом, дающим лучшее образование в данной области. Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет («Инжэкон») удачно интегрирует экономическое и техническое образование, готовя квалифицированных экономистов для отраслей народного хозяйства. Санкт-Петербургский государственный технический университет («Политех») – престижный технический вуз, выпускающий ведущих инженеров, и т.д. Каждый вуз должен периодически пересматривать свой бренд и его позиционирование, чтобы реальные возможности соответствовали его имиджу; это позволяет развивать более тесные взаимоотношения со стейкхолдерами [3].

Конкурентные преимущества портфеля продуктов тесно связаны с миссией вуза и моделью, отражающей его целевые ориентиры, определяющие его идентичность [4]. Университеты самостоятельно формируют свои отличительные особенности, которые базируются на компетенциях вуза, знаниях и умениях его сотрудников, управленческих и организационных способностях его руководства.

Синергизм портфеля продуктов может проявляться в сфере ключевых компетенций. Так, если вуз обладает кадрами высокой квалификации в той или иной области знаний, их опыт может использоваться для развития нового образовательного и научного направления (например, для открытия новой специальности или привлечения заказчиков для проведения НИОКР). Он может стать ведущей организацией в данном направлении, возглавить отраслевую или профессиональную ассоциацию и т.д.

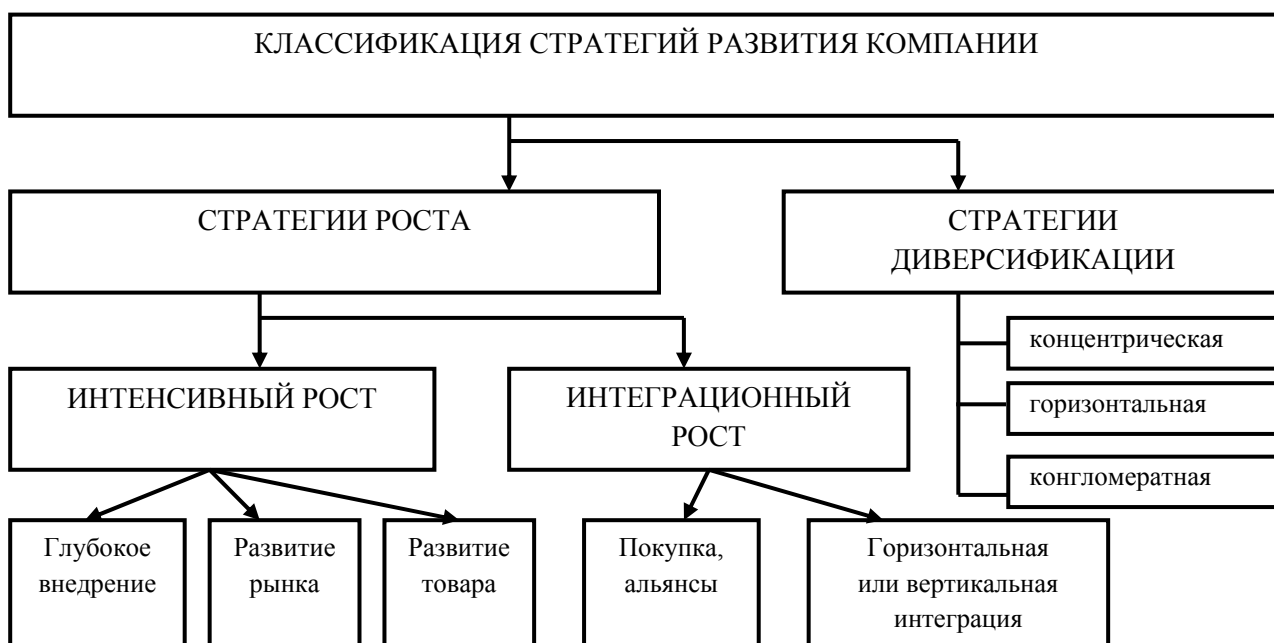
Помимо развития новых направлений деятельности возможна также ликвидация вспомогательных бизнес-направлений, которые не влияют на развитие ключевых компетенций (аутсорсинг) [5]. Например, вуз может избавиться от социальных объектов, которые не являются прибыльными и отвлекают оборотные средства (пансионаты, общежития, спортивные сооружения, столовые и т.п.). Эти объекты передают в управление или продают предпринимательским структурам на условиях приоритетного обслуживания потребностей университета.

Другими словами, зная свои компетенции, вуз может искать сферы, где они могут быть использованы наиболее эффективно, что и позволит получать синергетический эффект.

Ф. Котлер и Ж.Ж. Ламбен внесли ряд существенных уточнений в модель И. Ансоффа (см. рис.), позволяющих лучше описать стратегические варианты развития компании; рассмотрим их на примере деятельности вуза.

Стратегия глубокого внедрения означает, что вуз развивает уже существующие направления деятельности на тех же рынках. В этом случае необходимо определить, за счет каких факторов возможен рост. Как правило, это нетрудно сделать на растущих рынках; тогда ничего менять не нужно, поток студентов увеличивается сам собой. Если же рынок не растет (как сейчас в России), а наоборот, падает (демографическая «яма»), рост возможен только за счет активного использования инструментов маркетинга: снижение цен на коммерческое обучение, более активная реклама вуза и его услуг и т.п. Для большинства российских университетов перспективы использования данной стратегии весьма ограничены, поскольку каждый из них уже имеет определенный имидж, опыт, рыночную репутацию и существенно увеличить прием даже при активном использовании рекламы и других подобных инструментов вряд ли возможно.

Стратегия развития рынка предполагает прежде всего уточнение понятия «рынок». Он может рассматриваться в двух аспектах: как географический и как сегментный.



Стратегические варианты развития компании по Ф. Котлеру и Ж.Ж. Ламбену [7]

Охват рынка – важнейший элемент модели вуза [8]. Если он нацелен на глобальный рынок, то можно предположить, что его устойчивость в долгосрочной перспективе будет существенно выше, поскольку риски распределяются не только внутри страны, но и за рубежом. Соответственно, устойчивость вуза, ориентированного на всю страну, будет более высокой, чем в случае ориентации только на свой регион. В идеале, конечно, любому вузу желательно выходить на несколько географических рынков.

Для охвата региональных рынков используется стратегия развития филиальной сети. Доступ на международные рынки облегчает создание представительств, которые не занимаются обучением студентов, а лишь распространяют информацию об услугах вуза для иностранных клиентов, ведут активную маркетинговую работу и пропаганду (участие в образовательных выставках, посещение школ, организация «дней открытых дверей», распространение буклетов и т.п.). Разумеется, эта политика будет различной в пределах СНГ и в странах дальнего зарубежья.

Не менее важна сегментация клиентуры; при этом используются разные критерии для бюджетников и платных студентов.

В сегменте бюджетников наибольшее значение имеют:

- уровень успеваемости;
- интерес к специальности;
- престижность вуза (отношение к бренду);
- регион проживания.

В коммерческом сегменте, помимо этих критериев, важнейшее значение имеет цена обучения; ее снижение способствует повышению спроса на образовательные услуги. Кроме того, данный сегмент можно расширить за счет активной работы с корпоративными структурами, которые обучают своих сотрудников на платной основе.

В качестве отдельных сегментов можно рассматривать также выпускников школ и средних специальных учебных заведений; работа с ними увеличит контингент потенциальных студентов.

Стратегии развития товара предусматривают выведение на прежний рынок новых видов услуг – как образовательных, так и других. Чаще всего с этой целью вузы предлагают новые специальности (факультеты, институты), возникающие на базе уже существующих. Это может потребовать серьезного стратегического и экономического обоснования, не говоря уже о необходимости лицензирования. Новые специалисты должны пользоваться спросом на рынке труда, и чтобы выяснить это, необходимы маркетинговые исследования и интервью с работодателями.

Для вузов, не имеющих магистратуры, аспирантуры и докторантуры, их создание может рассматриваться в качестве стратегий развития товара (для этого нужны соответствующие разрешения Министерства науки и образования).

Очень перспективно развитие дополнительного образования (курсов повышения квалификации и переобучения). Эта стратегия сегодня особенно привлекательна, поскольку рынок бизнес-образования растет быстрыми темпами [9]. В России сейчас насчитывается 90 бизнес-школ, больше половины из которых (56) находится в Москве, еще 12 – в Санкт-Петербурге, и лишь 8 – в регионах (в основном это филиалы московских и питерских бизнес-школ). По данным Российской академии бизнес-образования (РАБО), ежегодный выпуск слушателей с дипломами МВА составляет не более 10 тыс. человек, что абсолютно недостаточно для внутренних потребностей страны. Так, в США функционирует более 800 бизнес-школ; в Великобритании такая школа есть при каждом университете.

Стратегии интеграционного роста могут применяться на образовательном рынке так же активно, как и на любом другом. Они реализуются путем покупки организаций, осуществляющих те или иные образовательные услуги (например, коммерческих вузов), вступления в стратегические альянсы, вертикальной и горизонтальной интеграции.

Примером стратегического альянса может служить создание федеральных университетов. Этот процесс набирает силу, и скоро они будут существовать практически в каждом регионе России. К сожалению, сегодня сложно говорить о механизмах стратегического взаимодействия, поскольку пока отсутствует необходимая нормативная база. Сейчас скорее речь должна идти о стратегии горизонтальной интеграции вузов или их объединении с конкурентами. Со временем станет яснее, что преобладает при создании федеральных университетов – альянс или интеграция.

Вертикальная и горизонтальная интеграция на образовательном рынке существует уже давно. В качестве вертикально интегрированных структур можно рассматривать учебно-образовательные и/или инновационные учебно-образовательные комплексы. Эти комплексы создаются вокруг какого-либо вуза и, помимо него, включают средние школы и средние специальные образовательные учреждения (ПТУ, колледжи), а также предприятия, другие коммерческие организации и органы местной власти, взаимодействующие на правах социального партнерства.

Горизонтальная интеграция осуществляется путем объединения нескольких вузов, чаще всего на базе ведущих университетов региона либо ведущих отраслевых вузов для решения управленческих и собственно образовательных проблем. Объединение может происходить как по сетевому, так и по системному принципу. Внутри таких комплексов вузы могут более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и привлекать недостающие за счет вузов-партнеров.

Стратегии диверсификации основаны на внедрении принципиально новых товаров на принципиально новые рынки. Под новыми товарами в рассматриваемой сфере следует понимать новые образовательные программы (специальности), а под новыми рынками – новые сегменты потре-

бителей. Так, для технических вузов диверсификация чаще всего означает введение экономических специальностей. Для гуманитарных вузов диверсификация происходит за счет добавления новых специальностей, которые ранее в них не предлагались. Например, Санкт-Петербургский государственный университет финансов и экономики в свое время открыл два института – иностранных языков и права. Многие технические вузы стали открывать факультеты менеджмента и маркетинга, что было для них наиболее доступным вариантом стратегии диверсификации. Развиваются также направления деятельности, не относящиеся к сфере образования, – полиграфия, книгоиздание, библиотечное дело, а также строительство, гостиничные услуги и т.д.

На базе стратегий роста обычно формулируют конкурентную стратегию; с этой целью используют матрицу М. Портера [11] (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Матрица М. Портера (конкурентные стратегии)

Сфера конкуренции	Конкурентное преимущество	
	Меньшие издержки	Дифференциация
Широкая цель	Лидерство за счет экономии на издержках	Дифференциация
Узкая цель	Сосредоточение на издержках	Сфокусированная дифференциация

Применительно к образовательному рынку конкурентное преимущество в виде меньших издержек выражается в относительно низких ценах на услуги среднего качества. В этом случае вуз должен либо ориентироваться на рынок массового образования и иметь высокую рыночную долю, либо ориентироваться на узкую нишу (узкий сегмент образовательного рынка), предлагая ограниченный набор узкоспециализированных программ обучения по низким ценам.

Конкурентное преимущество в виде дифференциации означает предложение более качественных услуг по более высоким ценам в массовом сегменте рынка. Часто более высокое качество услуг непосредственно связывается с престижным брендом вуза, который сформировался за длительный период его деятельности. Поэтому наиболее известные государственные вузы часто реализуют именно эту стратегию.

Если университет предлагает высококачественные услуги в сравнительно узкой нише, он попадает в сегмент элитного образования – наиболее дорогого и качественного.

Таким образом, матрица М. Портера для образовательного рынка приобретает следующий вид (см. табл. 3).

Конкурентные стратегии для образовательного рынка

Сфера конкуренции	Конкурентное преимущество	
	Меньшие издержки	Дифференциация
Рынок массового образования	Лидерство по издержкам на рынке массового образования	Дифференциация на рынке массового образования
Рынок узкоспециализированного образования	Сосредоточение на издержках на рынке узкоспециализированного образования	Сфокусированная дифференциация на рынке элитного узкоспециализированного образования

В качестве примера можно привести рынок экономических специальностей Санкт-Петербурга. Лидером по издержкам здесь является «Инжэкон», который предлагает широкий спектр экономических специальностей по средним ценам (более низким, чем «Финэк» и СПбГУ).

Стратегию дифференциации использует «Финэк», предлагая широкий спектр экономических специальностей по более высоким ценам.

Сфокусированной дифференциацией занимается СПбГУ. Этот университет преобразовал экономический факультет и факультет менеджмента в отдельные институты, каждый из которых реализует данную стратегию, предлагая ограниченный спектр экономических и менеджерских специальностей по самым высоким ценам (рынок элитного образования).

Наконец, Международный банковский институт реализует стратегию сосредоточения на издержках, предлагая ограниченный перечень экономических специальностей по самым низким (из всех перечисленных игроков) ценам.

В заключение следует отметить, что конкурентный потенциал вуза, по сути, представляет собой его способность к воспроизводству в рыночной экономике. Другими словами, в условиях усиливающейся конкуренции совокупный потенциал вуза трансформируется в его конкурентный потенциал на базе существующих стратегических моделей, а выживаемость и развитие в конкурентной среде определяются условиями рынка и внутренними способностями вуза адаптироваться к ним.

Литература

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999.
2. *Арефьев А.* Международный рынок образовательных услуг и российские вузы // Высшее образование сегодня. – 2008. – № 3.
3. *Деревнина А.* Проектирование миссии университета // Высшее образование. – 2008. – № 3.

4. *Екшикеев Т.К.* Формирование конкурентного потенциала вуза // Современное образование: содержание, технологии, качество. – СПб.: ЛЭТИ, 2009.
5. *Екшикеев Т.К., Бочков А.А., Турсунов А.А.* Управление программой аутсорсинга образовательных услуг при подготовке востребованных специалистов // Сборник научных трудов Таджикского технического университета. – Серия: Автомобильно-дорожный комплекс. – Вып. 3. – Душанбе: Хумо, 2007.
6. *Екшикеев Т.К., Николаев А.В.* Адаптация модели Рейли для прогнозирования спроса образовательных услуг // Управление университетом в условиях рынка: Сборник статей. – Ч. I. – СПб.: СЗТУ, 2004.
7. *Лукашенко М.А.* Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг. – М.: Маркет ДС, 2003.
8. *Лысов И.А.* Учебные инновационные комплексы как модель устойчивого развития вуза и инновационного предпринимательства // Современные проблемы экономики. – 2009. – № 1.
9. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
10. Управление в высшей школе: опыт, тенденции, перспективы: Аналитический доклад /В.М. Филиппов. – М., 2005.
11. *Юлдашева О.У., Аренов И.А., Наумов В.Н.* Маркетинг: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГУЭФ, 2008.

Совершенствование методов организационных трансформаций при переходе к инновационной модели развития

С.Е. Елкин

Необходимость качественных сдвигов, происходящих в современной экономике, связана с убывающими возможностями и снижающейся эффективностью традиционных ресурсов экономического роста. Это означает, что доминантой развития в XXI в. становится система научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг. Инновации являются одним из базовых элементов «экономики знаний», основанной на высоких технологиях, научно-промышленном потенциале и интеллектуальной собственности.

Инновационная модель развития предполагает системное внедрение достижений науки в промышленность и другие отрасли реального сектора, активизацию инновационной деятельности предприятий и организаций. Важнейшей ее частью является инновационная деятельность высшей школы. Общая стратегия развития в данной сфере определена «Основами политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», где четко обозначены

два главных направления действий: формирование национальной инновационной системы, сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса страны.

В проекте «Инновационная Россия – 2020», подготовленном Минэкономразвития России, отмечается, что данная стратегия призвана ответить на стоящие перед страной вызовы и угрозы в сфере инновационного развития за счет выстраивания четкой системы целей, приоритетов и инструментов государственной инновационной политики. Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектов инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней, науку и предпринимательский сектор.

Эти направления имеют непосредственное отношение к высшей школе, вузам и различным организационным структурам поддержки инновационной деятельности. Роль высшей школы состоит прежде всего в содействии формированию нового пути развития отечественной экономики, в активном участии в становлении и развитии национальной инновационной системы.

Следует отметить, что образовательное учреждение в современных условиях имеет двойственную природу. С одной стороны, ведущий вуз или университет является особой организацией [3, с. 32]. Он имеет наивысший суммарный интеллект работников. Его главные функции – сохранение национального культурно-образовательного потенциала, повышение уровня образованности населения и научно-технического развития страны, воспроизводство накопленных знаний и опыта поколений. В то же время высшее учебное заведение – субъект рыночной экономики, производитель интеллектуальной продукции и образовательных услуг [4, с. 67]. Такая двойственность означает, что вуз, будучи составной частью экономической системы, одновременно подвержен влиянию рыночных тенденций.

Методология системного исследования и построения реальных объектов основана на использовании теоретических конструкций, называемых «моделями систем». Теория систем в ее современном состоянии представляет собой многоуровневую понятийную схему, включающую разнообразные модели – от описательных до формальных.

Использование понятия целенаправленной системы для решения технических, экономических и других проблем привело к развитию мощной методологии, известной под названием «системный анализ» [5, с. 89]. Определяя «решение проблемы» как «систему», она тем самым позволяет представить это решение как процесс конструирования, изготовления и использования систем. Его эффективность зависит от методов, применяемых для выполнения соответствующих функций. Пропускная способность, точность и другие характеристики методов, входящих в целенаправленную систему, должны быть сбалансированы между собой, а затраты на них соответствовать получаемым преимуществам.

Значение системного анализа для совершенствования системы управления было осознано далеко не сразу. Ранние формы его применения были эпизодическими [9, с. 98]. Позже, когда был накоплен должный опыт и специалисты по системному анализу появились в самих организациях, такие процедуры стали выполняться более регулярно, помогая решать отдельные проблемы или группы связанных проблем. Наиболее характерным явлением этого периода было распространение систем программного руководства [7, с. 135]. Каждую организацию можно рассматривать как совокупность рутинных процессов и процессов решения проблем. В свою очередь, ее совершенствование представляет собой улучшение методов, применяемых для выполнения этой функции.

Представление об организации как о системе, решающей проблемы, исходит не из исследования конкретных организаций; в его основе лежит некоторая логическая схема. Поскольку, как считается, она определяет все, что делает организация, С. Янг назвал ее *полной моделью* организации. Если модель используется для наблюдения поведения организации, его объяснения и предсказания, то говорят о *дескриптивном* (или описательном) применении модели [6, с. 243]. Если же модель используется для перестройки организации, речь идет о *нормативном* (или прескриптивном) применении. Нормативная модель является описанием «конструкции организации», т.е. определяет, как «должно быть» (а не «как есть»), подобно тому, как чертежи и технические условия описывают конструкцию изделия. Соответственно процесс построения такой модели можно считать процессом *конструирования организации*.

Поскольку нас интересуют нормативные модели в сфере образования, класс объектов, которые С. Янг называет «организациями», оказывается очень широким. Раз модель *нормативно* определяет организацию, то любые объекты, которые можно перестроить на ее основе, подпадают под это понятие. Другими словами, и университет, и благотворительная организация, и предпринимательская фирма – всё это разновидности организации.

Организация выступает как целенаправленная система. Ее выход – поток благ, удовлетворяющих потребности (материальные и духовные) членов организации. Цель организации – сохранение или увеличение этого потока. В условиях конкуренции это может быть достигнуто, если *темпы роста эффективности организации поддерживаются на максимальном уровне*. Это можно сделать, если она в состоянии быстро приспосабливаться к внешним и внутренним изменениям. Основной частью системы управления организацией является, таким образом, инновационный механизм, определяющий цели, выявляющий проблемы на пути их достижения и эффективно их решающий.

Процесс решения проблемы можно подразделить на 10 функций (С. Янг называет их этапами [8, с. 456]): определение целей, выявление проблем, поиск решения, оценка решений и выбор, согласование решения,

утверждение решения, реализация решения, управление применением решения, проверка эффективности решения. Этот процесс применяется только для нестандартных ситуаций (стандартные обрабатываются в рутинном порядке).

Вместе с тем механизм решения проблем имеет один существенный недостаток: он не оценивает и не обеспечивает своей собственной эффективности. Эту задачу решают два дополнительных механизма. Необходимость первого из них – «*согласования решений*» – обосновывается С. Янгом следующим образом. Разрешение проблемы зависит от успешности ее выявления, формирования решения и его реализации. Выполнение всех этих функций зависит от людей – руководителей и исполнителей. Невыявленные проблемы не могут быть решены. Предполагается, что каждый член организации станет наилучшим образом выполнять эти функции, если он будет получать определенную часть выгоды, приносимую его деятельностью при решении проблемы. С. Янг считает, что принятие этого предположения обеспечит мобилизацию *всех* ресурсов организации для решения проблем.

Если механизм согласования обеспечивает оценку доли выгоды, получаемой каждым конкретным лицом, участвовавшим в выявлении и решении проблемы, то *механизм контроля* служит для наблюдения за работой основного механизма решения проблем и механизма согласования, анализа их работы, поиска соответствующих решений и их последующей перестройки. Кроме того, как считает С. Янг, механизм контроля должен уметь измерять эффективность своей собственной работы.

Такова модель системы управления организацией, предлагаемая на основе исследований С. Янга. Она описывает организацию как самосовершенствующийся механизм выявления и решения проблем, который полностью использует все находящиеся в его распоряжении ресурсы.

При построении системно управляемой организации исходной точкой могут быть только реально существующие организации и люди. Однако, как показывает С. Янг, этот «материал» обладает рядом серьезных недостатков, препятствующих внедрению предлагаемой модели.

Первый из них – бюрократический характер практически всех существующих организаций. Этим термином С. Янг обозначает построение организации как иерархической пирамиды командования и подчинения в противоположность ее построению как системы, решающей общие для организации проблемы (такое понимание бюрократии и сам термин «бюрократическая организация» были введены еще М. Вебером [1, с. 121]). В нашей стране эффективность бюрократической модели намного ниже, чем системной, а сложившиеся в ее рамках отношения между людьми и навыки работы только мешают внедрению новой. Главные ее дефекты – то, что множество проблем вообще не выявляется, а выявленные решаются в интересах отдельных лиц или подразделений, а не организации в целом (су-

боптимизация); отсутствует механизм совершенствования системы управления как целого. С. Янг также обращает внимание на тяжелую психологическую атмосферу в бюрократической организации, часто ведущую к деградации личности руководителя.

Второй недостаток заключается в том, что некоторые черты личности российских руководителей среднего звена (в особенности их система ценностей) находятся в резком противоречии с требованиями, предъявляемыми инновационной моделью. Многие исследователи отмечают их плохую профессиональную подготовку, а иногда и просто безграмотность.

Третий недостаток – то, что фактические собственники организации не хотят распределять получаемый организацией доход так, как этого требует инновационная модель.

Таким образом, получение реального эффекта от инноваций требует перестройки многих устоявшихся отношений и процессов в организации, а также перестройки психологии руководителей и исполнителей, межличностных взаимоотношений.

Перестройка организации – задача руководства высшего уровня, которое разрабатывает и проводит в жизнь соответствующие проекты. Перестройка психологии должна производиться путем объяснения выгод инновационной модели и недостатков бюрократической, на основе практических доказательств, а также в результате осознания руководителями того факта, что психологический климат в обновляемой организации улучшается.

Перестройка функциональной структуры реальных организаций в соответствии с требованиями инновационной модели (системная инновационная структуризация) может происходить лишь постепенно; следует учитывать, что законы преобразования функциональных структур при переходе от бюрократической к системной модели изучены недостаточно.

В целом предлагаемый подход позволяет мобилизовать, по крайней мере в принципе, все материальные и интеллектуальные ресурсы организации, доступные при имеющихся объективных условиях; большего в любом случае добиться невозможно. Ни один из применявшихся ранее методов даже не ставил перед собой такой задачи. Значение системного подхода будет только возрастать, поскольку современный научно-технический прогресс требует от организаций способности быстро производить глубокие изменения в сферах и методах деятельности.

Конструирование организаций в системе образования – относительно новая область применения рассматриваемой методики. Для перехода к инновационной структуре необходимо совершенствовать систему управления научной, научно-технической и инновационной деятельностью вузов, ориентировать ее на рынок и на потребителя. Резко возрастает роль маркетинга, поскольку необходимо учитывать особенности быстроменяющейся окружающей среды, спроса на образовательные услуги, наукоемкую продукцию, технологии и услуги специалистов.

Инновационная деятельность вузов направлена на решение следующих задач:

- развитие и совершенствование национальной и региональной инновационной системы;
- эффективное использование интеллектуальных ресурсов вуза, формирование устойчивого интеллектуального потенциала, способного инициировать и осуществлять инновационные проекты различной сложности и направленности;
- коммерциализация научных идей и инновационных проектов;
- расширение спектра рабочих мест и баз практики для студентов и аспирантов на основе создания фирм и совместных предприятий;
- повышение уровня предпринимательской культуры, подготовка квалифицированных кадров для малого и среднего бизнеса.

В настоящее время начинается новый этап интеграции науки и образования. Ее экономическая основа – объединение ресурсов и механизмов научного и образовательного комплексов для получения максимального экономического эффекта. Возникают единые научно-образовательные структуры, способствующие активизации инновационной деятельности во всех отраслях [2, с. 3].

Таким образом, инновационная экономика становится главным приоритетом национальной стратегии развития, а инновационная деятельность в системе образования – важнейшим ресурсом создания новых знаний и технологий.

Литература

1. Владыка М.В., Ярмоленко М.В. Инновационная деятельность высших учебных заведений. – URL: <http://www.techros.ru/text/2873>
2. Гвишиани Д.М. Организация и управление. – М.: Наука, 1970. – С. 121.
3. Завлин П.Н. Инновационная деятельность в современных условиях // Инновации. – 2001. – № 8 (45).
4. Кельчевская Н.Р. Финансово-правовое регулирование инновационного управления государственным вузом. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2003.
5. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. – М.: Советское радио, 1969.
6. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия. – М.: Прогресс, 1971.

Н.Ш. Елифанова

XX в. и начало XXI в. можно охарактеризовать как век господства линейных законов, на основании которых строились прогнозы функционирования рынков, предприятий и организаций, характерные для преобладающей в экономической теории неоклассической модели [1, 15, 22]. Теория линейного развития систем полагает, что все в мире, в том числе и в экономической сфере, стремится к равновесию (равновесная цена, равновесие спроса и предложения), а каждое совершенное действие порождает пропорциональную ответную реакцию. Кроме того, согласно законам линейного развития, рынок не обладает памятью и отдельное событие не может его изменить. Иными словами, любое действие внешней среды на предприятие или рынок воспринималось объектом, затем следовала ответная реакция, но когда действие внешней силы завершалось, о событии забывали в силу его неактуальности.

Для линейной модели функционирования предприятия характерен рациональный расчет, не учитывающий эмоции субъекта. Подобный подход служил своего рода нормой или даже культурой корпоративного поведения, когда главной целью функционирования предприятий являлось получение максимально возможной прибыли собственниками. Аналогичным образом поведению потребителей была также присуща полная рациональность: человек всегда выбирает наилучшее действие с целью максимизации полезности приобретаемого товара или услуги. При этом, согласно законам линейной парадигмы, человек знает все возможные варианты выбора и последствия каждого из них.

Линейная картина просуществовала довольно долго благодаря тому, что позволяла описывать динамику развития предприятий и рынков, поведения потребителей доступными средствами, в частности математическими расчетами, формулами и т.п. В природе также встречаются линейные процессы, линейные закономерности и линейные зависимости. До сих пор некоторые экономисты искренне считают, что принципы линейного развития должны доминировать в экономике и оказывать основное воздействие на развитие предприятий в целом [22].

Однако даже чистые приверженцы линейной картины мира сегодня сходятся во мнении, что рациональность и максимальная полезность имеют более широкую трактовку, нежели их неоклассическое определение. Необходимо повышенное внимание к взаимодействию субъектов бизнеса (теория игр, интеграция бизнеса), учет моральных факторов и т.д. Все больше известных западных и отечественных ученых, являющихся носителями традиций линейной парадигмы, понимают чрезмерную формаль-

ность и абстрактность этого подхода, его неспособность приблизиться к реальной экономической действительности, понять феномены, не вписывающиеся в линейную картину мира [1, 13, 18, 19, 20, 21].

На наш взгляд, традиционные принципы линейной парадигмы, прочно базирующиеся на инструментальных и прогностических функциях в условиях неполноты, а зачастую и недостоверности информации (и как следствие – неопределенности развития процессов и явлений в будущем), показали свою явную ограниченность. Е.А. Погребинская отмечает узость этих взглядов, указывая, что современная социально-экономическая жизнь отличается многообразием связей между субъектами экономики, гибкостью экономического поведения, нерациональностью потребительского спроса; следовательно, методологические положения линейной картины мира ограничивают теоретические возможности исследования [14]. Г. Саймон уже в середине XX в. подвергал резкой критике линейный подход к объяснению поведения персонала организаций и потребителей, назвав его «абсурдно вездесущей рациональностью». Л.П. Евстигнеева и Р.Н. Евстигнеев также считают, что экономические теории линейной парадигмы исчерпали свой потенциал, а в наступившую эпоху эволюция экономики и общества будет основываться на законах нелинейного развития [10].

Мнение о несостоятельности линейной парадигмы находит все больше подтверждений в наши дни; достаточно упомянуть такие общеизвестные факты, как финансово-экономический кризис 2007–2008 гг., нестабильность в странах Африки (Египет, Ливия, Тунис и др.), участвовавшие забастовки в европейских странах (Греции, Испании и др.), природные катастрофы в Японии. В России таких подтверждений также достаточно. Несмотря на заверения А.Л. Кудрина, что Россия является «островком благополучия в мировом финансово-экономическом кризисе», в 2009 г. наблюдалось самое глубокое падение экономических показателей. Прогнозы, сделанные по традиционным линейным аналитическим моделям, дают ошибку не менее 50%, в связи с чем Б.Л. Кузнецов назвал их в своем выступлении в ИНЖЭКОН «гаданием на кофейной гуще» [6].

Облик современных экономических отношений существенно меняется. В начале XXI в. мировая экономика вступила в новую стадию развития, для которой характерны всеохватывающая информатизация, ускорение изменений, глобализация, свободное перемещение через границы капитала, производств, людей и информации, технологическая интеграция [2, 5, 11]. Расширяются масштабы и география бизнеса, развивается всеобщее сотрудничество, мировое экономическое пространство преобразуется в единую зону. Меняются целевые установки предприятий, в качестве которых все чаще выступают корпоративная социальная ответственность, интеграция бизнеса, творческое развитие персонала, совершенствование и самообучение сотрудников организации и т.п. В экономическом анализе и прогнозных моделях развития рынков, предприятий и организаций неред-

ко используются элементы теории хаоса и теории катастроф. В качестве относительно новых направлений экономической мысли можно также выделить психологические модели поведения в условиях неопределенности или теорию перспектив (Д. Кахеман, А. Тверской), импульсивную теорию спроса (Г.С. Беккер), теоретико-игровые модели. Все это свидетельствует о замещении линейной парадигмы новой, более гибкой и эклектичной [19; 20].

Как известно, парадигмой называется исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и методов их решения, господствующая в течение определенного исторического периода в научном сообществе [4]. В экономике, как и в других общественных науках, она в большей мере, чем в естественных науках, основывается на представлениях о реальности, формируемых учеными, писателями, преподавателями и практиками [8, с. 15]. Важно при этом, что система понятий, принятая в естественных науках, не оказывает влияния на поведение объектов физического мира. Напротив, сферой профессиональной деятельности менеджера является социально-экономическое поведение человека и институциональных образований, действующих в рыночных условиях. Предмет изучения здесь непрерывно меняется, поэтому и парадигма менеджмента, т.е. система общих представлений о реалиях менеджмента, также не может оставаться постоянной.

Под нелинейной парадигмой в экономике мы понимаем концептуальную схему ее функционирования на основе нелинейных законов. Она позволяет увидеть окружающий мир по-иному, оценивать и строить прогнозы развития любого процесса или явления на основе «исправления причинно-следственных связей, а значит, и самой реальности» [12].

Основы нелинейной науки были заложены А. Пуанкаре, Л.И. Мандельштамом, А.А. Андроновым, И. Пригожиным, Д.С. Чернавским и др. Все указанные авторы сходятся во мнении, что современные процессы в экономике, теснейшим образом связанные с самоорганизацией, неравновесностью и другими свойствами нелинейных систем, благоприятным образом действуют на поиск и формирование методологических ориентиров и исследовательских стратегий, позволяя переосмыслить традиционное рациональное отношение к организации, персоналу и обществу в целом.

К сложным организациям (которыми и являются современные предприятия) применимы многие принципы коэволюции нелинейных открытых диссипативных систем. В частности, для них характерны:

- эмерджентность – появление у сложной системы свойств, отсутствующих у входящих в ее состав подсистем;
- бифуркации – качественные изменения, возникающие при достижении системой некоторого критического порогового состояния;
- флуктуации – многообразные дискретные варианты траекторий развития;

- необратимость – невозможность системы вернуться на прежний качественный уровень.

С учетом этих свойств современные предприятия представляются уже не столько совокупностью капитала, технологий и человеческих ресурсов, сколько открытой целеустремленной самоуправляющейся системой, стремящейся к самоподдержанию определенных законов развития под влиянием внешней и внутренней среды и обменивающейся с внешней средой энергией, изменяя тем самым уровень энтропии. Иными словами, в современной экономике наблюдаются открытые, многомерные процессы сложно-эволюционного характера, основанные на качественных изменениях. Ключевыми качественными характеристиками окружающей предприятия экономической действительности являются творческий и созидательный потенциал человека, инновационная направленность его поведения и т.п.

Таким образом, на смену линейной науке приходит нелинейная, представляющая собой науку о «взаимодействии как универсальном механизме функционирования и развития сложных систем природы и общества» [10, с. 13]. Она должна учитывать основополагающие свойства сложных нелинейных систем (необратимость времени, обмен энергией с внешней средой, единство хаоса и порядка, многообразие поведения системы в разных точках своего состояния), а также пересмотреть отношение общества к ценностям человека (социальная ответственность, дух сотрудничества и т.д.).

Закономерным представляется также изменение предметного пространства экономической науки. На наш взгляд, самой перспективной и конкурентоспособной концепцией сейчас является экономическая синергетика, предмет которой составляют закономерности и механизм экономической самоорганизации и взаимодействий [17]. Она предлагает обобщающий междисциплинарный подход, откликаясь на новую «востребованность человеческого духа: для анализа ситуации требуется такой масштаб обобщения, который позволит оценить перспективу и сущностные черты не только главного вектора развития, но и современного мироздания» [7, с. 7]. В условиях нелинейности именно синергетика в наибольшей степени может претендовать на роль не только экономической, но и системной науки. В ней исследуются общие принципы самоорганизации различных по своей природе систем, основанной на условиях неустойчивости, неравновесного мира, неопределенности и многоальтернативности развития, на идее возникновения порядка из хаоса.

Формирование основ синергетической экономики связано с именами Й. Шумпетера, М. Алле, А. Богданова, Н. Кондратьева, Г. Кларка, К. Маркса, Р. Солоу, О. Тоффлера, Я. Тинбергена и других исследователей. Анализу подлежат в первую очередь общие закономерности экономических процессов на различных уровнях с учетом таких системообразующих факторов, как пространство и время, эволюция и революция, линейность и нелинейность, открытость и закрытость, обратимость и необратимость и др.

Традиционные показатели экономического роста, такие как прибыль, рентабельность, масштаб деятельности, доля рынка, отходят на второй план, уступая место гармонии человека и природы, коэволюции различных форм движения материи, повышению качества жизни человека при сохранении и восполнении природных ресурсов.

Основными условиями реализации синергетического подхода, по мнению Е. Пугачевой и К. Соловьяненко, выступают:

- культура организации (ценности, нормы поведения, ментальные модели менеджеров и персонала и др.);
- креативность и инновации;
- связи и взаимодействие между людьми (наличие обратной связи, эффективные каналы связи и т.д.);
- важность команды («эффект синергии»);
- разнообразие (богатый набор управленческих реакций на многообразие возможных состояний системы);
- роль лидера (создание подходящей атмосферы, системы правил, эвристик и т.д.);
- конкуренция и кооперация внутри организации (обоюдовыгодное использование совместного потенциала).

Синергетический подход становится действенной основой для творческого взаимодействия ученых различных специальностей при создании теорий, позволяющих понять сложные феномены самоорганизации.

С позиций управления экономическая синергетика базируется на следующих положениях [16, с. 114, 144]:

- принцип согласия (коммуникативности, диалогичности): бытие как становление формируется и познается лишь в ходе диалога, доброжелательного взаимодействия субъектов, установления гармонии в результате диалога;
- принцип конвенциональности: синергетическая методология позволяет взглянуть на одни и те же феномены с позиций конкурирующих теорий;
- принцип соответствия: синергетическая парадигма включает в себя прежние (неоклассические) модели как частный случай;
- принцип дополнительности: принципиальная неполнота любого описания реальности, как досинергетического, так и синергетического.

Предлагаемый подход не навязывает сложным системам несвойственные им формы организации, а предполагает воздействие, согласованное с внутренними закономерностями их развития. В связи с этим основные функции менеджмента меняются, а часть их делегируется самой управляемой системе. Главной задачей современного менеджмента становится, по сути, не управление, а создание и поддержка самоорганизующихся процессов; это искусство «управлять не управляя». И вместе с тем это осознан-

ный выбор дальновидного руководителя, ориентированного не столько на краткосрочный успех (в конкурентной борьбе, наращивании прибыли и доли на рынке), сколько на долгосрочную перспективу и перманентное развитие.

Литература

1. *Автономов В.С.* История экономических учений: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. *Акмаева Р.И.* Формирование и развитие методов и инструментов эффективного менеджмента на российских промышленных предприятиях. – Астрахань: АГТУ, 2006.
3. *Ананьин О.И.* Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ. – М.: Наука, 2005.
4. Большой энциклопедический словарь. – СПб., 1998.
5. *Вафина Н.Х.* Транснационализация производства в сфере теории самоорганизации экономических систем. – М.: КГФИ, 2002.
6. *Кузнецов Б.Л.* Апологет экономической синергетики и синергетического менеджмента. – URL: <http://rutube.ru/tracks/2957425.html?v=8ba985d31c53aaa1e3dce746b1c90f18>
7. Глобалистика: теория, методология, практика: Учебник. – М.: НОРМА–ИНФРА-М, 2002.
8. *Друкер П.Ф.* Задачи менеджмента в XXI в.: Учеб. пособие / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000.
9. *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Методологические основы экономической синергетики. – М.: ИЭ РАН, 2007.
10. *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Экономика как синергетическая система. – М.: ЛЕНАНД, 2010.
11. *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Экономический рост: либеральная альтернатива. – М., 2005.
12. *Жебит В.А.* Теория коммуникаций. Нелинейная коммуникация. – М.: Грошев-дизайн, 2005.
13. *Задорожный Г.В.* Современный мейнстрим как основание кризиса экономической науки и хозяйственного мировоззрения // Украинская кооперация. – 2009. – № 2.
14. *Погребинская Е.А.* Эволюционные изменения в экономических системах (теория, методология, практика): Дисс. ... д-ра экон. наук. – Саратов, 2006. – URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/153319.html#download>
15. *Розмаинский Я.* О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века // Вопросы экономики. – 2010. – № 17.
16. Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов. – М.: Прогресс-Традиция, 2000.

17. *Тарасевич В.* Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С. 110.
18. *Becker G.S.* Irrational Behavior and Economic Theory // Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70. – no 1.
19. *Colander D., Holt R.P., Rosser J.B.* The Changing Face of Mainstream Economics // Review of Political Economy. – 2004. – Vol. 16. – no 4.
20. *Davis J. B.* The Turn in Economics: neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism // Journal of Institutional Economics. – 2006. – Vol. 2. – no 1.
21. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory Analysis of Decision under Risk // Econometrics. – 1997. – Vol. 47. – no 2.
22. *Tian G.* Microeconomic Theory. – Mimco, 2006.

Социально-политическое развитие общества: ретроспектива (1941–1945 гг.) и перспективы

О.Г. Жукова

С легендарного баснописца Эзопа, жившего в античные времена, в жизнь общества вошло понятие «эзопов язык» – иносказание, намеренно маскирующее мысль автора. Этим языком простые люди рассказывали друг другу о неблагоприятных деяниях власть имущих. Завуалировано выказывали свое отношение к событиям в мире правящей элиты – «параллельном и непересекающемся» с миром «простых смертных»...

Ярчайший пример такого эзопова языка в русской истории – множество вариантов народного лубка «Как мыши кота хоронили», появившегося после смерти императора Петра Великого, в котором кот со связанными лапками стал олицетворением сурового самодержца, а многочисленные ликующие мыши, хоронящие его, изображали вчерашних царских слуг, исполнителей его воли. Не стало «кота», и опустошительное разграбление его «дома» устроили «мыши», страх потерявшие...

С течением веков эзопов язык власти претерпел изменения. Но вдумчивые граждане не растеряли умения читать газеты, журналы и законодательные акты «между строк», видеть в решениях власти ее скрытые послания. В слогане плаката, который был развешен в столичном метро накануне одной из недавних предвыборных кампаний, продвигалась в народ мысль: «Мы верим в Россию! Надеемся только на себя!» Скрытая концепция такого непритязательного на первый взгляд лозунга становится очевидна на конкретной жизненной ситуации. Можно настойчиво призывать к решению демографической проблемы, говорить о защите материнства и детства и соблазнять материнским капиталом, но одновременно с этим вводить платное среднее образование и медицинские услуги, не контролировать наличие вредных ингредиентов в детском питании и цены на него и

на детские товары, давать мизерные пособия на детей... Только самые беззаботные и наивные могут не прислушаться к вызовам времени: «Не плодить нищету, не ждать помощи от государства, рассчитывать только на свои силы, много раз подумать и... *не* решить!» Но вспомнить одну из древних эзоповых мудростей: «Если человек берется за два дела, прямо противоположных друг другу, одно из них непременно не удастся ему»...

Пожалуй, именно по деяниям власти в области социокультурной политики наиболее ярко и четко прослеживаются ее истинные намерения относительно повседневной жизни граждан. В связи с этим очень ярок и показателен советский период нашей истории, и особенно 1941–1945 гг. – время Великой Отечественной войны.

Уникальность и парадоксальность социокультурного аспекта развития любого общества состоит в том, что он включает в себя проявления и высокой духовной культуры (искусство в широком смысле слова, образование), и материальной культуры (здравоохранение, торговля, служба быта). Образно говоря, социокультурная политика – это и поэзия духа, и проза жизни. А война – та самая экстремальная ситуация, когда эти поэзия и проза смыкаются, чтобы помочь простому труженику остаться цивилизованным человеком в самых нецивилизованных, антигуманных условиях.

Про четыре года жизни страны, живущей под лозунгом «Все для фронта, все для победы», написана масса книг, снято огромное количество документальных и художественных фильмов. Нам хорошо известно, что на передовой даже сверхчеловеческие проявления характера становились для бойцов и командиров обыденными. Мы знаем, каких невероятных усилий стоило нашим согражданам с началом Великой Отечественной перевести на военные рельсы всю промышленность СССР. Мы знаем об огромном вкладе в победу мастеров культуры, создавших величайшие произведения в прозе, поэзии, живописи, музыке, кино.

Но до сих пор нет подробного исследования фактов социокультурного строительства в годы войны: от открытия новых или реставрации прежних театров, музеев, библиотек, клубов, храмов, памятников до постройки яслей, детских садов, парикмахерских, столовых, бань, прачечных, ателье и ремонтных мастерских. До выхода в свет в военные годы книжных изданий, казалось бы, напрямую никак не связанных с повышением обороноспособности страны, но, безусловно, также работающих на великую победу.

В советской историографии было принято отмечать руководящую роль КПСС во всех сферах политики, экономики, культуры. Да и сегодня, по здравом размышлении, нет нужды оспаривать этот факт. Партийные и советские органы занимались планированием всего народного хозяйства. Приказы, указы, постановления и директивы военного времени поражают четкостью поставленных целей и задач. Язык, на котором власть разговаривала с социумом в ту пору, был крайне лаконичен и убедителен. Но важно отметить и обратную тенденцию: многие свершения в области куль-

туры и социального строительства начинались по инициативе снизу – представители интеллигенции, рабочего класса, крестьянства писали в газеты, в местные органы власти и в правительство с предложением открыть, построить, создать... И создавалось! На высоком энтузиазме широких слоев трудового народа и творческой интеллигенции.

В минуту опасности, критической для всей страны, или, говоря современным языком, в период острейшего кризиса власть и общество вступили в диалог, пришли к консенсусу и поняли необходимость сплочения. Даже несмотря на немалые взаимные претензии, имевшие место в довоенный период развития страны.

Председатель Госплана СССР, первый заместитель председателя Совмина Николай Алексеевич Вознесенский писал: «Население оккупированных городов и сел фашизм вернул к доисторическому существованию; жилища разрушил и бичом террора вновь загнал свободного человека в пещеру; потушил электрические огни и вернул человека к лучине; разрушил города; наших братьев и сестер угонял на рабовладельческую немецкую каторгу. С освобождением многострадальной земли нашей советский народ начал воссоздавать достойные свободного человека условия существования.

Величайшую роль в деле восстановления народного хозяйства освобожденных районов СССР сыграло постановление Правительства “О неотложных мерах по восстановлению хозяйства в районах, освобожденных от немецкой оккупации”, разработанное в 1943 г. по заданию товарища Сталина... Постановление это было успешно выполнено и перевыполнено в течение 1943 г. и положило начало широкой программе восстановительных работ... В период Отечественной войны, несмотря на отвлечение для нужд войны основных материальных и духовных сил народов СССР, в освобожденных районах проводилась героическая работа по восстановлению народного хозяйства...» [3, с. 141–142].

Созидательный социокультурный процесс не прекращался и в прифронтовой полосе, и в глубоком тылу. Каждым проявлением этого процесса власть и народ будто заверяли друг друга: «Не поддадимся! Выстоим! Победим!» И потому в знаменитом тосте, произнесенном Верховным главнокомандующим на приеме в Кремле в честь командующих войсками Красной армии, были и такие слова: «Я поднимаю тост за здоровье русского народа не только потому, что он руководящий народ, но и потому, что у него имеется ясный ум, стойкий характер и терпение. У нашего правительства было немало ошибок, были у нас моменты отчаянного положения в 1941–1942 гг., когда наша армия отступала... Иной народ мог бы сказать правительству: вы не оправдали наших ожиданий, уходите прочь, мы поставим другое правительство, которое заключит мир с Германией и обещает нам покой. Но русский народ не пошел на это, ибо он верил в правильность политики своего правительства, и пошел на жертвы, чтобы

обеспечить разгром Германии. И это доверие русского народа Советскому правительству оказалось той решающей силой, которая обеспечила историческую победу над врагом человечества – над фашизмом. Спасибо ему, русскому народу, за это доверие! За здоровье русского народа!» [11, с. 228].

Не секрет, что именно на недовольство значительной части населения, пострадавшего в годы революции, раскулачивания, коллективизации делал ставку Гитлер. Но его прогнозы не оправдались. Очевидно также, что одной пропагандой, не подкрепленной реальными делами и заботами о положении народа, советскому правительству было бы невозможно вдохновить его на сопротивление врагу. Нужна была целая система мероприятий, тонко воздействующих на психику, а вернее сказать, на душу людей. И правильный тон обращения к народу был найден, произошло удивительное единение всего общества в борьбе против фашизма.

В личных дневниках и письмах с фронта, свободных от патриотического пафоса официальной пропаганды, слова: «мы», «нам», «наше» встречаются чаще, чем «я», «мне» и «мое»...

Во время войны заведующая одной из московских поликлиник доктор Елена Ивановна Сахарова писала в дневнике: «На работе мы держимся бодро и уверенно, несмотря ни на что происходящее в душе. На нас смотрит коллектив и очень зорко смотрит... Уверенность в победе нас бодрит» [7, с. 667].

И вовсе не случайной обмолвкой доктора представляется, что у «нас», т.е. у всего народа, в ту пору и душа была единой, и порывы ее – одинаковы: «Московская область окончательно очищена от фашистских захватчиков! Душа наша ликует и радуется» [7, с. 673]. И еще: «Было какое-то необычное настроение общей сплоченности» [7, с. 676].

Довольно широко известен тот факт, что в военные годы в Москве продолжалось строительство метрополитена. Были сданы в эксплуатацию несколько красивейших станций – Новокузнецкая, Павелецкая, Автозавод им. Сталина (ныне – Автозаводская), Измайловский парк (ныне – Партизанская), Сталинская (ныне – Семеновская), Электrozаводская, Бауманская. Безусловно, метро было необходимо прежде всего как стратегический объект – в качестве бомбоубежища и для прочих военных целей. Но в то же время станции метро несли в ту пору и несвойственную им в мирное время социокультурную и социополитическую функции. Так, на станции метро «Курская» был открыт филиал Публичной исторической библиотеки. На многих других во время вражеских бомбежек москвичи могли не только укрыться, но и прослушать политинформацию, лекции, концерты, даже увидеть кино, а дети – позаниматься в кружках рисования, лепки, вышивки. Для самых маленьких жителей столицы было организовано молочное питание. А на станции метро «Охотный Ряд» была устроена выставка «Героизм и патриотизм русского народа по произведениям Л.Н. Толстого», которую дополнила картина художника Василия Верещагина, посвященная бегству из Москвы французов в 1812 г. [см. 7].

Даже в военную пору метро строилось не только добротно и надежно, но и красиво. Семейная мастерская великих мозаичистов отца и сыновей Фроловых еще до революции создавала мозаики для храма Спаса на Крови в Петербурге. В предвоенные годы Владимир Александрович Фролов потрудился над мозаиками станции метро «Маяковская» по эскизам художника Александра Дейнеки. В годы войны, снова в творческом содружестве с Дейнекой, уже в блокадном Ленинграде он без устали работал над мозаичными панно для станции метро «Новокузнецкая». Закончив эту грандиозную работу, отправив огромные тяжеловесные ящики в столицу, он умер от истощения [5, с. 43].

Можно понять психологию творца, оказавшегося в экстремальной ситуации блокады. Размышления, работа над новыми творческими проектами вытесняла из сознания мысли о голоде, о смерти, возвращала в жизненную колею и этим помогала выжить.

«Возврат» к обычной жизни, пусть даже призрачный, обманчивый, иллюзорный, к привычному ее ритму был очень важен в те дни. Татьяна Федорова вспоминала: «Осенью сорок первого я сдавала воздвигнутые метростроевцами оборонительные сооружения молоденькому военпреду. После соблюдения всех формальностей, когда документы были подписаны, он сказал: “Вы знаете, товарищ Федорова, сегодня наш радист слушал, как всегда, московские ‘Последние известия’. А потом стали передавать объявления, что в городе открылись мастерские по починке примусов, обуви... Вот здорово, правда?” Я согласилась с ним, что “здорово”, хотя, по правде сказать, мне сначала это показалось даже какой-то мелочью, не заслуживающей внимания, и я не поняла, что так обрадовало фронтовика. Однако иногда самая незначительная мелочь приобретает глубокий смысл». [13, с. 161].

Важность незначительных на первый взгляд мелочей быта воюющей страны хорошо осознавала и власть, проводя социокультурную политику, в большом и малом направленную на поднятие боевого духа народа.

И если любые обычные проявления мирной жизни в ту пору ценились невероятно, то и малейшее нарушение обычного хода жизни воспринималось крайне болезненно. Это хорошо понимала власть, старалась оперативно реагировать на ЧП даже самых незначительных масштабов.

Военкор Евгений Воробьев о днях страшного лета 1941-го писал: «В начале августа во время налета у Никитских Ворот упала бомба весом в тонну. Зияла огромная воронка глубиной в 10 метров. Коммуникации разрушены, трамвайные вагоны смяты и отброшены в сторону, разбита грузовая платформа, груженная мешками с мукой. Надолго повисло облако мучной пыли, взрывная волна выбелила все мукой, как порошей... Памятник К.А. Тимирязеву сбит с пьедестала и поврежден. Инженерная разведка, возглавляемая архитектором города Москвы Д.Н. Чечулиным, определила на месте характер разрушений, и аварийно-восстановительный полк

принялся за работу. На следующий день были устранены повреждения, заасфальтирована площадь. Памятник стоял на прежнем месте. Пожарные из брандспойтов смыли со статуи остатки известки и мучную пыль...» [4, с. 46–47].

Огромное внимание уделялось культмассовым мероприятиям. Самыми значимыми событиями 1941 г. становятся торжественное заседание в честь 24-й годовщины Октября на станции метро «Маяковская» и парад 7 ноября на Красной площади. А на Пасху 1942 г. в храмах Москвы шло богослужение. Репортажи об этом изумленная зарубежная пресса передала на весь мир [см. 7].

Такого гигантского вдохновенного социокультурного созидания в период тяжелейшей войны не знала мировая история. Представление этой феноменальной ретроспективы показывает еще одну любопытную грань военной жизни СССР, в неожиданном ключе открывает истоки нашей победы. И дает много поводов для размышлений о дне сегодняшнем и завтрашнем, о состоянии гражданского общества в современной России и о его социально-политических перспективах.

Сегодняшние послания власти к народу много говорят о необходимости построения гражданского общества, но прежде государству надо «обзавестись» гражданами. Пока же мы слышим с экрана иные определения: население, жители, электорат... Веяния последнего времени – «наши люди», «наши территории»... К сожалению, складывается впечатление, что современные идеологи, в который уже раз, пытаются браться «за два дела, прямо противоположных друг другу»...

Яркий пример – создание при Президенте РФ Комиссии по противодействию попыткам фальсификации истории, и одновременно – предложения Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека об учреждении общенациональной государственно-общественной программы «Об увековечении памяти жертв тоталитарного режима и о национальном примирении». Той самой программы, за которой уже сейчас закрепилось иное название – программа десоветизации, десталинизации, программа модернизации сознания граждан РФ.

В целях программы значится: «модернизация сознания российского общества через признание трагедии народа времен тоталитарного режима. Содействие созданию в обществе чувства ответственности за себя, за страну. При этом с главным акцентом не на обвинении тех из наших предков, кто творил геноцид, разрушение веры и морали, а на почтении и увековечении памяти жертв режима. Окончание гражданской войны, развязанной в 1917 г.».

Представляется, что сознание специалистов, создававших проект, было в тот момент весьма сумрачным, так как трудно представить, что демократически и либерально настроенные граждане могут пойти по стопам «ученых-практиков» гитлеровских концлагерей, также активно «работав-

ших» над изменением сознания заключенных. И хотя создатели программы в заключение отметили: «Думается, общество к реализации такой программы готово», общество ответило им иначе.

Мнение граждан России по этим вопросам решило узнать общественное движение «Суть времени», созданное Сергеем Кургиняном [12]. Более 1500 активистов движения 6–22 апреля 2011 г. провели всероссийский опрос общественного мнения. Всего были опрошены 36 014 человек старше 16 лет, проживающие в 1732 населенных пунктах в 77 областях, краях и республиках. На вопрос: «Нужно ли в России осуществлять программу, предполагающую признание Советского Союза преступным государством, осуществлявшим геноцид собственного народа и виновным в развязывании Второй мировой войны?» – почти 90% респондентов ответили отрицательно. «Правильной и полезной» программу десоветизации считают только 10% населения, еще 20% относятся к ней безразлично, а 70% – явно отрицательно. Но даже среди тех, кто относится к программе «положительно», 40% против ее реализации в стране.

Можно надеяться, что благодаря объединенным усилиям всего гражданского общества государству не придется снова браться за два противоположных дела одновременно. Ведь будет логичным, проводя программу десоветизации, исключить из общественной жизни страны советские праздники. Такие, как День Победы, да и День космонавтики. А значит, и перестать чествовать ветеранов войны и труда, как это уже произошло в некоторых республиках ближнего зарубежья, перестать воспитывать молодежь на примерах героев Великой Отечественной. Абсурд!

Напротив, когда наша страна берет курс на скорейшую модернизацию всех отраслей российской промышленности, неплохо бы вспомнить о том, что в годы войны подобная модернизация была проведена дважды! Сначала промышленность и экономика были переведены на военные рельсы, а после победы страна в кратчайшие сроки вернулась к мирному строительству. И даже в самые трудные времена не были забыты потребности граждан в социокультурной сфере. Не имеющий аналогов в мировой истории опыт может быть весьма полезным на сегодняшнем этапе. Но модернизации должна предшествовать мобилизация! Мобилизация духа. Ведь именно об этом свидетельствует история Великой Отечественной войны. Ибо, как говорил классик советской литературы Федор Гладков: «будущее в мозгах, настоящим оно становится в мускулах»... [5, с. 46].

Литература

1. Википедия. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Виноградарство и виноделие России. – URL: http://www.svvr.ru/likernie_vina
3. Вознесенский Н.А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. – М., 2003. – С. 141–142.

4. *Воробьев Е.З.* Москва: близко к сердцу. Страницы героической защиты города, 1941–1942. – М., 1989. – С. 46–47.
5. *Гладков Ф.* Цемент. – М., 1951. – С. 46.
6. Из истории советской архитектуры 1941–1945 гг. – М., 1978. – С. 16.
7. Москва военная. 1941–1945. Мемуары и архивные документы. – М., 1995. – С. 667.
8. URL: <http://www.rosbalt.ru/main/2011/05/06/846408.html>
9. URL: <http://rg.ru/2011/04/07/totalitarizm-site.html>
10. *Смирнов Г.В.* Центральная фигура XX века // Свет. – 2009. – № 12. – С. 66.
11. *Сталин И.В.* Сочинения. – Т. 15. – М., 1997. – С. 228.
12. URL: <http://eot.su/sites/default/files/axio-report.pdf>
13. *Федорова Т.В.* Наверху – Москва. – М., 1981. – С. 161.

Скрытые угрозы для национальной безопасности от теневой экономики (опыт зарубежных стран)

П.В. Журавлев, Е.Н. Иванов

Многие экономисты считают, что теневая экономика отчасти полезна, поскольку создает рабочие места и уменьшает социальную напряженность. Вряд ли кто будет оспаривать и тот факт, что деятельность многих предпринимательских организаций хотя бы частично выходит за рамки установленных законом правил. Компании скрывают реальную численность работников, не полностью платят налоги, занижают фонд оплаты труда, платят за несделанную работу, завышают в разы расценки, нарушают стандарты качества продукции, права интеллектуальной собственности, организуют фирмы-однодневки для отмыwania наличных и безналичных денег и даже не регистрируются юридически.

Все эти проблемы характерны не только для развивающихся стран (в том числе России). Сталкиваются с ней и ведущие страны мира. По оценкам Всемирного банка, на неформальную (теневую) экономику¹ приходится 40% ВВП в странах с низким и 17% – с высоким уровнем среднедушевого дохода. В некоторых отраслях, таких как розничная торговля и строительство, около 80% фирм работает с нарушениями законодательства².

¹ Термины «неформальная экономика», «серый рынок», «теневой рынок» применяют к компаниям, которые ведут законный бизнес, но полностью или частично не платят налоги и не соблюдают правовые нормы. В этом их отличие от явно криминальных структур, занятых торговлей наркотиками, рэкетом, подпольным игорным бизнесом и т.п.

² См.: *Schneider F.* Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries in the World. Working paper, July 2002.

Политики и эксперты-экономисты не придают всему этому особого значения. Неформальная экономика считается исключительно социальной проблемой, не уделяется внимания ее негативному воздействию на общий уровень производительности труда, стоимость потребительских товаров и услуг, экономический рост и уровень национального дохода на душу населения. Если, однако, проанализировать ситуацию с макроэкономических позиций, такой подход окажется весьма сомнительным.

На наш взгляд, теневая экономика, хотя и снижает уровень безработицы в городах, агрессивно стимулирует создание рабочих мест для наименее квалифицированных работников. Оптимистически настроенные эксперты считают, что со временем ее доля начнет сокращаться, а доля официальной экономики нарастать, создавая все больше официальных рабочих мест. Они полагают, что по мере развития теневые компании вольются в формальную экономику, особенно если государство предоставит им доступ к легальному кредитованию и другим официальным видам технико-экономической поддержки (так называемым программам микрокредитования).

Действительность, однако, оказывается не столь радужной. Как показали исследования американской экспертной организации *McKinsey Global Institute (MGI)*, доля теневой экономики не только не сокращается, но постепенно растет. Эксперты *MGI* изучили данные по ряду отраслей за последние 10 лет во многих странах мира, включая Россию, Украину, Бразилию, Индию, Польшу, Португалию и Турцию. Выяснилось, что заметное снижение издержек, которого многие компании добиваются, не платя налоги и нарушая правовые нормы, значительно перекрывает их потери от низкой производительности труда и неоптимального масштаба производства. Это, в свою очередь, деформирует конкурентную среду, поскольку низкоэффективные неформальные игроки не уходят из бизнеса и не дают более производительным компаниям увеличить свою долю на рынке. Любой краткосрочный выигрыш от теневой экономики перевешивается, таким образом, ее долгосрочным негативным воздействием на экономический рост (а значит, и на темпы создания новых рабочих мест).

Среди множества экономических проблем современности расцвет «неформалов» является одной из наименее изученных. Эти компании не выполняют финансовые обязательства перед государством (в том числе не платят или незаконно минимизируют НДС, налог на прибыль и единый социальный налог), не соблюдают нормы трудового законодательства, правила работы на товарных рынках, нарушают стандарты качества, положения патентного законодательства, законы о защите интеллектуальной собственности, скрывают реальное число занятых и отработанных ими часов и допускают множество иных мелких и крупных нарушений.

Теневая экономика – это не только уличные торговцы и мелкие предприниматели, хотя действительно ее доля выше в секторе малого бизнеса с низким уровнем технологического развития и стандартизации. Оказывает-

ся, однако, что в ней активно участвуют и более крупные предприятия развивающихся стран со вполне современными технологиями (см. схему). Эксперты *MGI* выявили в этих странах сети розничной торговли, поставщиков автомобильных запчастей, предприятия по сборке электротехники и даже большие заводы теневого бизнеса.

Доля теневиков колеблется от отрасли к отрасли. Выше всего она в сфере услуг, в розничной торговле и строительстве. Обычно в этих отраслях работают небольшие компании, да и территория, на которой они действуют, слишком велика, поэтому выявить нарушения трудно. Налоговые органы не могут эффективно проверить их доходы, поскольку деньги поступают большей частью непосредственно от индивидуальных потребителей. Значительная часть общих издержек таких компаний приходится на затраты, связанные с соблюдением трудового законодательства, поэтому очень велик соблазн занизить численность работников.

В промышленности по тем же самым причинам неформальная деятельность чаще встречается в наиболее трудоемких отраслях, таких как производство одежды и пищевая промышленность, гораздо реже – в капиталоемких: автомобильной, цементной, сталелитейной, нефтяной промышленности, в системе телекоммуникаций. Тем не менее иногда уходят в тень даже очень крупные промышленные предприятия. Известно, например, что в Индии и России региональные власти иногда вынуждают энергетические компании бесплатно поставлять электроэнергию ряду предприятий; такого рода субсидии и позволяют выжить нелегальному бизнесу.

Неформальная экономика мощнее, чем принято считать

Неформальные компании		
	С юридической регистрацией	Без юридической регистрации
Современные компании: используют новейшие бизнес-процессы и технологии, производительность в 2–3 раза выше, чем в традиционных компаниях	Российская сталелитейная компания <i>Несправедливое преимущество:</i> бесплатная электроэнергия Разработчик программного обеспечения в Индии <i>Несправедливое преимущество:</i> нарушение авторских прав	Сеть супермаркетов в Бразилии, поставщик автомобильных деталей в Китае <i>Несправедливое преимущество:</i> уклонение от уплаты налогов
Традиционные компании: бизнес-процессы и технологии на несколько поколений отстают от современного уровня Источник: <i>McKinsey Global Institute</i>	Производитель молочной продукции в Турции <i>Несправедливое преимущество:</i> частичное уклонение от уплаты НДС, подоходного и социального налогов, нарушение санитарных норм	Уличный торговец в Польше, строительная компания в Португалии <i>Несправедливое преимущество:</i> уклонение от уплаты налогов, использование неформальных поставщиков

Жизнеспособности неформальной экономики способствуют три главных фактора. Во-первых, это неспособность государства создать необходимые и достаточные условия для того, чтобы предприниматели выполняли возложенные на них законом обязательства. Причинами могут быть низкая квалификация чиновников, плохая организация деятельности государственного аппарата, низкие штрафы за нарушение законодательства, неэффективность судебной системы. Во-вторых, издержки, связанные с функционированием в рамках легальной экономики, иногда оказываются слишком высокими. Бюрократическая волокита, чрезмерная налоговая нагрузка, большие затраты, связанные с соблюдением стандартов качества, норм охраны труда и т.п., вынуждают компании уходить в тень. В-третьих, большое значение имеют негласные социальные нормы и традиции. Во многих странах общественное мнение относится к несоблюдению законов вполне терпимо. Не так уж редко считается, что малые предприятия вправе уклоняться от уплаты налогов и нарушать законодательство о труде, чтобы нейтрализовать конкурентные преимущества крупных корпораций. Это их своеобразный метод «антимонопольной борьбы».

Даже в развитых странах (например, в Швеции) некоторые компании пытаются уклониться от уплаты высоких налогов и обойти недостаточно гибкие нормы трудового законодательства путем занижения численности занятых и оформления своих работников как иностранных. В Бразилии же на неформальных предприятиях сейчас трудятся около 40% занятых в не-сельскохозяйственном секторе экономики (10 лет назад эта цифра не превышала 30%). Иногда рост неформальной экономики объясняют высокими налогами, сокращением расходов на содержание госаппарата, ужесточением финансовой дисциплины, на которых настаивают МВФ и другие международные кредитные организации.

Итак, утверждения, что неформальная экономика постепенно, по мере развития, будет выходить из тени, не подтверждаются. Исследования *MGI* показали, что компании, использующие нелегальные приемы работы, попадают в замкнутый круг: они не в состоянии развиваться и обрекают себя на неэффективность. Как показывают расчеты, производительность труда в них в среднем в два раза ниже, чем у формальных компаний в тех же отраслях, и во много раз ниже, чем у компаний-лидеров. Из-за отсутствия регистрации они лишены возможности официально инвестировать средства в развитие бизнеса и пользоваться услугами обычных кредитных институтов. Вместо этого они обращаются к ростовщикам, которые дают лишь небольшие займы под процент, в несколько раз превышающий рыночную ставку. Нет у них и легальных механизмов для обеспечения условий контрактов, защиты своей собственности или урегулирования споров, поэтому для них рискованно вести бизнес с контрагентами, не относящимися к их непосредственному окружению. Неформальным компаниям зачастую невыгодно расти: чем крупнее они становятся, тем больше риск привлечь внимание властей.

Кроме того, им мешают легализоваться и выстроенные ими же цепочки поставщиков и потребителей. Неформальные торговцы, например, обычно закупают товар у неформальных же поставщиков. Иногда компании теневого бизнеса образуют подпольные ассоциации, чтобы обеспечивать соблюдение контрактов и получать доступ к финансированию, но это лишь еще теснее привязывает их к структурам «серого» рынка. Например, в секторах производства и продажи одежды в Индии, прохладительных напитков в Бразилии и других странах Латинской Америки созданы мощные неформальные торговые сети, которые имеют явные преимущества в области издержек перед своими конкурентами, ведущими официальную производственную и торговую деятельность. Потребители, пользующиеся услугами этих сетей, привыкают к их относительно низким ценам. Поэтому, если такая компания попытается перейти на легальное положение, ей придется существенно повысить цены и потерять значительную часть рынка.

Неформальность мешает экономическому росту еще и тем, что искусственно поддерживает на плаву неэффективные предприятия. Снижение издержек за счет неуплаты налогов и несоблюдения правовых норм часто достигает 10% конечной цены товаров и услуг. Как выяснили специалисты *MGI*, в Бразилии владельцы официальных торговых сетей не хотят покупать и вводить в свои структуры неформальных конкурентов, поскольку их преимущества (в том числе низкая стоимость товаров) неустойчивы. Неофициальным поставщикам молочной продукции в Турции удастся сократить издержки на 20%, поэтому они и выживают, несмотря на низкую производительность. Неформальные разработчики программного обеспечения в Индии бесплатно используют чужие изобретения и технологии, тем самым снижая прибыльность формальных компаний. Если бы масштабы компьютерного пиратства здесь сократились до уровня США, производительность труда и доходность в отрасли выросли бы почти вдвое.

Важно также, что из-за ухода теневого бизнеса от налогов власти усиливают фискальную нагрузку на формальный сектор. Это прямо стимулирует уход в тень, поскольку прибыль после уплаты налогов легальных компаний, которую они могли бы инвестировать в дальнейшее развитие, заметно сокращается. Образуется еще один порочный круг: высокие налоги вынуждают компании переходить в неформальный сектор, тем самым повышая налоговое давление на остающихся. Это объясняет, почему доля неформальной экономики в развивающихся странах нередко продолжает расти и после экономической либерализации и рыночных реформ.

Весьма существенны и социальные издержки теневой экономики. Большинство развивающихся стран сейчас предлагает своим гражданам довольно щедрые (учитывая уровень их экономического развития) программы социальной поддержки. Проблема в том, что под их действие подпадает лишь малая доля работающих – сотрудники госсектора и формальных компаний. Занятые в неформальной экономике, напротив, оказывают-

ся в еще более уязвимом положении. Они и так получают более низкие зарплаты, менее качественное медицинское обслуживание, хуже защищены социально, и у них нет серьезных возможностей для объединения с целью борьбы за свои социальные права.

Большой урон наносится и потребителям, поскольку покупательский выбор оказывается крайне ограниченным. Как правило, они могут приобрести либо высококачественные товары и услуги (в основном импортные) по очень высоким ценам, либо дешевые и низкокачественные у «своих» неформалов. Промежуточный ассортимент вымывается, и покупателю приходится выбирать между недоступным и ненужным. Малые и средние предприятия, которые могли бы производить товары и услуги для среднего класса, в большинстве своем функционируют в рамках неформальной экономики и потому не имеют ни стимулов, ни возможностей занять эту нишу.

Есть ли выход из сложившегося положения? Самый распространенный взгляд на проблему состоит в том, что неформальную экономику порождают коррупция и слабость госаппарата. Но исследования *MGI* показали, что все гораздо сложнее. Главная причина – неправильная социально-экономическая политика государства. Политические лидеры до сих пор плохо понимают, какие огромные экономические и социальные преимущества может дать сокращение неформального рынка. Соответственно, они не выделяют достаточных ресурсов для стимулирования легального производства товаров и услуг.

Даже когда факты нарушений налицо, власти оправдывают свою терпимость к компаниям теневого сектора необходимостью предотвратить безработицу среди трудящихся, которые на них работают и которым все равно больше некуда податься. Но при более внимательном рассмотрении оказывается, что было бы в целом целесообразнее (а для властей дешевле) предоставить этим работникам выходные пособия и помочь им переехать на новое место и освоить новую профессию.

Подобного рода оправдания говорят о том, что власти недооценивают опасность неформальной экономики и свои возможности борьбы с ней. А такие меры, как повышение налогов, усложнение системы налогообложения, нерациональное регулирование рынка, запутанность отношений между предпринимателями и госаппаратом и (в основном) карательное применение законов, только усугубляют ситуацию и провоцируют уход бизнеса в тень.

Живучие мифы мешают развивающимся странам принимать реалистические решения в данной области. Сократить долю неформального рынка – трудная задача, сопряженная с большим риском. Но если правительства обратят внимание на глубинные причины, порождающие теневую экономику (слабый контроль за соблюдением законов, высокие издержки в легальном секторе, специфические социальные стереотипы), они смогут успешно решить проблему и снизить вероятность социальных потрясений в будущем.

Антикризисные меры российских компаний в условиях мирового экономического кризиса

Г.И. Журдан

Во время кризиса менеджеры всего мира сосредоточились на развитии основных видов деятельности, сокращали затраты и проводили переоценку рентабельности сегментов рынка. К таким выводам пришла аудиторская компания *Ernst & Young*, опубликовавшая результаты исследования «Уроки кризиса». Аналогичными были действия российских фирм.

В опросе приняли участие более 500 крупнейших международных компаний – клиентов *Ernst & Young* в разных странах. В начале кризиса респонденты говорили, что основными задачами для них являются выживание, осуществление компенсационных выплат сотрудникам и расчеты с поставщиками. Затем помимо поддержания ликвидности к числу приоритетов стали относить планирование, расширение географического присутствия и продвижение новых товаров и услуг. В частности, почти 90% опрошенных сосредоточились на развитии профильных видов деятельности. Компании продали непрофильные активы, сократив тем самым затраты и риски. Более 80% провели переоценку стратегии отношений с ключевыми клиентами и рентабельности сегментов рынка. Почти 90% сообщили, что они продолжают заниматься снижением затрат. В два раза сократилось число фирм, пользующихся услугами привлеченных специалистов, а 71% отвечавших признались, что продолжают заниматься созданием «гибких моделей деятельности», что является современным эквивалентом традиционного сокращения рабочих мест. Совершенствование прогнозирования и анализа считают эффективной антикризисной мерой 80% топ-менеджеров.

Приоритеты бизнеса в период рецессии (по данным опроса 500 клиентов *Ernst & Young*)

Антикризисные меры	Доля ответивших положительно, %
Отказ от непрофильных активов	90
Переоценка рентабельности сегментов рынка	85
Переоценка стратегии отношений с ключевыми клиентами	84
Ускорение реализации программ по снижению издержек	90
Привлечение услуг внешних специалистов	55
Совершенствование прогнозирования и анализа	80
Внедрение гибких моделей деятельности (вместо обычного сокращения рабочих мест)	71

Большинство компаний (более 85%) сообщили, что активно ищут выходы на новые рынки, но авторы исследования предполагают, что эта самооценка явно завышена и что в разгар кризиса бизнес прежде всего был озабочен поиском государственной поддержки.

Поведение российских компаний мало отличалось от действий их коллег за рубежом. Крупные фирмы также активно проводили реструктуризацию и стремились избавиться от непрофильных активов. Раньше проблемы с их управлением и малой рентабельностью компенсировались высокой доходностью основной деятельности. В условиях кризиса потребовалось срочное сокращение расходов, и непрофильные активы стали первой жертвой этой кампании.

Так же, как и на Западе, российские компании сокращали персонал, переводили работников на сокращенные режимы, а также пытались увеличить долю на рынке, играя на трудностях конкурентов.

Таким образом, в условиях кризиса главной целью стало выживание компании; вместо вопроса «как приумножить?» на первый план вышел вопрос «как сохранить?». Помимо уже указанных мер, следует отметить замораживание инвестиционных планов, проектов расширения производства, рекламных кампаний. Вместе с тем многие фирмы совершали одну и ту же ошибку: прибегая к наиболее очевидным мерам, сокращая то, что лежит на поверхности, они не думали ни об эффективности, ни о будущем.

Рассмотрим подробнее типовые антикризисные решения, принимавшиеся в последнее время.

1. *Сокращение издержек*, в том числе численности и уровня занятости персонала. Здесь важно соблюдать следующие требования:

- сокращение не должно подрывать основной бизнес. В некоторых случаях собственники предлагали отобрать 10% сотрудников с наибольшими зарплатами и уволить половину из них, хотя именно эти люди и приносили фирме основные доходы. Увольнение ключевых сотрудников может нанести компании большой ущерб, и в дальнейшем восстановить «команду» будет непросто;
- экономия не должна вредить имиджу компании. Типичный пример – руководитель крупного банка требует убрать цветы из собственного кабинета и запрещает распечатывать документы на цветном принтере. Копеечная экономия почти не сказывается на общих расходах, но серьезно вредит имиджу компании;
- коллектив следует своевременно информировать о состоянии дел и принятых решениях. Замалчивание ситуации, увольнения без внятных объяснений порождают панические слухи среди сотрудников, усиливая нестабильность. На одном из предприятий задержка заработной платы всего на две недели в условиях полного информационного вакуума привела к митингу работников, что привлекло внимание местных властей и журналистов. После этого осуществлять меры по экономии, даже вполне разумные, стало гораздо сложнее.

2. *Приостановка инвестиционных проектов* в условиях кризиса – обычное дело. Российские фирмы в массовом порядке стали отменять перспективные проекты в первые же недели кризиса. Девелоперские компании, крупные производители стали замораживать инвестиционные программы, отказываться от проведения запланированных IPO, строительства новых цехов. Одна из причин – то, что до кризиса можно было взять долларовый кредит с эффективной ставкой 10% годовых, а с его развертыванием как российские, так и иностранные банки предлагали кредиты в валюте не менее чем под 13–14%. В таких условиях окупить большинство проектов было невозможно.

3. *Урезание маркетинговых расходов.* Многие компании с началом кризиса приостановили продвижение продуктов, на которые незадолго до этого делали основной акцент. Банки в массовом порядке свернули рекламу своих услуг, так как потребительские и ипотечные кредиты перестали выдаваться. Компании ужесточили контроль за операционными издержками, в связи с чем многие планировавшиеся маркетинговые акции были отложены.

4. *Повсеместное внедрение принципов антикризисного управления.* В условиях нарастающих рисков и неопределенности на ряде фирм были созданы антикризисные штабы, проводились выездные «мозговые штурмы» для быстрого принятия стратегических решений. Разрабатывались варианты стратегий, которые учитывали все основные сценарии развития кризиса в той или иной отрасли.

Готовность быстро реагировать в условиях кризиса является важным конкурентным преимуществом. Тем не менее некоторые компании заняли выжидательную позицию.

5. *Использование возможностей, которые открываются в кризисный период.* Если компания в условиях кризиса чувствует себя лучше, чем отрасль в целом, у нее появляется шанс улучшить свое положение на рынках сбыта за счет менее удачливых конкурентов. То же самое можно сказать и про отдельные отрасли. Например, для ИТ-компаний кризис оказался весьма выгодным. Аутсорсинг всегда востребован на крупных предприятиях, когда рынок падает; в этих условиях передача ИТ-задач специализированным фирмам гарантирует до 70% сокращения расходов. Не удивительно, что во время кризиса начался настоящий бум на этот вид услуг.

Некоторые банки быстро перешли к консервативной политике, отказавшись сначала от ипотеки, а затем и от автокредитов, занявшись накоплением ликвидности. Они явно рассчитывали занять место, которое освободят им разорившиеся конкуренты.

Кризис нередко дает возможность совершить то, что невозможно сделать в стабильных условиях: реструктурировать компанию без явно выраженного недовольства персонала или осуществить недружественное поглощение конкурента.

6. *Подготовка бизнеса к продаже.* Если компания развивалась преимущественно на заемные средства, выжить в условиях кризиса ей скорее всего не удастся; придется выбирать между продажей бизнеса по заведомо невыгодной цене и ликвидацией. К таким ситуациям нужно готовиться заранее. Компании, сумевшие придержать ликвидность, смогут выгодно скупать менее удачливых конкурентов или партнеров.

7. *Повышенное внимание к сохранению клиентуры.* Во время кризиса терять клиентов особенно накладно, так как приобрести вместо них новых будет непросто. Поэтому не рекомендуется пересматривать контракты с постоянными клиентами, несмотря на убытки. Конечно, такой подход противоречит принципам жесткой экономии, но сохранение лояльности клиентуры – это статья, которую следует сокращать в последнюю очередь.

Таким образом, экономические неурядицы последних лет стали серьезной проверкой российского бизнеса на прочность. Кризис принес не только трудности, но и дополнительные возможности. Слабые компании, не справившись с игрой на выживание, уступили место более сильным игрокам. Те же, в свою очередь, вложили максимум средств в развитие, правильно расставили приоритеты и упрочили свое положение на рынке.

Рациональная организация учебного процесса в вузе на основе новых информационных технологий

О.В. Забабура, Е.Н. Кошкина

Как известно, кризисы нередко стимулируют общество к рационализации деятельности. Так было, например, после Великой депрессии 30-х годов XX века в Европе и Америке, когда хаос «дикого» капитализма заменила контролируемая государством система согласования интересов. Вероятно, и нынешний кризис приведет к некоторой рационализации экономических процессов. Сейчас в США на смену вертикального государственного контроля приходит горизонтальная рационализация «снизу», когда участники рынка по собственной воле пытаются найти более эффективные формы самоорганизации и взаимодействия. Такие процессы наблюдаются на уровне корпораций, самоорганизующихся сообществ фрилансеров³ и потребителей.

Попытаемся уточнить термин «рационализация». Он происходит от латинского *ratio* – «разум», а значит, под рационализацией следует понимать разумную организацию деятельности. Рационализация – это усовер-

³ Фрилансер (от *freelancer* – вольный стрелок, буквально – наемный солдат) – специалист или небольшая фирма (группа специалистов), выполняющие удаленные работы на территории заказчика.

шенствование, улучшение, внедрение более целесообразной организации управленческого и исполнительского труда. Она предполагает совершенствование управления, благодаря чему достигается максимально возможная эффективность работы хозяйствующего субъекта. Но она также находится под воздействием производственных отношений конкретного общества с присущими ему формами собственности.

Рационализация организационной деятельности – это прежде всего процесс, улучшающий состояние предприятия за счет четкой организации деятельности, использования новейших достижений науки и техники во всех подразделениях предприятия (включая управляющую и управляемую систему). Техническое и организационное совершенствование при этом неразрывно связано с улучшениями условий труда и творческим подходом к решению поставленных задач.

Суть горизонтальной рационализации – сокращение непроизводительных издержек, отказ от услуг посредников, прямое взаимодействие предприятий друг с другом, с инвесторами и потребителями.

Перечислим основные принципы рационализации.

1. *Совершенствование научной организации труда*: создание наиболее благоприятных условий труда, устранение перегрузок и нервного напряжения, создание благоприятного психологического климата в коллективе, материальное стимулирование работников, повышение их заинтересованность в росте статуса фирмы.

2. *Совершенствование результатов труда*: расширение спектра оказываемых услуг, упорядочении номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, улучшение ее потребительских качеств, стандартизация, унификация и нормализация изделий, повышение качественных характеристик исходного сырья и материалов для наиболее полного и комплексного их использования.

3. *Совершенствование средств труда и технологических процессов*: техническое переоснащение и модернизация производства, внедрение инноваций и т.д.

Принципы рационализации эффективны только в том случае, если они опираются на законы развития организационных систем; в данном случае можно сослаться на закон информированности и упорядоченности, который гласит, что любая социальная организация способна к выживанию лишь в том случае, если она обеспечена полной, достоверной и упорядоченной информацией.

Сфера образования в России все еще далека от современной рациональности, во многом носит «вчерашний» характер и не отвечает требованиям дня. Имеется острая потребность в ее обновлении, в разработке новых средств, которые позволяют существенно повысить качество организации учебного процесса. На это ориентированы и основные нормативные документы в данной области – Закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об

образовании», Федеральный закон РФ от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», приказ Минобрнауки России от 6 мая 2005 г. № 137 «Об использовании дистанционных образовательных технологий», Федеральный закон РФ от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи».

Благодаря быстрому развитию информационных технологий появилось масса возможностей для рационализации деятельности вузов, как учебно-методической, так и административно-хозяйственной. Это объективная тенденция, отражающая требования закона информированности и упорядоченности и запросы современного общества.

Уровень информатизации учебного процесса – один из наиболее важных показателей прогресса, достигнутого образовательным учреждением. Необходимость автоматизации документооборота, использования электронной цифровой подписи не вызывает сомнения с точки зрения эффективности управления. Помимо упорядочения документооборота повышается исполнительская дисциплина, упрощается формирование базы данных организации, представление регламентированного доступа к необходимой информации. Автоматизация позволяет управлять не только отдельными направлениями работы, но и деятельностью вуза в целом; именно с этой целью была разработана комплексная многофункциональная информационная система «Электронный деканат». В настоящее время существуют несколько лицензированных программных продуктов, реализующих работу данной системы [2].

Рабочие процессы высшего учебного заведения сопровождаются сложным и объемным документооборотом. Наличие у вуза филиалов и подразделений в других населенных пунктах создает дополнительные трудности при организации и проведения вступительных экзаменов, документарном сопровождении учебно-методического и административного процесса и т.д. Система «Электронный деканат» позволяет интегрировать потоки документооборота вуза путем синхронизации всех рабочих процессов, относящихся к филиалам, подразделениям и головной организации. Документы становятся унифицированными, сокращается время на работу с ними, появляется возможность быстрого доступа к информации и принятия оперативных управленческих решений. Кроме того, документы с электронной цифровой подписью имеют полную юридическую силу.

Учет и хранение сведений о результатах образовательного процесса также осуществляются в электронно-цифровой форме благодаря автоматизированной программе учета. На бумажных носителях хранятся только личные дела студентов и сведения о государственной (итоговой) аттестации в соответствии с приказом Минобрнауки России от 6 мая 2005 г. № 137 «Об использовании дистанционных образовательных технологий».

Таким образом, система «Электронный деканат» дает возможность совершенствовать образовательный процесс при минимуме инвестиций,

вводить инновационные методы в классические очные и заочные формы обучения, повышать конкурентоспособность вуза и его привлекательность для абитуриентов и студентов [1].

Приведем несколько примеров использования данного программного комплекса в учебной деятельности [3].

1. Автоматизация работы приемной комиссии

Приемная кампания – важное и ответственное дело, сопряженное со сложным документооборотом, учетом и хранением данных. Как правило, в этот период вузы привлекают дополнительных работников, что влечет за собой немалые расходы. Ведение «Электронного деканата» повышает эффективность работы приемной комиссии, делает процесс приема более прозрачным и позволяет снизить издержки на него.

Все процедуры, связанные с приемом, от момента обращения абитуриентов и до их зачисления и передачи дела в деканат, осуществляются в автоматизированном режиме. Функционал системы позволяет заводить и вести личные дела абитуриентов, включая:

- заявление абитуриента;
- личную карточку;
- учебную карточку;
- платежное поручение и финансовый договор (для обучения на коммерческой основе).

Кроме того, система позволяет учитывать результаты вступительных испытаний, создавать электронные ведомости, формировать учебные группы, учитывать рейтинги, контролировать финансовую информацию, а в дальнейшем – вести электронный архив личных дел абитуриентов, не заключивших договор с вузом.

2. Автоматизация образовательного процесса

При организации образовательного процесса вузы сейчас нередко сталкиваются с проблемой чрезмерной нагрузки на преподавателей, которые иногда вынуждены вести 1,5–2 ставки по тем или иным дисциплинам. Программа позволяет разгрузить профессорско-преподавательский состав, используя аудио- и видеолекции или электронные учебные курсы, выкладывая их на портале для студентов, отслеживая количество просмотров и качество усвоения материала с помощью тестов, включаемых в состав занятий. Часть консультаций и семинаров также можно перенести на портал в виде чата, форума, блога или вебинара.

Сервисы создания расписания, предусмотренные в системе, помогут оптимизировать распределение учебной нагрузки на преподавателей, автоматически скорректируют изменения в расписании разных кафедр и факультетов, вовремя проинформируют об этих изменениях (с помощью e-mail и sms-рассылок) студентов и преподавателей.

Модули ведения образовательного процесса позволяют снабжать лекционный материал электронными библиотеками, дополнительными материалами, тестовыми и проектными заданиями и, наконец, автоматически обновляемыми интернет-ссылками на последние изменения по теме лекции. Система автоматически проверяет результаты тестирования и заносит отметки в электронные журналы. Это позволит существенно снизить рутинную нагрузку на преподавателей, высвобождая их время для творческой работы, а также оптимизировать работу административного персонала.

3. Автоматизация учета учебного процесса

Программа позволяет автоматизировать процедуры мониторинга образовательного процесса и контроля над ним: анализ успеваемости и учет студентов, наличие академических задолженностей, разnosку оценок в электронные учебные карточки и зачетные книжки, передачу приказов о зачислении и переводе на следующие курсы, смену фамилий в электронных учебных карточках и личных карточках студентов. В системе предусмотрен модуль для подготовки форм отчетности по итогам текущей сессии и итогам Государственной аттестации, которые необходимы не только для внутренней работы вуза, но и для отчета в Министерство образования. Можно также контролировать своевременность внесения платы за обучение согласно заключенным договорам.

Подготовка академических справок и приложений к диплому – долгий и трудоемкий процесс. «Электронный деканат» позволяет за короткий срок собрать весь необходимый для этого материал – личные данные студента, пройденный учебный план, результаты аттестации.

При организации учебного процесса крайне важна обратная связь администрации вуза и деканатов со студентами, оперативное взаимодействие с ними по всем текущим вопросам (сроки сессии, оплата за обучение, академические задолженности и т.д.). Программа позволяет делать это без излишней бюрократии, в том числе с помощью e-mail и sms-рассылок. Есть возможность проводить опросы студентов, вести прямую беседу в чатах и форумах, проводить конференции. В любое время можно узнать мнение студенческого и преподавательского состава вуза по тому или иному вопросу. Студенты также имеют возможность при необходимости удаленно обратиться в деканат. Тем самым обеспечивается прозрачность управления вузом и повышается эффективность работы всего административного персонала.

Как показывает опыт, одна из главных трудностей при внедрении систем, подобных «Электронному деканату», состоит в неоднозначном, а нередко и прямо враждебном отношении персонала к любым серьезным новшествам. Это связано с недостаточным пониманием их важности, а еще чаще – с нежеланием что-либо понимать и менять в привычных методах работы.

Решением этой проблемы, на наш взгляд, может стать создание кружков качества, впервые возникших в Японии и активно поддержанных в США и Западной Европе. Их участники – работники организации, регулярно собирающиеся на добровольных началах для решения вопросов, связанных с повышением качества продукции и услуг. По сути, они выполняют дополнительную управленческую функцию, не получая за это никакой оплаты; но, как показал анализ, благодаря их деятельности существенно упрощается процесс освоения нововведений (что в конечном счете выгодно и самим работникам). Кроме того, деятельность кружков помогает сплотить коллектив, создать в нем благоприятный социально-психологический климат.

Этот метод было бы полезно использовать сотрудникам вузов, осваивающим новые информационные технологии (в том числе и программу «Электронный деканат»). Тогда они, во-первых, смогут перейти от индивидуального рационализаторства к коллективной работе, а во-вторых, создать в вузе единую методическую базу. В процессе работы в кружке сотрудники обучаются современным методам контроля качества знаний, анализа проблем и выработки оптимальных решений, что позволит им в дальнейшем предлагать эффективные решения и представлять их для реализации администрации вуза.

Литература

1. Виртуальная образовательная среда: сайт. URL: <http://elms.eoi.ru/Pages/Default.aspx>
2. Глобальный инновационно-образовательный портал. URL: <http://giop.ru>
3. Кобзев А.В., Уваров А.В., Кручинин А.В. Организация дистанционного обучения в условиях интеграции вузов. Опыт создания и функционирования центра дистанционного обучения в Томском государственном университете систем управления и радиоэлектроники. URL: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/f4cffd6c5268625cc32571da0031c6ae>
4. Mirapolis Knowledge Center. URL: <http://store.softline.ru/mirapolis/mirapolis-knowledge-center>

Адаптация студентов как один из элементов подготовки конкурентоспособных специалистов

Е.М. Земцова

Конкурентоспособность специалиста-профессионала – это интегративное качество личности, синтезирующее умственные и физические возможности человека, его интересы и устремления в предметных областях

деятельности, специальные и профессионалогические установки, профессионализм, уровень общего и культурного развития, волевые качества, профессиональную устойчивость, адаптивность и др. Конкурентоспособность формируется в процессе всей жизни, но особо важное значение имеют подростковый и юношеский периоды. Исследования, проведенные по данной проблеме С.Я. Батышевым, А.П. Беляевой, Л.В. Волович, Н.Ф. Гейжан, Р.Х. Джураевым, А.М. Коптяевым, А.И. Скибой, П.С. Хейфицем и др., показали, что формирование специалиста связано с условиями жизнедеятельности, с образом жизни, поведением, моралью, с природными задатками личности. Конкурентоспособными могут быть только образованные люди.

При подготовке специалистов высокой квалификации следует уделять основное внимание развитию у студентов тех интересов и потребностей, с которыми связано освоение профессии. Выпускник вуза должен обладать системой соответствующих знаний и навыков (с учетом специфики будущей работы), а также быть готовым к постоянному их обновлению в соответствии с требованиями времени.

Успех формирования будущего специалиста в вузе во многом зависит от процесса адаптации студента на младших курсах, от того, насколько он овладеет навыками, необходимыми для дальнейшего пребывания в студенческой среде, на какие ценности в области будущей профессиональной и социальной деятельности будет ориентирован уже в начальный период обучения.

При изучении социальной адаптации человека в производственной и непроизводственной сферах социологи, психологи и педагоги исходят из положения о единстве личности и общества, активном характере их взаимодействия. Теоретические и практические вопросы процесса адаптации отражены в концепциях Б.Г. Ананьева, А.В. Петровского, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, В.А. Сухомлинского и др. Они позволяют раскрыть сущность процесса адаптации как выражение единства взаимодействующих сторон (человека и социальной среды). В основе этого единства, с одной стороны, лежит активность социальной среды, с другой – активность личности. «Под адаптацией ... понимают не только приспособление к окружающей среде... но и активное действие в этой среде» [6, с. 57].

Структура процесса социальной адаптации была предметом исследования многих ученых (И.А. Милославова, М.Н. Скубий и др.). Характеризуя ее как процесс, они выделяют следующие компоненты: «адаптивная среда», «адаптирующийся элемент», «адаптивная ситуация» и «адаптивная потребность».

Среда адаптации в каждом конкретном случае подразделяется на предметную и личностную, причем под предметной средой понимают виды деятельности, которые должен освоить человек, а под личностной – состав членов конкретного коллектива, преобладающие в нем нормы и отношения, социально-психологический климат.

Адаптирующийся элемент – это личность, представляющая собой «относительно устойчивую конфигурацию главных, внутри себя иерархизированных мотивационных линий, взаимодействующих со средой адаптации на различных уровнях и различными элементами» [2, с. 19].

Адаптивная ситуация возникает в результате взаимодействия двух предыдущих компонентов. Это взаимодействие порождается перемещением элемента в новую среду (например, поступлением в вуз). Адаптивная ситуация запускает процесс адаптации; она тесно взаимосвязана с адаптивной средой.

Адаптивная потребность – «желание личности в связи с изменениями условий среды менять свое поведение, образ жизни и т.д.» [1, с. 30]. Это желание порождается адаптивной ситуацией и проявляется в мотивах, побуждающих личность к действию. Удовлетворение адаптивной потребности заключается в освоении человеком определенной формы деятельности.

Динамика становления адаптивной потребности представляется следующим образом:

- возникает рассогласование между личностью и социальной средой;
- индивид переживает это рассогласование в форме психического напряжения, беспокойства, когнитивного диссонанса, стресса и т.п.;
- личность осознает рассогласование, его причины, содержание, формы проявления;
- происходит оценка этого рассогласования, выработка мотивов и установка на адаптацию;
- конструируются цели, планы, индивидуальные стратегии и тактики адаптации [7, с. 9].

Рассогласование между личностью и средой может наступить при изменении личностной или предметной среды адаптации на различных подструктурах личности (мотивы, направленность, знания, умения, навыки и др.). Степень рассогласования усиливает или уменьшает адаптивную потребность.

В самой адаптивной потребности можно выделить такие элементы, как потребность в получении информации о среде, в усвоении необходимых умений и навыков, в установлении положительных связей и отношений [2, с. 21].

Существует множество видов социальной адаптации – профессиональная, социально-психологическая, правовая, нравственная, общественно-политическая, учебная, бытовая, брачная и др. На наш взгляд, к ним следует отнести как особый вид и психическую адаптацию, так как некоторые адаптивные ситуации требуют от личности перестройки психофизиологических качеств. Например, у студентов младших курсов происходит перестройка речи, мышления, развивается память, изменяются волевые

установки и т.д. А социально-психологическая адаптация отражает изменение социальной роли субъекта, его утверждение в новой роли.

Человек, как правило, оказывается субъектом нескольких адаптивных процессов. «Различные виды адаптации требуют от личности неодинаковых затрат времени и нервно-психической энергии, они по-разному актуализируют и реализуют социальный и познавательный опыт. Поэтому при анализе конкретного вида адаптации следует рассматривать его не изолированно, а во взаимосвязи с другими адаптационными процессами» [7, с.14].

Д.А. Быков выделяет следующие общие признаки адаптации [3, с.30]:

- она содержит способы и средства включения личности в жизнедеятельность;
- представляет собой динамичное явление в различные возрастные периоды;
- выступает фактором оптимизации и регуляции общения, условием и предпосылкой эффективности деятельности.

По характеру взаимодействия адаптивной среды и личности выделяют различные уровни, а также темп, скорость, результат, устойчивость и факторы адаптации. Конкретизируем эти понятия.

Результат адаптации – это присвоение адаптирующимся элементом видов деятельности, соответствующих ее конкретному этапу.

Уровень адаптации – степень полноты данного процесса. Обычно различают ее высокий, средний и низкий уровень. «Сочетание максимальных объективных и субъективных показателей адаптации, характеризующих ее высокую степень, свидетельствует о более глубокой и полной адаптации, тогда как противоположное сочетание – следствие неполной и неглубокой адаптации» [4, с. 9].

Выделение уровней адаптации неизбежно связано с необходимостью определить ее критерии. Эти критерии можно разделить на три группы:

- относящиеся к субъекту адаптации;
- относящиеся к субъекту и опосредованные деятельностью, т.е. существующие и вне его;
- не принадлежащие субъекту, опосредованно отражающие результаты адаптации [5, с. 23].

Темпы адаптации определяются ее скоростью и интенсивностью и могут измеряться отрезком времени, необходимым для достижения того или иного ее этапа.

Устойчивость адаптации «характеризует степень ее прочности и длительности, что выражается в более или менее постоянном сохранении ее результатов, поддержании адаптированности на том или ином уровне, а также отражает направленность адаптации, ее характер. В этом смысле можно говорить о высоко устойчивой адаптированности, предполагающей не только ее поддержание и сохранение на достаточно высоком уровне в

течение длительного времени, но и обогащение, углубление и прогрессивное развитие. Но можно говорить и о менее устойчивой (неустойчивой) адаптированности (как сохранении определенного состояния адаптированности) лишь в течение сравнительно короткого времени, после чего наступает перерыв, состояние неадаптированности или частичной адаптации» [4, с. 10].

Факторы адаптации представляют собой «совокупность условий или обстоятельств, которые определяют темпы, уровень, устойчивость и результат адаптации» [4, с. 10].

Изучение факторов адаптации позволяет создать систему механизмов воздействия на нее. В.М. Дугинец разделил эти факторы на две группы, положив в основу деления основные компоненты процесса адаптации:

- относящиеся к адаптирующемуся элементу (уровень предшествующей подготовки, психофизиологические особенности, система мотивов, характерологические черты);
- относящиеся к среде адаптации (социально-экономические, социально-психологические, производственные, организационные и личностные, обусловленные видами деятельности).

Среди перечисленных ранее видов социальной адаптации была упомянута и учебная адаптация; наиболее выпукло этот процесс наблюдается при переходе учащегося из одной педагогической системы в другую – например, из средней школы в вуз. Проблемы адаптации первокурсников исследованы довольно подробно; тем не менее в педагогике нет четко разработанных методологических основ данного процесса. Некоторые авторы применяют к учебной адаптации обобщенное определение социальной адаптации: «предпосылка активной деятельности и необходимое условие ее эффективности» [11, с. 79], «целенаправленная перестройка личности, сознания и деятельности» [8, с. 4].

А.В. Петровский определяет адаптацию студентов к обучению в вузе как «усвоение молодым человеком норм студенческой жизни, включение его в систему межличностных отношений группы» [9, с. 73]. На наш взгляд, такое определение не учитывает всей совокупности различных форм адаптации студентов. Как отмечает В.М. Дугинец, «это многосложный процесс, и он представляет собой не только (и не столько) приспособление личности к условиям вуза как к временной специфической среде (к новым методам обучения и нормам студенческого коллектива), сколько "вхождение" в специальность, т.е. овладение нормами и функциями будущей профессиональной деятельности» [5, с. 32]. Такое определение более полно, но больше характеризует не учебную, а профессиональную адаптацию. М.У. Пискунов считает, что адаптацию студентов следует понимать как «приобщение к университетскому учебно-воспитательному процессу, его характеру, содержанию, организации и различным его компонентам» [10, с. 47]. На наш взгляд, это определение точнее предыдущих.

Вместе с тем адаптацию студентов к условиям обучения в вузе не следует рассматривать только как учебную. Она носит многосторонний, комплексный характер, и ее необходимо изучать с учетом всех ее аспектов. Некоторые исследователи предлагают различать в данном процессе следующие виды адаптации:

- социально-психологическую, профессиональную, дидактическую [11, с. 9], или учебную, социально-психологическую, профессионально-педагогическую [2, с. 14]; здесь не учитываются особенности психологической адаптации;
- социально-психологическую, психологическую, деятельностьную [8, с. 7]; в данной работе не указана профессиональная адаптация, которая для студентов не менее важна, чем все остальные.

По-видимому, изучая адаптацию студентов к обучению в вузе, целесообразно рассматривать данный процесс в совокупности четырех ее видов: социально-психологической, психофизиологической, профессиональной и педагогической.

Психофизиологический аспект проблемы связан с тем, что при поступлении в вуз человек попадает в новые, непривычные для него условия. Происходят вынужденная ломка выработанных годами динамических стереотипов и формирование новых установок, навыков, привычек. Начинается перестройка мышления и речи, возрастают требования к концентрации внимания и памяти, подвергаются испытанию способности и волевые качества, возрастает эмоциональное напряжение. Успех приспособления студентов младших курсов к новой системе обучения, к специфике новых функций во многом определяется их индивидуальным психофизиологическим состоянием.

Социально-психологический аспект включает процесс усвоения индивидом основных норм, образцов, ценностей новой среды, отражает изменение социальной роли обучаемого и круга его общения, корректировку потребностей и ценностей, формирование новых мировоззренческих и социальных установок, развитие самосознания и уточнение самооценки.

Профессиональный аспект адаптации предполагает постепенное вхождение человека в профессиональную среду, усвоение ее норм и ценностей.

Педагогический аспект отражает особенности приспособления студента к новой системе обучения, к необходимости усвоения гораздо большего (по сравнению со школой) объема знаний. Большую помощь здесь могут оказать новые формы и методы работы, с помощью которых коллектив преподавателей мог бы устранить, предупредить или смягчить проблемы, неизбежно возникающие в процессе адаптации.

Литература

1. Адаптация организма подростков к учебной нагрузке / Д.В. Колесов, И.А. Корниенко, Д.А. Фабер и др. – М.: Педагогика, 1987.
2. *Бабанский Ю.К.* Оптимизация учебно-воспитательного процесса. Методические основы: Учебник. – М.: Просвещение, 1982.
3. *Быков Д.А.* Социально-педагогическая адаптация подростков с ограниченными физическими возможностями в условиях оздоровительного учреждения: дисс. ... канд. пед. наук. – Челябинск, 1998.
4. *Дроздов С.В.* Динамика мотивационно-смысловых образований личности студентов в процессе адаптации к учебе: Автореферат дисс. ... канд. пед. наук. – М., 2000.
5. *Дугинец В.М.* Профессионально-педагогическая адаптация студентов младших курсов педвузов: Дисс. ... канд. пед. наук. – Челябинск, 1987.
6. *Загвязинский В.И.* Методология и методика дидактического исследования: Учебник. – М.: Педагогика, 1982.
7. *Занков Л.В.* Обучение и развитие: Учебник. – М.: Просвещение, 1975.
8. *Охремчук С.И.* Социально-педагогическая адаптация курсантов в условиях высшего военного учебного заведения: Автореферат дисс. ... канд. пед. наук. – Магнитогорск, 2002.
9. *Петровский А.В.* Основы педагогики и психологии высшей школы: Учебник. – М.: МГУ, 1986.
10. *Пискунов М.У.* Организация учебного труда студентов: Учебник. – Минск: БГУ, 1982.
11. *Седов В.П.* Управление процессом профессиональной адаптации молодых педагогов в среднем профессионально-техническом училище: Автореферат дисс. ... канд. пед. наук. – Казань, 1984.

Привлечение инвестиций в комплексную застройку как основа развития современного города

С.И. Ивашова

В экономической социологии сегодня хорошо представлены разнообразные области исследования: социология рынков, социология культуры, социология личности, социология науки и т.д. Но до сих пор нет экономической социологии города. Между тем взаимное влияние экономики, политики, культуры, градостроительства – важное направление исследования проблем крупных городов.

Вся социальная деятельность людей протекает в рамках определенных социально-территориальных общностей. Это родовое понятие, отражающее связь между условиями жизнедеятельности и социальным развитием,

характеризующуюся устойчивыми экономическими, социальными, политическими, культурными отношениями.

Изучение проблем городской жизни имеет давнюю историю [1]. На Западе первые основополагающие публикации по социологии города появились в начале XX в.; к ним относятся книга М. Вебера «Город», а также работы Г. Зиммеля, раскрывшего социально-психологические аспекты городской жизни, функциональный характер городских контактов.

Одним из первых социологическое понятие города ввел М. Вебер, который определил его как селение, состоящее из тесно соприкасающихся домов, которое настолько велико, что в нем отсутствует специфическое для общества соседей личное знакомство друг с другом. В нашей стране давно сложились крупные школы социологов и экономистов, занимающихся городской тематикой. Например, известны работы Н.А. Аитова по планированию социального развития города, О.И. Шкаратана по социальной структуре городского населения, воспроизводству городских территориальных общностей.

Сейчас в социологии интенсивно изучается влияние новых технологий на городское и региональное развитие. Специальные теории рассматривают города как субъекты и части социального организма. В них воспроизводятся целостные общественные структуры, представлены элементы и отношения всей системы конкретного социального организма (государства или группы стран). В городе существуют производительные силы и производственные отношения, технологические и организационно-управленческие структуры, классы и социальные слои, социальные и идеологически-духовные отношения, своя культурно-нравственная среда. При исследовании различных общностей мы находим множество схожих проблем, но специфика городов такова, что они требуют отдельного изучения. Город – это качественно новая форма объединения людей [3].

Условия, в которых человек трудится, удовлетворяет свои потребности в пище, жилье, образовании и культуре, определяют возможности его развития. Неоднородность этих условий порождает социально-территориальные противоречия. Город как непосредственная среда жизнедеятельности человека реализует важнейшую интегрирующую функцию – функцию социального развития. В наши дни его обычно представляют как особым образом организованное обитаемое жизненное пространство, а формирование среды – как формирование образа жизни, места обитания человека.

Крупнейшие города мира продолжают расти, их численность, по данным переписи 2010 г., уже достигла 50 тыс. Переход к новым технологиям приводит к превращению городов-миллионеров в мегаполисы. В них выгоднее развивать производство и торговлю, создавать научные, культурные, образовательные комплексы. В то же время рост городов требует установления жестких ограничений на выброс вредных веществ в атмосферу,

стоков промышленных и коммунальных отходов и т.п. Жизнь в мегаполисах необратимо меняет человека, его восприятие природы и его психику, что представляет определенную угрозу. Условия жизни в крупных городах во многом противоречат факторам генетической приспособляемости человека.

В далеком прошлом люди жили в условиях не конкуренции, а взаимопомощи. Все это создавало определенный настрой, который служил источником психологического здоровья, развивал чувство единения людей с природой. Теперь огромные массы людей живут вдали от природы, в квартирах, похожих на каменные гнезда. Несмотря на переполненность улиц, площадей, общественного транспорта каждый человек социально анонимен. Индивид вынужден каждодневно бороться с городской реальностью, порождающей пьянство, наркоманию, преступность. В этих условиях устройство жилища, рациональная организация повседневной жизни, упорядочение социальной инфраструктуры, приведение в соответствие производственных и культурно-бытовых потребностей, создание современного комплекса удобств, жилищного и коммунального обслуживания становятся крайне актуальными задачами.

К сожалению, социальное развитие города до сих пор нередко рассматривается как дело второстепенное, не заслуживающее особого внимания. Создание благоприятной жизненной среды должно начинаться с рациональных, продуманных архитектурно-планировочных решений, комплексного улучшения жилищных и культурно-бытовых условий жизни людей. Вместо этого мы все чаще сталкиваемся с ведомственностью и стихийностью при строительстве жилья и культурно-бытовых объектов [5], повседневная жизнь миллионов людей становится все более неудобной и хаотичной.

Волгоград – административный центр субъекта РФ, крупный город в нижнем течении Волги, протянувшийся вдоль берега реки более чем на 70 км. Основан в середине XVI в., стал быстро развиваться после открытия в 1862 г. Волго-Донской железной дороги. В ходе Сталинградского сражения 1942–1943 гг. был почти полностью разрушен, восстанавливался по разработанному в 1945 г. генеральному плану. Композиция города из-за его растянутости вдоль реки приобрела агломерационную структуру. Восстанавливались или строились новые заводы, вокруг которых появлялись рабочие поселки, ставшие впоследствии центрами городских районов («Красный Октябрь», тракторный завод, ОАО «Химпром», нефтеперерабатывающий завод).

В настоящее время Волгоград – один из важных промышленных центров Поволжья с населением более 1 млн человек, имеющий большой научно-технический потенциал и высококвалифицированные кадры. После распада Советского Союза город приобрел особую экономико-географическую значимость как связующее звено между Центральной Россией и южным зарубежьем. Интересы развивающегося бизнеса, совре-

менный формат жизни горожан требуют новых подходов в градостроительстве с учетом роста требований к условиям проживания. Градостроительная стратегия должна строиться на принципах устойчивого развития, создания благоприятной социально-культурной среды.

Проектирование условий для деятельности человека начинается с заботы о жилье. Острота этой проблемы не уменьшается. По-прежнему много претензий к качеству жилья, так как оно не всегда и не везде отвечает современному уровню комфортности. К тому же в Волгограде, как и в большинстве городов России, четко обозначилось стремление государства переложить эти заботы на плечи самих граждан; федеральные жилищные программы, в том числе президентские, часто не выполняются. Все это обостряет социальные противоречия в обществе, усугубляет тяжелое положение значительного числа жителей с низкими доходами.

Социальное развитие Волгограда долгое время происходило стихийно. Планы городского хозяйства носили формальный характер и по сути были лишь суммой решений, принимаемых на уровне предприятий. Не учитывались специфика города как единого организма, закономерности его развития. Почти все усилия местных властей концентрировались на городском хозяйстве.

Особо важным объектом социального развития любого города является производственная и социальная инфраструктура, т.е. комплекс организаций и учреждений, создающих предпосылки для эффективной организации повседневной жизни и деятельности населения. В стране имеется опыт комплексного решения таких задач, но его трудно использовать, поскольку ситуация в городах России во многом разная. Отчасти это результат административного произвола, стихийного развития, отсутствия нормативной базы, безответственности как центральных, так и местных чиновников.

Для устранения этих недостатков, по нашему мнению, необходима комплексная жилищная застройка, сочетающая интересы бизнеса и основной массы горожан; это также будет способствовать реализации правительственных жилищных программ, созданию и модернизации инфраструктуры застраиваемых территорий.

Инвестиционные проекты не реализуются в пустом пространстве, социальная и политическая среда региона так же важна, как и факторы экономической или институциональной эффективности. Бизнес функционирует в конкретной социальной среде, с реальными людьми и их характеристиками, трудовой этикой, привычками и предрассудками. В этом обществе действуют политические лидеры с их предвыборными программами и обещаниями, постоянно меняется политическая ситуация, существуют бюрократические традиции и особые налоговые практики. И успех инвестиционных проектов определяется не только правильным прогнозированием экономической ситуации, расчетом и точностью исполнения, но также умением ориентироваться в конкретном социально-экономическом пространстве.

Доверие инвесторов к России, ее людям, экономике и государственной власти возможно лишь после серьезных реформ и корректировок перспективных инвестиционных планов [7]. В настоящее время большинство крупных проектов связано с Москвой, Санкт-Петербургом либо с экономически перспективными отраслями. На этом фоне Волгоград как крупный индустриальный центр может выдвинуться только за счет переориентации на более эффективные экономические программы, использующие его историко-культурные ресурсы и человеческий потенциал.

В настоящее время город явно недооценен как актив и как социальное пространство для отечественного и зарубежного инвестора. Входные барьеры для осуществления новых проектов здесь не так велики, как иногда кажется, успешных примеров организации нового бизнеса гораздо больше, чем неудачных. Тут работает эффект цепной реакции: один удачный проект в той или иной отрасли (производство нефтепродуктов, тракторов и т.д.) подталкивает инвесторов в других отраслях к решительным действиям.

Кроме экономического расчета здесь важны и такие факторы, как доверие, поддержка, психологический комфорт. В этом плане Волгоград (в отличие от Москвы и Петербурга) как инвестиционный бренд еще только формируется; многие бизнесмены по-прежнему воспринимают его только как историко-культурный центр. Тем не менее сетевая информация распространяется и расширяется сетевое доверие инвестора городу, основанное на личном опыте и личных связях. Но этого недостаточно, необходимы продуманная инвестиционная политика муниципальных властей и создание особого инвестиционного климата. Пока же, хотя привлечение инвестиций и рассматривается городским и областным правительствами как первоочередная задача, им не хватает последовательности в разработке и продвижении общих институциональных правил, а также усилий в работе с каждым инвестором в отдельности.

Поскольку Волгоград представляет большой интерес в культурном и архитектурном отношении, естественно ожидать, что он станет центром туризма и соответствующих инвестиций. Первоначальные масштабные вложения должны быть направлены в развитие инфраструктуры – гостиниц и городского транспорта, аэропорта и вокзалов, в новые туристические и образовательные программы.

При расчете потребности в инвестициях в градостроительство необходимо учитывать такие факторы, как экономико-географическое положение города, демографическую ситуацию, уровень занятости, состояние сферы обслуживания и социальной инфраструктуры. Наиболее серьезные проблемы представляют следующие из них:

- исторически сложилось размещение промышленно-коммунальных зон вдоль береговой полосы, что затрудняет выход к Волге;
- велика площадь производственных и коммунальных зон при низкой плотности их застройки;

- недостаточен уровень благоустройства территории, обеспечения населения детскими дошкольными учреждениями, школами, объектами социально-культурного назначения;
- слабо развита транспортная инфраструктура, транспортное и социальное обслуживание периферийных районов и территорий бывших поселков, вошедших в городскую черту;
- велика доля жилых домов, требующих сноса (кварталы малоэтажного ветхого жилья во всех районах Волгограда, жилищный фонд в оползневых и санитарно-защитных зонах, на территории источников вредных выбросов);
- в промышленных районах города существенно превышены нормативные показатели загрязнения атмосферы.

Для успешного социально-экономического развития города требуются определенные условия: ускоренное развитие инфраструктуры, улучшение инвестиционного климата, организация конкурсов по инвестиционным проектам комплексной застройки, способным улучшить градостроительную ситуацию. На наш взгляд, городским властям следует сосредоточиться в первую очередь на развитии инфраструктуры, освободившись от некоторых несвойственных им функций. Тогда прекратилось бы привычное противопоставление производственных задач социальным, а общество перестало бы экономить на неотложных нуждах населения. Но это требует серьезных реформ и определения статуса городов как полномочных представителей населения, обладающих в то же время реальной правовой и финансовой базой. Тогда существенно возросла бы роль местных органов власти в распределении ресурсов, предназначенных для развития города.

Реализация поставленной цели требует решения следующих задач:

- обоснование эффективных направлений инвестиционной политики в крупных городах и определение общего объема таких инвестиций;
- обоснование методов оценки экономической эффективности проектов городского развития;
- разработка принципов, методов и моделей управления инвестициями в комплексную застройку городов;
- оценка влияния государственных и муниципальных структур на соответствующие управленческие решения, повышение их эффективности.

Реализация предложенного подхода потребует принятия двух трудных, но крайне важных решений. Во-первых, в основу перспективной схемы мегаполиса следует положить принцип природной рациональности, что будет противоречить интересам части населения и некоторых влиятельных бизнес-групп, которые окажут его реализации решительное противодействие. Во-вторых, городом должна управлять сильная, грамотная власть, способная довести задуманное до логического конца, твердо противодействуя всем видам группового эгоизма и коррупции.

Литература

1. *Веялов Ю.В.* // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2009. – № 2. – С. 153–156.
2. *Глинкина С.* Проблема экономического роста в странах Центральной и Восточной Азии // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 2. – С. 40–45.
3. *Зелетынь М.* Государственное стимулирование инвестиционного процесса // ЭКО. – 2007. – № 11. – С. 18–23.
4. *Коржубаев А.Г.* Государственное регулирование по-американски // Экономика и организация промышленного производства. – 1998. – № 2. – С. 127–135.
5. *Моисеева Т.Д.* О социальной диагностике в градостроительстве. // Общественные науки и современность. – 1997. – № 5. – С. 26–34.
6. *Пороховский А.* Экономически эффективное государство: американский опыт // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 81–89.
7. *Потокина Т.М.* Архитектурное пространство индустриального города // Социология города. – 2001. – № 1.
8. *Федулов С.П.* Социальная инфраструктура современного российского города // Социологические исследования. – 2000. – № 4. – С. 122–124.
9. *Фролов Т.И.* О человеке и гуманизме. – М.: Политиздат, 1989. – С. 274.

Обстоятельства, способствующие совершению преступлений служащими частных охранных и детективных структур, и меры по их профилактике

С.В. Изосимов, О.Н. Сорокина

Преступления, совершаемые частными охранниками и детективами (в том числе, связанные с превышением служебных полномочий), как негативные и противоправные феномены, нуждаются в установлении причин и условий, способствующих их совершению. Изучение причин и условий служебной преступности в целом и факторов, воздействующих на совершение преступлений служащими негосударственных охранных и детективных служб в частности, – важнейшая составляющая криминологического воздействия на рассматриваемую сферу общественных отношений. Соответствующие знания позволяют более эффективно использовать правовой предупредительный инструментарий в борьбе с преступностью⁴. Мы полностью разделяем мнение С.Ф. Идрисовой, отмечающей, что

⁴ См.: Криминология: Учебник для юридических вузов / Под ред. А.И. Долговой. М., 1997. С. 494.

«...глубокое понимание социальной природы преступности, знание причин и условий совершения различных преступлений, особенностей личности лиц, совершивших преступления, и механизма индивидуального преступного поведения важны для успешной профилактической деятельности органов внутренних дел. Криминологические знания облегчают работу по выявлению уже совершенных преступлений, помогают установить и изолировать преступников, правильно определить меру наказания каждому из них, а также найти наиболее эффективные пути и средства их индивидуального исправления»⁵.

Проведенный нами криминологический анализ служебной преступности в сфере деятельности служащих частных охранных и детективных служб позволил выделить следующие обстоятельства, способствующие совершению преступлений указанными лицами:

1. *Внешние условия и обстоятельства, в которых происходило возникновение и формирование негосударственного правоохранительного сектора.* Образование первых частных охранных предприятий происходило на фоне уже твердо закрепившихся на рынке охранных услуг различных криминальных формирований, оказывающих в искаженном виде услуги подобного рода, создавших многочисленные криминальные «крыши» и взявших под контроль различные сферы и направления бизнеса⁶. Безусловно, в таких условиях проникновение криминала в частный охранный бизнес было неизбежным: «...достаточно распространены теперь случаи сращивания общеуголовной организованной преступности и организованной преступности “деловых людей”. ...Резко возросшее вымогательство вызвало необходимость со стороны “должностников” обращаться за защитой к уголовникам ... на что уголовный мир охотно пошел, так как это позволило многим легализоваться и иметь немалый доход. Организованная преступность настолько “органично” вписывается в экономическую и социальную ткань общества, что порой стирается грань между преступным и не преступным, легальным (законным) и незаконным, ибо организованная преступность в необходимых случаях достаточно искусно использует закон»⁷.

2. *Несовершенство законодательной базы, регулирующей деятельность частных охранных и детективных предприятий.* В этой связи необходимо отметить, что Закон РФ от 11 марта 1992 г. «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» — основной нормативный акт, регламентирующий порядок и основания ее осуществления, — требует серьезной доработки. Изменения, внесенные в него Федеральным законом РФ от 22 декабря 2008 г. № 272-ФЗ «О внесении изменений в от-

⁵ Идрисова С.Ф. Предупреждение преступности: Лекция. Ижевск: Ижевский филиал Нижегородской академии МВД России, 2007. С. 4.

⁶ См.: Евланова О.А. Участие частных детективных и охранных предприятий в борьбе с преступностью: криминологический аспект: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1999. С. 42–43.

⁷ Карпец И.И. Преступность: иллюзии и реальность. М.: Российское право, 1992.

дельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного контроля в сфере частной охранной и детективной деятельности», не решили всех проблем. В частности, в нем до сих пор отсутствуют положения, устанавливающие принципы действия указанного закона в пространстве и во времени, не определены цели создания и функционирования детективных и охранных организаций как специфических субъектов предупреждения преступлений⁸, отсутствуют нормы, закрепляющие и регулирующие принципы и формы взаимодействия негосударственных правоохранительных структур с государственными правоохранительными органами, не отражены другие важные положения.

3. *Недостатки в деятельности правоохранительных органов по выявлению, расследованию и раскрытию преступлений, совершаемых служащими негосударственных охранных и детективных структур.* К их числу можно, в частности, отнести:

- недостаточный опыт и профессионализм сотрудников правоприменительных органов, осуществляющих расследование по делам данной категории;
- недооценку уровня профессионализма сотрудников негосударственных правоохранительных органов, совершающих рассматриваемые преступления;
- отсутствие практических рекомендаций (постановлений, разъяснений Верховного суда РФ) по квалификации деяний, предусмотренных ст. 203 УК;
- слабый контроль за деятельностью частных охранных и детективных предприятий⁹;
- отсутствие должного взаимодействия между государственной и частной правоохранительными системами¹⁰.

⁸ См., например: *Зульфугарзаде Т.Э.* Правовые и организационные основы деятельности частных детективных и охранных структур по предупреждению преступлений: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1998. С. 48–51; *Лелетова М.В.* Предупреждение криминальной виктимизации субъектов малого предпринимательства: Дисс. ... канд. юрид. наук. Нижний Новгород, 2006. С. 14, 209 и др.

⁹ В целях повышения эффективности контроля ст. 20 Закона РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» была дополнена положениями (ч. 4–10), в соответствии с которыми органы внутренних дел наделяются полномочиями по проведению плановых и внеплановых проверок частных охранных и детективных служб на предмет: а) наличия, организации хранения и учета огнестрельного оружия, патронов и специальных средств; б) выявления нарушений лицензионных требований и условий; в) проверки информации о создающем угрозу здоровью или жизни граждан нарушении лицензиатом законодательства РФ, регламентирующего деятельность частных детективов и частных охранных организаций; г) проверки обращений граждан и (или) юридических лиц о нарушении действиями (бездействием) лицензиата их прав и законных интересов (см.: ФЗ РФ от 22 декабря 2008 г. № 272-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного контроля в сфере частной охранной и детективной деятельности» // СЗ РФ. 2008. № 52 (ч. 1). Ст. 6227).

¹⁰ См., например: *Изосимов С.В.* Теоретико-прикладной анализ служебных преступлений, совершаемых в коммерческих и иных организациях (уголовно-правовой и криминологический аспекты): Автореф. дисс. ... д-ра юрид. наук. Нижний Новгород, 2004. С. 37; *Лелетова М.В.* Предупреждение криминальной виктимизации субъектов малого предпринимательства: Дисс. ... канд. юрид. наук. Нижний Новгород, 2006. С. 161.

4. *Латентность преступлений в сфере охранно-сыскной деятельности и как следствие – безнаказанность лиц, их совершивших.* Поскольку служащие негосударственной правоохранительной системы при исполнении своих полномочий действуют прежде всего в интересах определенной коммерческой организации, последняя не заинтересована в том, чтобы факты их противоправного поведения предавались гласности. Поэтому значительная часть указанных преступлений остается неизвестной государственным правоохранительным органам.

5. *Неотработанная система проверки и подбора кадров при приеме на работу в частные детективные и охранные предприятия.* На период введения в действие Закона «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» еще не существовало (да и не могло существовать) отработанной системы проверки, отбора и учета кадров для работы в частных структурах. Более того, немалое число частных охранно-сыскных предприятий возникло еще до вступления в силу закона, регулирующего их деятельность; поэтому с его принятием они легализовались, минуя процесс подбора и проверки кадрового состава. В таких условиях становление негосударственной правоохранительной системы носило двоякий характер: с одной стороны, произошла частичная легализация криминальных «крыш», с другой – начался процесс формирования легитимной частной правоохранительной системы в противовес криминальным структурам¹¹.

Кадровый вопрос и на сегодняшний день является одной из основных внутренних проблем частных охранных и детективных предприятий. Так, проверками установлены случаи выдачи лицензий на осуществление охранной деятельности лицам, имеющим судимость¹².

6. *Недостатки в работе по подготовке и обучению служащих частных охранных и детективных структур.* Согласно ст. 15 Закона «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», для подготовки и повышения квалификации кадров, осуществляющих детективную и охранную деятельность, могут создаваться негосударственные образовательные учреждения, имеющие права юридического лица. В конце 1990-х гг. в России было создано и до настоящего времени действует немало заведений, специализирующихся на подготовке кадров для работы в сфере обеспечения безопасности предпринимательской деятельности и личности. Однако большинство из них реальной учебной деятельностью не занимаются, а лишь делают бизнес на продаже справок о прохождении подготовки для работы в качестве охранника или детектива. Так, в ходе

¹¹ См.: Евланова О.А. Участие частных детективных и охранных предприятий в борьбе с преступностью: криминологический аспект: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1999. С. 43.

¹² См.: Евланова О.А. Реагирование правоохранительных органов на правонарушения в сфере частной охранно-сыскной деятельности // Реагирование на преступность: концепции, закон, практика. М., 2002. С. 123.

одной из проверок, проведенной органами внутренних дел в 1998 г., было пресечено функционирование трех негосударственных образовательных учреждений из-за отсутствия у них лицензии¹³.

Изучение программ подготовки кадров в действующих учреждениях подобного рода позволяет сделать вывод о достаточно низком их качестве. Слаба учебно-методическая и материально-техническая база. Многие центры подготовки укомплектованы непрофессиональным преподавательским составом, который не в состоянии разработать научно обоснованную, правильно сбалансированную учебную программу¹⁴.

Актуальна также задача унификации учебных программ. За время существования учебных центров не было проведено ни одного учебно-методического сбора, практически не регламентирован порядок согласования учебных программ. Сроки обучения колеблются в пределах от одного до полутора месяцев. За столь короткий период ни одна, даже самая совершенная методика обучения не может дать положительных результатов. Лица, прошедшие такое обучение, получают лишь поверхностные знания об основных положениях законодательства о частной детективной и охранной деятельности, минимальные сведения о способах оказания первой медицинской помощи пострадавшему, некоторые практические навыки применения оружия и самообороны¹⁵.

Проведенный анализ позволяет рекомендовать следующие меры профилактики преступлений, связанных с превышением полномочий служащими частных охранных и детективных служб:

1. *Оказание государственной поддержки частному охранно-сыскному предпринимательству и взаимодействие с ним в борьбе с криминалитетом и преступностью.* Это первостепенная задача при формировании рынка частных охранных услуг в России, создании основы для нормального функционирования негосударственных охранных предприятий, которые сейчас уже вполне способны занять свое место в системе обеспечения общественной безопасности и безопасности предпринимательской деятельности.

2. *Совершенствование законодательства, регулирующего деятельность частных охранных и детективных предприятий.*

2.1. Мы предлагаем законодательно закрепить, что целью создания негосударственных правоохранительных организаций является защита жизни, здоровья, имущества, законных прав и интересов граждан (клиентов), а также предупреждение преступлений, осуществляемое методами и средствами частной детективной и охранной деятельности.

¹³ См.: Евланова О.А. Участие частных детективных и охранных предприятий в борьбе с преступностью: криминологический аспект: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1999. С. 53.

¹⁴ См.: Изосимов С.В. Криминологический анализ служебной преступности в коммерческих и иных организациях: Учеб. пособие. Нижний Новгород: Нижегородская правовая академия, 2004. С. 112.

¹⁵ См.: Евланова О.А. Участие частных детективных и охранных предприятий в борьбе с преступностью: криминологический аспект: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1999. С. 54.

2.2. Немаловажен вопрос о сроках действия выдаваемых лицензий. Как показывают проведенные исследования¹⁶, в подавляющем большинстве стран с рыночной экономикой лицензия на частную детективную и (или) охранную деятельность выдается (с последующей пролонгацией) юридическим и физическим лицам на срок от 1 года до 2 лет. По российскому же законодательству – на 5 лет, в том числе каждая последующая – на тот же срок (ст. 6, ст. 11.2 Закона РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации»). Учитывая накопленный зарубежный и отечественный опыт в сфере частной детективной и охранной деятельности, рост правового нигилизма, обострение криминогенной обстановки, представляется необходимым уменьшить срок действия лицензии для субъектов частной детективной и охранной деятельности до 1 года с правом последующего ее продления по решению компетентного лицензионно-разрешительного органа МВД РФ.

2.3. Законодательство, регулирующее осуществление частной охранной и детективной деятельности, должно учитывать и предусматривать возможности для социальной, экономической и политической активности граждан в этой сфере, создавать предпосылки и правовые основы для привлечения к правоохранительной деятельности заинтересованных лиц, способствуя тем самым развитию правоохранной инициативы населения, а также формированию профессиональных союзов частных детективов и охранников, с перспективой дальнейшего объединения в общегосударственную, общенациональную, всероссийскую (возможно, с участием частных детективов и охранников стран ближнего зарубежья) федерацию. Это позволило бы усилить общественный контроль за частной детективной и охранной деятельностью и могло бы содействовать выработке форм, методов и средств взаимодействия не только между соответствующими структурами, но также между ними и правоохранительными органами в области предупреждения и борьбы с преступностью.

2.4. Определение и законодательное закрепление принципов действия Закона «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» в пространстве и во времени, а также принципов и форм взаимодействия частных охранных и детективных организаций с государственными правоохранительными органами.

3. *Совершенствование работы по выявлению, расследованию и раскрытию преступлений, совершаемых служащими частных охранных и детективных служб.*

¹⁶ Крысин А.В. Жизнь не стала безопаснее // Частный сыск, охрана, безопасность. 1993. № 1. С. 8.

3.1. Обобщение судебно-следственной практики применения нормы об ответственности за превышение полномочий частными охранниками и детективами и разработка рекомендаций по квалификации данных деяний в виде Постановления Пленума Верховного суда РФ.

3.2. Совершенствование законодательной конструкции ст. 203 УК РФ.

3.3. В целях повышения профессионализма сотрудников, непосредственно работающих по преступлениям, совершаемым служащими частных охранных и детективных служб, представляется необходимым:

- изучение, обобщение и внедрение в практику отечественного и зарубежного опыта борьбы с деяниями такого рода;
- проведение специальных занятий в системе профессиональной и служебной подготовки по изучению нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность частных охранных и детективных служб;
- обязательное прохождение сотрудниками обучения в системе курсов повышения квалификации.

4. *Улучшение работы по подбору кадров для работы в частных охранных и детективных организациях.* Не секрет, что эффективность деятельности негосударственной правоохранительной системы во многом зависит от того, в какой степени квалификация ее сотрудников, их морально-нравственные качества соответствуют решаемым задачам. В связи с этим важное значение приобретают создание и разработка системы критериев подбора кадров, а также надлежащая их проверка. Особое внимание должно уделяться выявлению лиц, имевших судимость, наличие преступных связей, криминальных наклонностей; определению предрасположенности кандидата к совершению противоправных действий, необдуманных поступков, возможных вариантов его поведения в критических ситуациях; установлению фактов, свидетельствующих о морально-психологической неустойчивости, уязвимости кандидата на работу. В этом плане позитивным новшеством, на наш взгляд, является установленное в Законе РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» требование о прохождении претендентами на осуществление частной охранной или детективной деятельности обязательной государственной дактилоскопической регистрации¹⁷.

5. *Совершенствование системы подготовки и переподготовки персонала частных охранных и детективных структур.* Полагаем, что по данному направлению деятельности будет целесообразным проведение следующих мероприятий:

¹⁷ См.: ФЗ РФ от 22 декабря 2008 г. № 272-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного контроля в сфере частной охранной и детективной деятельности» // СЗ РФ. 2008. № 52 (ч. 1). Ст. 6227.

- разработка специальных программ и методик обучения, с привлечением в первую очередь научных подразделений МВД РФ, а также Министерства образования РФ¹⁸;
- пересмотр сроков подготовки кадров для работы в частном правоохранительном секторе;
- разработка дифференцированных программ обучения для лиц, не имеющих опыта работы в правоохранительных органах и не проходивших службу в Вооруженных силах, и для лиц, уже имеющих подобный опыт;
- подбор квалифицированного преподавательского состава, а также высококлассных специалистов и инструкторов для учебных заведений, готовящих частных детективов и охранников.

Перечисленные меры важны как для повышения эффективности работы негосударственных правоохранительных структур, так и для противодействия преступлениям и правонарушениям, совершаемым их сотрудниками.

Формирование общегражданской идентичности: цели, задачи, проблемы, решения

А.Н. Калабанов

Гражданское единство и этнокультурное многообразие представляют собой два взаимосвязанных вектора государственной национальной политики в Российской Федерации и являются важными факторами конкурентоспособности страны в XXI столетии. Для их сохранения особое значение приобретают справедливость закрепленных в действующем законодательстве норм и их практическое осуществление, а также государственная политика, направленная на поддержку этнокультурного развития народов России.

Общегражданская идентичность «россияне» является базовой и ни в коей мере не отменяет, а скорее дополняет другие присущие гражданам России идентичности (этническую, религиозную, социальную, профессиональную и т.д.), и в этом заключается мощный потенциал солидарности.

¹⁸ Согласно п. 2 Приказа Министерства внутренних дел РФ от 6 декабря 2007 г. № 1161 «О дополнительных мерах по организации периодических проверок частных охранников и работников юридических лиц с особыми уставными задачами на пригодность к действиям в условиях, связанных с применением отдельных типов огнестрельного оружия» (Российская газета. 2008. 16 января), с 1 января 2009 г. введены практические стрельбы из огнестрельного оружия по типам (короткоствольное, гладкоствольное длинноствольное, длинноствольное оружие с нарезным стволом) в рамках периодических проверок частных охранников и работников юридических лиц с особыми уставными задачами на пригодность к действиям в условиях, связанных с применением отдельных типов огнестрельного оружия, проводимые сотрудниками ОВД.

Идеологема «российской гражданской нации» является реальным фактором, объединяющим многонациональное население страны в единое целое, и в этой связи важным является то обстоятельство, что почти четверть россиян признает существование такой нации и почти столько же говорят о возможной перспективе национального единения.

Государственная национальная политика основывается на принципах Конституции РФ, общепризнанных нормах международного права и находит свое выражение в системе федеральных законов, законов субъектов РФ, а также в муниципальных правовых актах. Ее основополагающие документы – Концепция государственной национальной политики Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ от 15 июня 1996 г. № 909, и аналогичные нормативные акты, принятые на уровне субъектов РФ.

Учитывая, что межэтнические конфликты в основном происходят на местном уровне, Минрегион России инициировал внесение изменений в Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»¹⁹. В соответствии с этими поправками органы местного самоуправления получили полномочия по созданию условий для реализации прав местных национально-культурных автономий, содействию национально-культурному развитию народов, реализации мероприятий в сфере межнациональных отношений в поселении, муниципальном районе и городском округе и по выдаче разрешений на работу иммигрантам. Кроме того, в 2008 г. Минрегионом России также были подготовлены изменения в ст. 16 Федерального закона «О национально-культурной автономии», наделившие федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти и органы местного самоуправления правом оказывать финансовую поддержку федеральным, региональным и местным национально-культурным автономиям соответственно²⁰.

Для повышения эффективности государственной национальной политики при поддержке Минрегиона России в 2008 г. был проведен ряд аналитических и социологических исследований. Изучались основные тенденции в сфере межэтнических и межконфессиональных отношений, влияние на них миграционных процессов, школы, общества и власти. Рассматривались такие вопросы, как распространение этнического экстремизма и ксенофобии в молодежной, в том числе студенческой среде, формирование общегражданских установок и стереотипов в средней школе, этносоциальный портрет современного российского казачества и др. По результатам

¹⁹ Приняты Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 258-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий».

²⁰ Вступили в силу в соответствии с Федеральным законом от 9 февраля 2009 г. № 11-ФЗ «О внесении изменения в статью 16 Федерального закона “О национально-культурной автономии”».

анализа предполагалось уточнить ряд важных решений в сфере государственной национальной политики.

К данной группе исследований относятся осуществленный Институтом этнологии и антропологии РАН и общественной организацией «Сеть этнологического мониторинга» проект «Этнокультурный потенциал регионов как фактор формирования единой российской нации» (с участием экспертных организаций «Этноконсалтинг» и «ЛИМА-Консалтинг»), а также проведенное Фондом общественного мнения (ФОМ) в ноябре–декабре 2008 г. социологическое исследование «Состояние межэтнических и межрелигиозных отношений в субъектах Российской Федерации: основные тенденции, роль миграционных процессов, школы, общества, власти».

Данные ФОМ свидетельствуют, что иммунитет против ксенофобии в сегодняшнем российском обществе в значительной мере ослаблен. Большинство россиян не питают устойчивой неприязни к представителям иных национальностей, но при этом, судя по данным общенациональных мегаопросов, весьма толерантны и по отношению к национализму в различных его проявлениях. В частности, абсолютное большинство россиян одобряют идею введения ограничений на въезд представителей некоторых национальностей в свои регионы (т.е. допускают сегрегацию граждан по национальному признаку), причем относительное большинство готово поддерживать и депортацию некоторых этнических групп из своих областей и краев.

Проявления неприязни к представителям некоторых национальностей свойственны каждому шестому россиянину. При этом интолерантные настроения чаще демонстрирует молодежь 18–30 лет (в меньшей степени – люди старшего поколения); относительно состоятельные граждане чаще склонны к таким эмоциям, чем малообеспеченные; фактор образования значимой роли не играет. Объектами раздражения и неприязни в первую очередь оказываются выходцы с Кавказа, во вторую – из Средней Азии. В гораздо меньшей степени проявляются негативные реакции в адрес цыган и китайцев (их можно чаще встретить в регионах Восточной Сибири и на Дальнем Востоке). Другие этнические группы упоминаются в данном контексте крайне редко.

Судя по результатам исследований ФОМ, в семи регионах (Камчатский и Ставропольский края, Волгоградская, Иркутская, Ленинградская, Тверская, Тюменская области), в которых проводились соответствующие мегаопросы, неприязнь к выходцам с Кавказа и из Средней Азии имеет во многом социокультурный аспект в связи с их занятостью в определенных сферах экономики (прежде всего в торговле). Предприимчивость и социальная мобильность выходцев из республик Северного Кавказа и стран Закавказья вызывают раздражение и по той причине, что именно эти качества противоречат ценностно-нормативной модели большинства опрошенных. Мигранты из Средней Азии подобные опасения провоцируют редко, а

условия их жизни зачастую вызывают сочувствие местного населения. Вместе с тем их неприхотливость и работоспособность заставляют видеть в них опасных конкурентов на рынке труда.

В целом приходится констатировать, что в 2008–2009 гг. возросло число преступлений экстремистской направленности, а также количество пострадавших в ходе столкновений на почве межэтнической и расовой неприязни. В некоторой степени это было вызвано изменениями в уголовном законодательстве, направленными на выявление мотивов экстремистских правонарушений, их правильную квалификацию, а также активизацией деятельности органов прокуратуры по их обнаружению и пресечению.

Наибольшее количество преступлений экстремистской направленности регистрируется в Москве, Санкт-Петербурге, республиках Башкортостан и Татарстан, Ставропольском крае, Свердловской, Кемеровской, Тюменской и Новосибирской областях. Их объектом чаще всего становятся мигранты из стран Центральной Азии (в основном узбеки, киргизы, таджики), а также азербайджанцы, представители народов Дагестана, выходцы из стран Африки.

Основные причины обострения ситуации в сфере межэтнических отношений в 2008–2009 гг. (помимо роста безработицы и общего снижения социальной защищенности граждан) – нерешенные или решаемые вне правового поля вопросы, касающиеся имущественных отношений, землепользования, животноводства, а также игнорирование существующих в отдельных этнических группах норм поведения. При этом реакция на возникающие конфликтные ситуации (драки, групповые столкновения среди молодежи) становится все более острой.

Исследования ФОМ показали, что индикаторы, фиксирующие уровень межэтнической напряженности, существенно снизились в тех регионах, где еще недавно они отличались повышенной конфликтностью и где в последние годы произошло немало эксцессов – на юге России, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Напротив, в некоторых ранее «спокойных» регионах выявляется противоположная тенденция – рост уровня межэтнической нетерпимости; типичным примером (по результатам мегаопроса ФОМ за ноябрь–декабрь 2008 г.) может служить Тверская область.

Другой любопытный тренд, обнаруженный по результатам социологических исследований, – то, что интенсивность этнических предубеждений и ксенофобских настроений чаще снижается в тех субъектах РФ, где доля национальных меньшинств в составе населения традиционно высока, и растет в регионах с преимущественно моноэтническим составом населения. Возможно, это объясняется тем фактом, что в областях длительного совместного проживания различных этнических групп сложились определенные традиции во взаимоотношениях и они снижают интенсивность конфликтов, хотя поводы для них и возникают чаще.

Анализируя основные причины конфликтных ситуаций в целом по территории России за 2008–2010 гг., можно отметить, что главными конфликтогенными факторами продолжают оставаться:

- несоординированность системы противодействия экстремизму, прежде всего в сфере межнациональных отношений;
- отсутствие единой государственной системы мониторинга состояния межнациональных отношений и миграционных процессов на основе комплексной (многофакторной) оценки конфликтогенности регионов и отдельных населенных пунктов с целью выявления конфликтных ситуаций и принятия мер по их предупреждению, снижения уровня межэтнической напряженности;
- недостаточная подготовленность представителей органов власти всех уровней, и прежде всего органов местного самоуправления, по вопросам прогнозирования и предупреждения межэтнических противоречий и конфликтов;
- невысокий культурный уровень значительной части населения, в том числе молодежи;
- деструктивная деятельность в субъектах РФ некоторых политических партий и общественных движений, а также зарубежных организаций;
- слабая интенсивность диалога между общественными организациями и органами власти, прежде всего региональными и местными;
- недостаточная эффективность работы правоохранительных органов по пресечению на ранних стадиях противоправных действий, возникающих на почве межэтнических конфликтов;
- социально-экономическое расслоение населения, замкнутость этнических сообществ, высокая степень их социально-экономических отличий от местного населения, их слабая интегрированность в общественную среду региона;
- самоустранение органов местного самоуправления от решения этнокультурных проблем.

Таким образом, государственная политика в сфере межнациональных отношений должна быть ориентирована как на оперативное реагирование, своевременный мониторинг и предупреждение конфликтных ситуаций, так и на формирование институциональных и культурных предпосылок к их гармонизации. В связи с этим в 2009 г. Минрегионом России был инициирован и в 2010 г. продолжен ряд крупных проектов, направленных на снижение межэтнической напряженности, профилактику этнического и религиозного экстремизма. Среди них следует отметить:

- комплексную информационную кампанию, направленную на укрепление общегражданской идентичности и межэтнической толерантности под лозунгом «Народов много, страна одна». В ее рам-

ках предпринимались такие действия, как размещение социальной рекламы в федеральных и региональных телесетях с участием популярных телеведущих, спортсменов, представителей шоу-бизнеса; размещение наружной социальной рекламы в крупнейших городах России, пропагандирующей гармоничные межэтнические отношения и толерантное отношение к людям разных национальностей; аналогичные акции в Интернете; проведение пресс-конференций, брифингов и других информационных мероприятий; создание специализированного интернет-портала (www.stranaodna.ru);

- всероссийский конкурс средств массовой информации на лучшее освещение темы межэтнического взаимодействия народов России и их этнокультурного развития «СМИротворец». Цель конкурса – формирование тенденции позитивного освещения в российских СМИ вопросов межэтнического взаимодействия и этнокультурного развития народов России, лучших практик межкультурного и межрелигиозного диалога, совместных усилий органов государственной власти Российской Федерации и институтов гражданского общества в укреплении единства российской нации, обеспечения этнокультурных прав народов России (см. <http://www.nazaccent.ru/konkurs.html>);
- информационный проект «Мы», посвященный вопросам межнациональных отношений, этнокультурного развития народов России, защиты прав коренных малочисленных народов и национальных меньшинств, профилактики этнического и религиозно-политического экстремизма (совместно с радиостанцией «Эхо Москвы» и «Независимой газетой» в еженедельном режиме; см. также <http://www.echo.msk.ru/programs/we/>);
- выпуск приложения «Национальный акцент» к федеральному печатному изданию (газете) «Аргументы недели», посвященного вопросам гармонизации межэтнических отношений (<http://www.argumenti.ru/na/>).

Кроме того, с 2008–2009 гг. более активно стали использоваться возможности молодежных клубов, важным направлением в работе которых стало взаимодействие с представителями различных этнических общностей.

Все эти меры, включая гуманитарные технологии, разрабатываемые и реализуемые органами государственной власти всех уровней, в совокупности должны способствовать преодолению негативных этнических стереотипов, гармонизации межнациональных отношений, профилактике этнического и религиозно-политического экстремизма.

А.И. Кибиткин, Н.И. Реус

Эволюция концепций развития цивилизаций подтверждает тот факт, что через осознание человеком важности развития и сохранения того или другого направления в экономической и социальной сфере формируются и соответствующие парадигмы развития систем. Так, человеческий разум породил управление, создал экономику, вынашивал и продолжает вынашивать разные концепции управления экономикой, пришел к пониманию необходимости формирования социальной сферы. Сегодня практически все ученые, исследуя вопросы экономики, рассматривают их в рамках не просто экономических, а социально-экономических систем. Мировой кризис глобальной системы, который возник на основе противоречия экстенсивного экономического роста, развития социальной сферы и деградации окружающей среды, активизирует вопросы возможности выживания человека как биологического вида. В последние годы общество начало осознавать, что без адаптации экономического развития к природным закономерностям и подчинения экологическому императиву человечество ожидает катастрофа. Поэтому все чаще ученые предлагают различные концепции развития цивилизации с учетом экологического фактора.

Деградация окружающей среды начинается с нарушения экологического равновесия. Осознание человечеством необходимости развития и сохранения третьей составляющей – экологической, дает возможность рассматривать развитие человечества в трех аспектах: социальном, экологическом и экономическом.

Со второй половины XX в. одним из приоритетных в методологии стал системный подход, предполагающий исследование объекта как целостной совокупности, состоящей из ее подсистем и элементов во всем многообразии выявленных свойств и связей как внутри объекта, так и между объектами и внешней средой. Управление в социально-экономических системах, на основе согласованности с возможностями природной среды, ее воспроизводственной способностью и законами природы представляется возможным при исследовании указанных выше трех составляющих, которые в совокупности составят единую социо-эколого-экономическую систему. «Не выходя за рамки традиционной научной парадигмы, не удастся обосновать эффективную стратегию и концепцию преодоления глобального кризиса и перехода к модели устойчивого, самоподдерживаемого развития» [1, с. 5].

Социо-эколого-экономической системой (СЭЭС) будем называть сложную, открытую систему, которая формируется на основе трех тесно взаимосвязанных подсистем: экономической, социальной и экологической,

при этом результаты функционирования каждой отдельной подсистемы не должны приводить к ухудшению условия функционирования двух других.

Миссией и стратегической целью такой системы могли бы стать основные положения, которые были приняты на конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г., посвященной проблемам сохранения жизни на Земле на основе функционирования глобальных и национальных систем устойчивого развития. Решение этих проблем позволит обеспечить экономический рост, сохранить экологию и обеспечить человечеству достойную жизнь. Однако функционирование глобальных и национальных систем устойчивого развития требует не только наличия обязательств различных стран по сокращению выбросов парниковых газов (ПГ), но и различных механизмов по сокращению промышленных и хозяйственных отходов, экономному расходованию природных ресурсов, сохранению возможности выживания человека как биологического вида. Применяемые в настоящее время механизмы гибкости, к которым относят проекты совместного осуществления (*JIP*), проекты чистого развития (*CDM*) и торговлю правами на выбросы ПГ (*ETS*), для природной среды и ее экологического равновесия носят противоречивый характер. Так как природа не знает государственных границ, то ей совершенно безразлично, какая страна осуществляет выбросы ПГ и нарушает ее экологическое равновесие. Поэтому метод торговли правами на выбросы ПГ даст возможность бизнес-структурам (предприятиям–операторам) различных регионов мира участвовать в биржевой торговле, а значит, и осуществлять эти выбросы. «Наряду с государствами, взявшими на себя повышенные обязательства (у Люксембурга – сокращение выбросов ПГ на 28%, у Германии и у Дании по 21%), ряду стран был предоставлен льготный режим. В их числе Греция и Португалия, которым разрешено увеличить эмиссии ПГ на 25 и 27% соответственно.

В 2008 г. совокупный оборот разрешений на выбросы в странах ЕС достиг 3,1 млрд усл. т CO_2 , что в денежном выражении составило 67 млрд евро» [3, с. 22]. Для сохранения экологической и природной устойчивости эти средства должны иметь целевую направленность и расходоваться на восстановление и (или) на обеспечение устойчивого развития цивилизации, которая может быть обеспечена в рамках СЭЭС.

Под устойчивым развитием СЭЭС будем понимать развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Как любая сложная открытая система, СЭЭС будет стремиться к самосохранению. Поэтому внутренней целью функционирования СЭЭС должны стать создание благоприятных условий для эффективного функционирования ее подсистем (экономической, экологической и социальной) в процессе достижения ее стратегической цели и снятие противоречивости ее составляющих.

Главное противоречие развития самой социально-экономической системы, которое признано мировой наукой, состоит в том, что управление в этой системе не согласовывается с возможностями природной среды, ее воспроизводственной способностью и законами природы. Поэтому экстенсивный экономический рост и социальное развитие разрушают природную среду, приводят к экологической деградации, а это, в свою очередь, подрывает ресурсную базу и процесс экономического роста.

Цивилизация оказалась перед лицом *экологического вызова*, а экологические проблемы стали общечеловеческими. В связи с этим комплекс проблем должен решаться на глобальном, региональном, национальном, территориальном и местном уровнях, т.е. иметь структуру иерархии целей и задач.

Для решения общечеловеческих задач необходимо установить новые парадигмы с общими человеческими ценностями и глобальными целями, которые должны быть основополагающими в национальных системах устойчивого развития (НСУР), в новых экономических политиках, в новых моральных и политических императивах.

Провозглашенная ООН концепция «Устойчивого развития»²¹ с двумя ключевыми факторами вносит в действующую экономическую систему не присущие ей функции и, таким образом, нарушает ее устойчивость. Каждой экономической системе присущ соответствующий характер производства и потребления, а ее главной задачей является удовлетворять растущие потребности настоящего времени и максимизировать свою прибыль в процессе своего роста. Для нее не важно, чьи потребности она удовлетворяет, поэтому в круг ее интересов не могут входить беднейшие слои населения, да еще и являться предметом первостепенного ее приоритета, как это указано в вышеупомянутой концепции. Основным условием функционирования экономической системы является прибыльность. Поэтому ставить приоритетные цели развития, не соответствующие самой системе, – значит разрушать ее.

А. Гор (вице-президент США в 1993–2000 гг.) в своей книге 1992 г. «Земля на чаше весов» сетует на экономическую систему, указывая, что она частично слепа, многое она видит, но многого и не замечает. Она, отмечает А. Гор, тщательно просчитывает то, что представляет наибольшую ценность для покупателей и продавцов, но в ее расчетах часто не учитывается ценность того, что гораздо труднее купить или продать: чистой воды и свежего воздуха, красоты гор, лесов с разнообразнейшей флорой и фауной. В частичной слепоте нынешней экономической системы он усматривает могущественную силу, стоящую за иррациональными решениями, касающимися нашей планеты, стремительное разрушение окружающей среды.

²¹ Брундтланд Г.Х. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) «Наше общее будущее», 1987 г. (выполнен по заданию ООН).

Но «человечество» и «экономика» – это две совершенно разные системы. Человек – это не экономическая система, а ее участник, элемент, который представляет свои услуги или пользуется услугами системы, извлекая из нее собственные доходы и приобретая на них продукты, товары и услуги. Поэтому наибольшую ценность для него составляет все то, что касается продуктов питания, одежды, промышленных товаров, труда и денег. Человек предлагает свой труд, прикладывает усилия и на этой основе получает блага от экономической системы.

При этом человечество не прикладывает ни малейших усилий для получения благ, которые ему «предложила» природа в качестве его среды обитания. Они имеются пока в достаточном количестве, образуя среду обитания человека – воздух, вода, красота окружающей природы.

Невозможность получения природных благ, особенно тех, которые являются условиями существования человечества как биологического вида – свежий воздух, чистая вода – побудят человечество прикладывать усилия для их получения в экономической системе и, следовательно, сформируют соответствующую ценность этих природных благ, которые перейдут с эко-системы в экономическую.

Таким образом, экономику (бизнес) нельзя уличить в слепоте, она очень прозорлива. Если кто и слеп, так это человечество, и если эта слепота сохранится, то экономика прозреет еще больше и станет всевидящей в своей среде обитания. Станет с еще большей скрупулезностью просчитывать все, что представляет наибольшую ценность для покупателей. И когда покупатели, сначала богатые, для сохранения своего здоровья и долголетия, а потом и бедные от безысходности, так как окружающая среда не будет соответствовать среде их обитания, начнут покупать чистую воду, воздух, солнечный свет, тогда экономика (бизнес) четко просчитает, по каким ценам и какого качества эти природные ресурсы продать. Эти ресурсы перестанут быть общественными и станут самыми рентабельными товарами в экономической системе, по аналогии с тем, как это сейчас происходит в социальной сфере с лекарственными препаратами и медицинскими услугами.

Современная экономическая и социальная системы, удовлетворяя растущие потребности человечества, формируют устойчивый рост техногенного развития, что приводит к быстрому истощению невозобновимых видов природных ресурсов, особенно полезных ископаемых, и к сверхэксплуатации возобновимых ресурсов со скоростью, превышающей возможности их естественного восстановления и воспроизводства. Техногенный путь развития приводит к росту объемов загрязнений и отходов, превышающих ассимиляционные возможности окружающей среды, к деградации природных ресурсов и загрязнению окружающей среды. Этому типу экономического развития характерны огромные экстерналии, которые представляют собой издержки для общества и для будущих поколений.

Однако следует признать, что удовлетворение постоянно растущих потребностей человечества невозможно решить без экономического роста. Экономический рост – это самый главный показатель экстенсивного развития самой экономической системы. Изменить целевую установку системы – значит изменить ее назначение, условия функционирования, а значит, и саму систему. Поэтому вставить в имеющуюся экономическую систему цель устойчивого развития, а не устойчивого роста значит разрушить ее. Именно поэтому все прекрасные начинания ООН в рамках изменения цели экономической системы с экономического роста на устойчивое развитие потерпели фиаско.

На входе экономическая система использует ресурсы, главной составной частью которых являются человеческие ресурсы, а на выходе удовлетворяет потребности человека и общества в целом, таким образом, создавая условия для формирования и развития социальной сферы (социальной системы). Социальная сфера представляет собой совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление. К социальной сфере относят прежде всего сферу услуг: образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь.

В отличие от экономики, социальная подсистема призвана обеспечить человечество необходимыми на данный момент времени общественными благами, в том числе обеспечить возможность беднейших слоев населения удовлетворять свои потребности, которые могут быть в социальной системе предметом первостепенного приоритета.

Рост экономики создает условие для развития социальной сферы. Противоречия социальной и экономической системы формируются в процессе распределения и перераспределения благ. Для формирования ресурсов в социальной системе в рамках поставленных целей необходимо перераспределение их в экономической системе, что порождает необходимость целенаправленного воздействия (управления), которое должно формировать стратегические цели и национальную идею, реализация которых позволит выделить приоритеты развития и встроить в экономическую систему социальный фактор, образуя при этом устойчивую социально-экономическую систему.

Результаты многих исследований подтверждают, что экологическая составляющая, в отличие от экономической и социальной составляющих, находится в обратной зависимости от результатов жизнедеятельности человека. Неограниченный рост экономической и социальной составляющих приводит к ухудшению состояния экологической системы.

К концу XX столетия искусственно созданная человеком техносфера стала сопоставима с биосферой Земли: так, уже известно, что масса всех

искусственно созданных человеком предметов и живых организмов значительно превосходит естественную биомассу. Подобная деятельность человека обострила экологические проблемы – они приобрели глобальное измерение. Совокупная человеческая деятельность способна теперь коренным образом подорвать природное равновесие биосферы и, тем самым, привести цивилизацию к гибели.

В природе существует четкая взаимосвязь: все уровни биологической организации (типы биологических систем) последовательно соединены и взаимозависимы. Им присуща общая согласованность места, времени и скоростей процессов, идущих на разных уровнях от популяции до биосферы. Эту слаженность явлений природы называют экологическим равновесием. Это равновесие – подвижное, динамическое. В экосистемах происходят «возмущения», связанные как с природными явлениями, так и с деятельностью человека, которые нарушают равновесия экосистем и приводят к критическим ситуациям. Однако если не происходят катастрофические изменения, то через определенное время равновесие восстанавливается за счет процессов саморегуляции экосистем. Длительные, постепенные перестройки экологических систем в процессе саморегуляции получили название сукцессии (от лат. *successio* – преемственность).

Под влиянием человека сукцессии могут ускоряться или замедляться и быть направленными как на восстановление и развитие, так и на разрушение экосистемы. Следовательно, сукцессии могут быть прогрессивными, ведущими экосистему к устойчивому состоянию развитой, «зрелой» системы (климаксу), и регрессивными, ведущими экосистему по пути упрощения и распада.

Каждая экосистема обладает определенной устойчивостью и может противостоять неблагоприятным влияниям. Однако «запас прочности» экосистемы не безграничен.

Одним из последствий разрушения экологических систем в результате человеческой деятельности является исчезновение многих видов животных и растений. Человек в результате своей деятельности истребляет виды или способствует их вымиранию, разрушая условия их жизни.

Значительные нарушения экологического равновесия на том или ином участке биосферы неизбежно приводят к экологическим кризисам. С развитием человеческого общества возникли и участились кризисы антропогенного происхождения.

Современные экологические кризисы вызваны главным образом ростом различных загрязнений (отходы, выбросы) и зачастую неоправданным увеличением расходования природных ресурсов. При этом потребление природных ресурсов и объемы загрязнения на душу населения в развитых странах превосходят подобный показатель в развивающихся странах в 50 раз. Мировое потребление нефти к 2020 г. может достигнуть 5 млрд т,

сжиженных нефтяных газов – вырасти до 350 млн т, природного газа – до 4,1 трлн куб. м [2, с. 147].

Противоречия, складывающиеся в экономической, социальной и экологической составляющих системы развития человечества, порождают турбулентность, которая снижает уровень ее устойчивости. Разнонаправленные и противоречивые цели составляющих СЭЭС подтверждают факт, что развиваться эволюционно эта система не может. В связи с тем, что развитие одной из подсистем не должно ухудшать состояние функционирования двух других, порядок формирования и реализации стратегической цели СЭЭС должен быть закреплён на институциональной основе. Надо прекратить строить иллюзии по поводу того, что экономика (рынок) сама построит критерии эффективности функционирования не свойственных ей функций социальной и экологической составляющих. Во всех основных исходных положениях *устойчивого развития* речь идет о переходе от стихийности к управляемости, которая предполагает трансформацию социосферы в ноосферу.

В современном мире устойчивое развитие необходимо рассматривать как концепцию механизма глобального партнерства на основе создания новых уровней сотрудничества между государствами, ключевыми секторами общества и людьми [4, с. 581].

Признание человечеством социальных и экологических проблем, которые для экономической системы не представляют интереса из-за их низкой экономической рентабельности и высоких внутренних затрат, предопределяет роль международных организаций и государства как представителей общечеловеческих ценностей, которые могут не только декларировать, но и сохранить экологическую и развивать социальную составляющую СЭЭС.

Социо-эколого-экономическая система должна стать современной системой развития человечества, которая позволит обеспечить экономический рост и устойчивое развитие.

Литература

1. *Лесков Л.В.* Футуросинергетика: универсальная теория систем: Научно-учебное пособие. – М.: Экономика, 2005.
2. *Мировая экономика: прогноз до 2020 года* / Под ред. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007.
3. *Пахомова Н.В., Краснов А.М.* Политика в области глобальных климатических изменений: инструменты, целевые ориентиры и инновационные стратегии бизнеса // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2010. – Вып. 2.
4. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2005.

В.О. Кожина

За годы рыночных трансформаций малый и средний бизнес (МСБ) стал одним из ключевых секторов российской экономики как по распространенности, так и по объему выпуска. Он выполняет важные социальные и хозяйственные функции, в связи с чем его развитие в посткризисный период приобретает особое значение.

В годы, предшествующие кризису, данный сектор демонстрировал устойчивый (73% малых предприятий) или значительный (38% средних предприятий) рост оборота. Но затем из-за кризиса и отсутствия поддержки со стороны государства ситуация ухудшилась. В 2008–2009 гг. оборот снизился у 61% компаний, в том числе в среднем бизнесе – у 67%. Тем не менее 32% компаний малого и 25% компаний среднего бизнеса и в это время смогли нарастить оборот. Спад был особенно заметен у компаний старше 10 лет (67%); напротив, нарастить оборот в период кризиса смогли прежде всего компании в возрасте до 5 лет (37%).

Если рассматривать ситуацию по отраслям, то оборот МСБ сократился прежде всего в сферах производства (69%) и строительства (72%), а вырос в сфере услуг (41%) [6].

Деятельность субъектов МСБ в России регулируется прежде всего Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Согласно этому документу, к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства [8].

Данный сектор возник в России в 1990-е гг. Больших успехов в его развитии достичь в то время не удалось, и сейчас сохраняются в основном те же проблемы, что и 20 лет назад.

В развитых странах на долю малого и среднего бизнеса приходится до 80% ВВП. В настоящее время в странах ЕС насчитывается более 20 млн предприятий, и 99% из них – малые и средние, с количеством занятых менее 250 человек. Среди них, в свою очередь, подавляющее большинство (92%) составляют микропредприятия, имеющие менее 10 занятых [3].

Сравнение данных по России, ЕС и США (см. табл.) показывает, что в нашей стране размер сектора МСП в абсолютном измерении заметно меньше. Доля средних предприятий составляет в России всего 0,8% по

численности, 3,9% – по обороту и 3,2% – по общей занятости, что в несколько раз ниже, чем за рубежом. В странах ЕС средние предприятия составляют лишь 1% сектора МСП по численности, но обеспечивают 20% общего оборота и 17% общей занятости.

Т а б л и ц а

Основные параметры развития сектора МСП в России и за рубежом

Группы предприятий	ЕС (2009 г.)		США (2009 г.)		Россия (2010 г.)	
	Количество, тыс.	Доля в секторе МСП, %	Количество, тыс.	Доля в секторе МСП, %	Количество, тыс.	Доля в секторе МСП, %
Микро-предприятия	18 788	92,1	14 049	95,5	5 037	95,4
Малые предприятия	1 402	6,8	468	3,2	228	4,3
Средние предприятия	220	1,1	191	1,3	18	0,3
МСП – всего	20 409	100	14 709	100	5 283	100

Таким образом, в России существует огромный потенциал экономического роста за счет поддержки растущих малых и средних предприятий, финансово устойчивых и прибыльных, широко использующих инновационные подходы и составляющих экономическую основу среднего класса. Вместе с тем меры господдержки в России на федеральном и региональном уровне (субсидии, гранты *start-up*, микрофинансирование, обучение безработных, субсидирование процентной ставки по кредитам) направлены в основном на микропредприятия, малые предприятия и ИП. Растущий малый и средний бизнес лишен каких-либо льгот при создании новых рабочих мест, получении кредитов и инвестиций в производство и к тому же испытывает сильное налоговое бремя. Даже в регионах с традиционно развитой промышленностью (Центральная Россия, Урал, Сибирь) государственная поддержка оказывается преимущественно крупным промышленным предприятиям, а не растущему малому и среднему производственному бизнесу, который работает и развивается преимущественно за счет внутренних ресурсов. Трудное положение этого сектора осложняется высоким уровнем коррупции и запутанностью таможенного законодательства, что создает дополнительные проблемы при выходе на внешние рынки.

Законодательно средний бизнес как часть сектора МСП признан с 2008 г., однако система его поддержки так и не была создана. Нет ясности с направлениями и инструментами такой поддержки, эта тема пока обсуж-

дается лишь в общем плане. Какие-то из возможных мер могут быть опробованы в государственных целевых программах 2011–2012 гг., этого требует уже принятое законодательство о поддержке малого и среднего бизнеса. Привлечение современного зарубежного опыта в данной области, техническое содействие в разработке политики и программ поддержки МСП могли бы восполнить существующий серьезный пробел в российской стратегии экономического развития.

Можно предположить, что устойчиво растущие малые предприятия имеют все шансы перейти рубеж малого бизнеса и выйти на качественно новый уровень. При более благоприятной ситуации на рынке, а также при отсутствии давления со стороны государства такие малые предприятия могли бы стать средними, а некоторые средние – перейти в разряд крупных.

Средний бизнес – важный фактор экономической стабильности страны. Обычно средние предприятия – это финансово устойчивые и прибыльные организации, с хорошо отлаженной структурой, квалифицированным персоналом, налаженной системой финансирования и сбыта. Как правило, они имеют собственную стратегию развития, их руководство уделяет большое внимание этому вопросу.

В развитых странах средний бизнес является важным фактором экономического роста, внося весомый вклад в объемы производства, ВВП и занятость. Обычно ему оказывается адресная поддержка со стороны государства, частных коммерческих и финансовых структур. Эффективность мер такой поддержки регулярно оценивается, и бизнес-сообщество стремится к тому, чтобы она была как можно выше.

В России роль предприятий среднего бизнеса очень мала. В то же время за последний год они стали неоспоримыми лидерами по темпам роста, увеличив свою численность почти в 1,5 раза и расширив свое присутствие среди фактически работающих предприятий с 0,6 до 0,8% [5].

В условиях кризиса 90% средних предприятий сократили свои обороты до уровня, близкого к показателям малого бизнеса. В 2009 г. этот процесс замедлился, но все равно доля тех, которые балансируют на грани МП, остается существенной. Одна из причин – то, что в России у малого бизнеса нет серьезных стимулов переходить в более высокий разряд. Растущим МП легче искусственно поделить на два-три новых бизнеса, чем перейти в категорию средних предприятий, чтобы не потерять налоговые льготы, не усложнять отчетность, не становиться более заметным объектом для проверяющих органов.

Зачастую расширение сектора малых предприятий – это искусственный рост, имеющий целью оптимизацию управления или создание новых площадок для перевода накопленных долгов. Это рост, связанный с формальным делением на несколько юридически самостоятельных лиц, фактически ведущих одно дело.

Крупный бизнес в настоящий период, когда российская экономика уже справилась с кризисом, также не может рассматриваться в качестве «донора» сектора средних предприятий. К тому же следует учитывать, что доля крупных предприятий в их общем количестве очень мала [6].

В последнее время для поддержки малого и среднего предпринимательства немало делалось со стороны руководства страны, в том числе Правительства РФ. Кризис ускорил принятие некоторых принципиальных решений. На Всероссийском форуме малого и среднего предпринимательства премьер-министр РФ В.В. Путин озвучил многие серьезные решения о доступе к финансовым ресурсам, присоединении к сетям и др. Но главное, было четко обозначено, что малый и средний бизнес – базовый сектор экономики, который должен минимизировать все потери, возникшие в связи с кризисом, обеспечить успешный рывок вперед в развитии экономики в посткризисный период.

Как планируют Правительство РФ и предпринимательское сообщество, к 2020 г. не менее половины ВВП будет создаваться в малом и среднем бизнесе, в этом секторе будет занято свыше 60% населения, а доля инновационных предприятий достигнет около 10% их общего количества. Если удастся решить эту задачу, в России значительно улучшатся условия жизни, повысятся доходы муниципальных и региональных бюджетов [1]. Вместе с тем некоторые меры, предпринятые правительством с целью выхода из кризиса, оказывают негативное воздействие на малый и средний бизнес. Налоговая система по-прежнему сдерживает предпринимательскую активность, что приводит к замедлению темпов экономического роста.

Можно выделить следующие задачи в данной области, подлежащие решению в ближайшее время:

- ослабление общей налоговой нагрузки на малый и средний бизнес путем постепенного снижения налоговых ставок, введения дополнительных льгот, совершенствования специальных налоговых режимов;
- создание благоприятных налоговых условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- усиление налогового стимулирования малых и средних инновационных предприятий;
- улучшение налогового администрирования и снижение издержек налогоплательщиков на обслуживание налоговых органов (включая упрощение процедур обжалования их решений);
- упрощение и сближение бухгалтерской и налоговой отчетности предприятий и др.

Серьезной проблемой остается установленное ст. 346 Налогового кодекса РФ ограничение, согласно которому упрощенную систему налогообложения не вправе применять предприятия, имеющие филиалы и (или) представительства. Как показывает практика, довольно значительное ко-

личество малых предприятий фактически имеет представительства в различных субъектах РФ. Многие из них хотели бы зарегистрировать их в официальном порядке, но не решаются сделать это в связи с необходимостью перехода на общую систему налогообложения.

С 1 января 2010 г. в рамках проводимой пенсионной реформы единый социальный налог был заменен страховыми взносами на обязательное социальное страхование, причем с 1 января 2011 г. они стали составлять 34% фонда оплаты труда. Это существенно увеличило совокупную финансовую нагрузку на организации, использующие специальные налоговые режимы. В результате работники предприятий малого и среднего бизнеса в массовом порядке стали регистрироваться как безработные.

Не ослабевает и проблема чрезмерных административных барьеров. Затраты МП, связанные с их преодолением, по-прежнему остаются на высоком уровне и составляют до 10% выручки от реализации. В развитых странах они гораздо ниже (в Германии – около 3,5%).

Один из основных факторов роста числа малых предприятий – обеспечение для них доступа к финансовым ресурсам. Часть финансовых нужд МП покрывается за счет микрокредитования (ссуды от 3 до 300 тыс. руб.), но таких источников немного; средний размер кредита в России составляет 40 тыс. руб. Развитие сектора микрофинансовых услуг сдерживается по ряду причин, в том числе из-за несовершенства правовой базы.

Таким образом, в посткризисный период государство должно уделять большее внимание поддержке малого и среднего бизнеса, повысить его роль в процессе модернизации экономики.

Литература

1. *Ермаков В.П.* Конкурентоспособной экономику делает малый и средний бизнес // Национальные проекты. – 2009. – № 6.
2. Малый бизнес защитили от малой власти // Коммерсантъ. – 2010. – 24 марта. – № 50 (4350).
3. Материалы Евростата.
4. Материалы ТПП РФ.
5. Материалы Федеральной службы государственной статистики (Росстат).
6. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. Исследование Ресурсного центра малого предпринимательства. – М., 2010.
7. Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы. – Вып. 32. – М.: Институт Гайдара, 2011.
8. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.

Б.А. Коканов

В современных условиях существенный рост эффективности производства возможен лишь за счет инноваций, получающих свое конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции. Актуальной проблемой становится поиск и использование новшеств непосредственно на предприятиях. Продвижение новых технических, организационных и технологических решений, совершенствование основных принципов управления создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста.

По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Непрерывное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятия на рынке, повышения производительности труда и эффективности производства.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без их применения практически невозможно создавать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Именно инновации становятся главным действующим лицом современной научно-технической революции. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя, к открытию и захвату новых рынков, в том числе внешних.

Преодоление современного экономического кризиса в России возможно только при качественном преобразовании производственного потенциала страны, основой которого является широкое внедрение и распространение научно-технических достижений. Современная экономика все более приобретает черты инновационной экономики, связанной с разработкой, внедрением и использованием новшеств, с преобразованием организационно-экономического механизма хозяйствования. Наблюдается процесс интеллектуализации экономики.

Для России потребность в инновационной экономике усиливается, с одной стороны, конкуренцией западных фирм, отличающихся высоким техническим уровнем и качеством продукции, с другой – ценовой конкуренцией стран Азии (Китая, Индии и др.), основанной на дешевой рабочей силе.

В России существуют объективные предпосылки для формирования инновационной экономики: высокий уровень развития фундаментальной науки, достаточный научно-технический потенциал (например, на предприятиях военно-промышленного комплекса), высокообразованные и квалифицированные кадры ученых, инженеров, рабочих, талант российских специалистов.

Во многих регионах страны за годы плановой экономики был создан мощный инновационный потенциал, который обеспечивал мировой уровень развития в приоритетных отраслях производства. Тем не менее экономика, в которой доминировали административные методы, оказалась неспособной к эффективному освоению научно-технических достижений и недостаточно гибкой в условиях зарождающегося глобального рынка. Так, в 1986–1990 гг. в СССР ежегодно регистрировалось в среднем 60–70 тыс. изобретений (что сопоставимо с показателями США и Японии), но внедрялось лишь 25–30 % из них, тогда как в развитых странах с рыночной экономикой – 60–80%.

Одно из важных условий стимулирования инноваций – создание соответствующей правовой базы. Между тем на сегодняшний день в России даже базовые понятия в данной области остаются дискуссионными.

Термин «инновация» стал активно использоваться в России с 1990-х гг. как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т.п. В современных источниках предлагаются следующие подходы к его определению [8]:

- нечто, воспринимаемое как новое, как нововведение;
- форма управляемого развития уже существующих систем;
- процесс, в ходе которого изобретение или открытие доводится до стадии практического применения и начинает давать экономический эффект, новое приложение научно-технических знаний;
- целенаправленный и управляемый процесс предпринимательской деятельности, связанной с переносом последних достижений науки, техники и технологий в бизнес-среду.

Таким образом, перед законодателем стоит задача определить правовое содержание понятия «инновация» и закрепить его в соответствующем нормативном документе федерального значения. По-видимому, следует скомбинировать уже существующие определения и вывести новое, опирающееся на такие аспекты данного явления, как новизна и тесная связь с экономикой (цель любой инновации – обеспечить рост организации, увеличить объем продаж и т.д.).

Сущность инноваций выявляется по мере превращения идеи в бизнес-план, с чем связана следующая их классификация [5, с. 30]:

- поддерживающие – инновации, развивающие существующую (базовую) технологию за счет усовершенствования свойств продукта;

- подрывные – инновации, заменяющие существующую технологию, открывающие новый цикл технологического развития отрасли (предназначенные для того, чтобы полностью заместить существующую технологию и кардинально изменить рынок).

С термином «инновация» тесно связаны понятия «изобретение» и «открытие». В настоящее время под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструменты, созданные человеком [9]. В Советском Союзе этот термин имел другой смысл: «отличающееся существенной новизной решение технической задачи в любой области народного хозяйства, культуры, здравоохранения или обороны страны, дающее положительный эффект» [3, ст. 21]. Разница прослеживается достаточно четко: в советские времена годными к использованию считались лишь те новшества, которые дают «положительный эффект» для страны, теперь же – всё принципиально новое, не обязательно дающее положительный результат. В современной России под изобретением понимается «техническое решение в любой области, относящееся к продукту (в частности, устройству, веществу, штамму микроорганизма, культуре клеток растений или животных) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств)» [1, ст. 1350].

Не считаются изобретениями [1, ст. 1350]:

- открытия;
- научные теории и математические методы;
- решения, касающиеся только внешнего вида изделий и направленные на удовлетворение эстетических потребностей;
- правила и методы игр, интеллектуальной или хозяйственной деятельности;
- программы для электронных вычислительных машин;
- решения, заключающиеся только в представлении информации.

Открытие – это «новое достижение, совершаемое в процессе научного познания природы и общества, которое лежит в основе научно-технической революции, придавая принципиально новые направления развитию науки и техники и революционизируя общественное производство» [10]. В отличие от инновации открытие делается, как правило, на фундаментальном уровне и не преследует целью получить выгоду. Большинство авторов склоняются к более узкому пониманию инновации, учитывающему научно-технический аспект, касающийся создания и производства новой продукции, нововведений в технологии. Происходящие в сфере производства организационные изменения чаще всего рассматриваются вместе с техническими изменениями.

В своей работе мы считаем важным определить понятие «инновация» с трех сторон:

- во-первых, как инновацию в узком смысле (результат научной мысли, новая идея, новшество, опыт, еще не имеющие товарной формы);

- во-вторых, как инновационный продукт (предназначенное для продажи новшество, выступающее как товар на соответствующем рынке);
- в-третьих, как элемент процесса трансформации научного достижения в фактор производственного процесса.

Инновация, рассматриваемая в своем первом аспекте, – это нововведение в той или иной области (обычно основанное на научных достижениях) или использование новшеств. Непременным его свойством является научно-техническая новизна. Именно это отличает инновацию от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (изменения цвета, формы и т.п.), от незначительных технических или внешних изменений продукта или входящих в него компонентов, от расширения номенклатуры товаров за счет освоения производства продукции, не выпускавшейся прежде на данном предприятии, но уже известной на рынке.

Во втором аспекте инновация – это внедренное новшество, обладающее высокой эффективностью. Оно является результатом интеллектуальной деятельности человека (открытия изобретения), представленным в виде нового товара или услуги.

В своем третьем аспекте инновация – это результат инвестирования средств в разработку и получение чего-то принципиально нового в той или иной сфере жизни (технологии, изделия, образование, управление, организация труда, наука, информатика и т.д.) и последующий процесс внедрения этого новшества, с фиксацией получаемой при этом дополнительной ценности (прибыль, лидерство, приоритет, креативность, прогресс и др.) [11]. «Инновация – идея, товар или технология, запущенная в производство и представленная на рынке, которую потребитель воспринимает как совершенно новую или обладающую некоторыми уникальными свойствами» [13]. Таким образом, имеет место процесс: инвестиции – разработки – внедрение – качественное улучшение товара, услуги, процесса и т.п.

В России официально признанными считаются термины, используемые в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы». В этом документе, в частности, дается следующее определение: «Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности». Оно практически совпадает с определением, имеющимся в международных стандартах по статистике науки, техники и инноваций.

Инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы [4, с. 162–164]. Вместе с тем инновация может приводить как к радикальным, так и постепенным (инкрементальным) изменениям в продуктах, процессах и стратегии организации (инновационная деятельность). Исходя из того, что целью нововведений является повышение эффективности, эконо-

мичности, качества жизни, удовлетворенности клиентов, инновационность близка к предприимчивости – нацеленности на любые возможности улучшения деятельности организации.

Далее, инновация – это процесс или результат процесса, в котором:

- используются частично или полностью охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности, и/или
- обеспечивается выпуск патентоспособной продукции, и/или
- обеспечивается выпуск товаров и/или услуг, по своему качеству соответствующих мировому уровню или превышающих его.

Инновационная деятельность для российской правоприменительной практики – совершенно новое понятие. Законодательно закреплено следующее определение: «инновационная деятельность – процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки» [2]. Однако в должной мере не определена правовая природа инновационной деятельности, что, в свою очередь, осложняет правовое регулирование общественных отношений, складывающихся в данной области. Достаточно слабо изучен вопрос о субъектах инновационной деятельности, соотношении их интересов, несмотря на то, что их гармоничное сочетание – важнейшее условие повышения инновационной активности.

Согласно определению инновационной деятельности, принятому ОЭСР, к ней относятся «все научные, технологические, организационные и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью» [6, с. 128].

По мнению ведущего советника комитета Государственной думы по науке и наукоемким технологиям А.В. Тодосийчука, «инновационная деятельность – это деятельность, направленная на создание научно-технической продукции, доведение ее до практического применения (внедрения) в виде новых или усовершенствованных товаров, работ и услуг, новых или усовершенствованных технологических процессов, методов организации производства и управления, а также связанные с этим дополнительные прикладные научные исследования и/или опытно-конструкторские разработки» [7, с. 76].

Инновационный процесс можно представить как совокупность научно-технологических и организационных преобразований, обеспечивающих создание, внедрение и использование инноваций в интересах повышения эффективности производства. Для активизации инновационной деятельности, стимулирования создания, использования и распространения нововведений необходимо создание соответствующего организационно-экономического механизма. Он включает такие элементы, как организация

фундаментальных исследований, прикладных исследований и разработок, внедрение и освоение новшеств, их опытная проверка и распространение (обмен, лицензионная деятельность). К нему относятся также хозяйственное стимулирование и планирование инноваций.

Хозяйственное стимулирование предполагает создание преимуществ для предприятий, занимающихся освоением новшеств, в таких областях, как налогообложение, финансирование, кредитование, ценообразование, страхование и др.

Инновация представляет собой результат функционирования целостной системы, которая обладает определенной структурой. Ее базовые элементы – НИОКР, производство и потребление, причем каждый ее элемент выполняет определенную функцию: в сфере НИОКР новшества создаются, в сфере производства тиражируются, в сфере потребления реализуются. Инновационный процесс эффективен, когда информация свободно движется во всех направлениях, когда каждый компонент инновационной структуры соответствует своему назначению, а переход от одного этапа к другому осуществляется с минимальными издержками. Следовательно, структура инновационной системы должна зависеть от связей, существующих между ее элементами.

Инновационная деятельность в нашей стране пока не получила должного правового оформления. На федеральном уровне не существует официальных документов, ее регулирующих, хотя во многих регионах они уже приняты; сегодня в более чем четырехстах нормативных актах государственной власти субъектов РФ в той или иной мере используются понятия «инновация», «инновационная деятельность», «инновационная политика».

Мы предлагаем свое определение, основанное на выявлении основного смысла инноваций: «новшество, внедренное в деятельность предприятия с целью повышения его эффективности по удовлетворению определенных общественных потребностей». При этом под эффективностью следует понимать любой конкретный результат (экономический, производственный, социальный, экологический и т.д.), ожидаемый от внедрения.

Основываясь на проведенном анализе, мы считаем целесообразным принять единый нормативно-правовой акт, регулирующий данную область общественных отношений, и тем самым законодательно закрепить рассмотренные выше определения.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 22 декабря. – № 289.
2. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы: утв. Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 // Российская газета. – 1998. – 19 августа. – № 158.

3. Положение об открытиях, изобретениях и рационализаторских предложениях: утв. Постановлением Совета Министров СССР от 24 апреля 1959 г. № 435 // СЗ СССР. – Т. 2. – С. 78.
4. *Азгальдов Г.Г., Костин А.В.* Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. – 2008. – № 2 (60).
5. *Масленникова Н.П.* Планирование инновационной деятельности на основании стратегии роста, обеспечивающей успех: стратегия вытеснения через подрывную инновацию // Менеджмент сегодня. – 2011. – № 1.
6. Руководство Осло: рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – 3-е изд. – М.: ЦИСН, 2006.
7. *Тодосийчук А.В.* Правовые основы формирования инновационной экономики // Менеджмент инноваций. – 2011. – № 1.
8. URL: <http://nanodigest.ru/content/view/22/40/>
9. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Изобретение_\(значения\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Изобретение_(значения))
10. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Открытие>
11. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновация>
12. URL: http://www.razum.kiev.ua/dict/dict_i.html

Оценка уровня квалификации как фактора социальной мобильности рекламистов в России

М.Ю. Корнеев

В настоящее время как никогда актуальны исследования социальной мобильности в современном обществе. Направления и механизмы изменений в социальном статусе людей наиболее полно отражают состояние общественной структуры и социальную стратификацию.

По данным статистики и многочисленных эмпирических исследований, доля россиян, оказавшихся во время коренных перемен рубежа 1990-х гг. в нисходящем социальном потоке, составляет порядка 70% [1]. Эти же изменения специфическим образом проявились в сфере рекламы, где рекламисты наряду с другими специалистами, работающими в коммерческих, государственных или общественных учреждениях, оказались в потоке восходящей мобильности. Они вошли в группу занятых, у которых реальная заработная плата непрерывно растет, и при этом потребность в них (и число соответствующих рабочих мест) только увеличивается [3].

Роль рекламы как социального института в постиндустриальной цивилизации неизмеримо выросла. В современном обществе высоким спросом пользуется продукция, основанная на механизмах управления общественным мнением и потребительским поведением. Созданием и реализацией подобной продукции и занимается институт рекламы, и, в частности, профессионалы-рекламисты. Роль их труда не просто количественно воз-

растает, но приобретает особое качественное содержание и специфические формы [4].

Данные социологических исследований показывают, что в наши дни ни один российский специалист в области рекламы не относит себя ни к высшему, ни к низшему классу общества; при этом более 80% считают себя принадлежащими к высшему, а около 15% – к среднему слою среднего класса. Кроме того, российские рекламисты достаточно высоко оценивают престиж своей профессии. По данным ВЦИОМ, каждый третий из них оценивает его значительно выше среднего, каждый второй – выше среднего, и лишь каждый пятый считает его средним [2]. Вера отечественных рекламистов в престижность и необходимость их труда, в большие перспективы карьерного роста повышает актуальность исследования проблем социальной мобильности в данной области.

Заметим, что в современной отечественной социологии процессы социальной мобильности, их динамика, механизмы и тенденции достаточно активно изучаются на уровне общества в целом, но имеется очень мало данных по отдельным сегментам, в том числе по рекламной отрасли. Чтобы продвинуться в этом отношении, желательно проанализировать особенности и факторы социальной мобильности; наибольший интерес, на наш взгляд, здесь представляет уровень квалификации специалистов в области рекламы как фактор, определяющий направление и интенсивность данного процесса.

Радикальная реформа системы образования, глубокие изменения социальной структуры российского общества привлекли особое внимание исследователей и практиков к проблеме подготовки специалистов различных профессий, их квалификационных характеристик. С этих позиций, по-видимому, нужно оценивать изменения и в квалификации отечественных специалистов в области рекламы. Это важно, во-первых, в силу того, что они лишь в последние годы получили официальный профессиональный статус; во-вторых, с этого момента их численность в России стала быстро расти и они уже сейчас заметно выделяются в социально-профессиональной структуре общества.

С учетом указанных аспектов проблемы автором в 2011 г. было предпринято исследование уровня квалификации российских специалистов в области рекламы, охватывающее 49 городов 24 областей, краев и республик Российской Федерации. Исследование проводилось путем анкетирования соответствующего персонала в 42 профильных рекламных агентствах, 74 средствах массовой информации, 216 департаментах по рекламе коммерческих организаций и компаний, 82 аналогичных подразделениях государственных структур и ведомств, 8 высших учебных заведений и 47 некоммерческих общественных организаций. Выборочная совокупность составила 1511 человек (мужчины – 562, женщины – 949). В их составе – 219 докторов и кандидатов наук (14,5%) и 1292 человека без степени (85,5%);

71,7% опрошенных были не старше 35 лет, 23,9% имели возраст от 36 до 45, 4,4% – более 45 лет.

Среди опрошенных 429 человек занимали административные должности от руководителя (заместителя руководителя) профильного рекламного агентства, департамента рекламы коммерческой или государственной организации до руководителя отдела рекламного агентства или рекламного подразделения своей структуры. По месту работы респонденты распределялись следующим образом: профильные рекламные агентства – 177 человек, департаменты рекламы коммерческих организаций (компаний) – 506, государственных организаций (ведомств) – 539, некоммерческих общественных организаций – 59, отделы по рекламе СМИ – 183, высших учебных заведений – 47 человек.

Согласно полученным данным, большинство опрошенных плодотворно занимаются профессиональной деятельностью: 22,6% респондентов работают в сфере рекламы более пяти лет, 27,8% – от трех до пяти, 17,9% – от двух до трех, 16,4% – от года до двух лет. Лишь 15,3% респондентов имели профессиональный опыт менее одного года.

Таким образом, в выборочную совокупность вошли все социально-демографические и профессионально-квалификационные группы респондентов, она в целом отражает социально-демографическую структуру российских специалистов в области рекламы по состоянию на момент проведения исследования; ошибка выборки не превышает 3% [5].

В ходе опроса респонденты самостоятельно выделили ряд показателей в качестве основных критериев профессионализма, который в дальнейшем был ими же оценен. Результаты опроса показали, что в качестве важнейших критериев российские специалисты в области рекламы выделяют «коммуникативность» (41,4%), «творческое мышление» (23,1%), «владение профессиональными технологиями» (16,3%), «наличие высшего образования» (11,5%), «целеустремленность» (9,3%) и «стрессоустойчивость» (7,7%). Кроме того, респонденты отметили такие качества, как «наличие личных связей с представителями властей и бизнеса» (7,1%), «честность» (5,5%), «работоспособность» (4,6%) и некоторые другие.

Более половины отечественных рекламистов (54,6%) оценивают квалификационный уровень представителей своего профессионального сообщества в 8 баллов по 10-балльной шкале. Чуть более четверти (26,1%) респондентов еще более оптимистичны: они считают, что профессионализм специалистов в области рекламы можно оценить в 9–10 баллов. Примерно пятая часть участников исследования (19,3%), напротив, дали достаточно низкую оценку (от 1 до 7 баллов).

Многие из опрошенных считают, что российским рекламистам не хватает профессионального опыта (25,2%), полезных знакомств и связей (18,7%), знаний в области социологии (11,9%), маркетинга (10,4%), психологии (8,1%). Кроме того, некоторые отметили нехватку навыков эффективной коммуникации с большими аудиториями (10,4%), знаний в профес-

сиональной сфере (6,3%), в областях экономики (4,1%), журналистики (3,8%) и юриспруденции (2,1%).

Российские специалисты в области рекламы считают, что они могли бы повысить свой профессиональный уровень на семинарах, курсах и тренингах (36,1%), а также в процессе обмена опытом с отечественными и зарубежными коллегами (12,6%). По мнению ряда опрошенных, повышению квалификации в данной социально-коммуникационной сфере могут способствовать постоянная практика (16,4%) и увеличение требований со стороны руководителей и заказчиков (5,1%).

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод, что социально-профессиональная группа специалистов в области рекламы занимает достаточно важное место в социальной структуре современного российского общества, а уровень профессиональной компетенции относится к базовым критериям их оценки. Можно констатировать, что этот уровень в настоящее время достаточно высок, хотя вопрос о долгосрочных перспективах данной профессиональной группы остается открытым.

Литература

1. *Беляева Л.А.* Социальная стратификация и средний класс в России: 10 лет постсоветского развития. – М.: Прогресс, 2001. – С. 51.
2. Все хотят работать в BBDO Russia. – URL: http://www.dv-reclama.ru/?m_id=980
3. Где хотят работать рекламисты. – URL: <http://www.mpilot.ru/analitics-view-1644.html>
4. *Евстафьев В., Панасюк Е.* История российской рекламы. 1991–2000. – М.: Има-Пресс, 2002.
5. *Ядов В.А.* Социологическое исследование: методология, программа, методы. – Самара: Самарский университет, 1995.

К вопросу об адекватной оценке воздействия угледобывающей промышленности на окружающую природную среду

Т.В. Корчагина

Россия – один из мировых лидеров по производству угля. В стране работают 228 угледобывающих предприятий (91 шахта и 137 разрезов) общей мощностью более 370 млн т в год. На территории Российской Федерации находятся 22 угольных бассейна и 129 отдельных месторождений. Добыча угля ведется в 7 федеральных округах, 25 субъектах РФ и 85 муниципальных образованиях, из которых 58 являются углепромышленными территориями с градообразующими угольными предприятиями.

В 2010 г. в России было добыто 323 млн т угля, в том числе 102,1 млн т (31,6%) подземным и 220,9 млн т (68,4%) открытым способом. Добыча

угля для коксования составила 65,1 млн т – на 4,1 млн т (7%) выше уровня 2009 г. Основной объем добычи такого угля приходится на предприятия Кузнецкого угольного бассейна. Экспорт российского угля в 2010 г. увеличился незначительно (на 509 тыс. т) и составил 105,6 млн т [7, с. 37–45].

В соответствии с программой реструктуризации и общей стратегией развития угольной промышленности предусматривается ее превращение в устойчиво функционирующую рентабельную отрасль за счет создания конкурентоспособных предприятий, освоения месторождений с благоприятными горно-геологическими условиями, внедрения новых технологий с комплексной экологически чистой переработкой угля, закрытия нерентабельных шахт. Предполагается освоение новых месторождений – Эльгинского в Республике Саха (Якутия), Элегестского и Межэгейского в Республике Тыва, Ерунаковского и Менчерепского в Кузбассе.

Кемеровская область невелика по территории (95,7 тыс. км² – всего 0,6% территории страны), но имеет хорошо развитую дорожную сеть, мощное многоотраслевое хозяйство и играет ведущую роль в экономике Западной Сибири. Здесь сосредоточено около трети всех основных производственных фондов данного региона (см. рис. 1).



Рис. 1. Кузнецкий угольный бассейн

Как указывается в Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 5 июля 2010 г. № 1120-р, конкурентными преимуществами Кемеровской области являются:

- высокий индустриальный потенциал;
- значительный объем собственных полезных ископаемых и природных ресурсов;
- компактная система расселения, хорошо развитая транспортная инфраструктура;
- развитая инфраструктура розничного потребительского рынка, высокий объем розничного товарооборота;
- эффективная система социальной защиты населения;
- высокая доля городского населения;
- развитая система образования, здравоохранения, культуры и спорта.

В настоящее время в Кузбассе действуют 114 угледобывающих предприятий (60 шахт, 54 разреза) и 34 обогатительные фабрики. Их годовая производственная мощность составляет: по добыче угля – 219 млн т, по переработке – 129 млн т (68% добычи). В Кузбассе сосредоточено более 60% российской угледобычи и более 83% добычи коксующихся углей.

В 2010 г. добыча угля здесь составила 185,5 млн т, в том числе 50,2 млн т коксующихся и 135,3 млн т энергетических марок (в 2009 г. соответственно 53,8 и 127,5 млн т). За 2010 г. было отгружено потребителям 180,4 млн т угля, в том числе 77,6 млн т на экспорт (в 2009 г. – 182,2 и 84,3 млн т) [3].

Основным стратегическим приоритетом области на 2010–2020-е гг. считается дальнейшее развитие угледобычи. Предполагается повысить конкурентоспособность отрасли на внутреннем и внешнем рынках, внедрить инновационные технологии глубокой переработки сырья [5]. В экономике региона по-прежнему будут преобладать отрасли традиционной индустрии: черная металлургия, угольная и химическая промышленность [6]. Все это может привести к усилению антропогенного давления на окружающую среду. Уже сейчас в Кемеровской области налицо все основные факторы, приводящие к обострению экологических проблем: крупные масштабы промышленного производства, высокая степень концентрации потенциально опасных объектов на небольшой территории (в юго-западной и западной частях области), сложная структура промышленности, включающая виды деятельности высокого класса вредности (добыча полезных ископаемых, металлургическая и химическая промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды).

Специфика влияния конкретного угольного предприятия на окружающую среду обусловлена геолого-геохимическими особенностями месторождения, применяемой техникой и технологией его разработки.

Главные источники загрязнения атмосферного воздуха при добыче угля подземным способом – отвалы пустой породы, угольные склады, вен-

тиляционные стволы шахт, через которые происходят выбросы метана в процессе дегазации и проветривания. Большое количество породы со значительным содержанием угля, поступающей из шахт, приводит к самовозгоранию терриконов и сопровождается выделением оксида углерода, сернистого газа и продуктов возгонки смолистых веществ.

Один из главных источников пыле- и газообразования в карьерах – буровзрывные работы. Пыль, образующаяся в угольных карьерах при различных технологических процессах, поступает затем в больших количествах в атмосферный воздух. Последствия указанных вредных воздействий многообразны: изменяется рельеф местности, происходит загрязнение атмосферы, водных объектов и почвенного покрова.

Предприятия, осуществляющие добычу полезных ископаемых, находятся на первом месте по количеству выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. По данным государственной статистической отчетности по форме № 2-ТП (воздух), стационарными источниками загрязнения в Кемеровской области в 2010 г. в атмосферный воздух было выброшено около 1400 тыс. т загрязняющих веществ, в том числе предприятиями угольной отрасли – более 850 тыс. т.

Динамика вредных выбросов в атмосферу стационарными источниками на территории Кемеровской области в 2000-е гг. представлена на рис. 2. За указанный период их общий объем увеличился на 280 тыс. т, что в основном объясняется ростом угледобычи, открытием новых предприятий в отрасли [2].

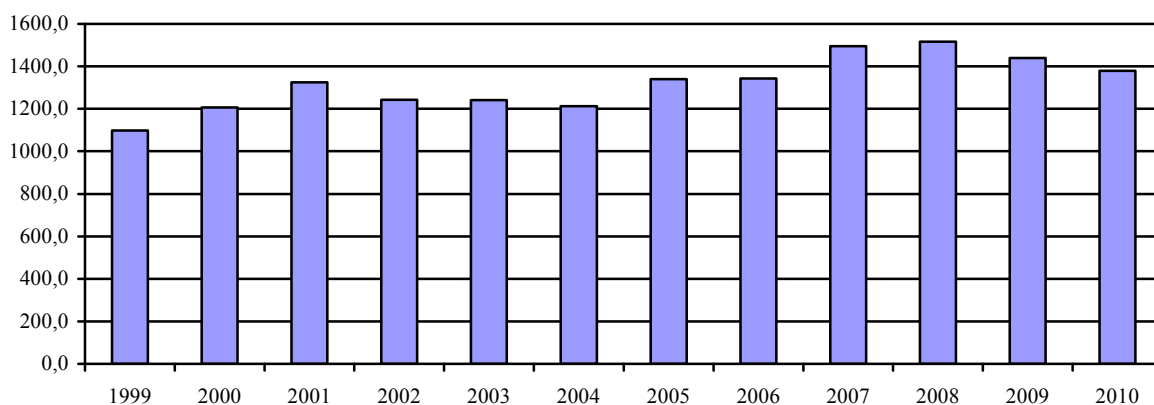


Рис. 2. Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников в Кемеровской области, тыс. т

Удельная нагрузка выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками составляет по области 15,0 т на 1 км². В выбросах преобладают газообразные и жидкие вещества и прежде всего – углеводороды (метан), поступающие в воздух из подземных горизонтов через вентиляционные стволы.

Выбросы метана на угледобывающих предприятиях составляют 99,4% общего его выброса по области. Это один из газов, вызывающих парниковый эффект. Его использование в качестве резервного топлива позволило бы заметно сократить общие выбросы загрязняющих веществ в атмосферу.

К основным загрязнителям при добыче угля открытым способом относятся выбросы твердых веществ: неорганической и угольной пыли, золы углей и углерода (сажи). Угольная и неорганическая пыль загрязняет воздух в основном в ходе буровых, взрывных, погрузочно-разгрузочных работ, при транспортировке горной массы. От предприятий отрасли поступает в атмосферу 84,5% каменноугольной и 66,6% неорганической пыли (с содержанием двуоксида кремния ниже 20%) общей массы их выбросов в целом по области.

Данные о распределении выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников по территории региона представлены на рис. 3.

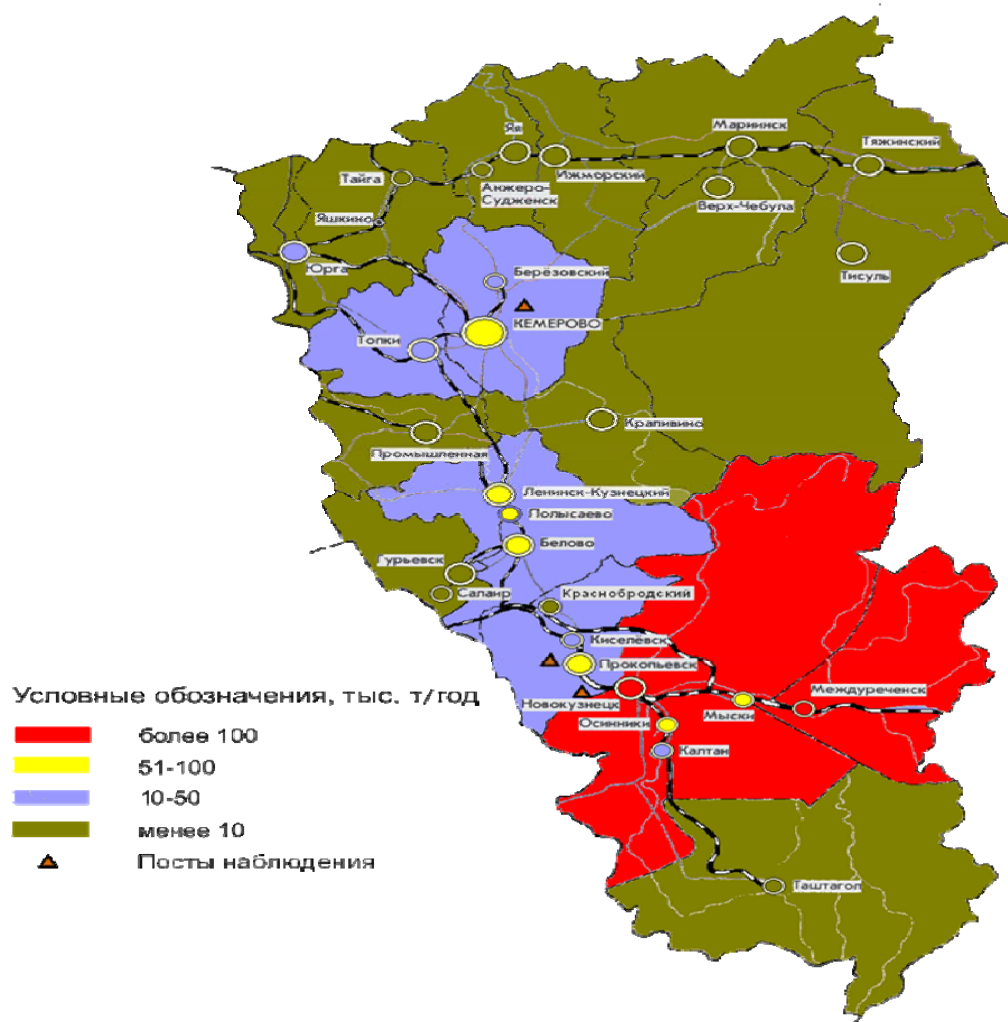


Рис. 3. Территориальное распределение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу

Удельный выброс загрязняющих веществ угледобывающими предприятиями составил в 2008 г. 4,68 кг, в 2009 г. – 4,78 кг на 1 т угля. Наибольший рост массы выбросов зафиксирован в городах Мыски, Ленинск-Кузнецкий, Калтан, а также в Новокузнецком и Прокопьевском районах.

Объем воды, забранной из водных объектов предприятиями угольной промышленности, составил в 2009 г. 327,5 млн м³ и увеличился на 3,6 млн м³. В основном (96,8%) он производится из подземных водных объектов при осушении горных выработок (см. рис. 4).

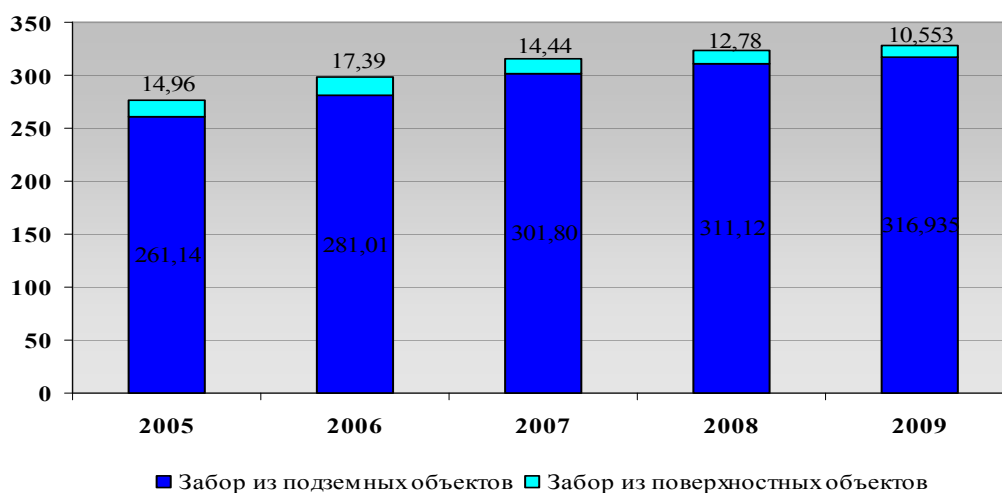


Рис. 4. Забор воды при добыче каменного угля, бурого угля и торфа, млн м³

В 2009 г. предприятиями отрасли было сброшено 293,6 млн м³ сточных, транзитных и других вод, преимущественно в поверхностные водные объекты (253,8 млн м³, или 86,5% общего сброса). Основная масса (96,8%) сбрасываемых сточных вод относится к категории загрязненных (см. рис. 5).

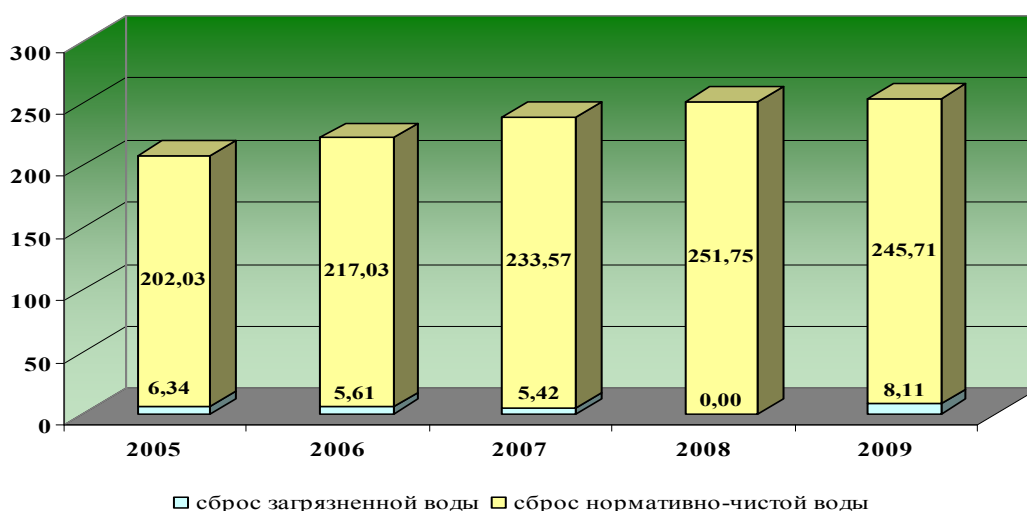


Рис. 5. Сброс сточных вод предприятиями при добыче каменного угля, бурого угля и торфа, млн м³

Проблема адекватной оценки воздействия угледобывающих предприятий на окружающую природную среду чрезвычайно сложна. В настоящее время для ее решения предлагаются различные методы. Можно назвать, в частности, метод биогеохимической индикации (Т.Н. Нижарадзе); метод гибридной интеллектуальной тестовой распознающей системы (А.Е. Янковская); метод, основанный на построении пространственных моделей расчетного мониторинга загрязнения атмосферы (Д. Корчагин). Теория пространственно-временных размерностей, сформулированная Ф.Н. Рянским, позволяет учитывать размер области поражения, предполагая, но не учитывая воздействие на пространство, окружающее эту область [4].

В конечном счете любая оценка сводится к стоимостному выражению негативных последствий экологических изменений – идет ли речь о прямых хозяйственных убытках, ухудшении здоровья людей, утрате эстетической ценности ландшафта и т.д. Соответствующие расчеты очень сложны, основаны на дискуссионных предпосылках и требуют огромного количества исходной информации. Пока ни одна из применяемых методик не учитывает все аспекты негативного антропогенного воздействия, а следовательно, не отражает реальный ущерб, наносимый окружающей среде. Проблема, таким образом, остается открытой и настоятельно требует решения, поскольку в противном случае любые перспективные планы экономического развития могут оказаться несостоятельными из-за некорректности их экологической составляющей.

Литература

1. Доклад «О состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области в 2009 году».
2. Доклад «О состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области в 2010 году».
3. Материалы департамента угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области за 2010 г.
4. *Мусихина Е.А.* Методологический аспект технологии комплексной оценки экологической емкости территорий. – М.: Академия естествознания, 2009.
5. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года.
6. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года.
7. *Таразанов И.Г.* Итоги работы угольной промышленности России за 2010 г. //Уголь. – 2011. – № 3.

А.В. Косевич

Одной из главных целей модернизации образовательной системы в условиях инновационного развития экономики России является укрепление конкурентоспособности отечественного образования на мировом рынке образовательных услуг. Залогом конкурентоспособности российского образования следует считать экспорт образовательных услуг (ОУ). В сфере высшего образования экспорт ОУ предоставляет большие возможности для расширения образовательной и научно-исследовательской деятельности вузов, совершенствования профессионального уровня их сотрудников, продвижения отдельных образовательных технологий и программ, повышения престижа российского диплома о высшем образовании и престижа национальной системы образования в целом.

Ведущим направлением экспорта ОУ в России является подготовка национальных кадров для зарубежных стран в российских образовательных учреждениях, которая, на наш взгляд, должна стать важной составной частью внешнеэкономической деятельности Российской Федерации с приоритетным курсом на углубление процессов интеграции в Содружестве Независимых Государств.

В последние годы повысилось внимание к проблемам экспорта ОУ в сфере высшего образования со стороны органов государственной власти РФ, принят целый ряд мер, ориентированных на его развитие.

В 2008 г. Правительством РФ утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, согласно которой предполагается увеличить долю иностранных студентов, обучающихся в России, до 5%. В качестве отдельного показателя в Концепцию включен доход от обучения иностранных студентов в российских вузах, предусматривающий, что к 2020 г. он должен составить 10% от всего объема финансирования системы отечественного образования [4].

Министерством образования и науки Российской Федерации при поддержке Национального фонда подготовки кадров разработан проект Концепции экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011–2020 гг. [5]. В проекте учтены рекомендации представителей образовательного и научного сообществ, независимых экспертов (ректоров, проректоров, деканов, преподавателей российских вузов), экспертов, представляющих бизнес и международные организации.

Целевыми ориентирами при реализации комплекса конкретных задач, указанных в Концепции, установлены:

- усиление позиций образования Российской Федерации на мировом рынке образовательных услуг (увеличение доли рынка с 2 до 7% к 2020 г.);
- повышение рейтинга российских образовательных учреждений в международных рейтинговых листах (включение не менее 10 российских вузов в число первых 100 университетов по международным рейтингам);
- увеличение доли средств, получаемых от экспорта образовательных услуг, до 10% от объема государственного финансирования.

Относительно последнего пункта, аналогичного тому, что содержится в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, стоит привести мнение заместителя директора Центра социологических исследований Министерства образования и науки РФ А.Л. Арефьева.

Исходя из того, что в период с 2008 по 2011 г. бюджетные ассигнования на образование увеличивались в среднем на 4,5–4,6%, их размер в 2020 г. может составить 720 млрд руб. Таким образом, доход от обучения иностранных граждан должен достичь 72 млрд руб., что в 6 раз превысит нынешние совокупные доходы российской высшей школы от оплаты иностранными гражданами своего обучения по очной и заочной форме в России, а также в зарубежных филиалах и иных структурных подразделениях отечественных вузов (12 млрд руб. в 2008/2009 академическом году). Достижение столь масштабной цели требует реализации научно-обоснованной системы мер по поддержке экспорта всех сегментов российского образования, и особенно по увеличению его прибыльности [1].

Помимо названных мер, в рамках приоритетного национального проекта «Образование» начато развертывание сети федеральных университетов, разрабатывается необходимая для этого законодательная база. Также в соответствии с указом Президента РФ [9] в результате конкурсного отбора 29 российским вузам (и двум вне конкурса) присвоен статус «национальный исследовательский университет».

Обе новации преследуют цель повышения конкурентоспособности отечественного образования на международном рынке ОУ. В задачи федеральных университетов входят, в частности: создание условий для академической мобильности обучающихся, преподавателей и научных работников, интеграции университета в мировое образовательное пространство и достижение международного признания реализуемых в нем образовательных программ с целью экспорта образовательных услуг и технологий; развитие активного международного сотрудничества с университетами Европы, Азии и Америки, участие в международных образовательных и научных программах [14, с. 201–202].

Государственная поддержка программ развития федеральных университетов из средств федерального бюджета в 2010–2012 гг. составит 18

млрд руб. Общая сумма финансирования программ из всех источников до 2020 г. планируется в размере более 100 млрд руб., при этом софинансирование из средств субъектов Российской Федерации и иных источников должно составить 40% [11].

Общий объем средств, выделенных из федерального бюджета на создание сети национальных исследовательских университетов, за период 2009–2010 гг. составил 12149,5 млн руб., в 2011 г. на эти цели предусмотрена сумма в размере 10 747,1 млн руб. [13].

Параллельно осуществляется проект по созданию сетевых университетов. Открыты сетевые университеты СНГ (с 31 мая 2011 г. в него входит 25 ведущих университетов из 9 стран) и ШОС (в его состав входит 16 российских вузов, 11 вузов из Таджикистана, по 10 вузов из Китая и Казахстана и 6 вузов из Киргизии).

Организация межвузовского взаимодействия в форме сетевого университета предоставляет целый ряд возможностей для развития образовательной, научно-исследовательской, международной деятельности российских вузов, среди которых [16, с. 20–25]:

- создание и поддержание в действии централизованной программы академической мобильности для всех участников сетевого университета;
- реализация совместных образовательных программ для российских студентов с участием зарубежных партнеров на основе создания единой постоянно обновляемой базы международных контактов сетевого университета;
- развитие гибкой модульной системы образовательного процесса с учетом региональных ресурсов участников сетевого университета и спроса на международном рынке ОУ;
- многоступенчатая подготовка иностранных студентов (получение степени бакалавра в одном университете и продолжение образования в магистратуре в рамках другого университета, входящего в сетевой университет);
- совместное создание программ для иностранных студентов с целью повышения качества, конкурентоспособности этих программ и их привлекательности для абитуриентов;
- разработка унифицированных программ адаптации иностранных студентов;
- мониторинг развития международной деятельности участников сетевого университета;
- обеспечение многосторонних договоров о сотрудничестве с зарубежными партнерами.

Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международ-

ному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество) совместно с Министерством образования и науки РФ через свои представительства и российские центры науки и культуры (РЦНК) ведет активную работу по набору за рубежом абитуриентов на учебу в российские вузы (на обучение из стран дальнего зарубежья в 2008 г. было принято 76 человек, в 2009 г. – 200 человек, из стран СНГ соответственно – 57 и 100 человек). На базе РЦНК в странах СНГ открыты постоянно действующие экспозиции российских образовательных учреждений [8].

Особая роль в развитии экспорта ОУ на территории СНГ принадлежит российско-национальным (славянским) университетам совместного ведения, которые созданы в Армении, Белоруссии, Киргизии и Таджикистане. Имея статус государственных образовательных учреждений России и стран-партнеров, эти вузы получают финансовую и организационную поддержку от обеих сторон-учредителей. За время своего существования они превратились в ведущие образовательные, культурные и научно-исследовательские центры [6].

Ежегодно выделяются квоты (государственные стипендии) для бесплатного обучения в российских вузах граждан каждого из государств СНГ. Больше всего российских госстипендий на 2009/2010 академический год выделено Таджикистану (410), Киргизии (320), Молдавии (320), Белоруссии (310) [2, с. 138].

Перспективным направлением международного сотрудничества в сфере экспорта ОУ является использование потенциала соотечественников за рубежом. В мае 2010 г. в Берлине прошел Первый конгресс соотечественников – выпускников российских вузов. Конгресс был нацелен на расширение и укрепление сотрудничества российской научной диаспоры, работающей за рубежом, с российским научно-образовательным сообществом с целью развития и реструктуризации отечественной науки и системы высшего образования, их интеграции в мировое научно-образовательное пространство, совместной постановки исследовательских задач и разработки подходов к реформированию научной сферы в России [15].

Одним из стратегических направлений экспорта ОУ должна стать ориентация на использование дистанционных образовательных технологий в сочетании с традициями российской высшей школы. На территории стран СНГ дистанционное образование призвано сыграть жизненно важную роль в сохранении и развитии общего образовательного пространства.

В рамках федеральной целевой программы «Программа поддержки Российской Федерацией интеграционных процессов в области образования в Содружестве Независимых Государств на 2004–2005 гг.» в государствах – участниках СНГ созданы центры дистанционного обучения для реализации программ дистанционного образования всех уровней на русском языке, ведутся подготовка, переподготовка и повышение квалификации педагогических работников. В составе Совета по сотрудничеству в области об-

разования государств – участников СНГ действует постоянная Комиссия по дистанционному обучению.

В 2009 г. посредством дистанционных технологий российское образование получали свыше 20 тысяч иностранных граждан, в основном из стран СНГ [3].

Для развития экспорта ОУ необходимо стандартизировать процедуру отбора абитуриентов российских вузов, что позволит повысить качество отбора, а также установить минимальные тарифы для подготовки иностранных студентов в России. Следует совершенствовать материально-технические условия обучения иностранных студентов в РФ, особенное внимание уделив вопросам личной безопасности.

Межуниверситетский обмен опытом и международное сотрудничество должны стать неременным условием для повышения квалификации педагогических и административных кадров, качества образования. Для стимулирования международного сотрудничества в сфере высшего образования важно на межуниверситетском уровне развивать практику создания и внедрения курсов на английском языке и реализовывать меры по преодолению нормативных барьеров к преподаванию в вузах на иностранных языках.

15 февраля 2011 г. вступила в силу новая редакция Федерального закона РФ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [7], значительно упростившая миграционную процедуру приглашения иностранных граждан для преподавательской и научной деятельности.

Теперь в вузах, имеющих государственную аккредитацию, иностранные граждане могут осуществлять преподавательскую и научно-исследовательскую деятельность свободно, без специальных разрешительных документов, подготовка которых ранее требовала большого количества времени и усилий. Для этих же вузов облегчены условия привлечения на работу иностранных преподавателей в качестве высококвалифицированных специалистов.

Кроме того, в миграционное законодательство внесены изменения, касающиеся оформления виз иностранным преподавателям. С 6 мая 2011 г. иностранные преподаватели могут въезжать на территорию Российской Федерации по деловой либо гуманитарной визе, тогда как до принятия данных поправок иностранному преподавателю, у которого в визе была указана деловая или иная цель въезда, приходилось выезжать из России, чтобы въехать повторно уже с преподавательской целью [12].

В целом по сравнению с 2001/2002 учебным годом общее число иностранных граждан, обучавшихся в вузах РФ, в 2008/2009 учебном году возросло в 1,8 раза (с 60674 до 108565 человек) [10, с. 15]. Сложившиеся в российской системе образования условия пока позволяют рассчитывать на утверждение и успешную реализацию Концепции экспорта образователь-

ных услуг Российской Федерации на период 2011–2020 гг. Вместе с тем необходимо заметить, что направление «экспорт российских образовательных услуг» не нашло отражения ни в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года, ни в Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы.

На наш взгляд, при организации экспорта российских ОУ вузы должны ориентироваться на следующие стратегические задачи:

- вхождение России в мировое образовательное сообщество в качестве полноправного партнера;
- развитие международной академической мобильности и обеспечение участия России в подготовке высококвалифицированных специалистов для зарубежных стран;
- разработка и осуществление целевых инновационных программ и участие в международных проектах и программах;
- взаимодействие с государствами – участниками СНГ в вопросах создания общего образовательного пространства, удовлетворение образовательных потребностей соотечественников;
- обеспечение подписания межгосударственных соглашений об обмене информацией в сфере образования, о сотрудничестве в области лицензирования, аттестации и аккредитации образовательных учреждений;
- создание и развитие в государствах СНГ совместных российско-национальных образовательных учреждений.

Основной целью экспорта ОУ является признание, позиционирование и поступательное продвижение российского образования на международном рынке. Это необходимо для международного взаимопонимания и сотрудничества в интересах решения геополитических и внешнеэкономических задач России, а также для привлечения иностранных инвестиций в экономику и систему образования страны.

Литература

1. *Арефьев А.Л.* О государственной политике в области экспорта образования. Статья пятая. Причины аутсайдерского положения России на рынке международного образования // Сетевой портал журнала «ПОЛИС». URL: http://www.polisportal.ru/files/File/puvlication/Raznoe/arefev_statia_5.pdf
2. *Арефьев А.Л.* Экспорт российского образования: основные показатели и тенденции // Высшее образование в России. – 2010. – № 1.
3. *Дмитриев Н.М.* Развитие экспорта образовательных услуг российских вузов // Российское образование для иностранных граждан: сайт. URL: <http://www.russia.edu.ru/information/analit/official/4069/>

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // СЗ РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.
5. Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011–2020 гг. // Вестник международных организаций. – 2010. – № 1.
6. *Муравьева М.* Андрей Фурсенко поручил разработать стратегию развития экспорта образовательных услуг России // Наука и технологии России: электронное издание. URL: http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=16553
7. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ (в текущей редакции). Доступ из электронной базы нормативной правовой информации «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
8. О работе Россотрудничества в сфере образования // Россотрудничество: сайт. URL: <http://rs.gov.ru/node/17790>
9. О реализации пилотного проекта по созданию национальных исследовательских университетов: Указ Президента РФ от 7 октября 2008 г. № 1448 // СЗ РФ. – 2008. – № 41. – Ст. 4665.
10. Обучение иностранных граждан в высших учебных заведениях Российской Федерации: Стат. сб. Вып. 7 / Авт.-сост.: А.Л. Арефьев, А.Ф. Шереги. – М.: ЦСПиМ, 2010.
11. Опыт создания федеральных университетов // Национальный фонд подготовки кадров: сайт. URL: <http://univer.ntf.ru/p59aa1.html>
12. *Прямилова Я., Бритцова К.* Нам нужно 6000 иностранных преподавателей // Труд. – 2011. – 1 марта.
13. Справка по вопросу «Об итогах реализации программ развития национальных исследовательских университетов (первая очередь) в 2009–2010 годах: К заседанию коллегии Минобрнауки России 24 мая 2011 г. // Министерство образования и науки Российской Федерации: сайт. URL: <http://mon.gov.ru/files/materials/8519/11.05.24-spravka1.pdf>
14. Сфера образования в системе Россия – Запад (проблемы эффективности) / Под ред. В.И. Марцинкевича. – М.: ИМЭМО РАН, 2009.
15. Участие Россотрудничества в Конгрессе соотечественников – выпускников российских вузов, работающих в Российской Федерации и за рубежом, в Берлине // Россотрудничество: сайт. URL: <http://rs.gov.ru/node/12648>
16. *Шилов С.М., Круглов А.Ю.* Оптимизация международной деятельности в рамках сетевого педагогического университета // Вестник Герценовского университета. – 2010. – № 7.

А.В. Костина

Конкретные организационные очертания государственной службы формируются под влиянием целой системы факторов, которые условно можно разделить на внешние и внутренние. Среди внешних особое значение имеют естественные, общественные и культурно-исторические условия, общие тенденции государственной политики и формирующиеся на их основе цели и задачи государственного управления. Внутренние условия и факторы содержатся в самой системе государственного управления. Это потенциал людей, привлекаемых на соответствующие должности, информационное обеспечение государственных структур, степень демократизации управления, позволяющая обществу более или менее свободно ставить свои проблемы перед государственными инстанциями.

Таким образом, государственная служба представляет собой сложно-организованную систему, которой нельзя навязывать пути развития; необходимо понимать стимулы, ею движущие, и объективные процессы, порождающие ту или иную проблему. Сама идея создания в России целостной системы государственной службы на профессиональной основе отнюдь не нова. Еще во времена Александра I серьезная попытка в этом направлении была предпринята М.М. Сперанским, который предложил реформировать всю структуру государственной власти на базе передовых идей XVIII в. Из того немногого, что ему удалось довести хотя бы до частичного воплощения, можно назвать перестройку аппарата центрального управления – создание министерств и Государственного совета, а также введение требований к образованию при производстве в чин.

Наиболее существенные изменения в госаппарате Российской Империи начались во время либеральных реформ Александра II. К сожалению, гибель императора оборвала эти позитивные сдвиги, и в системе управления возобладал голый авторитаризм. И хотя такая система в целом блокировала выдвижение выдающихся личностей на государственные посты, случались и исключения. Наиболее яркое из них – деятельность С.Ю. Витте. Его начинания общеполитического плана не могли остановить скатывание страны в пропасть, но предложенные им принципы административной модернизации использовались долго, в известной мере даже после смены политического строя [7, с. 84].

Приход большевиков к власти привел к коренным изменениям в принципах управления страной и в организации государственного аппарата. Была создана жестко централизованная номенклатурная система на базе ВКП(б) – КПСС, фактически – замкнутый социальный слой «начальников» всех уровней; такой подход к управлению оформился к середине 1930-

х годов и просуществовал без существенных изменений до конца 1980-х [7, с. 84]. Распределение управленцев по уровням служебной лестницы было в СССР более жестким, чем в царской России с ее «Табелью о рангах», а иерархия государственной службы тесно переплеталась с партийной.

Правовые основы современной российской государственности были утверждены Конституцией РФ 1993 г.; согласно этому основополагающему документу, Россия представляет собой демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления. Для реализации этих положений нужна адекватная система органов государственной власти и система государственной службы, которые призваны успешно осуществлять функции государства, способствовать росту эффективности экономики и развитию гражданского общества [1].

Несмотря на серьезные изменения, которые периодически претерпевала государственная служба России при смене правлений, режимов и эпох, многие ее проблемы в основе своей остаются неизменными. К ним относятся, в частности, непрофессионализм, коррупция, злоупотребления властью, бюрократизм, корпоративное мышление и корпоративная замкнутость, неприятие гласности и т.д. Государственная служба – это прежде всего социальный институт, и лица, занимающие должности в ней, – представители соответствующего общества со всеми его особенностями. Любое общество отличается определенным набором знаний, ценностей, опыта, которые и определяют наиболее распространенные убеждения, идеалы, склонности, интересы, социальные установки. В современной России едва ли не основным ценностным ориентиром у большинства людей является личная выгода и благополучие; естественно, трудно ожидать чего-либо иного от государственных служащих.

Как сделать доминирующим мотивом деятельности служение обществу? Это сложный и долгий процесс, связанный не только с реформированием структуры правового регулирования, но и с изменением сознания. Однако начинать двигаться к этой цели необходимо уже сейчас и в первую очередь разработать на научной основе систему выявления и оценки общекультурных, деловых и личных качеств государственных служащих и кандидатов на замещение соответствующих должностей. Такая система требует разработки специальных методик, учитывающих специфику предстоящей служебной деятельности и может функционировать только в рамках четкой и понятной кадровой политики государства. Пока же, судя по всему, преобладает установка на оказание государственных и муниципальных услуг; но в сфере услуг нет места таким понятиям, как патриотизм, сопричастность народу, частью которого ты являешься, и служение общественным интересам; они выглядят ненужными в таком контексте.

Цель и задачи развития государственной службы вполне четко были определены в указанной выше «Концепции». В этом документе последовательно проводится мысль, что в Российской Федерации конституционные

основы государственной службы принципиально отличаются от существовавших при прежней командно-административной системе управления, признается наличие серьезных проблем и формулируются пути их решения.

Деятельность государства по реализации основных задач Концепции можно разбить на следующие этапы:

1) 2001–2002 гг. – упорядочение и рационализация структуры государственной службы, разработка и утверждение концепции и программы ее реформирования, создание правовых, организационных, финансовых и методических основ ее реализации;

2) 2003–2005 гг. – разработка, апробация, нормативное оформление и совершенствование механизмов функционирования государственной службы, стабилизация ее системы, оптимизация состава государственных служащих [5]; принятие Федеральных законов «О системе государственной службы Российской Федерации» [3] и «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [2], заложивших основы государственной службы как института профессиональной деятельности;

3) 2006–2008 гг. – разработка нормативной базы процедур управления по результатам, разработка и внедрение основных административных регламентов, обеспечение соответствия актов регионального уровня федеральному законодательству;

4) 2009–2013 гг. – создание целостной системы государственной службы Российской Федерации, завершение реформирования ее отдельных видов, формирование ее квалифицированного кадрового состава, обеспечивающего эффективное государственное управление, развитие гражданского общества и инновационной экономики [4].

Анализ перечисленных этапов позволяет констатировать, что к настоящему времени отношения государственных служащих выведены из-под юрисдикции Трудового кодекса, их деятельность четко регламентирована, оформлена их субординация, они отделены от политической бюрократии. Законодательство определяет государственную службу Российской Федерации как профессиональную деятельность граждан по обеспечению исполнения полномочий лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации или субъектов РФ. Перечень должностей государственной гражданской службы категории «руководитель высшей группы» начинается с руководителя администрации Президента РФ, руководителя аппарата Совета Федерации, директора департамента Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ, первого заместителя федерального министра и т.д.

Основным критерием формирования кадрового состава государственной службы считается профессионализм, а нормальным способом замещения должностей – конкурсный отбор. Но при этом законодательство допускает большое количество исключений, что препятствует функциониро-

ванию конкурсно-карьерной модели. На мой взгляд, нельзя оставлять эти вопросы на «свободное усмотрение» должностных лиц. Как гласит один из главных постулатов М. Вебера, бюрократия должна одинаково эффективно служить любому «хозяину», и не вмешиваться в собственно политические вопросы [6].

Продолжением той же проблемы является противоречивая взаимосвязь гражданской государственной и муниципальной службы. В России последняя фактически стала ступенькой в карьере недобросовестных государственных служащих. На наш взгляд, при сохранении общих квалификационных требований, ограничений и обязательств, а также единых требований к профессиональной подготовке муниципальная служба должна быть более замкнутой и контролируемой со стороны местного сообщества. Решающее значение здесь должно иметь служение обществу (которое оценивается конкретными результатами деятельности, улучшением качества жизни населения), а не выслуга лет. Вообще, нельзя ставить в прямую зависимость продвижение по службе, стаж и выслугу лет.

Основной задачей реформирования государственной службы в 2009–2013 гг. остается обновление правовой основы военной и правоохранительной службы на базе Федерального закона «О системе государственной службы Российской Федерации». Это значит, что должны быть приняты законы о военной и правоохранительной службе, с четким определением их функциональной и организационной специфики, по аналогии с Федеральным законом «О государственной гражданской службе». Большое количество редакций Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе» и расширение доступа к ней иностранных граждан вызывают неоднозначную реакцию общества и массу вопросов, в том числе связанных с проблемами национальной безопасности. Что касается реформы правоохранительной службы, это вопрос не только юридический, но и политический, затрагивающий интересы всего общества; поэтому государство должно здесь внятно определить свою политическую волю. Логичнее было бы принять базовый закон о правоохранительной службе, содержащий общие положения о службе и ее структуре, этапах ее прохождения, статусе служащих, и т.п., и только после этого определять специфику конкретных видов противодействия преступности и поддержания правопорядка.

Государство обязано четко формулировать основные цели, задачи и направления политики в области национальной, общественной и государственной безопасности, в первую очередь через дух и букву закона. С развитием институтов гражданского общества в России требования к государственной службе будут только возрастать. Следовательно, успех реформ в данной сфере будет зависеть от того, насколько политика государства будет соответствовать общественным ожиданиям и потребностям.

Литература

1. Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации: Утв. Президентом РФ от 15 августа 2001 года № Пр-1496 // СЗ РФ. – 2001. – № 34. – Ст. 3502.
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ // СЗ РФ. – 2004. – № 31. – Ст. 3215.
3. О системе государственной службы Российской Федерации: Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ // СЗ РФ. – 2003. – № 22. – Ст. 2063.
4. Федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)»: Утв. Указом Президента РФ от 10 марта 2009 г. № 261 // СЗ РФ. – 2009. – № 11. – Ст. 1277.
5. Федеральная программа «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 годы)»: Утв. Указом Президента РФ от 19 ноября 2002 г. № 1336 // СЗ РФ. – 2002. – № 47. – Ст. 4664.
6. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.
7. Государственная служба / Отв. ред. А.В. Оболонский. – М.: МарТ, 1999.

Проблемы и перспективы социально-экономического развития Калининградской области как приграничной территории

А.Н. Кохан

Калининградская область, как известно, является самой западной приграничной территорией Российской Федерации. Область отделена от остальной территории страны сухопутными границами с Польшей и Литвой и международными водами.

Область занимает выгодное экономико-географическое положение, определяющееся: близостью к рынкам Западной и Восточной Европы; близостью к трансъевропейским транспортным коридорам и другим европейским коммуникациям; климатическими условиями, благоприятными для развития туризма; наличием на территории области незамерзающего портового комплекса.

Приграничные территории это территории государства, прилегающие к государственной границе, выполняющие особые приграничные функции и обладающие в связи с этим специфическими особенностями. Главным фактором, обуславливающим специфику приграничья, является его географическое положение. В связи с этим, целью проводимого исследования в данной работе является анализ социально-экономического развития области, выявление ее проблем и перспектив развития в различных сферах жизни, а также определении возможных путей перспективного приграничного сотрудничества с Польской Республикой.

1. Оценка экономического положения Калининградской области.

Экономика Калининградской области характеризуется достаточно высокой степенью диверсификации – в регионе не существует отраслей и кластеров, которые могли бы монопольно определять основные экономические тенденции развития. С одной стороны, это является признаком устойчивости экономической системы и (косвенно) указывает на достаточно эффективный слой среднего и малого бизнеса. С другой стороны, в условиях растущей конкуренции в регионе Балтики отсутствие крупных производств и сервисных отраслей снижает возможности макрорегионального позиционирования и определения собственной специализации, востребованной в окружающем экономическом пространстве.

По оценке Министерства экономики Калининградской области ВРП Калининградской области в 2008 году составил 180470 млн. рублей, в 2009 году – 171071 млн. рублей. Темп роста ВРП за 2008 год составил 109,9%, за 2009 год – 87,0 % (рисунок 1).

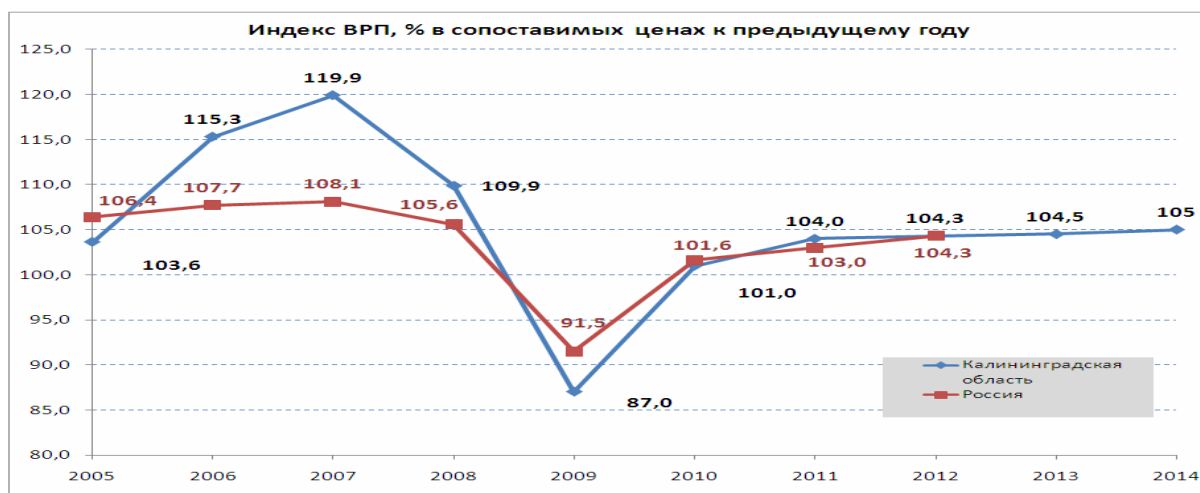


Рис. 1. Индекс валового регионального продукта 2005-2014 гг.²²

Наибольшие доли в структуре ВРП Калининградской области, по оценке Министерства экономики Калининградской области, в 2009 году приходились на: оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 21,8%; обрабатывающие производства – 14,7%; строительство – 9,2%; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 9%; добыча полезных ископаемых – 8,5%; транспорт и связь – 8,1%; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 5,7%; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение – 5,5%.

²² Данные 2010-2014 гг. по прогнозу Министерства экономики Калининградской области



Рис. 2. Индекс потребительских цен за 2005-2014 гг.

Индекс потребительских цен в 2009 году составил 108,3%, что на 4,9 процентных пункта ниже планируемого значения и на 6,9 процентных пункта ниже значения за 2008 год.

Инвестиции в основной капитал в 2008 году составили 67,04 млрд. руб. или 127,1% к предыдущему году. Объем инвестиций в основной капитал за 2009 год оценивается в 60,243 млрд. руб., что на 13,4% ниже уровня 2008 года.

Несмотря на политику Центрального Банка Российской Федерации по сокращению ставки рефинансирования, которая в настоящее время снижена до 8,00 % годовых (с 28.02.2011), ставки по кредитам для организаций и населения остаются высокими – на уровне 16-18 % (а иногда и до 20 %) годовых. Это негативно сказывается на показателях инвестиций в основной капитал за счет привлеченных средств.



Рис. 3. Индекс инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 2006-2014 гг.

Промышленная политика Калининградской области направлена на формирование в регионе эффективного и конкурентоспособного на внут-

реннем и внешнем рынке промышленного потенциала. На сегодняшний день разработана и утверждена Концепция развития промышленности на территории Калининградской области. Однако, во многих сферах экономики, все равно наблюдаются негативные последствия мирового финансового кризиса.

2. Оценка состояния малого и среднего бизнеса в Калининградской области

Основу экономики Калининградской области составляет малый и средний бизнес. Специфика развития малого и среднего предпринимательства в Калининградской области определяется эксклавным положением региона. Ввиду этой особенности, а также благодаря существованию Особой экономической зоны, на протяжении многих лет в регионе развивались, помимо прочего, такие направления, как трансграничная торговля и импортозамещение.

Высокая плотность населения на ограниченной территории и невысокая доля крупного бизнеса, а также резкое сокращение экономической деятельности традиционных для области отраслей, привели к тому, что, начиная с первой половины 1990-х годов малое и среднее предпринимательство в Калининградской области начало развиваться опережающими, по сравнению с другими регионами России, темпами, обеспечивая самозанятость населения и занимая свободные рыночные ниши.

По состоянию на начало 2010 года Калининградская область остается в числе лидеров среди регионов Российской Федерации по уровню развития малого и среднего предпринимательства. По многим показателям, характеризующим состояние малого и среднего бизнеса, регион приближался к таким крупным экономическим центрам как Москва и Санкт-Петербург.

Число малых предприятий на 01.07.2010 года составило 21,7 тысячи. В 2010 году малое и среднее предпринимательство Калининградской области имеет следующую структуру по количеству хозяйствующих субъектов: торговля – 40,9%; строительство – 14,8%; производство – 12,1%; транспорт и связь – 7,5%; услуги – 5,3%; сельское хозяйство – 1,7%; прочие – 17,7%.

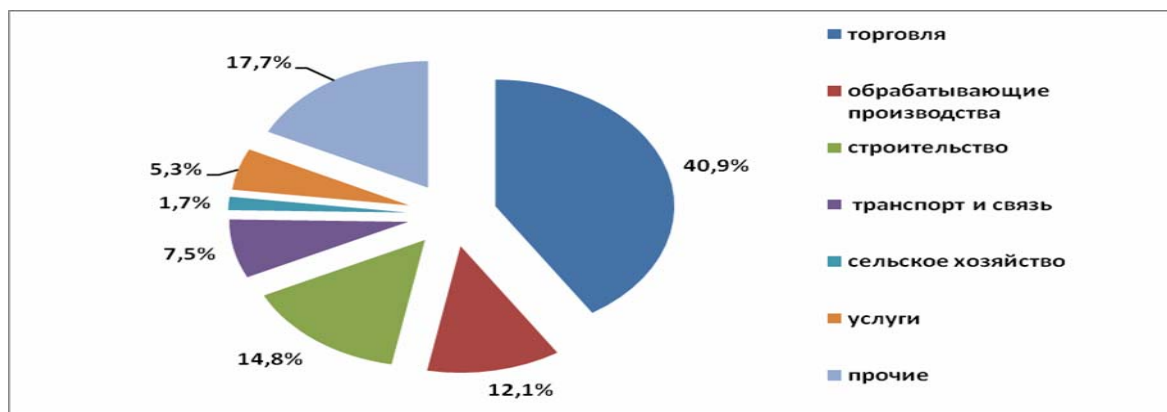


Рис. 4. Распределение малых и средних предприятий Калининградской области по отраслям экономики за 2010 г.

В течение ближайших 3-5 лет ожидаются некоторые изменения в структуре малого и среднего предпринимательства вследствие опережающего роста сферы услуг, а также качественных изменений, связанных с повышением конкурентоспособности и переориентацией части малых и средних предприятий на внешние рынки.

В 2009 году оборот розничной торговли составил Калининградской области, 80173,3 млн. руб., что в сопоставимых ценах на 3,2% меньше, чем в 2008 году.

Потребительский рынок Калининградской области в силу геополитического места расположения является наиболее уязвимым из-за отсутствия достаточных объемов собственной сельскохозяйственной продукции, способных в полной мере обеспечить потребности проживающего населения. В этой связи, большую часть товарных ресурсов приходится завозить с территорий иностранных государств, из-за чего на уровень потребительских цен в регионе большое влияние оказывают колебания курсов иностранных валют, а также более высокий уровень тарифов на транспортные услуги и энергоносители (провоз по территориям иностранных государств).



Рис. 5. Оборот розничной торговли на душу населения за 2005-2014 гг.

3. Оценка внешнеэкономической и инвестиционной деятельности Калининградской области

Последние годы характеризовались расширением объемов внешней торговли региона, чему способствовала благоприятная конъюнктура мирового рынка основных товаров, а также растущий внутренний спрос как на товары народного потребления, так и товары производственно-технического назначения, машины и оборудование.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Калининградской области за 2005-2009 гг., (млн. долл. США)

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
Внешнеторговый оборот	4462,4	6199,0	8205,7	13487,9	11207,4
Экспорт	1264,3	2004,9	2690,4	5268,9	1323,0
Импорт	3198,1	4194,1	5515,3	8219,0	9884,4

Оборот товаров во внешнеторговом обороте традиционно занимает доминирующее положение, доля услуг обычно не превышает 3-5%.

Более половины объема внешней торговли области приходится на страны ЕС. Ведущими торговыми партнерами среди стран ЕС являются Германия, Нидерланды, Польша, Литва, Латвия. На рисунке 6 представлены ведущие торговые партнеры Калининградской области в 2005-2008 годах.

Внешнеторговый оборот товаров и услуг в январе-сентябре 2008 года составил в текущих ценах 8630,0 млн. долларов США и по сравнению с январем-сентябрем 2007 года уменьшился на 15,5%.

Экспорт товаров и услуг составил 1052,4 млн. долларов США, импорт – 7577,6 млн. долларов США. Отрицательное сальдо торгового баланса в январе-сентябре 2008 года составило – 6525,2 млн. долларов США.

Наибольший удельный вес в структуре экспорта, приходится на товарные группы «машины, оборудование, транспортные средства» – 29%, и «продовольственные товары» – 23%.

В товарной структуре импорта основной удельный вес приходится на продукцию машиностроения – 58%, что связано с расположением в Калининградской области предприятий сборки теле-видео-аппаратуры, а также на продовольственные товары – 19,4%.

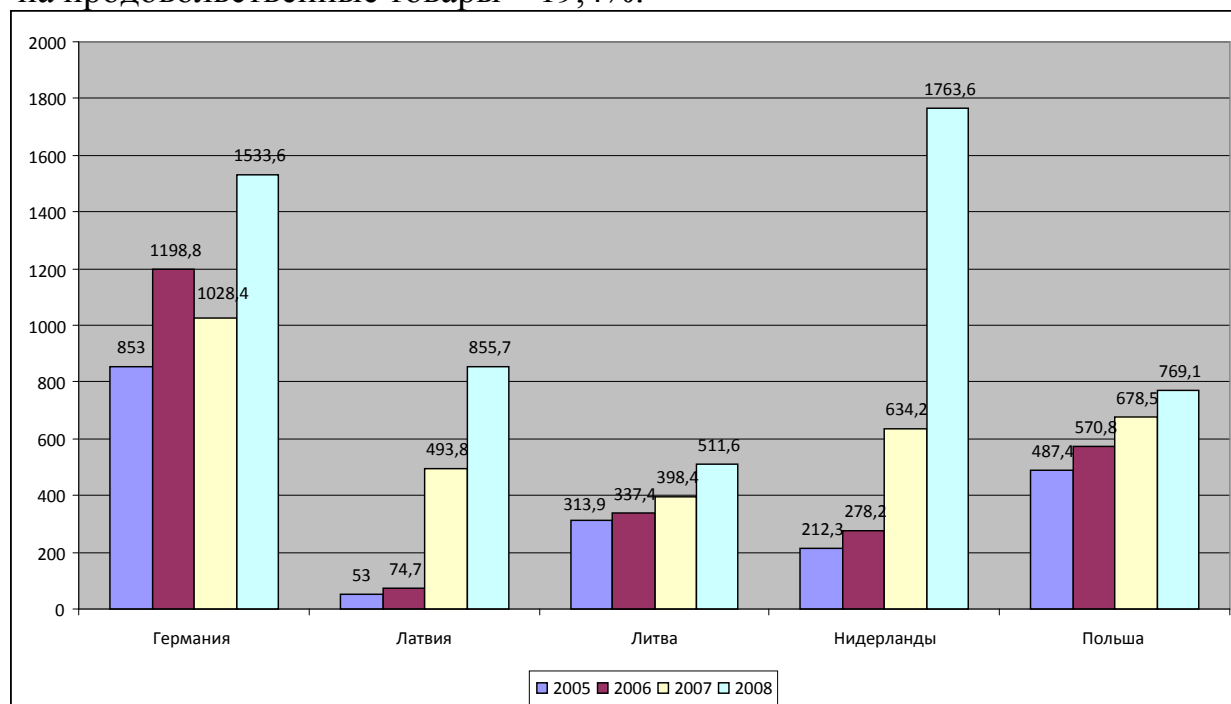


Рис. 6. Ведущие торговые партнеры Калининградской области в 2005-2008 годах, млн. долл. США

По итогам 2009 года наблюдаются существенное уменьшение объема экспорта, по причине 3-кратного снижения объемов вывоза нефти, а также в связи с изменением методики учета ее вывоза.

Экономика Калининградской области представляет широкие возможности для инвестирования. Инвестиционная политика в регионе построена на принципах долгосрочного перспективного развития региона, равного доступа к ресурсам всех участников инвестиционного процесса, доступности инфраструктуры, снижения административных барьеров и ускорения подготовительного процесса реализации инвестиционных проектов, оказания поддержки участникам инвестиционного процесса на начальном этапе инвестирования.

Таблица 2

**Товарная структура экспорта и импорта в страны СНГ
и дальнего зарубежья в 2009 году (%)**

<i>Основные группы товаров</i>	<i>Экспорт</i>	<i>Импорт</i>
Продовольственные товары и сырье для их производства	22,8	19,4
Продукция машиностроения	28,8	57,9
Древесина и изделия из нее	12,5	2,6
Черные и цветные металлы	11,6	5,7
Продукция нефтехимического комплекса	8,1	5,2
Продукция топливно-энергетического комплекса	6,1	1,1
Одежда, обувь	4,9	3,8
Кожевенное сырье, меха и изделия из них	3,1	0,5
Прочие товары	2,1	3,8
Итого:	100,0	100,0

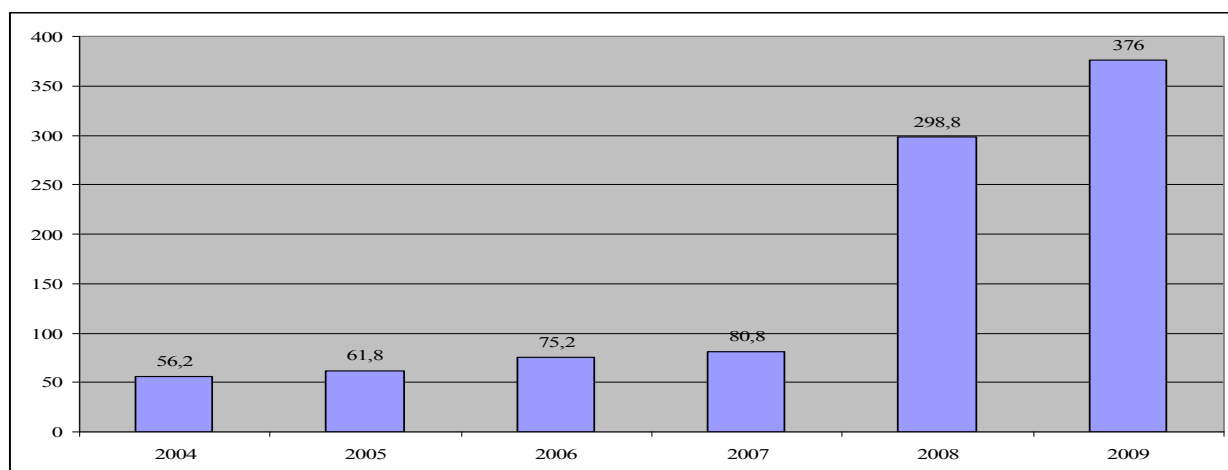


Рис. 7. Динамика иностранных инвестиций, млн. долл. США

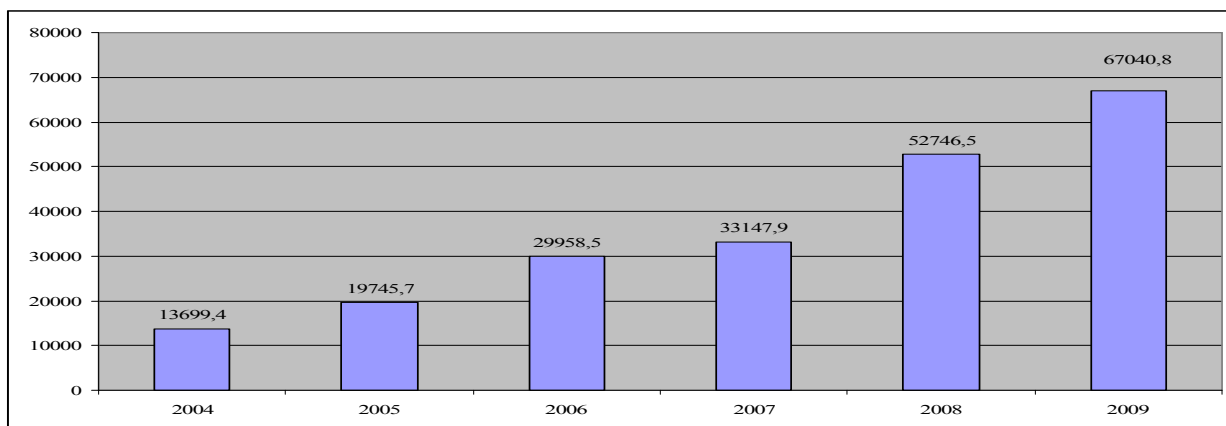


Рис. 8. Динамика инвестиций в основной капитал, млн. долл. США

Значительный инвестиционный потенциал заложен в механизмы особой экономической зоны. В настоящее время государственная поддержка направлена на повышение доступности финансовых ресурсов и на снижение административных барьеров путем административного сопровождения инвестиционных проектов.

Динамика основных показателей инвестиционной деятельности в Калининградской области – «Инвестиции в основной капитал» и «Иностранные инвестиции» свидетельствует об эффективности реализуемой в регионе инвестиционной политике.

В период 2003-2008 гг. наблюдалось структурное изменение долгосрочных финансовых вложений предприятий относительно краткосрочных – в сторону увеличения, что свидетельствует о положительной динамике инвестиционной деятельности и об улучшении инвестиционного климата в регионе. Действие на территории области закона об «Особой экономической зоне» позволяет прогнозировать сохранение данной тенденции.

Структурный анализ инвестиций в нефинансовые активы указывает на увеличение расходования инвестиций в основной капитал, что, в свою очередь, свидетельствует о формировании основных фондов предприятий, увеличения капиталоемкости производств, ввода в эксплуатацию новых технологических линий и институциональном развитии экономики в целом.

Таблица 3

Структура инвестиций от основных стран-инвесторов Калининградской области

<i>Инвестиции, поступившие из основных стран-инвесторов в 2008 году, тыс. долларов США</i>	<i>Поступило в 2008</i>	
	<i>всего</i>	<i>в % к итогу</i>
Всего	375 955,8	100
в том числе:		
Кипр	79 258,9	21,1
Соединенные Штаты Америки	76 760,7	20,4
Польша	72 178,6	19,2
Дания	41 333,0	11,0
Литва	32 776,3	8,7
Виргинские острова (Британские)	24 300,0	6,5
Швейцария	17 921,0	4,8

Основными объектами инвестиционной деятельности в структуре инвестиций в основной капитал являются производственные здания и сооружения, машины, оборудование, инструмент, инвентарь. В регион уже пришли инвесторы более чем из 70 стран. Накопленный иностранный капитал в секторах экономики Калининградской области за 2008 год составил – 724,0 млн. долларов США. Основные странами-инвесторами за 2008 года были США (24,8% от общего объема инвестиций), Польша (23,3%), Дания (13,8%) и Кипр (13,%).

Правительство Калининградской области намерено продолжать политику стимулирования инвестиционного процесса в регионе и создавать дополнительные возможности для эффективного вложения капитала.

4. Оценка инновационной деятельности

Калининградская область располагает достаточно высоким научно-техническим потенциалом по таким направлениям исследований и разработок, как море-хозяйственная деятельность, промышленное и научное приборостроение и информационные технологии.

В регионе успешно работают крупные организации и предприятия, которые занимаются разработкой новых технологий и выпуском новой техники, основанной на собственных разработках. Среди таких предприятий можно выделить ОКБ «Факел», ООО «Калининградгазавтоматика», ОАО «Кварц», ОАО «Балт-кран», ОАО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь», ООО «Калининградгазприборавтоматика», ООО «Металлоконструкции», ООО «Сталькор», ООО «Лукойл-Калининградморнефть», ОАО «СПИ-РВВК», ОАО «Молоко», ООО «Автотор-Холдинг», ООО «Телебалт», ООО «Черняховский мясокомбинат», ООО «Продукты питания комбинат». Для названных предприятий характерен выпуск собственной фирменной или брендовой продукции.

Вместе с тем, инновационная эффективность использования научно-технического потенциала значительно ниже, чем в странах с высоким уровнем технологического развития, и соответствует среднему по России уровню.

Основные причины низкой эффективности научно-технической и инновационной деятельности в регионе: низкий уровень финансирования научных исследований (удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки, например в 2009 году составил 0,6% от ВРП) ; отсутствие спроса на новые разработки со стороны новых субъектов экономической деятельности; неразвитость инновационной инфраструктуры по поддержке малых технологических предприятий в виде технопарков или инновационных центров.

Для Калининградской области, как и для РФ в целом, характерна диспропорция в структуре финансирования инноваций, с существенным отклонением в сторону государственного финансирования. Как видно из диаграммы, 79,1% такого финансирования осуществляются только за счет бюджетных средств.



Рис. 9. Структура финансирования исследований и разработок в Калининградской области

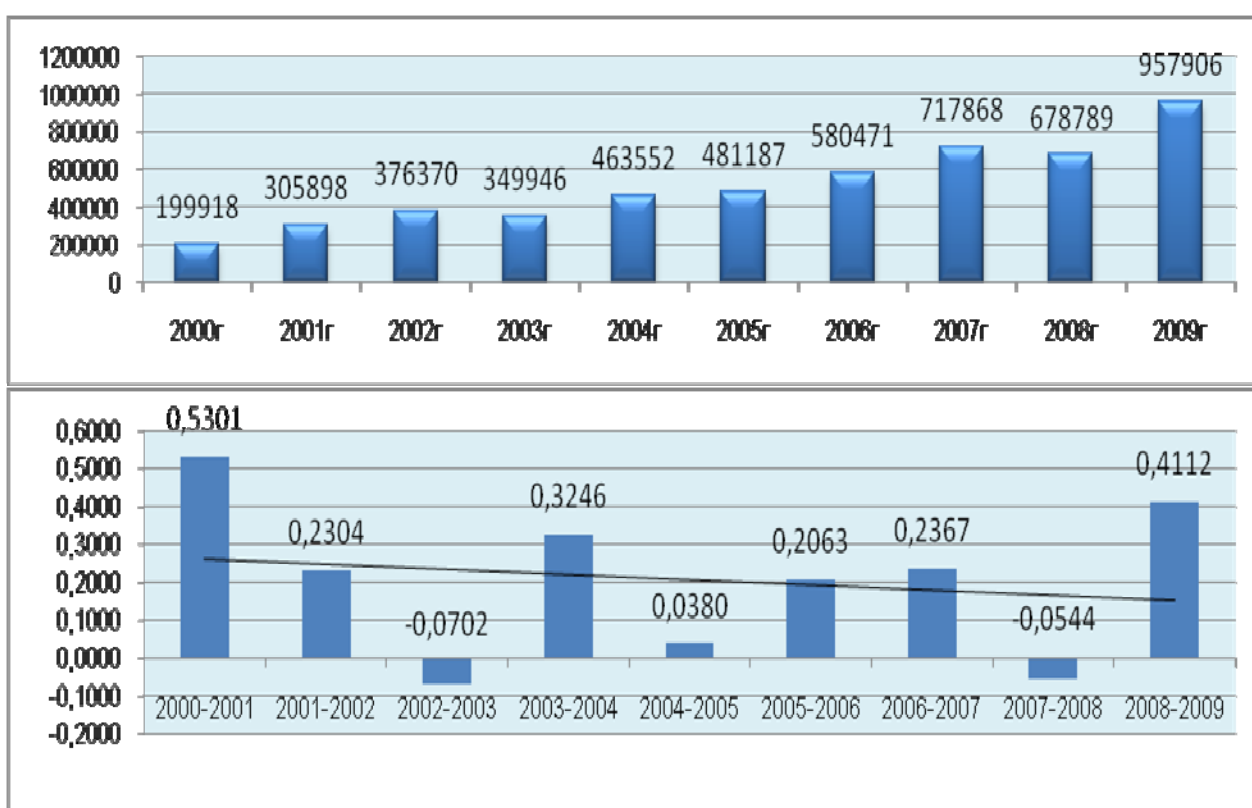


Рис. 10. Динамика и темпы прироста внутренних затрат на исследования и разработки в Калининградской области, млн. руб. и в относительных величинах

Несмотря на то, что динамика внутренних затрат на исследования и разработки в области в целом положительна, темпы прироста этого показателя постепенно снижаются, что свидетельствует о медленном снижении.

5. Оценка бюджета Калининградской области

Важнейшую роль в реализации социально-экономической политики региона играет областной бюджет. Состояние бюджета во многом является индикатором финансовой устойчивости региона, реализации его экономической политики в целом. К сожалению, на протяжении последних лет

бюджет Калининградской области является дефицитным, наблюдается очень зависела от финансовой помощи из федерального бюджета (до 35-40 % от общих доходов). В 2010 году дефицит бюджета составил 1 923 млн. руб. На рисунке 11 представлены основные параметры областного бюджета Калининградской области.

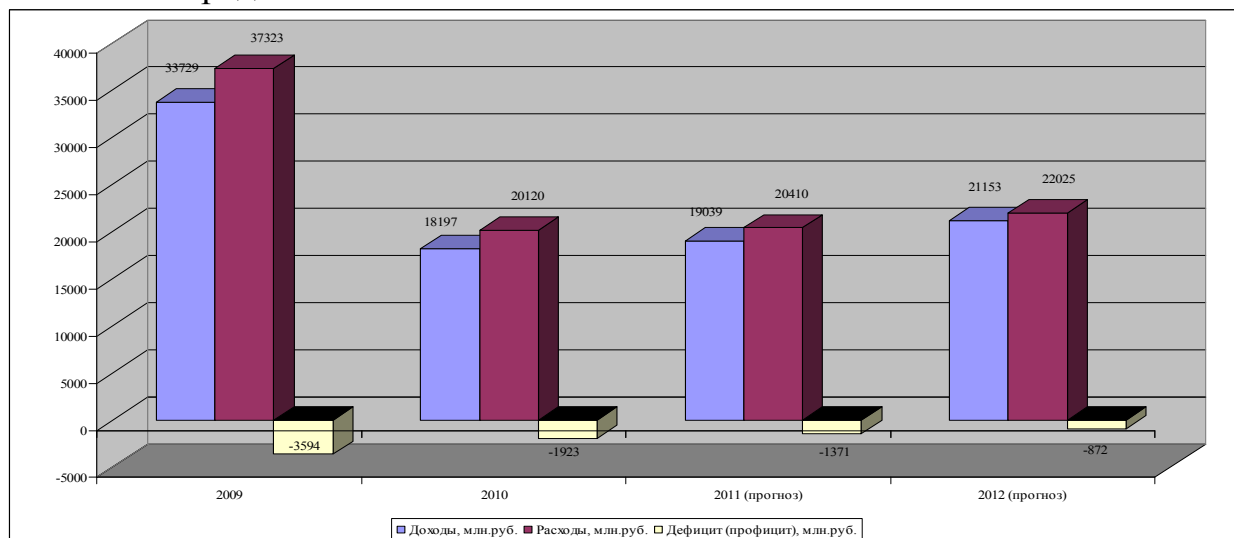


Рис. 11. Основные параметры областного бюджета Калининградской области

В целом в бюджетной системе Калининградской области наблюдаются следующие проблемы:

- а) Хронический дефицит бюджета, что не позволяет направлять бюджетные инвестиции на приоритетные отрасли региональной экономики;
- б) Зависимость бюджета от финансовой помощи из федерального бюджета;
- в) Высокая зависимость от регулирующих налогов. Так, на 35-40% региональный бюджет сформирован за счет налога на доходы физических лиц и на 20-25 % за счет налога на прибыль, которые являются федеральными налогами. Доля собственных доходов колеблется от 10 до 15 % по годам.

б. Оценка уровня жизни населения и уровня безработицы Калининградской области

В 2009 году официально установленный прожиточный минимум в среднем на душу населения оценивается в 5 385 рублей в месяц. В 2009 году начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника, включая занятых на предприятиях малого бизнеса, составляет 16 100 рублей и вырастет в номинальном выражении на 4,4% к уровню 2008 года²³.

²³ Данные Министерства экономики Калининградской области

Таблица 4

**Соотношение заработной платы по годам между
Российской Федерацией и Калининградской областью**

Средняя заработная плата	В номинальном выражении (руб.)					В реальном выражении (в % к предыдущему году)				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	8550	10634	13593	17290	18536	109,7	113,3	117,2	111,5	95,4
Калининградская область	6781	9720	12750	15419	16100	108,3	132,7	119,9	105	95,4

Высокие темпы роста средней заработной платы в номинальном выражении в 2005-2007 гг. сократили отставание Калининградской области от средних показателей по стране с 20,7% в 2005 году до 6,2% в 2007-м, но в 2008 году оно увеличилось до 10,8%, в 2009 г. – до 13,1%.



**Рис. 12. Валовой региональный продукт на душу населения
за 2005-2014 гг.**

Вместе с тем, в 2010 году численность живущих за чертой бедности в регионе возросло до 135 тысяч человек, а их доля в общей массе населения региона составила 14,4%, что на 0,4 процентного пункта выше, чем в 2009 году.

К сожалению, существует и проблема безработицы. Количество жителей области в трудоспособном возрасте (мужчины 16-59 лет, женщины 16-54 лет) по состоянию на 01.01.2010 г. составляет 602,3 тысячи человек. Лиц в трудоспособном возрасте, не занятых трудовой деятельностью и учебой, насчитывается 99,7 тысячи. Численность экономически активного населения (работающие или ищущие работу в возрасте 15-72 лет) в августе 2010 г. оценивается в 502,6 тысячи человек. Из них занятыми в экономике

являются 436 тысяч, т.е. 46,5% жителей региона или 86,7% экономически активного населения.

По данным мониторинга Агентства по обеспечению занятости населения Калининградской области уровень общей безработицы в 2009 г. составил 11,0%.

Положительные сдвиги в социально-экономическом развитии области наблюдаются в 2010 году.

За 2009 год общий спад экономики Калининградской области составил около 15% к 2008 году. Ко второму кварталу 2010 года была компенсирована практически половина от спада. Восстановительный рост происходил в секторах, наиболее пострадавших от кризиса, в – первую очередь, в обрабатывающей промышленности, ориентированной на инвестиционный спрос. В 2010 году прирост валового регионального продукта оценивается на 7,8%, прогноз на 2011 год – 8,8% к уровню 2010 года.

Увеличение ВРП Калининградской области в первую очередь будет зависеть от результатов работы автомобилестроительной промышленности региона (ООО «Автотор Холдинг»), восстанавливающейся после кризиса электронной отрасли (ООО «Компания Телебалт», предприятия гусевского Технополиса), строительства Балтийской атомной электростанции, а также пуска второго блока Калининградской ТЭЦ-2. Эти локомотивы роста обеспечат более 55% роста ВРП Калининградской области в 2011 году.

Постепенно снижается значение нефтедобычи. В течение 2010-2015 гг. индекс добычи полезных ископаемых прогнозируется на уровне 93-99%, доля данного сектора в ВРП региона упала до 5,5% в 2010 году.

В последние несколько лет позитивную динамику демонстрирует агропромышленный комплекс: благодаря пуску новых предприятий (уже в 2011 году открываются предприятия «Прибалтийская мясная компания» на 12000 голов свиней и «Молочная фабрика» на 1200 голов крупного рогатого скота), увеличению урожайности зерновых и зернобобовых культур до 44 ц/га в 2015 году (в 2010 году – 33,5 ц/га) и надоев молока до 6300 кг. в 2015 году (в 2010 году – 4780 кг.) прирост в данном секторе составит, по оценке, около 4% ежегодно до 2015 года.

В 2010-2013 гг. траектория роста инвестиций в основной капитал во многом будет обусловлена динамикой инвестиций энергетического комплекса (проведение строительных работ на Балтийской атомной электростанции (около 22% всех инвестиций); транспортного комплекса (14% всех инвестиций); деятельностью резидентов ОЭЗ (12% всех инвестиций), реализацией мероприятий ФЦП и ОИП (около 11% всех инвестиций).

В настоящий и прогнозный периоды происходят заметные изменения в характере экономического роста, в значениях и роли факторов, определяющих развитие экономики. К середине 2009 года спад экономики закончился и начался рост, который можно охарактеризовать как восстановительный. Он осуществляется, главным образом, за счет компенсации спада.

В целях дальнейшей стабилизации экономики региона, как приграничной территории, повышению его финансовой устойчивости и деловой активности необходимо решение следующих важнейших задач:

1. В области экономического развития – развитие благоприятных условий развития малого и среднего бизнеса, это возможно путем смягчения налоговой нагрузки, предоставления льготных кредитов на развитие бизнеса, упрощение административных барьеров.

2. В целях стабилизации потребительского рынка региона – это разработка антикризисных мер, такие как поддержка местных сельхозтоваропроизводителей и стимулирование потребительского спроса населения путем увеличения количества объектов мелкорозничной торговли и проведения ярмарок на территории Калининградской области, расширения доступа местных сельхозпроизводителей в торговые сети Калининградской области.

3. В целях повышения инновационной и инвестиционной привлекательности региона это развитие системы страхования кредитов для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, предоставление гарантий государства по части кредитов, выдаваемых для осуществления инновационной деятельности, развитие правовой базы, регулирующей вопросы частного финансирования инновационного развития, дальнейшая работа по созданию и развитию в России и Калининградской области венчурных фондов, создание условий для льготного целевого кредитования инвестиций в основной капитал, льготного импорта высокотехнологичного оборудования (например, через государственные финансовые структуры, под государственные гарантии) и т.д.

4. В целях улучшения социально-демографической ситуации – это прежде всего увеличение реальных доходов населения (что будет положительно отражаться на налоговых поступлениях в бюджеты всех уровней), рост минимального уровня оплаты труда, поддержка слабо защищенных слоев населения, развитие и укрепление пенсионной системы.

5. В области формирования областного бюджета необходимы первоочередные меры по максимизации доходов, росте собственных доходов бюджета Калининградской области (в частности, более эффективное использование имущества, находящегося в ведении органов власти субъектов Российской Федерации, рост от поступлений земельного налога), сокращение дефицита бюджета.

6. Для дальнейшего эффективного приграничного сотрудничества Калининградской области с другими территориями, в частности с Польской Республикой, это прежде всего развитие и укрепление хозяйственных, культурных и гуманитарных связей, решение вопроса визового режима, совместное создание и эффективное развитие экономической и социальной инфраструктуры на данных приграничных территориях; совместное решение экономических (например, развитие сотрудничества в рамках морской

индустрии, торговли, трансфер экономических и социальных механизмов развития), транспортных, энергетических, экологических и других проблем приграничных территорий.

Только совместная грамотная политика сотрудничества между приграничными территориями позволит эффективно использовать производственную и социальную базу, создаст условия, способствующие прохождению экспортных и импортных товаров через приграничную территорию. Это позволит укрепить внешнеэкономическую деятельность, увеличить внешнеторговый оборот и создаст дополнительные стимулы к дальнейшему сотрудничеству между приграничными территориями.

Литература

1. Закон Калининградской области № 402 «Об областном бюджете на 2010 год и плановый 2011 и 2012 годы», от 21.12.2009
2. *Аганбегян А.Г.* Финансы для модернизации // Деньги и кредит. – №3. – 2010. – С. 3–11.
3. *Кулешов В.В.* Модернизация экономики и ее кадровое обеспечение. Заметки экономиста // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – №6. – 2010. – С. 18–35.
4. *Обухов Н.* Некоторые проблемы обеспечения модернизации // Экономист. – №4. – 2010. – С. 17–27.

Приоритетные направления региональной политики в посткризисный период (на примере Кемеровской области)

С.Н. Красильникова

Проблема развития регионов в современной России всегда была одной из самых актуальных; в условиях выхода из кризиса особенно важно создать условия для сбалансированного роста их экономики и социальной сферы.

В 2010 г. восстановительный рост производства в Кемеровской области продолжался, благодаря чему основные отрасли промышленности вышли на докризисный уровень. Кузбасс как поставщик сырья и продукции его первичных переделов смог в полной мере воспользоваться удачной ценовой конъюнктурой на мировых рынках. Положительный вклад в развитие региона внесло и восстановление внутреннего спроса, как инвестиционного, так и потребительского, стимулируемого антикризисными мерами правительства.

Стабилизировалась работа ведущих предприятия угольной, химической, металлургической отраслей. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. объем

реализации продукции в промышленности увеличился на 33%, в том числе в добывающих отраслях на 35%, в обрабатывающих – на 37, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – на 17%.

За 2010 г. оборот розничной торговли в целом по области по товарной массе возрос на 2% по сравнению с 2009 г. и составил 253,7 млрд руб. Общий объем реализации платных услуг составил 63,5 млрд руб. и также увеличился на 2%. В 2010 г. сальдированный финансовый результат деятельности организаций муниципальных образований (без субъектов малого предпринимательства) составил 86,2 млрд руб. – в 3,6 раза больше уровня 2009 г. В сельском хозяйстве наблюдался небольшой спад (7%). Объем производства мяса по отношению к предыдущему году составил 109%, молока – 93, яиц – 97%.

Кроме того, в 2010 г. наблюдались следующие положительные тенденции (по сравнению с 2009 г.):

- общий оборот организаций увеличился на 26%;
- объем работ по виду деятельности «Строительство» – на 4%;
- оборот оптовой торговли – на 2%;
- среднемесячная заработная плата – на 12%.

Валовой региональный продукт в 2010 г. составил 603 млрд руб. и увеличился за год на 4,8% (в целом по России – на 4%). По итогам рейтинга Правительства РФ Кузбасс занял 5-е место среди регионов России по уровню эффективности работы исполнительной власти [3].

К числу негативных факторов развития региона следует отнести отсутствие серьезных структурных сдвигов в экономике. По-прежнему в ней доминируют черная металлургия и угольная промышленность. На долю видов деятельности, производящих конечную продукцию, в Кемеровской области приходится не более 19% ВВП (в целом по России – более 55%). И существующая структура вложений в основной капитал не предвещает структурных сдвигов в ближайшей перспективе. Более половины всех инвестиций в крупные и средние предприятия связано с развитием добычи полезных ископаемых и металлургического производства.

Главными направлениями экономического развития в области, как и в целом по стране, остаются увеличение промышленного и технологического потенциала, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, снижение административного давления на бизнес, рост энергоэффективности. Модернизация традиционных отраслей направлена в первую очередь на повышение производительности труда, снижение ресурсоемкости производства, внедрение современных маркетинговых стратегий.

В посткризисный период для инвесторов, как правило, открываются новые выгодные возможности (покупка подешевевших торговых и промышленных площадей, укрепление отношений с поставщиками и потребителями, реализация программ модернизации производства и др.); именно это в конечном счете и позволяет рассчитывать на новый виток экономического роста.

В Кемеровской области среди приоритетных направлений развития можно выделить:

- инвестиционный проект по промышленной добыче метана из угольных пластов. К его реализации Кузбасс шел 10 лет, теперь он начал осуществляться. Первоочередная задача – выйти на уровень добычи 3,5 млрд м³ в год;
- продолжение масштабной модернизации металлургического производства с целью повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- диверсификация производства в машиностроении, его переориентация на выпуск продукции, востребованной в Кузбассе (горно-промышленное оборудование, вагоны и др.);
- создание новых производств, активизация малого и среднего предпринимательства, создание зон экономического благоприятствования;
- совершенствование механизмов связи малого и крупного бизнеса; предполагается, что крупные предприятия будут «обрастать» малыми, обслуживающими их непрофильные потребности;
- главная стратегическая задача регионального АПК – обеспечение продовольственной безопасности области, для чего необходимо в первую очередь развивать производство мяса и молока.

Хотя тенденции экономического развития региона в 2010 г. были в целом положительными, в социальной сфере ситуация оставалась сложной. В этом году денежные доходы населения составили 124,2 млрд руб. и по сравнению с предыдущим годом увеличились на 17%; они превысили денежные расходы на 7,8 млрд руб.

Среднемесячная заработная плата работников в организациях области (включая субъекты малого предпринимательства) составила 18 220 руб. и возросла по сравнению с предыдущим периодом на 12%, реальная оплата труда – на 3,6% [3]. Величина прожиточного минимума в расчете на душу населения в 2010 г. составила 5 335 руб. и возросла на 10,9%. При этом прирост стоимости непродовольственных товаров потребительской корзины составил 2,2%, услуг и продуктов питания – 12,5% и 13,9% соответственно. Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) увеличились в 2010 г. на 7%.

Численность экономически активного населения в области составила 1451,5 тыс. человек, из них 1328,5 тыс. (91,5%) были заняты в экономике и 122,9 тыс. (8,5%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией МОТ они классифицируются как безработные). Официально зарегистрированы в государственных учреждениях службы занятости в качестве безработных 39,2 тыс. человек, или 2,7% экономически активного населения. Уровень занятости экономической деятельностью (до-

ля занятых в общей численности населения в возрасте от 15 до 72 лет) составил 60,4%.

Численность работающих в организациях (включая субъекты малого предпринимательства) в 2010 г. составила 925,5 тыс. человек – на 4,4 тыс. (0,5%) меньше, чем в прошлом году. Заметное сокращение произошло в отрасли связи (на 8%), сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве (5,2%), производстве изделий из дерева (4,9%), химическом производстве (на 4,8%).

По данным выборочных обследований населения по проблемам занятости, в среднем за декабрь 2010-го – февраль 2011 гг. численность безработных составила 122,9 тыс. человек, или 8,5% экономически активного населения. Из общего числа безработных женщины составляют 48%. На конец февраля 2011 г. на учете состояли 44,7 тыс. не занятых трудовой деятельностью граждан, статус безработного имели 39,2 тыс. человек – на 45% меньше, чем в 2009 г. [3].

Таким образом, существуют основания для дальнейшей трансформации не только экономики, но и социальной сферы региона [4]. Если в экономике главное направление развития – масштабная модернизация производства с целью повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках, то главным приоритетом социального развития остается достижение высокого качества жизни населения. Поэтому к основным социальным целям региональной политики относятся:

- увеличение занятости населения и повышение его доходов;
- преодоление демографического кризиса, увеличение ожидаемой продолжительности жизни и стабилизация численности населения;
- адаптация системы образования и рынка труда к решению экономических задач (что будет способствовать росту доходов населения);
- развитие производственной и социальной инфраструктуры;
- создание комфортной среды обитания человека (формирование благоприятных условий для самореализации, работы и отдыха, обеспечение высоких стандартов жизни, включая качество окружающей среды и уровень социального развития);
- расширение доступности общественных благ;
- распределение функциональной нагрузки между субъектами региональной политики и четкое определение социальных стандартов (минимальная заработная плата, размеры компенсаций, надбавок и прочих выплат);
- формирование комфортной среды обитания в сельской местности (обеспечение жителей базовыми социальными услугами, повышение доступности городских центров);
- развитие региональной инфраструктуры, правовой системы, рынка труда и т.д.

Для решения поставленных задач необходимо мобилизовать силы саморазвития в регионе, стимулировать гражданскую активность. Этому мешают отсутствие солидарности, атомизация общества, низкая способность к кооперации, а в социальной политике – еще и недостаток гуманистической перспективы, невысокая ценность человеческой жизни.

Очень большое значение имеет финансирование программ развития. В 2011 г. Кузбасс впервые за всю свою историю станет регионом-донором, и областному бюджету не придется больше рассчитывать на федеральную поддержку. Необходим поиск новых финансовых источников [1], что невозможно без активного взаимодействия власти и бизнеса.

Как показывают исследования, в ряде регионов Российской Федерации [Приморский и Красноярский края, Московская и Тюменская области, республики Татарстан и Саха (Якутия)] в последние годы были созданы серьезные предпосылки для партнерства в социальной сфере, что позволило компенсировать недостаток ресурсов для крупных инвестиционных программ за счет объединения свободных средств их участников [2].

Население и бизнес часто выражают недовольство тем, что региональные власти и органы местного самоуправления недостаточно эффективно расходуют финансовые средства и плохо управляют социальной сферой. В связи с этим представителям региональных и муниципальных властей в Кемеровской области предлагается взять на себя функцию координатора социальных вложений региональных предпринимательских структур, стать гарантом их эффективного и целевого использования. В свою очередь, бизнес предложит конкретные меры по формированию социально-экономической политики, поддержке благотворительности и объемам инвестиций в социальную сферу.

Предприниматели более активно, чем государственные служащие, реагируют на негативные тенденции в региональном и муниципальном развитии и первыми выходят с предложениями по преодолению критических ситуаций. Крупные компании вполне могут быть лидерами в социальной сфере и проводить соответствующую политику. В отношениях с властью, основанных на принципах партнерства, они обычно несут основную финансовую нагрузку при реализации программ развития территорий. Кроме того, большинство из них являются градообразующими предприятиями или выступают в роли ведущего налогоплательщика, формирующего региональный и местные бюджеты.

Таким образом, развитие отношений социального партнерства, в которых будут участвовать региональные и муниципальные органы власти, предприниматели и население, будет способствовать модернизации экономики, эффективному расходованию бюджетных средств, развитию малого и среднего предпринимательства, в конечном счете – решению экономических и социальных задач региональной политики.

Литература

1. Бюджетное послание губернатора Кемеровской области А. Тулеева // Депутатский вестник Кузбасса. – 2010. – № 11. – С. 2–4.
2. Гусев А.А., Юргелас М.В. Региональная социально-экономическая политика современной России. – М.: ГУВШЭ, 2006.
3. Итоги социально-экономического развития Кемеровской области в 2010 году. – URL: <http://www.ako.ru> (Официальный сайт администрации Кемеровской области).
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
5. Региональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2000.
6. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года.

Центры коллективного пользования энергоэффективным оборудованием и их роль в распространении энергосберегающих инноваций

А.А. Кролин, Н.И. Гавриленко

В настоящее время проблемы, связанные с энергосбережением, приобретают все большую актуальность и становятся одним из основных приоритетов развития науки, технологии и техники в Российской Федерации. Реализация значительного потенциала энергосбережения в стране, который оценивается в 360 – 430 млн т условного топлива (40–45% суммарного потребления энергии), позволит повысить ВВП России и конкурентоспособность отечественных производителей на российском и мировых рынках. Соответственно возрастает роль инноваций в области энергосбережения, позволяющих снизить энергоемкость продукции и повысить общую эффективность деятельности российских предприятий.

Все большее внимание уделяется стратегическому управлению энергосбережением на федеральном и региональном уровнях, разработке соответствующих методик и моделей. Одна из них – многоуровневая модель управления энергосбережением в региональных промышленных комплексах, которая предполагает разработку системы типовых стратегий энергосбережения, условно разделенных по трем уровням: 1) кластерные; 2) производственные; 3) потребительские и природоохранные.

Кластерные стратегии разрабатывают для региональных промышленно-энергетических кластеров (ПЭК), производственные – для отраслей

промышленности и промышленных кластеров, потребительские и природоохранные – для отдельных промышленных предприятий, потребляющих топливно-энергетические ресурсы, для населения как потребителя энергии и для ЖКХ [1, с. 77].

Выделяют следующие виды ПЭК, составляющих основу региональной кластерной стратегии энергосбережения [2, с. 134]:

- генерирующие ПЭК – кластеры, объединяющие производителей различных видов энергоресурсов;
- производственно-энергетические кластеры, включающие региональные промышленные предприятия, входящие в цепи поставок энергоресурсов;
- вертикально-интегрированные ПЭК, которые объединяют региональные промышленные и энергетические предприятия;
- горизонтальные ПЭК (формируются в регионах, в которых имеются региональные промышленные кластеры, использующие энергоресурсы из разных источников);
- комбинированные ПЭК – кластеры, обеспечивающие производство энергоресурсов одного типа, имеющие инфраструктуру их передачи и транспортировки;
- рекуперационные ПЭК – кластеры, обеспечивающие использование вторичных энергоресурсов и отходов в промышленности и энергетике;
- инновационные ПЭК (включают инновационную инфраструктуру, обеспечивающую разработку, внедрение и распространение инноваций);
- инфраструктурно-транспортные ПЭК, объединяющие региональные предприятия, обеспечивающие передачу энергоресурсов.

Для реализации инновационных стратегий в области энергосбережения нужна соответствующая инфраструктура. Ее основными элементами могут стать инновационные центры, центры управления энергосбережением, а также центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием (ЦКП), которые подразделяются на следующие категории [3]:

- центры научно-исследовательского профиля – комплексы научного и технологического оборудования, предназначенного для использования научно-исследовательскими организациями;
- ЦКП производственного профиля, выполняющие функции, аналогичные функциям технопарков и инновационно-промышленных комплексов (обеспечение промышленным предприятиям доступа к современным технологиям);
- центры, осуществляющие подготовку кадров в области создания, внедрения и использования новых технологий, а также в области коммерциализации и технического сопровождения продукции, созданной на их основе.

В последнее время ЦКП получают все большее распространение в сфере энергосбережения. Такие центры обычно являются подразделениями вузов или НИИ и оказывают следующие услуги:

- предоставление специализированного диагностического оборудования во временное пользование;
- проведение энергетических обследований промышленных предприятий, объектов ЖКХ и социальной сферы;
- разработка программно-методических комплексов для повышения энергоэффективности региональных объектов;
- создание измерительно-вычислительных комплексов для мобильных диагностических лабораторий (МДЛ);
- разработка и сопровождение специализированных баз данных, мониторинг отраслевого потребления энергоресурсов, предоставление удаленного доступа к информационным ресурсам ЦКП;
- повышение квалификации работников энергетических служб в области энергосбережения, подготовка специалистов по соответствующим образовательным программам;
- оказание экспертно-консультационных услуг по энергосберегающим проектам.

Отдельно следует сказать о мобильных диагностических лабораториях (МДЛ) как о перспективном направлении развития указанных центров. Эти лаборатории предназначены для решения комплексных задач в процессе проведения энергетических обследований региональных объектов ЖКХ, социальной сферы и промышленных предприятий. Стандартная МДЛ имеет в своем распоряжении:

- специализированное транспортное средство (на базе микроавтобуса);
- стационарные поверочно-калибровочные комплексы;
- мобильные поверочно-калибровочные комплексы;
- специализированные мобильные комплексы для измерения и анализа параметров электро-, тепло-, водопотребления, состояния окружающей среды, состава уходящих газов промышленных предприятий;
- программно-аппаратный комплекс.

Услуги МДЛ нужны прежде всего региональным предприятиям, организациям и объектам ЖКХ, для которых является обязательным проведение энергетического обследования, разработка энергетического паспорта и программы энергосбережения. Научным организациям, заинтересованным в использовании специализированного диагностического оборудования для проведения собственных исследований, МДЛ могут также оказывать следующие услуги:

- предоставление оборудования (мобильных средств измерений, диагностических комплексов) во временное пользование в рамках совместной деятельности без обслуживающего персонала;

- то же, с выделением обслуживающего персонала;
- предоставление оборудования во временное пользование в рамках совместной деятельности, но в комплексе МДЛ для проведения энергоаудита и экологических измерений с составлением отчета и разработкой рекомендаций;
- обучение, консультации, стажировка персонала на лабораторной базе ЦКП для получения права пользования специализированным диагностическим оборудованием;
- тестирование, проверка, контроль функционирования приборной базы заказчика с использованием диагностического оборудования ЦКП;
- использование программно-аппаратных средств МДЛ для решения прикладных задач заказчика.

Потенциальными клиентами ЦКП являются:

- региональные сети ЦКП и вузовские центры энергосбережения;
- российские организации, выполняющие НИОКР в области энергосбережения при поддержке Фонда содействия малым формам предприятий в научно-технической сфере;
- органы федеральной, региональной и муниципальной исполнительной власти при решении задач, связанных с энергопотреблением и платой за энергоресурсы в бюджетной сфере;
- любые региональные организации, осуществляющие коммерциализацию результатов НИОКР в области энергосбережения.

Поскольку одной из задач развития ЦКП как инструмента распространения инноваций в области энергосбережения является создание МДЛ в регионах, целесообразно проанализировать объемы потребления энергоресурсов по федеральным округам; соответствующие данные за 2005–2008 гг. приведены в табл. 1.

Таблица 1

Объем потребления энергоресурсов, млн т условного топлива

<i>Федеральный округ</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2006 г.</i>	<i>2007 г.</i>	<i>2008 г.</i>
Центральный	181,4	187,3	190,1	186,0
Северо-Западный	95,7	97,3	98,0	97,4
Южный	91,4	95,8	96,3	98,6
Приволжский	179,2	185,5	191,1	189,0
Уральский	199,1	207,9	205,2	207,7
Сибирский	147,2	150,0	149,8	156,7
Дальневосточный	42,6	42,6	46,2	48,8

В 2008 г. общий объем потребляемых энергоресурсов практически по всем федеральным округам РФ несколько снизился, что было связано с началом финансово-экономического кризиса. По мере преодоления кризисных явлений энергопотребление стало увеличиваться и в 2009 г. превзошло уровень 2008 г. на 6–7%.

Как следует из данных табл. 1, при решении задач энергосбережения в первую очередь следует ориентироваться на регионы, входящие в Центральный округ, который уступает по объемам потребления топливно-энергетических ресурсов только Приволжскому и Уральскому федеральным округам и имеет более удобное географическое положение, что позволяет сократить транспортные издержки. В то же время показатели удельной энергоемкости в Центральном округе ниже, чем во всех остальных. В структуре валового регионального продукта здесь выше доля услуг (банковских, информационно-коммуникационных, коммерческих, транспортных, коммунально-бытовых и др.), а также отраслей промышленности с низкой энергоемкостью. Удельная энергоемкость наиболее высока в Сибирском округе (в 2,4 раза выше, чем в Центральном), так как здесь более 70% объема промышленного производства приходится на такие энергоемкие отрасли, как металлургия, ТЭК, химия, нефтехимия и др. Другие федеральные округа занимают промежуточное положение: уровень удельной энергоемкости в Уральском округе в 1,4 раза выше, чем в Центральном, в Дальневосточном – в 1,5, Северо-Западном – в 1,8, Южном – в 1,9, Приволжском – в 2 раза.

Отметим, что за нескольких последних лет удельная энергоемкость по федеральным округам снизилась: в Центральном – на 8%, Северо-Западном – на 10,4, Уральском – на 26,5, Дальневосточном – на 12,8%. Во многом это стало следствием экономических и административных мер по экономии энергии, предпринятых федеральными и региональными властями [2, с. 45].

Можно ожидать, что потребность в дальнейшем повышении энергоэффективности повысит в ближайшее время спрос на услуги ЦКП для обеспечения комплекса исследовательских и диагностических работ в области энергетики. Наибольший интерес представляют следующие организационные структуры этих центров:

- передвижные лаборатории (комплекс исследовательского оборудования для мобильной диагностики энергетических объектов);
- стационарные научные центры (они могут проводить повышение квалификации специалистов, выполнять заказы по выработке новых технологических решений в области энергосбережения);
- центры, специализирующиеся на предоставлении оборудования в лизинг (как финансовый, так и оперативный);
- виртуальные информационные центры (они ведут базы данных по методике исследования и диагностике оборудования энергетических объектов в различных отраслях, другие информационные массивы и базы данных по тематике энергосбережения).

В современных условиях ЦКП становятся важнейшим инструментом распространения инноваций в области энергосбережения на региональном уровне. Поэтому представляется целесообразным создавать в регионах такие ЦКП, виды деятельности и организационные структуры которых в наибольшей степени соответствуют целям и задачам региональной стратегии энергосбережения. Рассмотрим это на примере кластерных стратегий, основу которых составляют формируемые в регионах ПЭК (см. табл. 2).

Таблица 2

**Региональные ПЭК и центры коллективного пользования
высокотехнологичным оборудованием**

<i>Региональные ПЭК</i>	<i>Соответствующие ЦКП</i>
Генерирующие	ЦКП производственного и обучающего профиля, предоставляющие в лизинг энергосберегающее производственное оборудование, а также предоставляющие во временное пользование диагностическое оборудование. Могут быть организованы в форме стационарных научных и виртуальных информационных центров
Производственно-энергетические	ЦКП производственного и обучающего профилей (стационарные научные центры, передвижные лаборатории)
Вертикально и горизонтально интегрированные	ЦКП производственного и обучающего профилей, организованные в форме передвижных лабораторий и виртуальных информационных центров. Для горизонтальных ПЭК возможна также организация центров, предоставляющих оборудование в лизинг
Инфраструктурно-транспортные и комбинированные	ЦКП обучающего и производственного профилей, организованные в форме стационарных научных центров, виртуальных информационных центров и передвижных лабораторий
Рекуперационные	ЦКП научно-исследовательского, производственного и обучающего профилей. Могут быть организованы в форме стационарных научных центров, виртуальных информационных центров и передвижных лабораторий
Инновационные	ЦКП научно-исследовательского и обучающего профилей в области энергосбережения (главным образом стационарные научные и виртуальные информационные центры)

Таким образом, в зависимости от региональной стратегии энергосбережения могут быть выбраны инструменты распространения инноваций в данной области, соответствующие поставленным целям и задачам и обеспечивающие их реализацию. Например, при формировании в регионе инновационных ПЭК необходимо развитие инфраструктуры, обеспечивающей разработку и внедрение инноваций; поэтому в данном случае целесообразно создание ЦКП научно-исследовательского профиля на базе НИИ или ЦКП, способных оказывать таким организациям экспертно-консультационные и другие необходимые им услуги.

Литература

1. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4 (42). – С. 76–78.
2. Михайлов С.А. Стратегическое управление энергосбережением в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Центр коллективного пользования. Описание элемента инфраструктуры инновационной деятельности. – М.: НИАЦ МИИРИС, 2006.

Формальные и неформальные институты защиты от недобросовестной конкуренции

Л.П. Кружкова

Глобализация мирового рынка и ускорение международной экономической интеграции выдвигают на одно из первых мест проблемы, связанные с методами конкурентной борьбы. Освоение приемов свободной рыночной конкуренции, позволяющей экономике эффективно функционировать, становится жизненно важным для всех стран. Не участвовать в современных процессах мирового развития невозможно; но если входить в них с низким уровнем конкуренции, крах неизбежен. Предприятия, следующие привычным приемам ухода от соперничества, не смогут конкурировать не только на мировом рынке, но и на отечественном, если на него будет обеспечен доступ для иностранных хозяйствующих субъектов.

Конкуренция – это деловое соперничество, при котором для каждого из участников исключается или резко ограничивается возможность воздействовать в одностороннем порядке на общие условия реализации товаров и услуг [1]. Фактически это одна из основ всей системы свободного предпринимательства. Сражение идет за место на рынке, за привлечение и сохранение клиентов (потребителей). В этой борьбе бизнесмены используют различные приемы: установление наилучшего соотношения цены и качества; предоставление дополнительных услуг; предоставление скидок постоянным покупателям и оптовикам; рекламу (в том числе скрытую) для активного продвижения товара и сохранения его имиджа в сознании потребителя.

В экономической теории конкуренция рассматривается прежде всего с точки зрения определенных правил и процедур. Конкуренция – своего рода игра (точнее, состязание) под наблюдением зрителей и судей, отслеживающих соблюдение указанных правил. Такое соперничество цивилизованный мир признает и восхваляет, и такая конкуренция считается благой. На практике, однако, всем бизнесменам приходится сталкиваться с нарушением принятых норм, положений действующего законодательст-

ва, обычаев делового оборота и т.п. Неправомерное получение, использование и разглашение конфиденциальной информации, распространение ложных сведений, сокрытие важной для потребителя информации – типичные примеры такого рода.

Недобросовестной конкуренцией считаются любые действия хозяйствующих субъектов, направленные на получение односторонних преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, которые причиняют или могут причинить убытки конкурентам либо наносят или могут нанести вред их деловой репутации. В российском законодательстве содержатся следующие положения по данному предмету [1]:

1. Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;
- продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;
- незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

2. Не допускается недобросовестная конкуренция, связанная с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг.

3. Решение федерального антимонопольного органа о нарушении положений статьи в отношении приобретения и использования исключительного права на товарный знак направляется заинтересованным лицом в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности для признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку.

Приведенный перечень не является исчерпывающим, однако законодательство не содержит пояснений, в соответствии с какими критериями и признаками следует квалифицировать те или иные действия как форму недобросовестной конкуренции. Важно учитывать, что негативные последст-

вия любых действий совсем не обязательно наступают немедленно. Поэтому нельзя говорить о том, что если совершенные сегодня действия не нанесли ущерба конкуренту, то они не нанесут его и в будущем. Но за время, прошедшее с момента совершения деяния до возникновения ущерба, многое может произойти – изменится законодательство, истечет срок давности, утратятся доказательства и т.п. и в результате нарушитель гражданских прав останется безнаказанным. Поэтому уже сам факт совершения недобросовестных действий, в силу их потенциальной опасности, должен повлечь за собой последствия, которые заставили бы виновного воздерживаться от подобных действий в будущем.

Институты борьбы против недобросовестной конкуренции имеют двоякое назначение – хозяйственно-экономическое и социальное. С одной стороны, они должны упорядочить конкуренцию, ввести ее в определенные рамки, исключить формы и методы борьбы на рынке, оказывающие негативное воздействие на механизмы рыночной экономики в целом; с другой – продемонстрировать заботу государства о защите интересов массового потребителя, мелких и средних предпринимателей, а также внедрять в сознание людей мысль о незаконности недобросовестных и аморальных методов хозяйствования.

Общественные институты делятся на несколько категорий [3, с. 1]:

- формальные нормы (конституция, законы, прецеденты, административные акты);
- неформальные нормы (традиции, обычаи, социальные условности, стереотипы поведения);
- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суд, система наказания).

Формальные правила могут быть политическими (законодательные, юридические), экономическими и договорными (контракты). Политические правила в широком смысле слова определяют государственную иерархию, базовую структуру принятия решений и эксплицитные характеристики контроля над «повесткой дня». Экономические правила определяют права собственности. Контракты фиксируют условия осуществления обмена. Общая функция всех правил состоит в том, чтобы, учитывая возможности обменивающихся сторон, облегчать обмен (экономический, политический или какой-то иной).

Неформальные ограничения не могут быть столь же точными (определенными), как формальные правила. Это некоторое обобщение норм поведения, помогающее решать проблемы, связанные с обменом, но не рассматриваемое в жестких рамках формальных регламентов. Именно в силу неформальности такие ограничения стабильнее, их гораздо сложнее изменить, чем формальные правила. Они позволяют людям осуществлять обмен без обдумывания каждого отдельного шага, без детального анализа всех нюансов сделки.

«Установившаяся практика», «традиции», «культура» – вот слова, выражающие постоянство неформальных ограничений. Они предполагают некоторое общее соглашение, которое способствует решению проблем координации, причем все экономические агенты заинтересованы в том, чтобы это негласное соглашение постоянно поддерживалось (как все заинтересованы в существовании правил дорожного движения). К неформальным ограничениям относятся также общепризнанные нормы поведения (в частности, в семье, в школе, в бизнесе и т.д.) и разного рода этические кодексы.

Важное различие состоит в том, что формальные правила могут быть изменены государством, а неформальные ограничения изменяются очень медленно. И те и другие в конечном счете формируются под воздействием мировосприятия людей, которое и определяет эксплицитный выбор формальных правил и развитие неформальных ограничений [3, с. 3].

Любые соглашения имплицитно подразумевают возможность принуждения. Правила и нормы поведения поддерживаются благодаря тому, что в случае нарушения потерпевшая сторона может осуществить возмездие, в том числе обращаясь к некоторому третьему лицу, имеющему полномочия применять социально одобряемые санкции. Иначе говоря, эффективность норм поведения всегда зависит от эффективности механизма принуждения.

Институты (как формальные, так и неформальные) выполняют свои функции лишь тогда, когда они закреплены соответствующими общественными механизмами. Прежде всего речь идет о приемах идентификации нарушителей «правил игры» и о применении к ним соответствующих санкций. Закрепление институциональных ограничений может происходить посредством внешнего (экзогенного) или внутреннего (эндогенного) контроля; первый осуществляется государством, второй – самими экономическими субъектами. В качестве механизмов закрепления используются идеологические догмы, общественный ostracism, осуждение окружающих, уголовное наказание и др. [2, с. 278].

В настоящее время в России имеется правовая система защиты от недобросовестной конкуренции в виде антимонопольного законодательства, основанная в значительной степени на административном правоприменении. Практика последнего десятилетия подтвердила его безусловную важность для успешной работы на отечественном рынке. Вместе с тем сохраняется потребность в улучшении защиты бизнеса от недобросовестной конкуренции, особенно в плане совершенствования неформальных норм.

Литература

1. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ.
2. *Валевич Ю.* Институциональное равновесие. – URL: <http://www.research.by/rus/ecowest/>
3. *Норт Д.* Вклад неоинституционализма в понимание переходной экономики. – URL: <http://www.finansy.ru/publ/north.htm> (Лекционное выступление 7 марта 1997 г.).

Н.А. Кузина, Л.А. Калямина

Динамично развивающееся общество немыслимо без стабильного и эффективного функционирования системы государственного, регионального и муниципального управления. Эта сфера деятельности, как показывает история, не терпит дилетантов, однако в ней всегда ощущался известный дефицит знаний и компетентности [11].

Государственный аппарат Российской Федерации во многом унаследован от СССР как в плане кадрового состава, так и традиций управления. Сохранились тенденции к коррумпированности и бюрократизации, аппарат управления слабо контролируется гражданским обществом, при этом он не защищен нормативами, обеспечивающими ему «иммунитет» при политических трансформациях.

Что же представляют из себя кадры, вновь приходящие во власть? Определенную часть составляют достаточно образованные люди, не имеющие опыта управленческой работы. Однако чаще всего это люди случайные, даже с криминальным прошлым. Как правило, они попадают во властные структуры по критериям родства, землячества, личной преданности. Протекция, или, как ее сейчас именуют, «рекомендация» – главный критерий. «Парадокс? Но это факт, когда вопиющая некомпетентность воспринимается как достоинство, а не как недостаток. Все эти последствия – плоды бессистемной, непоследовательной узкогрупповой кадровой политики» [10].

Н.С. Слепцов определяет сегодняшние кадровые проблемы российской системы государственного управления, в том числе на региональном уровне, как «наиболее значительный вызов, стоящий перед государственной службой». Подготовка кадрового резерва в администрациях стихийна, что связано с нестабильностью аппарата и всего корпуса управленцев.

С точки зрения экспертов из среды госслужащих, деятельность регионального государственного управления должна улучшаться по следующим направлениям [14, с. 183]:

- привлечение в органы власти порядочных людей – специалистов (66,8% опрошенных);
- привлечение к руководству профессионалов, грамотных людей (62,0%);
- сокращение числа чиновников и упрощение структуры аппарата (56,6%);
- увольнение недостойных, позорящих власть людей (52,9%);
- усиление общественного, народного контроля (38,1%):

- борьба с бюрократизмом, бумаготворчеством, канцелярщиной (34,8%);
- выборность руководителей всех уровней (22,7%);
- повышение зарплаты управленцам (11,4% опрошенных).

Вышеперечисленное напрямую отражает мнение респондентов о причинах кадровых проблем в системе государственного управления. Среди других причин были названы:

- нестабильность государственных учреждений, их частая реорганизация;
- низкий престиж государственной службы и слабый авторитет ее институтов;
- несовершенство нормативно-правовой базы государственной службы, слабый контроль за качеством работы, отсутствие ответственности чиновников за недобросовестно выполненную работу;
- отсутствие объективных, независимых от воли начальников, информационных технологий кадровой работы;
- непродуманность прохождения государственной службы: по мере повышения в должности ответственность возрастает быстрее, чем служебные возможности и материальное вознаграждение;
- отсутствие справедливой и гибкой системы оплаты труда;
- коррумпированность властных структур;
- влияние на карьерный рост в национальных республиках этнических и «семейных» факторов, политических ориентаций.

Итак, стабильность государственного аппарата и корпуса государственных служащих, скорейшее обеспечение органов власти государственно мыслящими, квалифицированными кадрами становится ключевой задачей государственного управления. Позитивным фактором в этом отношении служит тенденция к получению руководящими кадрами дополнительного образования.

Другая проблема – недоверие к власти, процедуре выборов. Искореняется такое недоверие, как правило, очень долго.

Здесь невозможно оставить без внимания вопрос коррумпированности властных структур, угрожающий национальной безопасности страны. Например, по справке «Российской газеты», в 2010 г. следователи Следственного управления СК РФ по Пермскому краю направили в суд 64 уголовных дела о преступлениях коррупционной направленности (для сравнения, в 2009 г. – 88). Возбуждены уголовные дела по 191 эпизоду преступной деятельности, в том числе в правоприменительной сфере совершено 95 преступлений, в здравоохранении и социальном обеспечении – 77, в образовании и науке – 19. Бюджетам разных уровней в результате преступной деятельности чиновников причинен ущерб в 21 млн руб. Возмещено только 5,085 млн руб. [13].

В этом же выпуске «Российской газеты» опубликованы комментарии к Федеральному закону РФ от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции», радикально меняющему подходы к наказанию коррупционеров. В уголовном законодательстве вводятся суровые штрафы за взятки. Устанавливается четыре уровня ответственности в зависимости от размера подношения. Мзда до 25 тыс. руб. считается простой взяткой и наказывается штрафом в размере от 25- до 50-кратной суммы взятки. Предусмотрены также значительная взятка, взятка в крупном и в особо крупном размерах, которые, соответственно, наказываются строже [13].

За получение взяток, по данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ, в 2010 г. было осуждено 1817 человек. Из них к лишению свободы приговорено 336 человек. 105 обвиняемых получили сроки от 3 до 5 лет, 1220 человек – условные сроки. Еще 10 чиновников были осуждены за получение крупных взяток, из них реальный срок получили 3 человека, а 7 наказаны условно.

За получение особо крупных взяток были осуждены 205 человек, из них 155 приговорены к лишению свободы: 64 человек на срок от 5 до 8 лет, 12 человек – от 8 до 10 лет, 4 – на срок от 10 до 15 лет.

В общей сложности за 2010 г. были осуждены более 2 тыс. взяточников. Много это или мало? Вопрос для аналитиков. Причем тех, кто давал взятки, осуждали более чем в полтора раза чаще. Согласно судебной статистике, за это к суду были привлечены 3360 человек, из которых 327 человек приговорены к лишению свободы [8].

Повысить заинтересованность чиновников в честном исполнении своих обязанностей можно следующими путями [12, с. 21]:

- пересмотреть принципы финансирования государственного аппарата. Не увеличивая бюджетные расходы, обеспечить рост эффективности труда управленцев и сократить численность государственного аппарата;
- выработать единые для федерального и регионального уровней принципы должностного роста государственных служащих, в том числе механизмы эффективного использования кадрового резерва и ротации кадров в единой системе государственной службы;
- создать нормативную основу и современную инфраструктуру функционирования государственной власти, местного управления и самоуправления, подготовки, повышения квалификации и оценки труда государственных и муниципальных служащих;
- установить четкие основания, а также процедуры привлечения к дисциплинарной и материальной ответственности государственных служащих, ввести институт дисциплинарного разбирательства.

Механизмами повышения эффективности государственного управления следует считать:

- умеренную децентрализацию;
- активное использование информационной составляющей управления;
- улучшение качества государственных услуг и механизма их распределения;
- развитие человеческих ресурсов.

Требуется прежде всего восстановление доверия между государственными органами и всеми общественными структурами. Важно достигнуть разумного баланса в области государственного регулирования социальных процессов. Для разработки и проведения эффективной социальной политики необходимы комплексный подход, знание законов развития общества и прогностическое видение.

Говоря о муниципальном управлении, стоит отметить, что сегодня оно является одновременно:

- формой самоорганизации граждан и в этом качестве – составной частью гражданского общества;
- уровнем публичной власти – инструментом демократического участия граждан в управлении государством;
- элементом рыночной экономической системы (восполняя пробелы рынка в части оказания услуг жителям и координации хозяйственной деятельности).

Согласно Европейской хартии местного самоуправления, принятой 15 октября 1985 г., местное самоуправление означает право соответствующих органов на локальном уровне осуществлять регулирование и управление в интересах населения, а также право самостоятельно решать вопросы местного значения, поддерживать инициативу и самодеятельность граждан [4].

В России действует Федеральный закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», устанавливающий общие правовые, территориальные, организационные и экономические принципы организации местного самоуправления, определяющий государственные гарантии его осуществления [6]. Полномочия и функции органов местного самоуправления отражены и в других законодательных актах.

Так, в Федеральном законе РФ от 31 мая 1996 г. № 61-ФЗ «Об обороне» определены более десяти функций органов местного самоуправления в области обороны [5]. Ст. 37 Федерального закона от 1 апреля 1993 г. № 4730-1 «О Государственной границе Российской Федерации» обязывает органы местного самоуправления оказывать содействие государственным органам в защите Государственной границы в пределах приграничной территории [1]. В Федеральном законе от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму» указано, что органы местного самоуправления

должны оказывать содействие органам, осуществляющим борьбу с терроризмом [2]. В Федеральном законе от 25 июля 2002 г. № 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности» подчеркивается, что органы местного самоуправления участвуют в противодействии экстремистской деятельности [3]. Федеральные законы о гражданской обороне, мобилизационной подготовке в Российской Федерации, чрезвычайном положении и другие также наделяют органы местного самоуправления различными полномочиями.

В России имеется обширная законодательная база для функционирования органов местного самоуправления, вместе с тем ее возможности используются очень слабо. Дело в том, что местное самоуправление не принадлежит ни к одной из ветвей власти и должно обеспечивать финансирование за счет собственных средств. А в ситуации, когда 70 из 83 регионов страны являются дотационными (это 74,2% населения и 87% территории страны), бюджеты муниципальных образований крайне скудны.

Рейтинг регионов по удельному показателю дотационности на 1 января 2010 г. (к сожалению, сведения на 2011 г. на данный момент отсутствуют) свидетельствует о том, что чем дальше регион от столицы России географически, тем выше удельный размер дотаций. Первые четыре места в рейтинге занимают регионы Дальневосточного федерального округа: Камчатский край – 65008,94 руб./чел., Магаданская область – 52746,68 руб./чел., Республика Саха (Якутия) – 41285,58 руб./чел., Чукотский автономный округ – 34849,8 руб./чел. [7]. Столь явная концентрическая модель дотационности российских регионов не может не настораживать.

Развитие местного самоуправления тормозится не только финансово-экономическими трудностями, но и проблемами во взаимоотношениях с органами государственной власти. В настоящее время формируется система информационного обеспечения местного самоуправления. Издаются специализированные журналы, созданы федеральный редакционно-издательский центр и центр муниципальной информации. Налаживается выпуск необходимой для органов местного самоуправления литературы по теории и практике местного самоуправления. Разработаны и тиражируются типовые модели муниципальных информационных систем, программные продукты для автоматизации ряда процессов муниципального управления. Однако целостная система кадровой, научно-методической и информационной поддержки местного самоуправления, к сожалению, отсутствует [17, с. 73].

При существующей вертикали власти, основанной на «круговой поруке» и коррупционных связях чиновников, ни о какой «автономности» органов местного самоуправления не может быть и речи. А установление верховенства закона невозможно без создания подлинно демократических и жизнеспособных органов местного самоуправления.

Литература

1. О Государственной границе Российской Федерации: Закон РФ от 1 апреля 1993 года № 4730-1 (в ред. от 21 апреля 2011 г.). URL: <http://www.concultantr.ru>
2. О противодействии терроризму: Федеральный закон РФ от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ (в ред. от 27 июля 2010 г.). URL: <http://www.concultantr.ru>
3. О противодействии экстремистской деятельности: Федеральный закон РФ от 25 июля 2002 г. № 114-ФЗ (в ред. от 29 апреля 2008 г.). URL: <http://www.concultantr.ru>
4. О ратификации Европейской хартии местного самоуправления: Федеральный закон РФ от 11 апреля 1998 г. № 55-ФЗ // СЗ РФ. – 1998. – № 15. – Ст. 1695.
5. Об обороне: Федеральный закон РФ от 31 мая 1996 г. № 61-ФЗ (в ред. от 5 апреля 2011 г.). URL: <http://www.concultantr.ru>
6. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 3 мая 2011 г.). Доступ из электронной базы нормативной правовой информации «КонсультантПлюс». URL: <http://www.concultantr.ru>
7. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Финансовая несостоятельность регионов и межбюджетные отношения // Капитал страны: Федеральное интернет-издание. – 2010. – 1 апр. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176802>
8. Данные Судебного департамента при Верховном суде России. URL: <http://www.cdep.ru>
9. Игнатов В.Г., Сулемов В.А., Радченко А.И. и др. Кадровое обеспечение государственной службы. – Ростов н/Д, 1994.
10. Известия Мордовии. – 2010. – 31 июля.
11. Любимов А.П., Сайко Е.А. Государственное управление в России: энциклопедический формат // Представительная власть – XXI век. – 2008. – № 2–3.
12. Проблемы повышения эффективности государственной власти и управления в современной России / Под ред. В.Г. Игнатова. – Ростов н/Д: Сев.-Кавказ. акад. гос. службы, 1998.
13. Российская газета. Столичный выпуск. – 2011. – № 5473 (97).
14. Социология: наука об обществе: Учеб. пособие / Под ред. В.П. Андрущенко, Н.И. Горлача. – Харьков, 1996.
15. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом. – М.: АО «Бизнес-школа “Интел-Синтез”», 2005.
16. Тараканова А.Г. Местное самоуправление и другие уровни власти в современной России – фундаментальное противоречие // Проблемы местного самоуправления: сайт журнала. URL: <http://www.samoupravlenie.ru/40-a.php>
17. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и муниципальное управление. – М.: Тандем: ЭКМОС, 2001.

Глобализация, происходящая в наше время и являющаяся неотъемлемой частью будущего, – это продукт многих процессов. Так, А.И. Ракитов рассматривает в этом плане следующие «градиенты приведшего к трансформации глобального процесса» [1, с. 21]:

- распространение во всемирном масштабе современных и в той или иной степени стандартизированных технологий производства и услуг. Операции, управление, стандарты поведения, информационные потоки промышленных и сервисных предприятий образуют гомогенное технологическое пространство, создающее основу глобализации;
- высокая степень интеграции и корреляции всех хозяйственных процессов, включая материальное производство и финансы;
- возникновение единой системы политических взаимодействий, угроз и консенсуса, в которой обострение политических конфликтов в любой отдельно взятой стране автоматически затрагивает интересы крупнейших мировых держав;
- стремительное развитие новейших информационных технологий, возникновение виртуального мира на основе глобальных сетей, выстраивающихся вокруг Интернета, число абонентов которого к 2005 г. достигло 2 млрд человек.

Последний фактор (смена технологий, приводящая к смене способа коммуникации), по мнению ряда исследователей, в том числе М. Маклюэна, является главным двигателем исторического прогресса [2, с. 6]. Анализ некоторых тенденций современности, по-видимому, подтверждает этот тезис.

Возникновение единого коммуникационного пространства поставило под вопрос многие нормы, ценности, ориентиры, на которые опирались предшествующие поколения. Перед человеком открылись новые возможности, но в то же время он оказался один на один с непривычной реальностью. Серьезной трансформации подверглись все сферы общества: техно-, социо-, инфосфера. В эпоху так называемой второй волны (индустриальной цивилизации) каждой из них отводилась своя роль. «Техносфера создавала и распределяла материальные ценности; социосфера распределяла роли отдельных людей в системе, инфосфера – информацию, необходимую для работы всей системы» [3, с. 224].

Реконструирование ценностных установок, стремление к крупномасштабному мышлению, новые принципы в управлении – все это означает полную перестройку техносферы. Так, во всех отраслях теоретического знания на первый план выходит синтез, составление разрозненных частей в

единое целое. Э. Тоффлер пишет, что «многие из нас, жителей еще индустриального мира, более искусны в анализе, чем в синтезе. Это одна из причин того, почему наше представление о будущем (и о нас в этом будущем) так фрагментарно, бессистемно – и неверно. Постараемся мыслить широко, а не узкоспециально» [3, с. 224].

Узкая специализация остается позади, будущее – за глобальным, всеохватывающим мышлением. В науке уже сейчас на первое место выходят интегрированные области знания: социолингвистика, психолингвистика, педагогическая психология, социальная философия. Изменяется специфика выполнения людьми своих функциональных обязанностей – графики работы становятся все более гибкими и персонализированными.

В социосфере изменения касаются в первую очередь семьи. В развитых странах можно наблюдать широкий спектр ее типов: договорные браки, семьи с одним родителем, гомосексуальные браки, коммуны и др. Быстрые темпы общественного развития, растущие требования к конкурентоспособности специалистов на рынке труда сплошь и рядом приводят к деградации многих социальных связей и ценностей. Межличностные контакты становятся менее тесными, более поверхностными, фрагментарными.

Что касается инфорсферы, то она перестраивается целиком. Во второй половине XX в. роль информации резко изменилась. «Неистощимость информационных ресурсов создает уникальную возможность поставить информацию на службу интересам всего мира» [4, с. 102]. Современные СМИ, являясь мощным инструментом воздействия на сознание людей и формирование общественного мнения, играют важную роль в процессах установления международного взаимопонимания и устранения межэтнических конфликтов. Их деятельность стала одним из важных направлений работы такой организации, как ЮНЕСКО.

Государственные СМИ часто используются, чтобы пропагандировать чужие культурные модели; особенно остро эта проблема стоит в развивающихся странах. Ценности постиндустриального общества противопоставляются ценностям традиционных культур. ЮНЕСКО в последние десятилетия подчеркивает важность «культурной самоидентификации», привлекая внимание к проблеме сохранения культурной идентичности народов, так как забвение собственной культуры духовно обедняет людей. Одним из ее аспектов является и проблема сохранения языкового своеобразия.

Глобализация, безусловно, оказывает большое влияние на развитие и функционирование языка как основного средства коммуникации. С одной стороны, английский язык постепенно завоевывает себе позиции глобального языка складывающейся информационной цивилизации, с другой – существует явная опасность стирания языкового многообразия. Одна из важных причин этого явления – то, что в основе устройства современного миропорядка лежит англо-американская модель. Другая причина, как считают многие исследователи (U. Ammon, D. Crystal, D. Crystal), – экспан-

сия английского языка в сфере научного знания. Так, 85% научной информации фиксируется сейчас на английском языке (в первую очередь это касается естественных и технических наук).

Но есть и третья причина, может быть, самая весомая – полное господство английского языка в Интернете. Этот язык вообще широко используется в СМИ. Например, многие российские журналы содержат информацию на английском – или резюме статей, или оглавление, или и то и другое. Кроме того, название статьи и информация об авторе также часто дублируются по-английски. Некоторые журналы предпочитают публиковать и текст статей на обоих языках. Есть полностью двуязычные научные журналы: «Social Sciences» и «Science in Russia». Английский язык наравне с русским часто является рабочим языком международных конференций, симпозиумов, докладов.

Те же процессы, что и в России, происходят в Германии и других немецкоязычных странах. В настоящее время наблюдается активная англо-американизация немецкого языка. Так, Н.Н. Трошина и Р.М. Раренко в своей работе «Немецкий язык в эпоху глобализации» отмечают массовое появление в немецком языке различного рода американизмов [6, с. 131]:

- собственно заимствования: *Internet, Byte*;
- точные кальки: *herunterladen* (= *download* «скачать»);
- неточные кальки: *Datenbank* «база данных»; первый элемент является точным переводом, а второй передает значение исходного слова лишь приблизительно, при этом выбирается форма, уже существующая в языке: *base* = *Bank*;
- полукальки: *aufgraden* (*upgrade*) – апгрейд, усовершенствование.

Изменения в лексике немецкого языка достигли такого масштаба, что некоторое время даже обсуждалось предложение придать английскому языку в Германии статус официального; впрочем, оно было подвергнуто резкой критике и отвергнуто.

Вероятно, в ближайшем будущем экспансия английского языка в различных сферах общественной жизни продолжится. Соответственно повысится опасность этнокультурной ассимиляции, поскольку английский язык является идеологическим проводником многих ценностей англо-американского образа жизни. Естественно, принципы мультикультурализма и мультилингвизма при этом полностью игнорируются.

С учетом этих проблем попытаемся разобраться в том, что такое язык, какова его связь с культурой в целом и с теми социокультурными процессами, которые протекают в современном глобализирующемся мире.

Коммуникация, безусловно, выступает как составная часть процесса глобализации. Взаимодействие между отдельными индивидами и народами определяет культурную картину общества и все его дальнейшее развитие и функционирование. Отдельный человек всегда связан посредством коммуникации со своим народом, расой, со всем человеческим родом. «При словно бы вегетативном существовании человека на просторах земли

беспомощность одиночки толкает его к взаимодействию с себе подобными и требует ради возможных коллективных начинаний взаимопонимания посредством языка» [7, с. 66].

Таким образом, именно взаимодействие индивидов при помощи языка определяет их духовное развитие. Язык есть неотъемлемая часть культуры народа, внешнее проявление его духа. Существование языка доказывает, что бывают творения духа, которые могут родиться лишь благодаря одновременной совместной деятельности народа в целом.

Форма всех языков глубоко индивидуальна, так как они творятся самими народами – носителями духа; но следует учитывать, что культура любого народа всегда находится во взаимодействии с культурами других (по крайней мере живущих в одном ландшафтном регионе). Поэтому многие языки близки по форме и содержанию.

Культурный фактор безусловно важен для языка. Для народа потерять свои языковые особенности – значит отчасти потерять и культурную самобытность [8, с. 33]. Очевидно, что язык является основным фактором в определении национальной идентичности. И.Г. Фихте называл его определяющей особенностью нации. Н.Э. Хобсбаум считает, что национальные языки и идентичности находятся в сложном «диалектическом взаимодействии». Очевидно, что сохранение подлинной этнической идентичности невозможно без сохранения традиционно связанного с ней языка. Но очевидно и то, что в современном мире наметилась тенденция к исчезновению целого ряда культур и языков. Представляет ли это опасность для построения духовного мира будущего? «Нет», – утверждают конструктивисты и предсказывают приход «дивного нового мира единых рынков и тесно связанных мегаценностей, мегакультур и мегаязыков». Сторонники примордиализма, напротив, выступают за оказание помощи языкам, которые могут «затеряться в огромном информационном пространстве».

Новая глобальная культура объективно ведет к стиранию культурного разнообразия и унификации культур; выстраиваются единые технологические цепочки, и все, что не подходит под стандарт, выпадает из поля зрения владельцев этих технологий. Бессмысленно пытаться отрицать этот факт. Вся современная техника, культура и экономика отмечена тенденцией к интеграции. Соответственно, меняются и статус языка, его роль. Язык – это организационное орудие, и в данной ситуации он должен выступать как средство обмена деятельностью в самых разных формах. «Он (язык) соотносителен всей деятельности в полном ее объеме, он всю ее выражает; она – тот деятель подбора, которыми определяется развитие языка. Поэтому несомненно, что объединение практической, трудовой организации человечества поведет необходимо к выработке единого языка» [9, с. 279].

Основная проблема заключается лишь в одном: будет ли в качестве международного языка использоваться один из ныне существующих «естественных» языков или необходима выработка искусственной языковой системы. Не вызывает сомнений, что всеобщий язык необходим для чело-

вещества, создающего единое коммуникативное пространство. Но, с другой стороны, каждый язык, как и каждая культура, – несомненная общечеловеческая ценность. Поэтому важно сохранять языковое и культурное многообразие, преодолевая любые конфликты, неизбежные на пути универсализации. Интеграция должна осуществляться путем сближения и взаимного обогащения культур, а не их разрушения, на основе принципов плюрализма. И язык должен быть не причиной конфликтов, а тем, чем он является по своей природе, – средством установления контактов между людьми.

Литература

1. Андрианова Т.В. Культура информационного общества // Идеи в культурологии XX века: Сборник обзоров РАН ИНИОН. – М., 2000. – С. 75.
2. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. – М.: Финансы, 2003.
3. Виноградов В.А. Информация и глобальные проблемы современности // Вопросы философии. – 1983. – № 12. – С. 102.
4. Гумбольдт В. Избранные труды по языкознанию. – М.: Прогресс, 2000. – С. 66.
5. Маклюэн М. Галактика Гуттенберга. Становление человека печатающего. – М.: Академический проект, 2005.
6. Ракитов А.И. Наука, технология, культура в контексте глобальных трансформаций и перспективы устойчивого развития России // Наука, технология, культура (глобальный процесс и проблемы России): Проблемно-тематический сборник РАН ИНИОН. – М., 1999. – С. 21.
7. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: АСТ, 2002. – С. 76.
8. Трошина Н.Н. Немецкий язык в эпоху глобализации // Человек: образ и сущность. Гуманитарные аспекты: Ежегодник. Теории истины. Язык в контексте глобализации. – М.: ИНИОН РАН, 2005. – С. 131.
9. Хобсбаум Э. Язык, культура и национальная идентичность // Логос: Философско-литературный журнал. – 2005. – № 4 (49). – С. 33–45.

Финансовый рынок как регулятор экономики

Т.И. Кузнецова

Финансовый рынок как элемент национального и мирового хозяйства по-разному определяют в экономической литературе: как денежные отношения между экономическими агентами (субъектами рынка) в процессе совершения сделок с денежными средствами²⁴; как механизм, обеспечи-

²⁴ Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. М.: PROFICO, 2005. – С. 272.

вающий взаимодействие спроса и предложения на денежные средства и формирование их рыночной цены²⁵; как совокупность рыночных институтов, направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам [1, с. 15]; как одну из сфер рынка, где продаются и покупаются денежные ресурсы (иностранная валюта, ценные бумаги, ссудный капитал и др.)²⁶.

Система регулирования финансового рынка всегда была более жесткой и целенаправленной, чем в других областях экономики. Это связано со следующими обстоятельствами:

- финансовые услуги основаны на доверии клиентов, которое необходимо оправдать и гарантировать сохранность их средств;
- финансовый рынок необычайно чувствителен к любым изменениям, определяющим волатильность процентных ставок, курсов валют, котировок акций;
- принятие решений участниками финансового рынка в значительной степени связано с будущим периодом времени, а значит, с неопределенностью.

Финансовые рынки весьма несовершенны, что обусловлено, в частности, таким явлением, как асимметричность информации. Прежде всего, финансовая деятельность связана с предположениями о будущей ситуации, с неопределенностью и риском. Важное предназначение финансового рынка, реализуемое при распределении средств между кредиторами и заемщиками, состоит в обмене риска и ликвидности. Как следствие, ожидания играют главную роль при определении цены на финансовые активы. Вместе с тем возможности прогнозирования ограничены, так как объем информации, влияющей на формирование цен, заранее неизвестен. Как только новая информация становится доступной, участники рынка приспосабливаются к ней довольно быстро, и притом совместно (так называемое стадное поведение). Вместе с низкими транзакционными издержками это объясняет высокую степень изменчивости и общую нестабильность финансовых рынков.

Проблема асимметричности информации обостряется, когда сведения о заключенных сделках, доступные в одних сегментах рынка, неизвестны в других (например, инвестор знает гораздо больше о рискованности своих капиталовложений, чем кредитор). Все это затрудняет нормальное функционирование рынка, порождает проблему выбора в заведомо неблагоприятных условиях при заключении сделок и морального ущерба по их завершении. В результате появляются финансовые посредники, специализирующиеся на поиске соответствующих сведений. Возрастает роль финансовых институтов, связанная со сбором и систематизацией информации о заемщиках и финансовых активах.

²⁵ Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: БЕК, 2004. С. 436.

²⁶ Экономическая теория: Учебник / Под ред. Е.Н. Лобачевой. М.: Юрайт, 2010. С. 291.

Чтобы описать механизм функционирования финансового рынка, следует уточнить его функции (см. рис.).

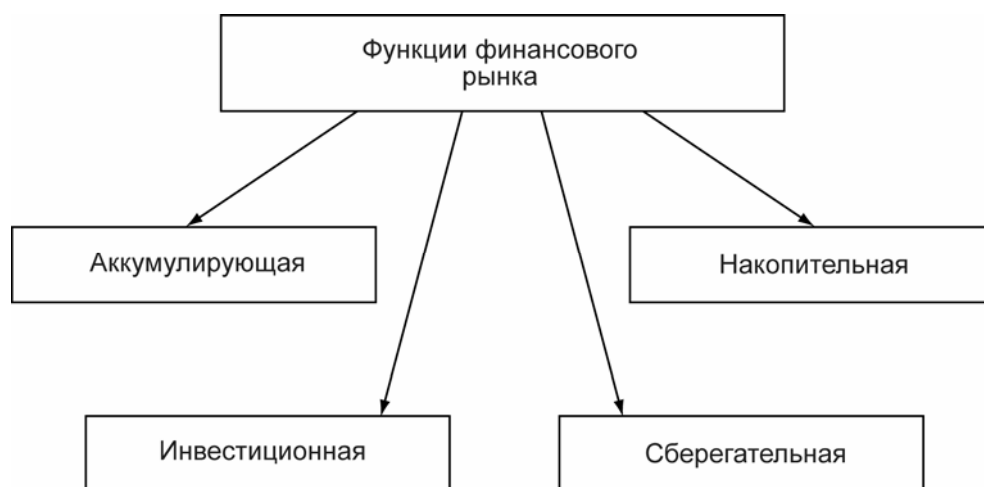


Рис. Функции финансового рынка

Аккумулятивная функция обеспечивает концентрацию свободных денежных средств. Она чрезвычайно важна, поскольку аккумулятивные фонды являются основой инвестиционной деятельности финансовых посредников; они становятся крупнейшими институциональными инвесторами и операторами финансового рынка, держателями огромных капиталов.

Из аккумулятивной функции вытекает и инвестиционная функция финансового рынка. Вложения в ценные бумаги российских и иностранных эмитентов, в долгосрочные проекты в разных сферах экономики и недвижимость, создание и развитие нового бизнеса осуществляются финансовыми посредниками и представляют собой важное направление деятельности банков, страховых компаний, пенсионных фондов и других финансовых институтов. Поскольку их пассивы в значительной части состоят из привлеченных средств (обязательств), эта деятельность достаточно жестко контролируется государством в целях поддержания их финансовой устойчивости и защиты интересов их клиентов.

Две другие функции финансового рынка (сберегательная и накопительная) тесно связаны между собой, но все же отличаются по своим целям. Экономические агенты *сберегают*, чтобы сохранить свои средства, и *накапливают*, чтобы увеличить их. Финансовые рынки позволяют делать и то и другое. Например, при сделках страхования жизни страхователь перечисляет взносы в течение установленного срока, накапливая и сберегая их на соответствующем счете у страховщика. Накопленная сумма в дальнейшем служит источником выплат компенсаций в установленных размерах и при согласованных обстоятельствах.

Финансовый рынок, являясь единым механизмом, имеет сложную структуру, включающую целый ряд сегментов; наряду с посреднической

деятельностью, участниками рынка и рисками они относятся к объектам его регулирования (см. табл.).

Т а б л и ц а

Подразделения финансового рынка

<i>Рынки (сегменты)</i>	<i>Рынки (подсегменты)</i>
Валютный	Биржевой, внебиржевой; срочных сделок и сделок спот
Банковских продуктов и услуг	Потребительских кредитов; депозитов; банковских карт; ипотечных кредитов; синдицированных кредитов; депозитных и сберегательных сертификатов
Фондовый	Акций; облигаций; производных инструментов; векселей
Страховых продуктов и услуг	Страхования жизни; ипотечного страхования; страхования кредитов; медицинского страхования; автострахования
Слияний и поглощений (корпоративного контроля)	Нефинансовых компаний; финансово-кредитных институтов
Государственного долга	Государственных облигаций; казначейских обязательств; государственных еврооблигаций
Электронный	Банковских услуг; ценных бумаг (трейдинг); страхования

Регулирование финансового рынка – это процесс целенаправленного воздействия на какой-либо из его объектов со стороны мегарегулятора посредством использования соответствующих методов. Понятие мегарегулятора сейчас во всем мире толкуется весьма широко – от агентства, осуществляющего надзор за более чем одним объектом, до органа, отвечающего за надзор и регулирование финансового рынка в целом.

Введение мегарегулятора требует поэтапного подхода; наиболее целесообразным представляется следующий алгоритм. На первом этапе определяется главный надзорный орган; он наделяется соответствующими полномочиями, и на него возлагается ответственность за формирование общей

оценки риска и применение регулирующих мер при возникновении кризисных ситуаций. На втором этапе вводится мегарегулятор в отдельных секторах финансового рынка (на рынке ценных бумаг, страховых продуктов и услуг). На третьем этапе осуществляется переход к мегарегулятору всего финансового рынка.

Тем самым будет обеспечен постепенный, взвешенный переход к мегарегулятору, что позволит продолжить дальнейшее развитие рыночных отношений в финансовой сфере.

Литература

1. *Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – М.: PROFICO, 2006.
2. *Липсиц И.В.* Экономика: история и современная организация хозяйственной деятельности. – М.: Вита-Пресс, 2009.
3. *Пугачев А.И.* Создание мегарегулятора финансового рынка в России как важное направление совершенствования банковского надзора // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2011. – № 4.

Институциональная природа конституционного принципа единства экономического пространства

Д.В. Кузовкин

Целостность экономической системы России закреплена в ч. 1 ст. 8 Конституции РФ. Сохранение государственного единства требует комплексного регулирования экономических и иных отношений конституционными принципами. Такой подход предполагает существование комплексного конституционного института, объединяющего в себе нормы, так или иначе нацеленные на закрепление и обеспечение названного единства.

В отечественной юридической литературе можно найти целый ряд определений правового института: «это система норм, регулирующих однородные общественные отношения» [11, с. 23], «основной элемент системы права, представленный совокупностью правовых норм, регулирующих однородную группу общественных отношений» [10, с. 200], «группа правовых норм, объединенных известной общностью конкретной цели или сферы регулирования» [4, с. 14]. Однако эти определения не позволяют раскрыть сущность единства экономического пространства (далее – ЕЭП) как правового института.

По мнению О.С. Иоффе, что термин «институт» используется в литературе чрезмерно широко, что лишает его необходимой определенности [6, с. 51]. Другие исследователи считают такую неопределенность достоинст-

вом, отмечая, что «институт» – слово «полезное, поскольку оно расплывчато» [12, с. 95].

Детальная разработка понятия правового института в отечественной юридической литературе была проведена С.С. Алексеевым. Рассмотрим предложенные им признаки правового института и в соответствии с ними проанализируем правовые нормы, касающиеся единства экономического пространства.

«Признаки, выделяющие правовой институт в качестве самостоятельного подразделения правовой системы, обусловлены определяющими функциями правового института, его ролью в обеспечении цельного, относительно законченного регулирования общественных отношений. <...> каждый правовой институт обеспечивает самостоятельное регулятивное воздействие на определенный участок отношений. Данный признак – главный, обособляющий те или иные общности норм в институты права» [3, с. 167].

Общественные отношения, регулирование которых осуществляется нормами, закрепляющими ЕЭП, весьма обширны, в то же время определить их круг представляется возможным с достаточной степенью точности. В общих чертах данные общественные отношения можно охарактеризовать как экономические основы федеративного государства. Правовое воздействие института ЕЭП направлено на упорядочение федеративных отношений в сфере экономики, обеспечивая всем субъектам Федерации и муниципальным образованиям экономические преимущества совместного сосуществования в едином государстве. Полное саморегулирование отдельных регионов в условиях федеративного государства невозможно. Федеральный центр призван регулировать широкий круг экономических отношений, основываясь на определенных принципах.

Либеральная мысль настаивает, что экономика обладает механизмом саморегуляции и нет необходимости осуществлять государственное вмешательство в экономические процессы. Так, Ф. Хайек объявляет единственно возможным и рациональным путем развития капиталистический путь с его частноиндивидуалистическими стимулами [9, с. 272]. Однако уже с начала XX века в рамках отдельных экономических теорий признавалась необходимость государственного регулирования экономики правовыми средствами и методами. Например, Дж. Кейнс, основатель одной из известнейших экономических теорий, отмечает: «Нашей конечной задачей является выбор тех переменных, которые могут находиться под сознательным контролем или управлением центральной власти в той реальной системе, в которой мы живем» [7, с. 76]. Именно такие принципы должны составлять ткань института ЕЭП.

Отличительным признаком правового института, по мнению С.С. Алексеева, является выражение его содержания в специфической группе понятий, общих положений, терминов [3, с. 168]. Относительно института

ЕЭП такими понятиями выступают: «экономическое пространство» (ч. 1 ст. 8 Конституции), «правовые основы единого рынка» (п. «ж» ст. 71), «свободное перемещение товаров услуг и финансовых средств» (ст. 8), «налоги и сборы, нарушающие единство экономического пространства» (ст. 74).

Основным показателем ЕЭП как конституционно-правового института служит наличие четкой структуры, признаков системности относящихся к нему норм. «Один из наиболее ярких показателей регулятивных особенностей и интеллектуально-волевого содержания правового института – своеобразие свойственной институту юридической конструкции. Если та или иная группа норм – пусть даже внешне выделенная в системе нормативных актов или в структуре отдельного акта – не объединена цельной правовой конструкцией, то и нет оснований говорить о наличии в данном случае правового института» [3, с. 167].

Под правовой (юридической) конструкцией понимается своеобразное модельное построение прав, обязанностей, ответственности, их типовые схемы, в которые облекается «юридический материал» [2, с. 265]. В связи с этим можно отметить, что именно нормы, определяющие ЕЭП, создают правовую модель основ единого рынка в России, устанавливая границы вмешательства в экономические процессы. Конституционные нормы в этом случае играют роль основных принципов, а нормы текущего законодательства призваны более подробно регулировать соответствующие правоотношения, детализировать права, обязанности, ответственность за правонарушения.

Конституционно-правовой институт ЕЭП является межотраслевым. Его структуру можно представить в виде трех иерархических уровней. Согласно Ж.Л. Бержелю, нормальная организация институтов предполагает одновременно объединительный дух и иерархическое устройство. Руководящая идея оживляет институты и выступает условием их логической связанности и однородности [5, с. 321].

Первый уровень составляет положение ч. 1 ст. 8 Конституции РФ о гарантированности единства экономического пространства и свободного перемещения товаров и услуг на территории Российской Федерации, служащее одной из основ конституционного строя РФ.

Второй уровень института ЕЭП формируют другие конституционные нормы, которые можно разделить на несколько групп²⁷:

- нормы, гарантирующие соблюдение ЕЭП;
- нормы, закрепляющие социально-экономические права и свободы граждан;

²⁷ По аналогии с предлагаемой С.А. Авакьяном конструкцией конституционно-правового института свободы вероисповедания, см. [1, с. 78].

- нормы, запрещающие нарушение ЕЭП (охранительные нормы);
- иные нормы, обеспечивающие ЕЭП.

К первой группе следует отнести нормы ч. 1 ст. 8 (о поддержке конкуренции), ч. 2 ст. 8 (признание и защита всех видов собственности), пп. «д», «е», «ж», «з», «и» ст. 71 (федеральная государственная собственность и управление ею; установление основ федеральной политики и федеральные программы в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития Российской Федерации; установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки; федеральный бюджет; федеральные налоги и сборы; федеральные фонды регионального развития; федеральные энергетические системы, ядерная энергетика, расщепляющиеся материалы; федеральные транспорт, пути сообщения, информация и связь; деятельность в космосе), пп. «в», «г», «и», «к» ст. 72 (вопросы владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водными и другими природными ресурсами; разграничение государственной собственности, установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации; административное, административно-процессуальное, трудовое, семейное, жилищное, земельное, водное, лесное законодательство, законодательство о недрах, об охране окружающей среды), ст. 75 (установление рубля в качестве денежной единицы; определение статуса Центрального банка РФ, порядка установления налогов и сборов и общих принципов налогообложения), п. «б» ст. 114 (закрепление за Правительством РФ функции обеспечения проведения единой финансовой, кредитной и денежной политики).

Во вторую группу входят нормы ч. 1 ст. 27 (свобода передвижения), ч. 4 ст. 30 (свобода информации), ч. 1 ст. 34 (свобода предпринимательской деятельности), ч. 1, 2 ст. 35 (право частной собственности и свобода владения, пользования и распоряжения ею), ст. 36 (частная собственность на землю, свобода владения, пользования и распоряжения ею), ч. 1 ст. 37 (право на труд и свободное распоряжение своими способностями к труду), ч. 1 ст. 39 (гарантии социального обеспечения), ст. 57 (обязанность уплачивать налоги и сборы).

Третья группа включает установленные Конституцией РФ запреты на действия или решения, способные нанести ущерб ЕЭП: ч. 2 ст. 34 (недопустимость монополизации и недобросовестной конкуренции), ст. 74 (запрет на установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств), ч. 1 ст. 75 (недопустимость введения и эмиссии других денег, кроме рубля, на территории РФ).

Четвертая группа охватывает нормы ч. 1 ст. 5 (равноправие субъектов РФ), ч. 1 ст. 7 (гарантии государственного социального обеспечения –

единство социально-экономического пространства), ч. 2 ст. 24 (обязанность государственных и муниципальных органов обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы, – право на получение экономической информации), ч. 1 ст. 32 (право на управление делами государства), ч. 2 ст. 37 (право на труд в условиях безопасности и гигиены с гарантированным минимальным размером оплаты труда), ст. 41 (бесплатная медицинская помощь за счет средств бюджета – единство социальных гарантий, единые правила лицензирования).

Таким образом, на втором уровне представлен комплекс относительно «равноправных», однопорядковых нормативных предписаний, который, по мнению С.С. Алексеева, отличает правовой институт от ассоциаций норм [3, с. 175].

Третий уровень объединяет отраслевые нормы федеральных конституционных и федеральных законов, развивающие конституционные положения о ЕОП и обладающие конституционно-правовым содержанием. Нормы законов можно сгруппировать по тому же принципу, что и нормы второго уровня, но ввиду их большого количества для классификации законодательных норм в структуре рассматриваемого правового института мы предлагаем использовать отраслевое деление, установленное Указом Президента РФ от 15 марта 2000 г. № 511 «О классификаторе правовых актов» [8].

К нормам этого уровня относятся нормативно-правовые акты, касающиеся:

- конституционного строя;
- основ государственного управления в части вопросов формирования органов исполнительной власти, стандартизации, сертификации, лицензирования продукции и т.д., антимонопольного законодательства;
- гражданского права;
- жилищного права;
- труда и занятости населения;
- социального обеспечения;
- финансов;
- хозяйственной деятельности, в частности правового регулирования промышленности, строительства, транспорта, связи, торговли и т.д.;
- таможенного дела;
- природных ресурсов и охраны окружающей природной среды;
- информации и информатизации;
- военного положения, чрезвычайного положения в части введения ограничений на перемещение товаров и услуг;

- правосудия, в частности экономического, прокуратуры, органов юстиции, адвокатуры, нотариата;
- международного права (например, в части сохранения ЕЭП в отношении Калининградской области).

Нормы института ЕЭП обладают юридической разнородностью предписаний. Однако «они потому и связаны в единый комплекс, что обеспечивают разностороннее воздействие на данный участок общественных отношений» [3, с. 178]. Учитывая ярко выраженную регулятивную направленность института ЕЭП, среди норм, характерных для данного института, можно выделить почти все основные виды норм:

- уполномочивающие (например, п. «ж» ст. 71, наделяющий Российскую Федерацию правом устанавливать основы единого рынка, ч. 1 ст. 74, запрещающую установление таможенных границ, пошлин, сборов и иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств);
- обязывающие (например, п. «б» ч. 1 ст. 114, устанавливающий обязанность Правительства РФ обеспечивать проведение единой финансовой кредитной и денежной политики);
- учредительные (например, ч. 1 ст. 8 – конституционный принцип, устанавливающий, что на территории РФ гарантируется единство экономического пространства).

Нормы института ЕЭП адресованы неограниченному кругу лиц, для которых единство экономического пространства является гарантией равных социально-экономических прав, в том числе на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (ч. 1 ст. 34). В то же время ряд положений адресован специальным субъектам, например Центральному банку РФ (ст. 75), Правительству РФ (ст. 114) и т.д.

Правовое регулирование института ЕЭП направлено на установление и обеспечение правового состояния на территории Российской Федерации, формирование экономических инструментов, которые позволят создать стабильную экономическую базу отношений между субъектами Федерации, органами местного самоуправления и федеральной властью с учетом взаимных интересов в рамках единого государства. Цель эта прямо не формулируется конституционным правом, но она пронизывает все правовые нормы данной отрасли, выступает их объединяющим началом.

Таким образом, можно говорить о конституционно-правовом институте, регулирующем общественные отношения в сфере обеспечения свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств посредством установления правовых основ единого рынка, финансовой, бюджетной системы, основ антимонопольной политики, формирования единой системы экономических служб, создания и поддержания эффективного функционирования транспортной и коммуникационной инфраструктуры, включая средства массовой информации.

Следует, однако, признать, что единство экономического пространства еще не сформировано как классический правовой институт в полном смысле этого слова, поскольку многие нормы действующего законодательства, призванные обеспечить незыблемость данного института, недостаточно эффективны, а другие пока не разработаны.

Литература

1. *Авакьян С.А.* Свобода вероисповедания как конституционно-правовой институт // Вестник Моск. ун-та. Сер. 11, Право. – 1999. – № 1. – С. 76–87.
2. *Алексеев С.С.* Право: азбука – теория – философия: Опыт комплексного исследования. – М.: Статут, 1999.
3. *Алексеев С.С.* Структура советского права. – М.: Юрид. лит., 1975.
4. *Баглай М.В.* Конституционное право Российской Федерации: Учебник. – М.: Норма, 2007.
5. *Бержель Ж.-Л.* Общая теория права / Под общ. ред. В.И. Даниленко. – М.: NOTA BENE, 2000.
6. *Иоффе О.С.* Структурные подразделения системы права // Ученые записки Всесоюзного науч.-исслед. ин-та советского законодательства. – Вып. 14. – М., 1968. – С. 45–60.
7. *Кейнс Д.М.* Общая теория занятости, процента и денег. – Петрозаводск: Петроком, 1993.
8. О классификаторе правовых актов: Указ Президента РФ от 15 марта 2000 г. № 511 // СЗ РФ. – 2000. – № 12. – Ст. 1260.
9. Проблемы теории государства и права: Учеб. пособие / Под ред. М.Н. Марченко. – М.: Юрист, 2001.
10. Теория государства и права: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – М.: Право и закон, 2001.
11. *Чиркин В.Е.* Конституционное право в Российской Федерации: Учебник. – М.: Юрист, 2002.
12. *Savatier R.* Les metamorphoses economiques et sociales du droit civil d'aujourd'hui. – Paris: Dalloz, 1959.

Оценка состояния и перспектив развития мировой судостроительной промышленности

О.А. Куличева, С.С. Виноградова

Судостроительная промышленность, аккумулирующая в своей продукции достижения большого числа смежных отраслей, является важным показателем научно-технического уровня страны, ее промышленного потенциала. В настоящее время более 85% мирового судостроения сконцентрировано на заводах Южной Кореи, Китая и Японии (см. табл. 1).

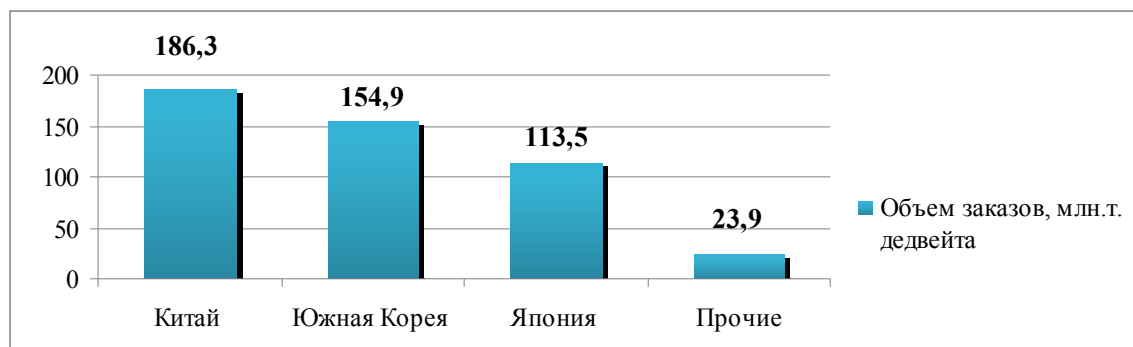
Т а б л и ц а 1

Распределение мирового объема судостроительных заказов, %

<i>Страна, группа стран</i>	<i>2002 г.</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2008 г.</i>	<i>2009 г.</i>	<i>2010 г.</i>
Южная Корея	36,7	36,1	35,3	34,6	35,0
Китай	12,1	15,8	33,0	34,9	37,0
Япония	32,0	31,6	16,2	15,7	16,0
Западная Европа	8,0	6,5	6,6	7,8	3,0
Прочие	11,2	10,0	8,9	7,0	9,0

Азиатско-Тихоокеанский регион стал играть преобладающую роль в мировой судостроительной промышленности с конца XX в. Еще в начале 1960-х гг. ведущие судостроительные державы выдвинули стратегическую задачу создания высокотехнологичной судостроительной отрасли, опирающейся в первую очередь на рабочую силу высокой квалификации, стимулирование исследований и разработок. В качестве типовой была принята японская модель организации производства и управления на предприятиях. Создав максимально благоприятный для иностранного капитала инвестиционный климат, развивая технологию, основанную на кооперации с крупнейшими верфями мира и смежные с судостроением отрасли (собственное производство чугуна, стали и проката в Южной Корее, быстрый рост портовой инфраструктуры, ориентированный на нефтепереработку и нефтехимию в Сингапуре, создание транспортной и логистической инфраструктуры), будущие мировые лидеры быстрыми темпами наращивали не только объем судостроительного производства, но и его экспортную составляющую.

В 2009 г. Китаю удалось обойти по объему судостроения Южную Корею, занимавшую лидирующие позиции в течение предыдущих 20 лет, и впервые в истории выйти на первое место в мире. Лидером по объему заказов на постройку новых судов также является Китай, его доля в объеме новых заказов в 2009 г. превысила 35% (см. рис. 1) [10]. Предлагая самые низкие цены и минимальные сроки выполнения заказов, судостроительная промышленность Китая обеспечила высокие темпы развития; к ее недостаткам можно отнести слабую проектно-конструкторскую базу, вынуждающую строить суда в основном по проектам, закупаемым за рубежом.

**Рис. 1. Объем заказов на строительство новых судов (2009 г.)**

Доля европейских стран в глобальном судостроении продолжает оставаться относительно небольшой, хотя ряд европейских верфей занимает ведущее место в сегментах производства технически сложных судов, в том числе круизных лайнеров, паромов, судов и технических средств обеспечения морских нефтепромыслов.

В последние годы характерной чертой мирового судостроения стало вовлечение в отрасль развивающихся стран с дешевой рабочей силой – Индии, Сингапура, Филиппин, Вьетнама. По оценкам экспертов, к 2020 г. доля Индии на мировом рынке судостроения за счет конкурентоспособных цен возрастет на 15% по сравнению с нынешним уровнем.

Очень важным фактором, способствующим динамичному развитию отрасли, является активная государственная политика. Так, в странах ЕС доля государства в инвестициях на перевооружение верфей составляет от 20 до 26% [8]. Германское правительство выделило 4 млрд долл. на модернизацию, реструктуризацию и покрытие убытков верфей восточной части страны, что способствовало их полному техническому перевооружению и обеспечило рост объемов производства. В Италии верфи могут получать для модернизации (без увеличения мощностей) до 40% стоимости инвестиций. Общая сумма правительственной финансовой помощи корейскому судостроению в 1997–2000 гг. превысила 3,8 млрд долл. Китайское правительство оказывает поддержку национальным судостроителям, предоставляя гарантии по кредитам, 17%-ные субсидии при приобретении китайскими покупателями океанического тоннажа (до 2012 г.) [4], а также осуществляет регулирование цен на сталь и прочие материалы и оборудование, поставляемые национальными предприятиями. В ЕС до последнего времени применялись субсидии до 9% при стоимости судов больше 10 млн евро и 4,5% при меньшей стоимости [7].

Применяются и скрытые формы субсидирования, в том числе финансирование исследовательских программ. Например, американская программа по внедрению новых технологий на судостроительных предприятиях финансируется государством и предусматривает ежегодное выделение 80 млн долл. на проведение НИР в данной области. Европейские страны ежегодно тратят на НИОКР и на разработку новых решений по продукции и технологиям около 1 млрд евро, или около 10% оборота судостроительной промышленности; в Южной Корее и Японии аналогичные показатели составляют от 0,8 до 1,0% ВВП [2, с. 414, 506].

Мировой транспортный флот в настоящее время располагает весьма внушительным потенциалом. С начала 2005 г. до начала 2009 г. тоннаж основных типов судов вырос на 30% (см. рис. 2). Рост тоннажа и количества судов отражает динамичное развитие судостроительной отрасли.

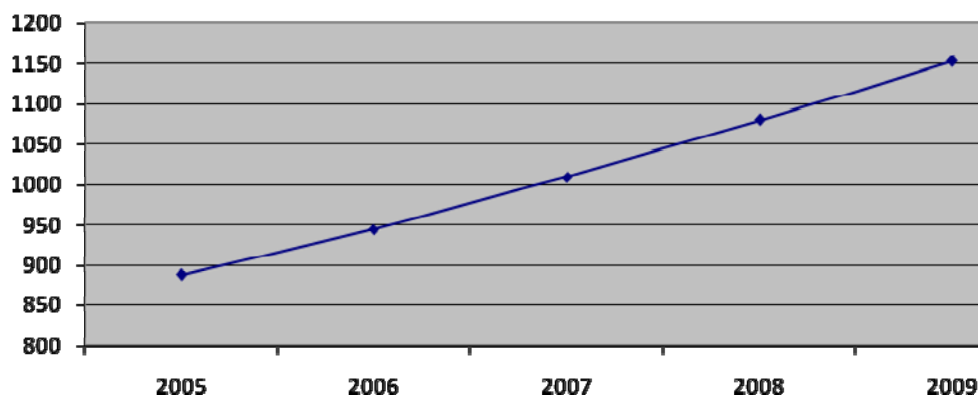


Рис. 2. Динамика мощности мирового транспортного флота, млн т дедвейта

Достаточно быстро развивается в последние годы и сектор судов по снабжению и обеспечению работы буровых платформ. Переломным этапом в его развитии можно считать 2004–2005 гг., когда мировой спрос на нефть достиг самого высокого уровня за всю историю, а цена на нее – 50 долл. за баррель. Рынок морских разработок почувствовал выгоду от роста цен, а добывающие компании направили свои усилия на поиск и освоение новых месторождений нефти и газа. Рост объема разведанных запасов энергоносителей привел к значительному оживлению исследований и разработок в области технологии бурения на мелководье и больших глубинах, а также к существенному увеличению расходов на бурение в море. С уверенностью можно прогнозировать, что высокий спрос на нефть и газ приведет в будущем к дальнейшему росту соответствующего судостроительного сегмента.

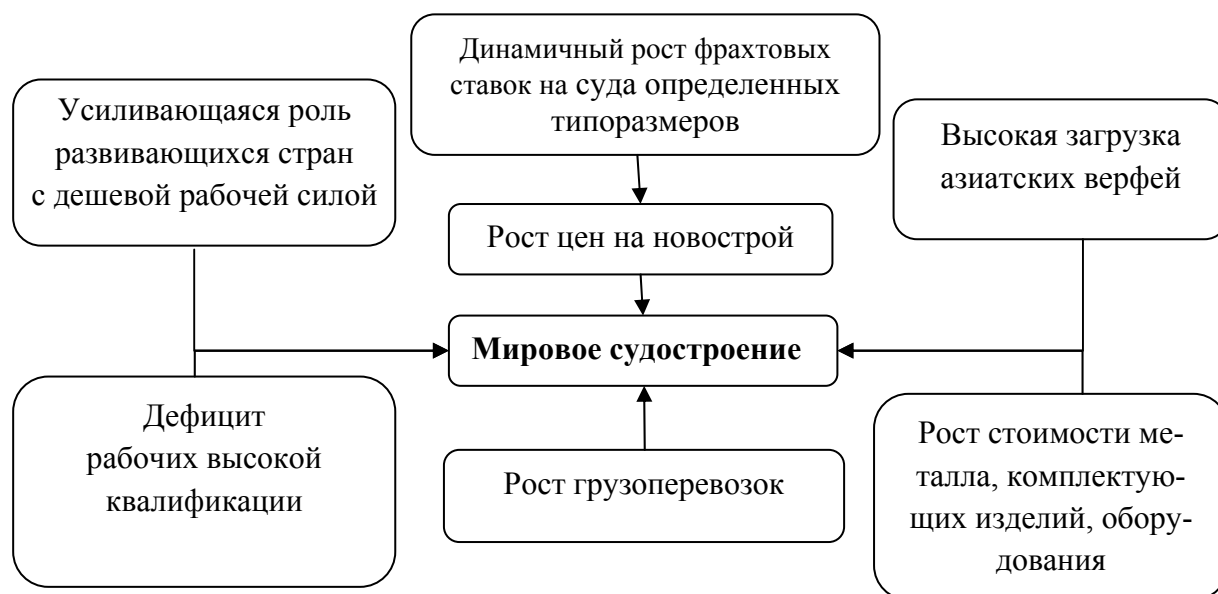


Рис. 3. Факторы, определяющие развитие мировой судостроительной промышленности

В период 1990–2008 гг. мировая судостроительная промышленность развивалась очень быстро, об этом свидетельствует рост грузового транспортного флота по дефакто на 70%, а по численности – более чем на 35% [2, с. 13]. Анализ внешней среды отрасли позволил выделить факторы, оказавшие наибольшее влияние на эту динамику (см. рис. 3); рассмотрим их более подробно.

1. Рост грузоперевозок.

Международные морские грузоперевозки начиная с 1985 г. росли в среднем на 4,6% в год [2, с. 6], однако в 2009 г. под влиянием мирового финансового кризиса их объем сократился на 1,4% (см. рис. 4).

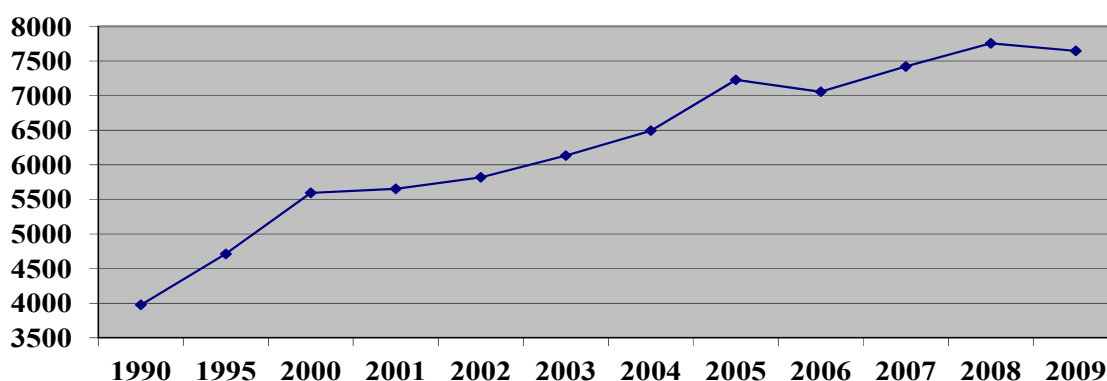


Рис. 4. Динамика мирового объема морских грузоперевозок, млн т

На долю энергоносителей (нефть, газ, уголь) приходится около 80% всего мирового объема морских перевозок. Перевозки угля, как наиболее дешевого источника энергии, за последние 10 лет увеличились на 72,2%. В то же время возрастающая ориентация развитых стран на экологическую безопасность предполагает преимущественное строительство газовых, а не угольных электростанций, что неизбежно приведет к снижению объема поставок угля в эти страны. Такой путь, в частности, был выбран Японией – крупнейшим импортером угля в мире (ее доля в мировом объеме морских перевозок этого вида топлива составляет около 33%). Напротив, возрастет спрос на газовозы, что окажет непосредственное влияние на судостроительную промышленность.

Перевозки генеральных грузов в последние 4 года росли в среднем на 5% в год, а грузов в контейнерах – примерно на 12% [2, с. 10]. За последние 20 лет мировая торговля контейнерными грузами в весовом выражении возрастала в среднем на 10% в год. Это значительно увеличило спрос на контейнеровозы со стороны судовладельческих компаний и повлияло на структуру флота, в которой возросла доля контейнеровозов и навалочников, сократилась доля универсальных сухогрузных судов и судов типа «ро-ро».

2. Высокий уровень фрахтовых ставок.

С начала 2000-х гг. цены на фрахт судов заметно выросли. Так, тайм-чартерные ставки на перевозку навалочных грузов на балкерах дедевейтом от 30 до 100 тыс. т в первые годы нового века увеличились практически вдвое: с 32–79 тыс. долл. в сутки для навалочников различного дедевейта до 58–159 тыс. долл. в 2007 г. В этих условиях экономически выгодным стало строить новые суда [2, с. 17].

3. Рост цен на новострой.

С конца 2002 г. до середины 2008 г. на мировом рынке постоянно росли цены на новые суда, особенно крупнотоннажные – танкеры, навалочники, контейнеровозы, газовозы; этот рост прекратился только с началом мирового финансового кризиса. В результате за 4,5 года цены на новострой по судам практически всех типов почти удвоились. Сказались и другие факторы – очень большая загрузка азиатских верфей, высокие цены на корпусную сталь и комплектующие, низкий курс доллара по отношению к японской, корейской и европейской валютам. Все это привело к значительному увеличению инвестиций в мировую судостроительную промышленность.

Цены на суда «second-hand» в рассматриваемый период также возросли. Вместе с тем бурный рост суммарного тоннажа мирового транспортного флота заметно опережал темпы роста объемов морских перевозок; в 2005–2008 гг. тоннаж основных типов судов увеличился на 29,9%, а перевозки – только на 17,4%. Наряду с влиянием мирового финансового кризиса это привело к снижению объема заказов в судостроении в 2009–2010 гг. (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Мировой портфель заказов на строительство судов, млрд долл.

<i>Год</i>	<i>2004</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010 (январь–июль)</i>
Сумма, млрд долл.	76,3	105,6	174,2	153,7	17,9	30,2

С 2004 г. объемы морских перевозок ежегодно росли на 4–5%, тогда как мощности мирового судостроения – более чем на 10%. По состоянию на октябрь 2009 г., по экспертным оценкам, они вдвое превысили потенциальный спрос на ближайшие 2–3 года. Тем не менее ряд стран (прежде всего Китай) продолжает создавать новые мощности. Избыток тоннажа уже привел к обвалу фрахтовых ставок; так, плата за фрахт контейнеровозов в 2010 г. за день аренды судна грузоподъемностью 3500 TEU снизилась по сравнению с 2008 г. на 73%. По этой причине сейчас в общей сложности простаивает более 10% всего мирового контейнерного флота, а количество заказываемых судов снизилось с 2007 по 2009 г. с 535 до 9 [1, с. 13].

Проблема переизбытка тоннажа усугубляется и тем, что новые суда (заказы 2007–2008 гг.) продолжают строиться и будут поступать на фрахтовый рынок вплоть до 2012 г. Если эти планы не будут отменены, кризисная ситуация в мировом судоходстве (а значит, и в судостроительной промышленности) станет неизбежной.

Литература

1. *Другов Ю.А.* Аналитический доклад «Проблемы и перспективы развития отечественного гражданского судостроения». – URL: <http://www.iacenter.ru>
2. *Логачев С.И., Чугунов В.В., Горин Е.А.* Мировое судостроение: современное состояние и перспективы развития. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Мор Вест, 2009.
3. URL: <http://shipbuilding.ru>
4. URL: <http://www.dniimf.ru/>
5. URL: <http://www.expoclub.ru>
6. URL: <http://www.infranews.ru>
7. URL: <http://www.mbsz.ru/>
8. URL: <http://www.morskayakollegiya.ru/>
9. URL: <http://www.ozakaz.ru/>
10. URL: <http://www.trans-port.com.ua/>

Система государственной поддержки малого предпринимательства в России: проблемы и направления развития

О.А. Куличева

Одним из приоритетов в экономике развитых стран является всемерная поддержка малого предпринимательства. В России Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены следующие формы государственной поддержки таких предприятий:

- финансовая, имущественная, информационная, консультационная;
- в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- в области инноваций и промышленного производства;
- в области ремесленной деятельности;
- поддержка субъектов предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую или сельскохозяйственную деятельность.

К сожалению, в настоящее время реальная государственная поддержка нередко подменяется агитационными мерами, призывами открывать новые и развивать действующие малые предприятия. Опрос предпринимате-

лей показал, что каждый третий из них не верит в поддержку государства и не рассчитывает на нее.

Статистика показывает прямую зависимость успешности развития малого предпринимательства в регионе от количества фондов и организаций, оказывающих ему помощь. Но в целом по стране картина неоднозначная, что свидетельствует как о неодинаковом уровне поддержки бизнеса, так и об объективных различиях между регионами по ряду факторов, имеющих значение для предпринимательства.

Представители малого бизнеса подчеркивают важность информационной поддержки, разъяснительной и пропагандистской работы государственных органов. Наиболее нужной они считают маркетинговую и коммерческую информацию. Она позволяет находить новые рыночные ниши и лучше понимать запросы потребителя, а значит, создавать эффективную систему сбыта [1, с. 90]. Внешняя среда предприятий быстро меняется, обостряется конкурентная борьба, и небольшой фирме, чтобы выжить, нужно больше знать о своих потребителях, о тенденциях развития рынка, о возможностях финансирования.

Основной проблемой для предприятий малого бизнеса остается поиск финансовых ресурсов, без которых никакое развитие невозможно. Пока источником таких ресурсов являются личные деньги владельца или полученная прибыль. Настоящий рост будет возможен только при наличии дополнительных источников финансирования, долгосрочных и краткосрочных. Существенную помощь здесь могут оказать государственные программы, развитие кредитных и финансовых институтов [3, с. 66].

Среди банкиров распространено мнение, что кредитование малого бизнеса – крайне рискованное дело. Практика показывает, что эти страхи не обоснованы; при качественной организации работы кредитного отдела займы данному сектору экономики даже менее рискованны, чем при работе с крупными фирмами. Тем не менее пока компании малого бизнеса не имеют доступа к кредитам. Для большинства предпринимателей непреодолимым барьером являются высокие процентные ставки и проблемы с оформлением имущества в залог. Для банков существенным фактором является отсутствие гарантий у таких клиентов.

Предприниматели в качестве основных проблем малого бизнеса в России называют:

- недостаток финансовых ресурсов для развития и удержания позиций на рынке;
- зависимость от арендаторов и большая доля арендных платежей в затратах фирмы;
- недостатки в законодательной базе и системе налогообложения;
- отсутствие свободного доступа к заемным средствам.

Еще одна существенная проблема – дефицит квалифицированных кадров и несоответствие подготовки специалистов требованиям рынка.

Каждый третий руководитель в стране жалуется на нехватку профессионалов. В настоящее время система подготовки кадров для малого бизнеса формируется, но этот процесс идет стихийно и пока не дал серьезных результатов. Причина не только в отсутствии реальной государственной поддержки. У бизнес-сообщества также нет четкой стратегии по данному вопросу. Аналитики сходятся во мнении, что пока уровень подготовки кадров в России хуже желаемого в 3–4 раза. Но для решения проблемы нужны действия, а не констатация всем известного факта.

Многие отмечают важность снижения налоговой нагрузки и упрощения системы налогообложения [3, с. 89]. Заметим, что для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, в 2010 г. были установлены пониженные тарифы по страховым взносам (на уровне 14%). С 1 января 2011 г. для основной их части они снова были повышены и теперь составляют 34%. Таким образом, финансовая нагрузка на организации малого бизнеса существенно возросла.

Неблагоприятно сказывается на развитии бизнеса и бесконтрольный рост арендной платы. До кризиса в некоторых регионах она росла гораздо быстрее уровня инфляции. Это увеличивает финансовое давление и не позволяет фирмам вкладывать средства в развитие. Сказывается также отсутствие доступной информации о стоимости аренды нежилых помещений, что дезориентирует предпринимателя и не позволяет выбрать оптимальный вариант.

Суммируя сказанное, можно выделить следующие основные проблемы развития системы государственной поддержки малого предпринимательства:

- несовершенство нормативной правовой базы в сфере малого предпринимательства;
- сохранение высоких административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;
- неразвитость механизмов государственно-частного партнерства;
- нерешенность основных проблем с налогообложением субъектов малого предпринимательства;
- отсутствие налаженных механизмов, обеспечивающих участие малого бизнеса в приватизации государственного и муниципального имущества, получение в долгосрочную аренду помещений по приемлемой цене;
- недостаточный уровень развития инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (подготовка кадров, информационное обеспечение, методическая поддержка и т.д.).

Для устранения административных ограничений, негативно влияющих на предпринимательский климат в стране, необходима реализация в регионах и муниципалитетах законов о «дебюрократизации» [4, с. 111]. Ограничение административного вмешательства в хозяйственную дея-

тельность малых предприятий должно обеспечиваться на законодательном уровне.

В частности, необходимо сократить и четко регламентировать проверки, проводимые различными ведомствами. Применение регулирующих механизмов следует ограничить такими задачами, как обеспечение безопасности продукции, защита интересов социально уязвимых групп населения, пресечение практики введения потребителей в заблуждение. Должна быть существенно упрощена процедура регистрации предприятий; при этом необходимо реализовать на практике принцип «одного окна» при обработке документов. Необходимо запретить государственным организациям при осуществлении ими контролирующих, разрешительных и согласующих функций запрашивать какие-либо документы, которые могут быть получены из других государственных органов.

Целесообразно также законодательно закрепить применение в малом бизнесе упрощенной системы бухгалтерского учета.

Принципиально важно разделить ответственность между органами исполнительной и законодательной власти, отвечающими, с одной стороны, за формирование и проведение государственной политики по поддержке и развитию малого предпринимательства, а с другой – за меры по реализации соответствующих программ и упрощению доступа малых предприятий к финансовым ресурсам. Такой подход может обеспечить государственная корпорация, созданная путем преобразования Федерального фонда помощи малому предпринимательству под прямым контролем Минфина России. Соответствующие решения целесообразно инициировать Указом Президента РФ и Постановлением Правительства РФ.

Одна из актуальных для малого бизнеса проблем – неналоговые платежи, взимаемые многочисленными органами власти, контролирующими и надзорными инстанциями, муниципальными и государственными предприятиями и учреждениями, в том числе при обращении предпринимателей за получением разрешений и справок, требуемых нормативными актами. Примерами могут служить многочисленные платежи при выделении земельных участков, получении разрешений на торговлю и строительство, присвоении статистических кодов и т.п. Необходимо законодательно ограничить оказание платных услуг субъектам малого предпринимательства органами власти и другими бюджетными учреждениями. Следует дифференцировать размеры штрафов для крупных и малых предприятий в сторону их уменьшения для последних и отменить практику установления штрафных «вилочек».

Для скорейшего и существенного уменьшения налоговой нагрузки, прежде всего с начинающих предпринимателей, нужны кардинальные меры – вплоть до введения налоговых каникул на первые два года работы для новых производственно-инновационных, строительных, «офицерских», «инвалидных» малых предприятий, а также для социального малого пред-

принимательства – медицинских центров, учебных заведений, библиотек и т.п. Необходимо ввести мораторий на любые изменения в налоговое законодательство, ухудшающие положение малого и среднего бизнеса, вплоть до разработки принципиально новой системы налогообложения данного сектора экономики.

Целесообразно ввести для предпринимателей и юридических лиц, относящихся к категории малого бизнеса, упрощенные формы налоговых деклараций. Следует отменить требования по обоснованию расходов при расчете налогооблагаемой базы, поскольку для этого нужно содержать целый штат бухгалтеров. Можно также установить минимальный порог регистрации по налогу на добавленную стоимость. Малые предприятия с оборотом, не превышающим определенный уровень (например, 50 тыс. долл. в год), в этом случае не будут плательщиками НДС. Это станет хорошим стимулом для малого бизнеса, особенно для предприятий сферы услуг.

Представляется целесообразным освободить от налогообложения средства, направляемые субъектами малого предпринимательства на развитие собственного производства.

Налоги с малого бизнеса должны полностью поступать в региональные и местные бюджеты. Тем самым регионы будут заинтересованы в сборе таких платежей, а следовательно, и в развитии малого бизнеса. В то же время предельные ставки налогов на малые предприятия должны быть зафиксированы на федеральном уровне. В этом случае малый бизнес будет защищен от произвола местных властей.

За последнее десятилетие в России так и не сложилось более или менее отлаженной кредитно-финансовой системы поддержки малого бизнеса. Хотя небольшие региональные банки кредитуют сейчас в основном малые и средние предприятия, это сотрудничество не является ни эффективным, ни прочным [2, с. 77]. Мешают общая экономическая ситуация в стране, нечетко обозначенная государственная политика в отношении малого предпринимательства, низкий уровень капитализации самих банков. Сдерживающими факторами остаются высокие риски кредитования, отсутствие правовых гарантий возврата средств, слабость информационной базы по кредитным историям заемщиков. Вместе с тем даже в таких условиях многие региональные банки стремятся обеспечить финансирование полного производственного цикла малых предприятий.

Для решения указанных проблем необходимо прежде всего создать эффективную систему снижения кредитно-финансовых рисков, которая бы четко регламентировала ответственность государства, банка и заемщика. С этой целью федеральный центр и местные органы власти должны сформировать за счет средств бюджета развития целевой гарантийный фонд для обеспечения вложений банков с лимитом гарантий на один бизнес-проект.

Такой фонд потребует отвлечения денежных средств из бюджета только в случае невозврата задолженности банку.

Необходимо предусмотреть возможность внесения изменений в Инструкцию ЦБ РФ от 30 июня 1997 г. № 62а «О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам» в части классификации кредитов, предоставляемых предприятиям малого бизнеса без залогового обеспечения. Эти кредиты можно классифицировать как обеспеченные при условии предоставления данными предприятиями в качестве гарантии поручительства органов местного самоуправления.

Очень важно создать условия для удешевления кредитов для малого бизнеса. С этой целью было бы желательно:

- скорректировать нормативные требования ЦБ РФ в направлении, способствующем снижению процентных ставок;
- изменить порядок формирования банками обязательных резервов, предусмотрев переход от конфискационного принципа к принципу лимитирования средств на корреспондентском счете в ЦБ РФ для бесперебойного осуществления расчетов;
- осуществлять рефинансирование региональных банков со стороны ЦБ РФ по самым низким процентным ставкам под поручительство и казначейские гарантии финансовых органов субъектов Федерации и муниципальных властей, осуществляющих программы поддержки малого бизнеса;
- законодательно разрешить банкам создавать собственные фонды кредитования малых предприятий по ставкам ниже рыночных;
- законодательно закрепить как на федеральном, так и на региональном уровнях целевое субсидирование части коммерческой процентной ставки по банковским кредитам, предоставляемым предприятиям малого бизнеса (такой опыт уже существует в ряде регионов России);
- разработать систему компенсации государством процентов по кредитам, привлекаемым малыми предприятиями в течение первых лет их деятельности. Чтобы местные власти были заинтересованы в осуществлении подобных программ, соответствующие статьи расходов могут быть урегулированы, например, при согласовании местных бюджетов и федерального бюджета.

Большое значение для малого бизнеса имеет развитие небанковских кредитных организаций. Микрофинансирование, т.е. предоставление небольших средств на короткий срок для предпринимательских целей – простое, но важное средство поддержки данного сектора экономики. Увеличение числа микрофинансовых организаций могло бы обеспечить многие субъекты малого бизнеса минимальным стартовым капиталом и оборотными средствами.

Дальнейшее развитие механизмов и структур микрокредитования и самофинансирования малого бизнеса предполагает, в частности, аккумуляцию средств предпринимателей в специализированных структурах, работа которых осуществляется на принципах взаимности и субсидиарной ответственности участников. Деятельность таких кредитных кооперативов могла бы осуществляться под патронатом региональных коммерческих банков. В этом случае банковские кредиты могут направляться на пополнение фондов кредитных кооперативов.

Для поддержки малого бизнеса можно также использовать механизмы лизинга. Особое значение имеет при этом участие местных властей; часть лизинговых платежей должна субсидироваться государством или покрываться за счет льгот по уплате налогов.

В заключение отметим, что программы финансовой поддержки малых предприятий, микрокредитования, предоставления государственных гарантий, субсидирования процентных ставок за счет средств бюджетов могут быть реализованы только при внесении существенных изменений в Бюджетный кодекс РФ и банковское законодательство.

Литература

1. Малый бизнес: Учеб. пособие /Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: КноРус, 2009.
2. Маркетинг в малом бизнесе /Под ред. И.М. Синяева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
3. *Невская М.А., Сибикиев К.В.* Малое предпринимательство. Взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами. – М.: Дашков и К°, 2009.
4. *Чапек В.Н., Максимов Д.В., Богуславский В.В.* Малое предпринимательство в России: Учеб. пособие. – М.: Феникс, 2006.

Методический подход к выбору антикоррупционных мероприятий при различных исходных данных

И.И. Кусков

Практическое применение модели и методики экономической оптимизации борьбы с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов, разработанных автором²⁸, требует решения ряда задач. Среди них – разработка рекомендаций по выбору обоснованного состава мероприятий, обеспечивающих снижение уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов в

²⁸ И.И. Кусков. Оценка влияния коррупции и мер по ее снижению на эффективность инвестиционного проекта// (Имущественные отношения в Российской Федерации, № ..., 2009);

различных условиях информационного обеспечения. Это связано с тем, что возможны два принципиально различных случая:

1. имеющих исходных данных достаточно, чтобы осуществить аналитические процедуры по разработанной модели (случай полной информации);

2. имеющих исходных данных не достаточно и аналитические процедуры, не могут быть выполнены (случай неполной информации).

Решение проблемы при полной информации.

Автором в процессе исследований сформулирована и обоснована целевая функция, которая описывает экономически обоснованные требования к затратам на мероприятия по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционного проекта:

$$F(R^{opt}, R) = \sum_{t=0}^T [(R_{Ct} - R_{Ct}^{opt})^2 + (R_{St} - R_{St}^{opt})^2 + (R_{Pt} - R_{Pt}^{opt})^2] \quad (1)$$

где

T – периоды (этапы) инвестиционного проекта;

R_{Ct} – фактические затраты на преодоление коррупции, снижение потерь от мошенничества R_{St} и хищений R_{Pt} на каждом этапе инвестиционного проекта, а R_{Ct}^{opt} – оптимальные значения соответствующих затрат. Последние определяются исходя из минимизации функций вида $M'_{C,S,P}(CF_t, L_{(t)}, p_{(t)}, R_{(t)})$, учитывающих расходы на преодоление указанных негативных явлений $L_{(t)}$ и эффективность их использования, вероятности соответствующих потерь инвестора от этих правонарушений при отсутствии мероприятий по их снижению $p_{(t)}$, величины чистого денежного потока CF_t , генерируемого инвестиционным проектом, величины потерь от коррупции, мошенничества или хищений $R_{(t)}$.

В качестве критерия оптимальности расходов на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов нами предложен следующий:

$$F(R^{opt}, \tilde{R}) = \min_R F(R^{opt}, R) \quad (2)$$

Т.е., экономически оптимальным планом, под которым понимается совокупность мероприятий по борьбе с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов, является такой, при котором целевая функция (1) будет минимальна.

Для получения корректного решения необходимо учитывать ряд требований и ограничений. Прежде всего, необходимо учитывать бюджетное ограничение по инвестиционному проекту (3):

$$\sum_{t=0}^T (R_{Ct} + R_{St} + R_{Pt}) \leq B_{\Sigma}; \quad (3)$$

$$B_{\Sigma} \geq 0.$$

где B_{Σ} – общий размер средств, который выделяется на преодоление коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционного проекта.

Кроме ограничения (3) на весь проект аналогичные требования могут быть сформулированы и для любого этапа инвестиционного проекта.

Необходимо учитывать также условие не превышения допустимого снижения чистого денежного потока по каждому этапу реализации инвестиционного проекта и по проекту в целом $\Delta M'_{\Sigma}$ вследствие отвлечения части средств на преодоление коррупции, мошенничества и хищений:

$$\sum_{t=0}^T (M'_{C,S,P}(CF_t, L_{(t)}, p_{(t)}, R_{(t)}^{opt}) - M'_{C,S,P}(CF_t, L_{(t)}, p_{(t)}, R_{(t)})) \leq \Delta M'_{\Sigma}; \quad (4)$$

$$\Delta M'_{\Sigma} \geq 0.$$

Проведение работ по аналитическому определению обоснованного состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов в соответствии с разработанным подходом на базе модели (1) – (4) рекомендуется осуществлять следующим порядком.

Этап 1. Подготовка исходной информации.

На этапе № 1 осуществляется сбор, анализ и систематизация исходной информации, необходимой для аналитического определения оптимального состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов.

С этой целью лицом, назначенным ответственным за проведение данной работы, готовится следующая исходная информация:

1. сведения о требуемом значении целевой функции (1) и возможных пределах ее изменения (формируются сценарии допустимых отклонений от оптимального решения);

2. сведения о величинах бюджетных ограничений (3) по каждому из этапов и инвестиционного проекта в целом и возможных пределах их изменений (сценарии финансирования мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений);

3. указания о величинах не превышения допустимого снижения чистого денежного потока по каждому этапу реализации инвестиционного проекта и по проекту в целом (4) (сценарии допустимого снижения эффективности инвестиционного проекта).

Исходная информация по п.п. 1 – 3 этапа 1 готовится и предоставляется лицами, назначенными приказом руководителя инвестиционного проекта.

Этап 2. Обработка исходной информации.

На данном этапе осуществляется обработка исходной информации для аналитического определения оптимального состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов.

С этой целью лицом, назначенным ответственным за проведение этой работы, осуществляется:

1. проверка полноты и актуальности исходной информации, необходимой для аналитического определения состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов;
2. при необходимости – актуализация исходной информации;
3. проверка работоспособности методического и программного обеспечения, используемого для обработки исходной информации в соответствии с разработанной моделью, а также достоверность получаемых с его помощью результатов на модельных исходных данных;
4. ввод исходной информации в специализированное программное обеспечение;
5. проведение расчетов по определению оптимального состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов при различных вариантах (сочетаниях) исходных данных для разработанной модели;
6. оформление результатов в виде, удобном для проведения дальнейшего углубленного анализа и принятия решений.

Этап 3. Анализ и принятие решений.

На данном этапе осуществляется изучение полученных результатов для выбора конкретного решения по оптимальному составу мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов.

С этой целью руководством инвестиционного проекта осуществляется:

1. изучение полученных на этапе 2 вариантов состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов и их сравнение по:
 - величине необходимого бюджета (сценарии финансирования мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений);
 - величине целевой функции (сценарии допустимых отклонений от оптимального решения);
 - величине чистого денежного потока по каждому этапу реализации инвестиционного проекта и по проекту в целом (сценарии изменения эффективности инвестиционного проекта);
2. выбор решения из возможных вариантов;
3. документирование (оформление) принятого решения по оптимальному составу мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов в соответствии с принятым порядком.

Обобщенный алгоритм действий представлен на рис. 1.

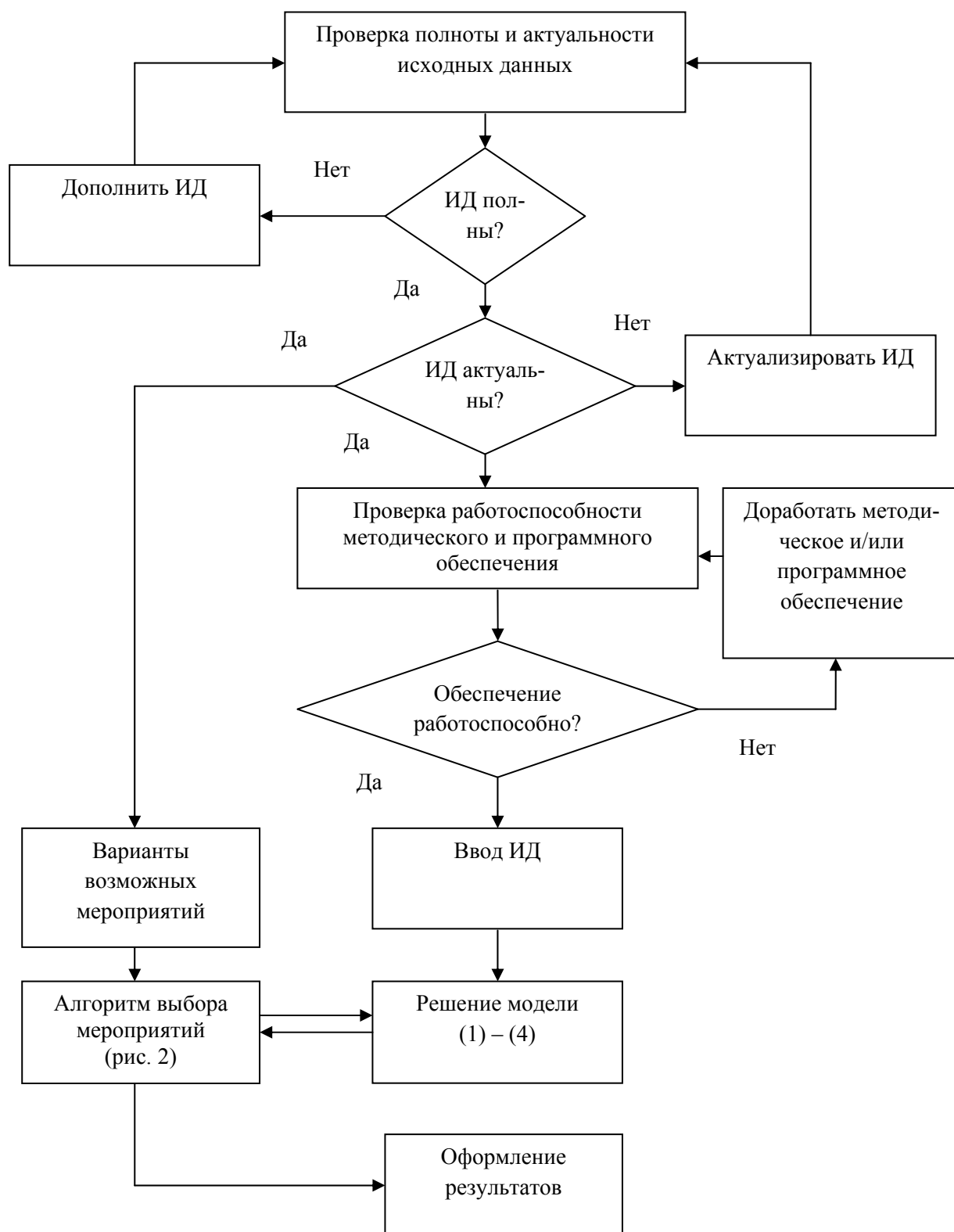


Рис. 1. Обобщенный алгоритм выбора оптимального состава мероприятий по снижению уровня коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов

По нашим оценкам, предлагаемая система мероприятий должна являться обязательным элементом управления инвестиционным проектом. Схема алгоритма такого управления представлена на рис. 2.

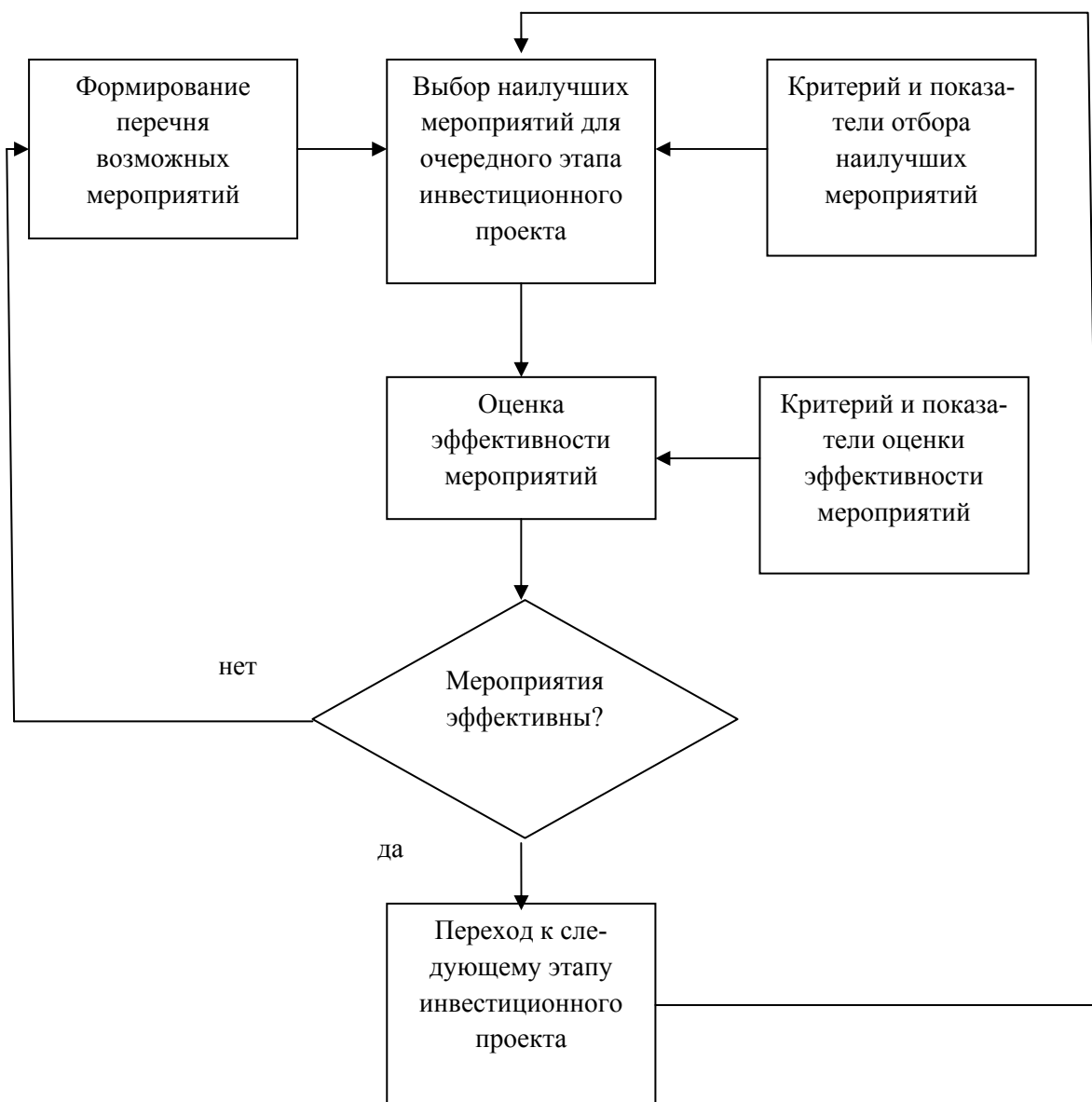


Рис. 2. Алгоритм выбора мероприятий по снижению уровня потерь от коррупции, мошенничества и хищений в процессе реализации инвестиционных проектов

Решение проблемы при недостатке информации.

В случае отсутствия или недостатка исходной информации целевая функция (1) и критерий оптимальности (2) не могут быть аналитически вычислены. Поэтому в целом модель (1) – (4) не будет работоспособна. В данной ситуации нами рекомендуется использовать подход, основанный на экспертных оценках.

В общем случае существует № возможных мероприятий, реализация которых позволит снизить уровень потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов. Каждое из этих мероприятий может сравниваться экспертами между собой по целому ряду частных показателей эффективности.

При недостатке исходной информации, когда оптимальные величины затрат не могут быть определены, предлагается в качестве целевой функции использовать размер потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов, а в качестве критерия – минимум этой целевой функции.

Рекомендуется осуществлять экспертный отбор мероприятий из их исходного множества на основе сравнения по следующим показателям эффективности мероприятий:

- объем средств, необходимых для реализации мероприятия (бюджет мероприятия);
- величина снижения потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации мероприятия (качество мероприятия);
- реализуемость мероприятия в заданные сроки (оперативность мероприятия).

Кроме указанных показателей эффективности могут использоваться и другие, что принципиально не изменяет суть методических рекомендаций.

Каждое из мероприятий, в общем случае, может способствовать снижению потерь только от коррупции, мошенничества или хищений, либо окажет влияние на любое сочетание этих явлений.

Влияние мероприятий на снижение потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов, т.е. их эффективность, различна. Поэтому влияние показателей эффективности мероприятий на комплексный показатель – размер потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов также может быть различным.

В связи с этим возникает проблема экспертного выбора из множества идентифицированных мероприятий наиболее эффективных, и из множества показателей эффективности – наиболее адекватных, таким образом, чтобы наилучшим образом обеспечить достижение цели управления инвестиционным проектом в условиях потерь от коррупции, мошенничества и хищений.

Разработанная структура иерархии целей, критерия и показателей эффективности мероприятий по снижению уровня потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов, представлена на рис. 3.

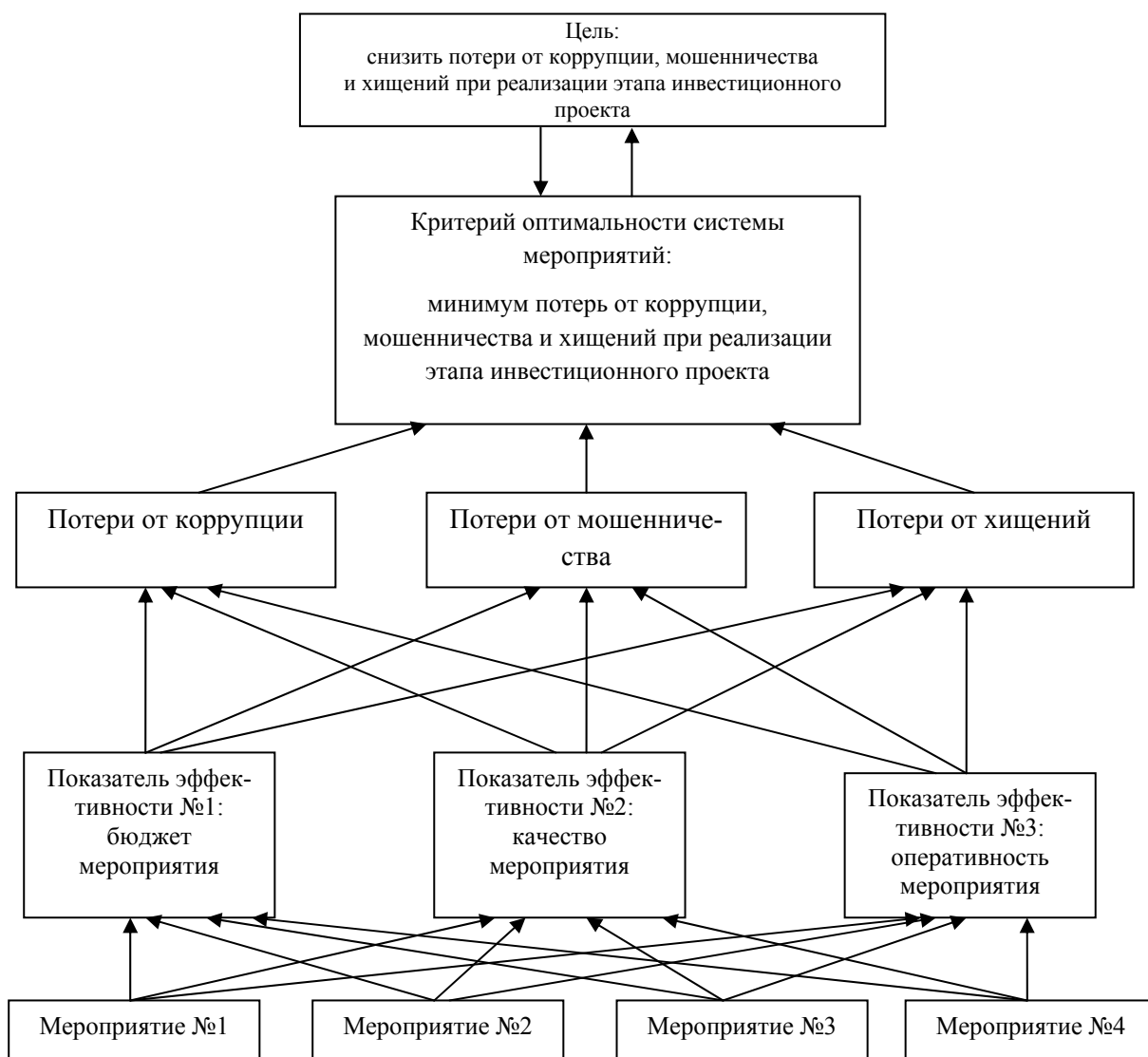


Рис. 3. Структура иерархии целей, критерия и показателей эффективности мероприятий по снижению уровня потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов

Анализ проблемы экспертного выбора мероприятий по снижению потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов, проведенный автором, показал, что она относится к классу задач принятия решений на основе выбора наилучших альтернатив из предварительно сформированного множества. Наиболее подходящей научной основой решения поставленной задачи, по мнению автора, является метод анализа иерархий (МАИ). Следует отметить, что метод анализа иерархий является современной методологической основой для решения за-

дач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования. МАИ был создан Т. Саати²⁹ и представляет собой в настоящее время обширный междисциплинарный раздел науки, имеющий математические и психологические обоснования и многочисленные приложения. Основное применение метода – поддержка принятия решений посредством иерархической декомпозиции задачи и рейтингования альтернативных решений.

Анализ показывает, что эффект могут дать не разрозненные и единичные мероприятия по снижению потерь от коррупции, мошенничества и хищений при реализации инвестиционных проектов, а их сбалансированная и обоснованная система с последующей реализацией на практике. Мероприятия рекомендуется формулировать в виде конкретных выполнимых задач для конкретных исполнителей с указанием контролируемых показателей, сроков и необходимых ресурсов. К основным принципам, которые должны соблюдаться при разработке мероприятий: эффективность, оптимальность, реалистичность, адаптивность, ограниченность во времени, обеспеченность ресурсами. При этом система мероприятий должна меняться по мере поступления новых данных об изменении условий выполнения инвестиционного проекта и в зависимости от результатов уже реализованных мероприятий.

Литература

1. *Абчук В.А.* Предприимчивость и риск. – СПб.: ВИПК РП, 1994. – 64с.
2. *Багиева М.Н.* Комплексная оценка рисков коммерческого предприятия: Дис. к.э.н.: 08.00.05. – СПб., 1999. – 170 с.
3. *Бирман Г., Шмидт С.* Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, 1997.
4. *Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. Серия «Оценочная деятельность». Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 1998. – 248 с.
5. *Гизатуллин Т.Х.* Минимизация риска в малом и среднем бизнесе: Дис. к.э.н.: 08.00.05. – СПб., 1999. – 141 с.
6. *Гранатуров В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. – 112 с.
7. *Грачева М.В.* Анализ проектных рисков: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
8. *Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталева Е.Ю.* Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 176 с.

²⁹ Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. М.: Радио и связь, 1991, 224 с.

9. *Ендовицкий Д.* Оценка проектного риска: аналитические подходы и процедуры // *Инвестиции в России.* – 2000. – №9. – с. 35-46.
10. *Ендовицкий Д., Коменденко С.* Систематизация методов анализа и оценка инвестиционного риска // *Инвестиции в России.* – 2001. – №3. – с. 39-46.
11. *Катасонов В.Ю., Морозов Д.С.* Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование. – М.: «Анкил», 2000. – 272 с.
12. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.
13. *Кузьмин В., Губенко А.* Организация инвестиционного проектирования в условиях неопределенности // *Маркетинг.* – 2000. – №5 (54). – с. 14-23.
14. *Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г.* Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 224 с.
15. *Экономическая безопасность: производство, финансы, банки / под ред. В.К. Сенчагова.* – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 621 с.

Применение матричного метода при выборе приоритетных отраслей для стратегического инвестирования

Е.Ф. Кустов, М.И. Дли, А.С. Кузавко

Диверсификация экономики страны или отдельных регионов предполагает разработку стратегических инновационных проектов в тех отраслях, которые способны оказать положительное воздействие на другие сферы деятельности. Выявление ключевой отрасли, оказывающей влияние на объем выпуска, цены и добавленную стоимость других отраслей, необходимо при определении главных направлений инвестирования. Разработка инновационных проектов и их реализация в доминантных отраслях позволяют ускорить развитие экономики региона в целом.

Для определения таких отраслей можно использовать матричный метод [2]. Так, в Смоленской области при его использовании для анализа двух отраслей, обрабатывающей и энергетической, было выявлено, что наибольшую важность представляет обрабатывающая отрасль [1, с. 212]. Этот метод, кроме того, позволяет определить зависимости между изучаемыми отраслями, а также найти наиболее приоритетные подотрасли в рамках каждой из них [2].

Например, подотрасль авиастроения в различных регионах может по-разному влиять на обрабатывающую отрасль. Производство конечной авиационной продукции всегда затрагивает смежные отрасли, вовлекая их в разработку необходимых материалов, комплектующих и компонентов. Тем самым в регионе формируется кластер авиационно-ориентированной

промышленности, способный решать широкий круг задач научно-технического характера.

Рассмотрим зависимости между подотраслью авиастроения (АО) и обрабатывающей отраслью (ОО) в Самарской области, в которой существует авиационный кластер, и аналогичные зависимости для тех же отраслей Смоленской области, в которой присутствует ряд предприятий, выпускающих конечную авиационную технику или компоненты к ней.

По данным статистики, в 2009 г. в авиационной промышленности Самарской области было произведено продукции на сумму 16,6 млрд руб. [3], а общий объем отгруженной продукции обрабатывающей промышленности составил 393,3 млрд руб. Чтобы рассчитать соотношение объемов продукции, используемой для собственных нужд и для конечного потребления, нужна информация из различных государственных структур, которая не всегда доступна. При ее отсутствии единственным возможным способом получения необходимых для расчета исходных данных будут экспертные оценки.

В соответствии с имеющейся информацией была построена следующая матрица затраты – выпуск (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Матрица затраты – выпуск авиационной и обрабатывающей отраслей (Самарская область), млрд руб.

<i>Отрасли</i>	<i>Затраты ОО</i>	<i>Затраты АО</i>	<i>Конечное потребление (внешний рынок)</i>	<i>Валовой выпуск</i>
ОО	74	116	203	393
АО	16	44	106	166

Матрица составлена таким образом, что под затратами ОО подразумевается весь объем произведенной продукции в рамках данной отрасли в Самарской области. Другими словами, производственный кластер обрабатывающих предприятий, поставляющий на внутренний рынок региона продукцию, выступающую компонентами или комплектующими для других аналогичных производств на территории региона, представляет собой собственные затраты отрасли. Также значительный объем продукции ОО направлен на удовлетворение потребностей АО в рамках региона; соответственно, на внешний рынок поставляется основная часть продукции ОО на сумму 203 млрд руб. Аналогичным образом АО поставляет продукцию в ОО на сумму 16 млрд руб., а основную сумму затрат АО составляет продукция предприятий в рамках кластера, производимая по договорам аутсорсинга и не поставляемая на внешний для Самарской области рынок. Напротив, большая часть продукции АО (106 млрд руб.) направляется на внешний рынок.

Рассчитаем теперь коэффициенты затрат. Удельный коэффициент собственных затрат по отношению к валовому выпуску первой отрасли (ОО) составляет $74/393 = 0,19$. Эта отрасль также использует 16 млрд руб. продукции АО, так что удельный коэффициент этих поставок на единицу выпуска ОО составит $16/393 = 0,04$. Размерность данного коэффициента – отношение размерностей продукции ОО и АО в обобщенных единицах. Или по-другому: для производства продукции ОО на сумму 1 млрд руб. нужен 0,19 млрд руб. собственной продукции и 0,04 млрд руб. продукции авиастроительной отрасли.

Итак, элементами первого столбца матрицы A_{ik} будут $a_{11} = 0,19$; $a_{21} = 0,04$. Если умножить их на величину выпуска ОО, получим величину собственных затрат $a_{11}y_1$ и величину поставок из АО $a_{21}y_1$ в миллиардах рублей.

Основная часть материалов и компонентов, необходимых для производства конечной авиационной продукции (авиатехники), производится в рамках самой авиастроительной отрасли. Наличие множества предприятий, формирующих авиастроительный кластер на территории Самарской области, увеличивает объем продукции, производимой и потребляемой в рамках одного региона. Поэтому, чтобы поставить на внешний рынок готовую авиационную продукцию на сумму 106 млрд руб., АО должна произвести гораздо больше продукции (166 млрд руб.); при этом продукция, произведенная и использованная для изготовления конечного продукта в рамках региона, составит 44 млрд руб., т.е. $a_{22} = 44/166 = 0,27$.

Существование в регионе производственного кластера означает, что другие отрасли выпускают для него различные виды продукции. Таким образом, АО получает значительную долю продукции, производимой ОО для внутрирегиональных нужд; в данном случае она составляет $116/166 = 0,70$. Следовательно, матрица затрат будет иметь вид:

$$A = \begin{pmatrix} 0,19 & 0,7 \\ 0,04 & 0,27 \end{pmatrix}.$$

Если вычесть ее из единичной матрицы, в каждой строке будут содержаться затраты отрасли по отношению к другим отраслям, вычитаемые из полного выпуска продукции данной отрасли.

В случае двухотраслевого производства матрица выпуска, векторы производства Y и поставок C будут иметь вид:

$$I - A = \begin{pmatrix} 1-0,19 & -0,7 \\ -0,04 & 1-0,27 \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} y_1 & y_2 \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} c_1 & c_2 \end{pmatrix} \quad (1)$$

Раскрывая систему (1) по строкам, получим два уравнения:

$$\begin{aligned} c_1 &= 0,81y_1 - 0,7y_2, \\ c_2 &= -0,04y_1 + 0,73y_2, \end{aligned} \quad (2)$$

где y_1, y_2 – неизвестные, которые определяют валовой выпуск продукции производств ОО и АО.

Решение уравнений (2) покажет уровни выпуска каждой отрасли y_1, y_2 , необходимые для обеспечения совокупного конечного потребления c_1 и c_2 производств и потребителей продукции ОО и АО. В данном случае получим:

$$\begin{aligned} y_1 &= 1,295c_1 + 1,24c_2, \\ y_2 &= 0,07c_1 + 1,44c_2. \end{aligned} \quad (3)$$

При изменении уровня конечного потребления c_1, c_2 в соответствии с уравнениями (3) должен меняться валовой выпуск обеих отраслей, при этом технологическая матрица A_{ik} остается неизменной.

При проведении дальнейших вычислений в соответствии с матричным методом можно установить зависимости относительных цен, продукции и выпуска от относительных величин поставок и добавленных стоимостей двух отраслей, зависимости эффективности производства от соотношения уровней выпуска и др.

Матрица выпуска ОО и АО и транспонированная матрица будут равны:

$$1 - A = \begin{pmatrix} 0,81 & -0,7 \\ -0,04 & 0,73 \end{pmatrix}, \quad 1 - \tilde{A} = \begin{pmatrix} 0,81 & -0,04 \\ -0,7 & 0,73 \end{pmatrix}. \quad (4)$$

Преобразуя эти соотношения в систему уравнений, получим:

$$\begin{aligned} c_1 &= 0,81y_1 - 0,7y_2; \\ c_2 &= -0,04y_1 + 0,73y_2; \\ v_1 &= 0,81p_1 - 0,04p_2; \\ v_2 &= -0,7p_1 + 0,73p_2. \end{aligned} \quad (5)$$

По уравнениям (5) рассчитываются уровень поставок продукции потребителям и добавленная стоимость или прибыль каждой отрасли. При этом исходными данными будут уровни выпуска продукции и ее стоимость.

Для уровней выпуска и цены продукции отраслей справедливы следующие равенства:

$$\begin{aligned} y_1 &= 1,295c_1 + 1,24c_2; \\ y_2 &= 0,07c_1 + 1,44c_2; \\ p_1 &= 1,295v_1 + 0,07v_2; \\ p_2 &= 1,24v_1 + 1,44v_2. \end{aligned} \quad (6)$$

Итак, чтобы увеличить поставки продукции отрасли ОО (c_1) на 1 млрд руб., необходимо увеличить выпуск продукции этой отрасли на 1,295 млрд руб. и выпуск отрасли АО на 0,07 млрд руб. Чтобы увеличить производство в отрасли АО (c_2) на 1 млрд руб., нужно увеличить выпуск продукции АО на 1,24 млрд руб. и продукции ОО на 1,44 млрд руб.

Два других уравнения системы (6) показывают, что в цену p_1 стоимости единицы продукции ОО входит 0,07 добавленной стоимости отрасли АО (v_2). В цену p_2 стоимости единицы продукции АО входит 1,24 добавленной стоимости отрасли ОО (v_1).

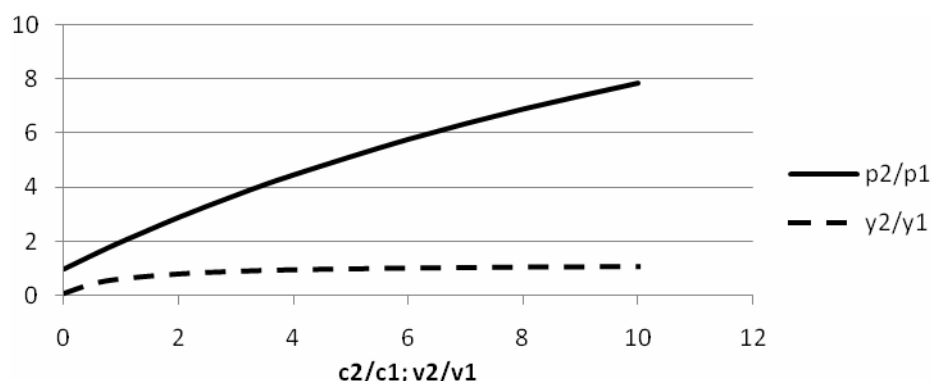


Рис. 1. Зависимость относительных цен продукции $\gamma = p_2/p_1$ и объема выпуска $\alpha = y_2/y_1$ от относительных величин поставок $\beta = c_2/c_1$ и добавленных стоимостей $\delta = v_2/v_1$ двух отраслей (Самарская область)

Из графика на рис. 1 видно, что при увеличении поставок на внешний (для региона) рынок продукции АО отношение выпусков двух отраслей продолжает принимать значение, близкое к единице. Это значит, что при увеличении спроса на продукцию АО Самарской области необходимо будет наращивать выпуск продукции обеих отраслей в одинаковой пропорции. При этом поставки продукции АО на внешний рынок возрастут, а продукция ОО будет реализована на внутреннем рынке и основным ее потребителем будет АО. В то же время при росте добавленной стоимости на продукцию АО ее цена на рынке будет возрастать почти пропорционально, но цена продукции ОО при этом почти не будет увеличиваться, поскольку выпуск продукции данной отрасли не связан с уровнем потребления продукции АО. В противоположной ситуации, при росте добавленной стоимости продукции ОО, будут пропорционально увеличиваться цены на продукцию АО. Таким образом, АО зависит от ОО по цене на продукцию, а ОО зависит от АО по объему выпуска.

Рассмотрим аналогичную зависимость между авиационной и обрабатывающей отраслью в Смоленской области, в которой нет авиационного кластера, но имеется достаточно много организаций, готовых производить компоненты и комплектующие для авиационного предприятия конечной сборки в рамках региона. Матрица затрат в данном случае примет следующий вид (см. табл. 2) [3]:

Таблица 2

Матрица затраты – выпуск авиационной и обрабатывающей отраслей (Смоленская область), млрд руб.

Отрасли	Затраты ОО	Затраты АО	Конечное потребление (внешний рынок)	Валовой выпуск
ОО	5	8	67	80
АО	1	2	12	15

Дальнейшие расчеты проводятся так же, как и для Самарской области. Удельный коэффициент собственных затрат по отношению валового выпуска первой отрасли (ОО) равен $5/80 = 0,06$, удельный коэффициент поставок продукции АО на единицу выпуска ОО составит $1/80 = 0,0125$. Для производства продукции ОО на сумму 1 млрд руб. нужны 0,06 млрд руб. собственной продукции и 0,0125 млрд руб. продукции авиастроительной отрасли.

Итак, элементы первого столбца матрицы A_{ik} составят $a_{11} = 0,06$, $a_{21} = 0,0125$. Если умножить их на величину выпуска ОО, получим величины собственных затрат $a_{11}y_1$ и поставок из АО $a_{12}y_1$ (млрд руб.).

Поскольку на территории Смоленской области нет предприятия, осуществляющего конечное производство авиатехники в большом объеме, предприятия данной отрасли будут поставлять свою продукцию (например, датчики и иные комплектующие) в другие регионы. Чтобы поставить на внешний рынок готовую авиационную технику на сумму 12 млрд руб., АО должна произвести продукции на 15 млрд руб., при этом продукция, произведенная и использованная для изготовления конечного продукта в рамках региона, составит лишь 2 млрд руб., а ее доля будет равна $2/15 = 0,13$. Отсутствие конечного производства авиастроительной техники лишает регион возможности развития внутреннего спроса на продукцию обрабатывающих предприятий, что, несомненно, снижает долю выпуска ОО для внутрирегиональных нужд; она составляет $8/15 = 0,53$.

Итак, матрица A будет иметь вид:

$$A = \begin{pmatrix} 0,06 & 0,53 \\ 0,0125 & 0,13 \end{pmatrix}.$$

Определим матрицу выпуска в случае двухотраслевого производства, векторы производства Y и поставок C :

$$1 - A = \begin{pmatrix} 1 - 0,06 & -0,53 \\ -0,0125 & 1 - 0,13 \end{pmatrix}, \quad Y = \begin{pmatrix} y_1 & y_2 \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} c_1 & c_2 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

Раскрывая уравнения (7) по строкам, получим:

$$\begin{aligned} c_1 &= 0,94y_1 - 0,53y_2, \\ c_2 &= -0,0125y_1 + 0,87y_2, \end{aligned} \quad (8)$$

где y_1, y_2 – неизвестные, определяющие валовой выпуск отраслей ОО и АО.

Решение системы (8) показывает уровни выпуска, необходимые для обеспечения совокупного конечного потребления c_1 и c_2 . В данном случае получим:

$$\begin{aligned} y_1 &= 1,068c_1 + 0,65c_2, \\ y_2 &= 0,015c_1 + 1,16c_2. \end{aligned} \quad (9)$$

Матрица выпуска ОО и АО и транспонированная матрица равны:

$$1 - A = \begin{pmatrix} 0,94 & -0,53 \\ -0,0125 & 0,87 \end{pmatrix}, \quad 1 - \tilde{A} = \begin{pmatrix} 0,94 & -0,0125 \\ -0,53 & 0,87 \end{pmatrix}. \quad (10)$$

Получаем систему уравнений:

$$\begin{aligned} c_1 &= 0,94y_1 - 0,53y_2; \\ c_2 &= -0,0125y_1 + 0,87y_2; \\ v_1 &= 0,94p_1 - 0,0125p_2; \\ v_2 &= -0,53p_1 + 0,87p_2. \end{aligned} \quad (11)$$

По уравнениям (11) рассчитываются уровень поставок продукции потребителям и добавленная стоимость или прибыль каждой отрасли. В качестве исходных данных используются уровни выпуска и стоимость продукции.

Для уровней выпуска и цен справедливы равенства:

$$\begin{aligned} y_1 &= 1,068c_1 + 0,65c_2; \\ y_2 &= 0,015c_1 + 1,16c_2; \\ p_1 &= 1,068v_1 + 0,015v_2; \\ p_2 &= 0,65v_1 + 1,16v_2. \end{aligned} \quad (12)$$

Например, для увеличения поставок продукции отрасли ОО (c_1) на 1 млрд руб. необходимо увеличить ее выпуск на 1,068 млрд руб. и одновременно на 0,015 млрд руб. увеличить выпуск продукции отрасли АО. Чтобы производство в отрасли АО (c_2) возросло на 1 млрд руб., должен возрасти выпуск продукции АО на 0,65 млрд руб., а продукции ОО – на 1,16 млрд руб.

Как следует из второй части системы (12), в цену p_1 единицы продукции ОО входит 0,015 добавленной стоимости АО (v_2), а в цену p_2 единицы продукции АО – 0,65 добавленной стоимости ОО (v_1).

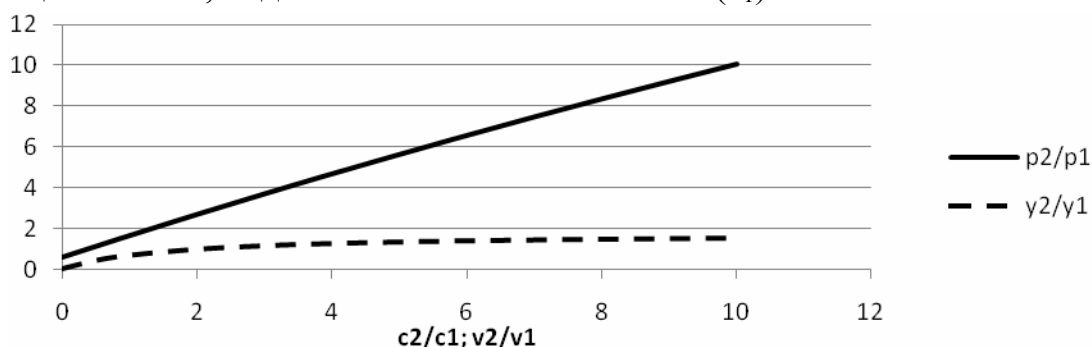


Рис. 2. Зависимость относительных цен продукции $\gamma = p_2/p_1$ и объема выпуска $\alpha = y_2/y_1$ от относительных величин поставок $\beta = c_2/c_1$ и добавленных стоимостей $\delta = v_2/v_1$ двух отраслей (Смоленская область)

Из графика на рис. 2 видно, что при увеличении поставок продукции АО (c_2) на внешний рынок будет происходить увеличение выпуска продукции АО в большем объеме, чем продукции ОО, поскольку АО в меньшей степени зависит от поставок продукции ОО на внутреннем рынке. При этом изменение добавленной стоимости продукции АО будет приводить к пропорциональному увеличению ее цены, что свидетельствует о том, что

цена на продукцию данной отрасли формируется без значительного влияния со стороны отрасли ОО. Другими словами, зависимость между отраслями практически отсутствует. Они развиваются и функционируют практически независимо друг от друга, поэтому относящимся к ним организациям приходится вступать в борьбу за внешнего потребителя. Такая конкуренция не всегда позволяет производителям Смоленской области находить рынок сбыта для своей продукции, что негативно сказывается на экономике региона.

Теперь проанализируем эффективность производства в каждом из рассматриваемых регионов исходя из отношения объема поставок потребителям к общему выпуску продукции каждой отрасли $\eta = c/y$.

Отношения выпусков ОО и АО ($x = y_1/y_2$) для Самарской области:

$$\begin{aligned}\eta_1 &= 0,81 - 0,7/x; \\ \eta_2 &= 0,73 - 0,04x.\end{aligned}\tag{13}$$

Для Смоленской области получим соответственно:

$$\begin{aligned}\eta_1 &= 0,94 - 0,53/x; \\ \eta_2 &= 0,87 - 0,0125x.\end{aligned}\tag{14}$$

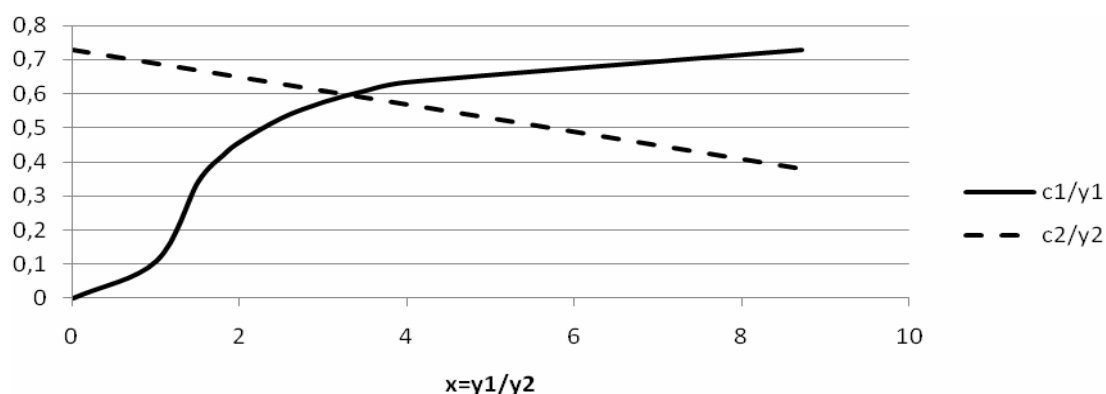


Рис. 3. Зависимость эффективности отраслей ОО и АО от соотношения уровней выпуска (Самарская область)

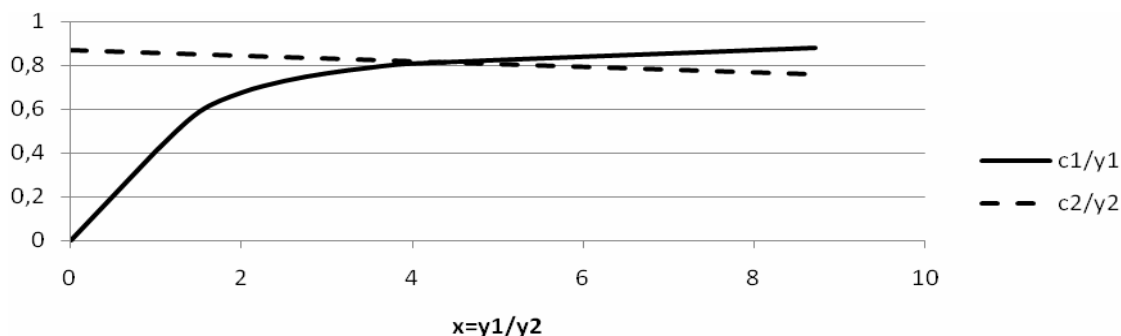


Рис. 4. Зависимость эффективности отраслей ОО и АО от соотношения уровней выпуска (Смоленская область)

Зависимости, представленные на рис. 3–4, показывают, что при увеличении поставок продукции ОО на внешний рынок и увеличении выпуска в Самарской области эффективность производства в отрасли АО будет снижаться гораздо быстрее, чем при аналогичной ситуации в Смоленской области. Это означает, что обе отрасли в Самарской области в большей степени зависят друг от друга, что, однако, положительно сказывается на экономике региона. Развитие АО стимулирует общее развитие ОО, недопоставки продукции второй отрасли в регионе снижают эффективность первой.

Таким образом, выявленные зависимости свидетельствуют о необходимости разработки и реализации инновационных проектов в авиастроительной отрасли Самарской области, поскольку это будет способствовать росту производства и в других отраслях региона.

Литература

1. Информатика, математическое моделирование, экономика // Международная научно-практическая конференция. Смоленск, 22 апреля 2011 г. – Т. 1. – Смоленск: Смоленский филиал АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2011.
2. Кустов Е.Ф. Аналитическая экономика. – Т. 1–2. – Тамбов: Першина, 2005.
3. Промышленность России – 2010 (данные Росстата). – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_48/Main.htm

Использование результатов оперативно-розыскной деятельности в доказывании подготовки и совершения преступлений в сфере незаконного оборота ценностей

О.С. Кучин

Преступления в сфере незаконного оборота ценностей включают ряд составов, предусмотренных УК РФ, где в качестве предметов преступного посягательства фигурируют ценности, ограниченные в гражданском обороте, к которым Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» относит драгоценные металлы и природные драгоценные камни, находящиеся в таком материальном состоянии, когда их гражданский оборот ограничен действующим законодательством. Отличительная особенность данного вида преступлений – то, что уголовные дела по ним возбуждаются только по материалам оперативно-розыскной деятельности (ОРД), в ходе проведения комплекса мероприятий, проводимых специализированными подразделениями полиции МВД России. В ходе выявления указанных преступлений оперативно-

розыскная деятельность доминирует над криминалистической, но при этом должны учитываться все требования криминалистики к потенциальному получению доказательств. В ходе непосредственного расследования, наоборот, криминалистическая тактика и методика направляют оперативно-розыскной потенциал полиции на сбор информации о возможных доказательствах по делу.

Участие оперативного работника в процессе установления обстоятельств, имеющих значение по уголовному делу, как правило, происходит не в какой-либо одной, а в нескольких формах. Собираение криминалистически значимой информации оперативным путем для ее последующей проверки, оценки и использования следует считать одной из них. Эта форма обладает спецификой и в значительной мере обеспечивает результативность доказывания по абсолютному большинству уголовных дел о преступлениях рассматриваемого вида.

В ходе проведенного автором анкетирования сотрудников полиции, специализирующихся на выявлении указанных преступлений, было установлено, что на эффективность процесса доказывания по уголовным делам о преступлениях, входящих в рассматриваемую группу, в наибольшей мере оказывают влияние результаты следующих оперативно-розыскных мероприятий:

- оперативное внедрение (83%);
- прослушивание телефонных и иных переговоров (67%);
- опрос граждан (63%);
- наведение справок (51%);
- обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств (42%);
- оперативный эксперимент (24%);
- отождествление личности (16%);
- контроль почтовых отправлений (12%).

Все иные оперативно-розыскные мероприятия намного реже обеспечивают процесс получения необходимых сведений. Иначе говоря, они в значительно меньшей степени способствуют собиранию, проверке, оценке и использованию доказательств по уголовным делам о преступлениях в сфере незаконного оборота ценностей.

Таким образом, не только среди следственных действий, но и оперативно-розыскных мероприятий, осуществляемых в ходе выявления и расследования незаконного оборота ценностей, первенство сохраняют те, проведение которых без использования криминалистических методов и средств затруднительно либо вообще невозможно. Это, в частности, подтверждается и тем, что в изученных уголовных делах не удалось обнаружить ни одного обвинительного заключения или приговора суда, в которых бы вообще отсутствовали ссылки на заключения эксперта либо на протоколы следственных действий, выполнявшихся с использованием технико-криминалистических методов и средств.

Вместе с тем непреложным является тот факт, что действующее российское уголовно-процессуальное законодательство практически никак не регламентирует механизм использования в процессе доказывания совокупности сведений, полученных в результате проведения оперативно-розыскных мероприятий. Действующий УПК РФ упоминает об оперативно-розыскных мерах применительно к процессу доказывания лишь однажды, в самом общем виде и в форме запрета. Последний сведен законодателем к тому, что в доказывании запрещается использование результатов ОРД, если они не отвечают требованиям, предъявляемым к доказательствам.

Такое положение дел может рассматриваться как серьезное препятствие для осуществления полноценной защиты прав лиц и организаций, потерпевших от преступлений, а также защиты прав личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод. Между тем полномасштабная реализация широких возможностей ОРД в собирании, проверке, оценке и использовании доказательств по уголовным делам (включая уголовные дела о преступлениях в сфере обращения ценностей) является одновременно актуальной проблемой и насущной потребностью российского уголовного судопроизводства.

По мере продвижения судебной реформы деятельности оперативных подразделений их роли в собирании информации по уголовным делам стало уделяться на законодательном уровне заметно больше внимания. В Федеральном законе от 12 августа 1995 г. № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» (далее – Федеральный закон № 144-ФЗ) закреплено, в частности, что ее результаты могут служить поводом и основанием для возбуждения уголовных дел, представляться в орган дознания, следователю или суду, в производстве которых они находятся, а также использоваться в процессе доказывания в соответствии с положениями УПК РФ, регулирующими собирание, проверку и оценку доказательств. Данное нормативное положение следует понимать так, что доказательствами по уголовным делам могут и должны признаваться не сами по себе данные, полученные оперативным путем, а лишь собранные и проверенные на их основе сведения, используя которые следователь в порядке, определенном УПК РФ, может устанавливать наличие или отсутствие обстоятельств, подлежащих доказыванию при производстве по уголовному делу, а также иных обстоятельств, имеющих значение для уголовного дела. Такой вывод вытекает не только из анализа положений УПК РФ и Федерального закона № 144-ФЗ, но и целого ряда подзаконных актов, так или иначе касающихся этого вопроса.

В настоящее время представление результатов ОРД следователю для осуществления проверки и принятия процессуального решения в порядке ст. 144–145 УПК РФ, а также для приобщения к уголовному делу осуществляется на основании постановления о представлении результатов ОРД на-

званным участникам уголовного судопроизводства, утвержденного руководителем органа, осуществляющего ОРД. Однако результаты проведенного автором исследования убеждают, что интересующие следствие сведения, собранные оперативным путем, должны направляться следователю не только по инициативе сотрудников и руководителей оперативных подразделений. Должностные лица, уполномоченные осуществлять предварительное расследование, также должны быть наделены правом истребования таких сведений, но лишь по находящимся в их производстве уголовным делам. Полагаю, что это может привести к повышению эффективности использования сведений подобного рода.

Таким образом, результаты ОРД, представляемые для использования в процессе доказывания по уголовным делам о преступлениях в сфере оборота ценностей, должны способствовать формированию доказательной базы, удовлетворяющей всем требованиям уголовно-процессуального законодательства. Речь идет о требованиях, предъявляемых УПК РФ как к доказательствам в целом, так и к отдельным их видам. Представляемые результаты должны обязательно содержать сведения, имеющие значение для установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному уголовному делу, указания на источник получения предполагаемого доказательства или предмета, который может стать доказательством, а также сведения, позволяющие проверить в условиях уголовного судопроизводства собранные на их основе фактические данные.

В предшествующих научных работах автор попытался обосновать необходимость последовательной формализации содержательной стороны оперативных материалов, представляемых следователю [3, с. 51–102]. Полагаю, что в них обязательно должна находить отражение следующая информация:

- максимально подробное изложение любых сведений, имеющих значение для расследуемого уголовного дела;
- обстоятельства их получения (место, время, вид оперативно-розыскных мероприятий, данные об их организаторах, участниках и др.);
- ход и результаты использования технико-криминалистических методов и средств (в том числе средств специальной техники).

Представление этих сведений не является самоцелью, но все они необходимы, в том числе для предотвращения вполне возможной утраты доказательственного значения результатов ОРД.

Использование в борьбе с преступностью в сфере незаконного оборота ценностей негласных (наряду с гласными) оперативно-розыскных методов и средств – необходимая и одновременно вынужденная мера. Признавая данный факт, Конституционный суд РФ в одном из своих определений по делу о проверке конституционности отдельных положений Федерального закона № 144-ФЗ прямо указал, что оперативно-розыскная деятель-

ность «объективно невозможна без значительной степени секретности» [2, с. 10–27]. По этой причине перечень оперативно-розыскных мероприятий, предусмотренных федеральным законом, не сопровождается каким-либо разъяснением порядка их осуществления, а ведомственные нормативные акты, рассматривающие их содержательные характеристики и тактику проведения, принято издавать ограниченным тиражом и под соответствующим ограничительным грифом.

Закрытый характер этих сведений зачастую не позволяет дознавателю, следователю, а затем и суду давать объективную оценку результатам мероприятий, проведенных оперативным аппаратом полиции по выявлению преступлений в сфере оборота ценностей, и правильно определять их доказательственное значение при расследовании уголовных дел. Следовательно, скептическое отношение со стороны следователя к доказательствам, собирание и проверка которых были связаны с деятельностью сотрудников оперативных подразделений, имеет под собой определенные основания. Этот вывод косвенно подтверждается сведениями, полученными при изучении уголовных дел о преступлениях в сфере оборота ценностей. Не менее чем в 28% из них содержались сведения о прекращении уголовного преследования по основаниям, предусмотренным ст. 27 УПК РФ. Столь частое принятие подобных решений, по-видимому, объясняется тем, что прокуратура и суд не ослабляют своего внимания к соблюдению законности в деятельности оперативных подразделений полиции.

При проверке законности проведения оперативно-розыскных мероприятий, результаты которых предполагается использовать как доказательство по преступлениям рассматриваемого вида, вполне может возникнуть вопрос: «В какой мере допущенные нарушения закона влияют на возможность использования данных, полученных оперативным путем?» Ответ, который автор обнаружил, изучая специальную литературу, сформулирован весьма противоречиво, но в целом точно: в отличие от действующего уголовно-процессуального законодательства Федеральный закон № 144-ФЗ не предусматривает санкций недействительности результатов оперативно-розыскных мероприятий, проведенных с нарушением предписаний этого закона. Более того, авторы, согласные с этой точкой зрения, утверждают, что такие санкции и не могут быть выведены путем логического анализа нормативных предписаний, а также их функциональных связей. Впрочем, при всей спорности данной позиции они не отрицают, что в большинстве случаев нарушение требований указанного федерального закона препятствует получению тех результатов, ради достижения которых он применяется.

Сердцевиной ОРД, по мнению исследователей, следует считать оперативное документирование. Хотя в самом законе не разъясняется, что оно собой должно представлять, именно с его результатами принято связывать решение таких задач, как выявление и расследование преступлений, созда-

ние условий для осуществления контроля за соблюдением законности в оперативной работе и, конечно же, обеспечение результативности процесса доказывания.

В научных публикациях, посвященных проблематике ОРД, можно встретить такие термины, как «оперативные доказательства», «собираение, проверка и оценка оперативных доказательств», «оперативное доказывание» и некоторые другие. Не вступая в дискуссию о научной ценности и точности данной терминологии, следует заметить, что доказывание, осуществляемое в рамках оперативно-розыскной деятельности, по своей сути, является не чем иным, как частным случаем познания. Будучи разновидностью познавательной деятельности, оперативное доказывание, как и доказывание в уголовном судопроизводстве, подчиняется законам отражения, поскольку в нем присутствует и чувственное, и рациональное начало. Это обстоятельство в конечном итоге и предопределяет его исследовательский характер.

Кроме того, документирование в оперативно-розыскной деятельности, равно как и доказывание в уголовном судопроизводстве, подразумевает наличие собирания, проверки, оценки и использования разнообразных фактических данных. Правда, применительно к трем первым из названных составляющих речь идет исключительно об оперативных данных, а применительно к последней – о процессуальных доказательствах.

Предмет документирования при оперативном доказывании фактов незаконного оборота ценностей во многом совпадает с предметом доказывания по уголовным делам о преступлениях рассматриваемой категории. Вместе с тем они различаются по правовому режиму и форме реализации. По традиции, сложившейся в практике деятельности полиции, в него должны включаться именно те факты и обстоятельства, которые процессуальным путем установить довольно сложно либо вообще невозможно. Таким образом, оперативное документирование и доказывание по уголовным делам о преступлениях в сфере оборота ценностей имеют много общего. В то же время их следует разграничивать не только (и не столько) по целям собирания сведений, сколько (хотя и не только) по способам и условиям, в которых они осуществляются.

Следователь, расследуя преступления в сфере незаконного оборота ценностей, использует самую разнообразную криминалистически значимую информацию. В зависимости от способа получения она может являться процессуальной и непроцессуальной. Процессуальная криминалистически значимая информация может быть получена только с соблюдением процедуры, предусмотренной УПК РФ. Следовательно, если она имеет соответствующую форму и обладает свойствами относимости, допустимости, достоверности, то вполне может рассматриваться как доказательство. Непроцессуальная криминалистически значимая информация такими свойствами может не обладать. Соответственно, возможности по ее использованию в процессе доказывания существенно уменьшаются.

Достоверность сведений, полученных при выявлении и расследовании преступлений в сфере оборота ценностей, должна быть подтверждена процессуальным путем (так требует закон), а до этого они носят исключительно ориентирующий, вспомогательный характер. Как и любая другая ориентирующая информация, сведения такого рода призваны способствовать определению правильного направления расследования, а в перспективе – установлению всех обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу о преступлении рассматриваемого вида.

Основными действиями, направленными на получение сведений не процессуального характера по фактам незаконного оборота ценностей (равно как и по многим другим преступлениям), являются оперативно-розыскные мероприятия. Их перечень, содержащийся в ст. 6 Федерального закона № 144-ФЗ, свидетельствует о том, что каждое из них, по сути, предназначено для решения одной и той же задачи; разнообразием отличаются лишь средства и порядок ее решения. Цель любого оперативно-розыскного мероприятия в конечном счете состоит в негласном получении информации, необходимой для предотвращения, выявления, раскрытия и расследования преступления.

На примере преступлений в сфере оборота ценностей можно убедиться, что оперативная информация (по аналогии с информацией доказательственной) исходит от конкретного человека и материальных объектов (как правило, вещественных доказательств). По своему характеру она может касаться различных аспектов, так или иначе связанных с установлением обстоятельств подготовки или совершения преступлений, входящих в рассматриваемый вид. Чаще всего она представляет собой разрозненные сведения о преступной деятельности конкретного лица или группы лиц.

Криминалистически значимая информация, поступающая следователю от оперативных сотрудников, может быть условно разделена на две группы:

- информация, содержащая сведения об источниках доказательств по выявленному преступлению (преступлениям);
- информация об обстоятельствах, имеющих значение для правильной организации расследования и тактики производства следственных действий по уголовному делу.

К первой группе относятся сведения о лицах, показания которых могут иметь значение для выяснения подлежащих доказыванию обстоятельств, в том числе о местах нахождения интересующих следствие предметов, документов и др. Ко второй – сведения об индивидуальных особенностях личности каждого из участников преступного события, характере их взаимоотношений и некоторых других обстоятельствах, которые могут иметь значение для организации и планирования расследования и повышения его результативности.

Нередко оперативная информация содержит важные для следствия сведения о действиях по сокрытию следов совершенного преступления, намерениях об оказании противодействия расследованию, об осведомленных о преступлении лицах и разнообразных объектах, как являющихся источниками этих сведений, так и потенциально могущих стать ими. Собирая подобные сведения в ходе своей работы, оперативные сотрудники должны ясно представлять, могут ли они впоследствии использоваться как доказательства по уголовному делу, а если могут, то как. При этом они должны учитывать, что окончательное решение о введении собранной ими оперативной информации в производство по уголовному делу будет принимать должностное лицо, осуществляющее его расследование, т.е. следователь. Например, неясность информации о том, где и при каких обстоятельствах был получен тот или иной материальный объект, лишает его доказательственной силы [4, с. 3].

С учетом реальных перспектив преобразования собранной оперативной информации ее источники могут быть разделены на две группы:

- те, которые могут трансформироваться в источники доказательственной информации после выполнения всех необходимых процессуальных процедур;
- те, которые такими источниками, скорее всего, никогда не станут, оставаясь лишь носителями оперативной информации.

Следует согласиться с мнением криминалистов, утверждающих, что использование оперативной информации в доказывании по уголовным делам может происходить двояким путем: непосредственно и опосредованно [1, с. 20]. Ее опосредованное использование заключается прежде всего в поиске и определении возможных путей придания ее источникам процессуального статуса, а затем извлечения из этих источников той же информации, но уже выступающей в качестве доказательственной.

Оперативная информация, ориентирующая следователя или дознавателя о местонахождении объектов, имеющих значение для выявления и расследования преступления в сфере незаконного оборота ценностей, как правило, используется для своевременного принятия решения об осмотре, обыске, выемке, а также для производства всех иных предусмотренных законом процессуальных действий (проверки показаний на месте, освидетельствования, наложения ареста на имущество и др.). Их целью служит вовлечение находящихся в незаконном обороте драгоценных металлов или драгоценных камней в сферу уголовного судопроизводства в целях придания им статуса вещественных доказательств.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что проблема собирания, проверки, оценки и использования доказательств при выявлении и расследовании преступлений в сфере незаконного оборота ценностей носит комплексный характер. Это значит, что только путем интеграции научных достижений в границах, установленных действующим

уголовно-процессуальным законом, можно обеспечить эффективность и практическую значимость теоретических положений, относящихся к установлению обстоятельств по уголовным делам о преступлениях рассматриваемого вида.

Литература

1. *Белкин А.Р.* Теория доказывания: криминалистический и оперативно-розыскной аспекты: Автореф. дисс.... д-ра юрид. наук. – Воронеж, 2000. – С. 20.
2. Вестник Конституционного суда РФ. – 1998. – № 6. – С. 10–27.
3. *Кучин О.С.* Методика расследования незаконного оборота драгоценных металлов и драгоценных камней. – Владивосток: ДВГУ, 2008. – С. 51–102.
4. *Лупинская П.А.* Основания и порядок принятия решений о недопустимости доказательств //Российская юстиция. – 1994. – № 11. – С. 3.

Квалифицированная юридическая помощь как правовая дефиниция

Я.О. Кучина

Оказание профессиональной юридической помощи в Российской Федерации регулируется рядом законов и иных нормативных правовых актов, а также специальными положениями УПК РФ, ГПК РФ, АПК РФ, КРФО-АП, иными законами. Некоторые вопросы, однако, при этом остаются нерешенными. В частности, законодатель никак не разграничивает понятия «юридическая помощь» и «юридические услуги» и, по-видимому, не придает значения этому различию. Ни в одном из существующих законов или в иных нормативных правовых актах не указано, как именно следует понимать указанные термины. В некоторых случаях они отождествляются, но чаще речь явно идет именно о юридической помощи, а не об услугах.

Статья 48 Конституции РФ гласит: «Каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи». В комментариях к данной статье поясняется, что под юридической помощью понимается помощь, оказываемая работниками юридических служб; работниками органов государственной власти, местного самоуправления; участниками и работниками организаций, оказывающих юридические услуги, а также индивидуальными предпринимателями; нотариусами, патентными поверенными (за исключением случаев, когда в качестве патентного поверенного выступает адвокат) либо другими лицами, которые законом специально уполномочены на ведение своей профессиональной деятельности; адвокатами [5].

Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» в ч. 1 ст. 1 предусматривает, что адвокатской деятельностью является квалифицированная *юридическая помощь*, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката. Однако в ч. 3 этой же статьи указано: не является адвокатской деятельностью *юридическая помощь*, оказываемая работниками юридических служб юридических лиц, а также работниками органов государственной власти и органов местного самоуправления, участниками и работниками организаций, оказывающих *юридические услуги*. Налицо если не тождественность понятий, то, во всяком случае, указание на то, что юридические услуги есть составная часть юридической помощи. Фактически это позволяет сделать вывод об отсутствии каких-либо существенных отличий между ними.

Неправильно считать, что юридическая помощь – это помощь, которая оказывается бесплатно, а юридические услуги – на платной основе. Так, в ст. 25 приведенного федерального закона предусмотрены условия выплаты денежного вознаграждения за оказание юридической помощи. Эта же статья четко определяет, что адвокатская помощь не может быть абсолютно бесплатной: она оплачивается либо самим лицом, обратившимся за ней, либо за счет средств федерального бюджета в случаях, прямо предусмотренных законом. Поэтому при сопоставлении понятий «юридическая помощь» и «юридические услуги» критерий возмездности не имеет значения. Несущественно и то, представляет ли собой соглашение об оказании юридической помощи гражданско-правовой договор о возмездном оказании услуг.

Судебная практика также не делает никаких различий между рассматриваемыми понятиями. Так, в определении Судебной коллегии по уголовным делам Верховного суда РФ от 12 ноября 2003 г. № 32-003-52 защита подсудимого по уголовному делу по назначению (ст. 51 УПК РФ), т.е. за счет средств федерального бюджета, именуется юридическими услугами.

В уголовном судопроизводстве при решении вопроса об участии защитника приняты формулировки «нуждаюсь в услугах адвоката», «в услугах адвоката не нуждаюсь», «нуждаюсь в помощи защитника». При этом сами понятия юридической помощи и юридической услуги в УПК РФ нигде не формулируются.

Если обратиться к Закону РФ «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате», то в нем также не раскрывается ни одно из приведенных понятий. Деятельность по оказанию юридической помощи в нем именуется как «нотариальные действия» и «нотариальные услуги». Так, ст. 22 названного закона предусматривает условия оплаты нотариальных действий и нотариальных услуг, оказываемых при осуществлении нотариальной деятельности, не раскрывая различия между этими (теперь уже тремя) понятиями.

Кроме того, необходимо отметить, что на данный момент в действующем законодательстве Российской Федерации не только отсутствуют однозначно сформулированные понятия юридической помощи и юридической услуги, нотариальной услуги, нотариальной помощи, нотариального действия, но и не выделен набор признаков, на основании которых их можно было бы отделить друг от друга.

Мнение о том, что юридическая деятельность не может рассматриваться как оказание услуги в гражданско-правовом смысле, вовсе не означает, что юридическая помощь не может обозначаться термином «юридическая услуга». 13 марта 2008 г. на заседании Объединенной комиссии по вопросам оказания квалифицированной юридической помощи был представлен законопроект «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации» [2], цель создания которого – повысить качество такой помощи. В ч. 1 ст. 2 этого законопроекта [7] под квалифицированной юридической помощью предлагается понимать любую самостоятельную деятельность по предоставлению на постоянной профессиональной основе юридических услуг на территории РФ. Анализ содержания приведенной нормы показывает, что ее создатели не различают термины «юридическая помощь» и «юридическая услуга», объясняя первое через второе.

На наш взгляд, разрешить этот вопрос можно следующим способом. Понятие «юридическая помощь» является наиболее часто употребляемым в отношении соответствующего вида деятельности, а также наиболее широким по смыслу, остальные же в основном используются для выделения определенных видов оказания юридической помощи различными субъектами, имеющими на это право. К тому же именно термин «юридическая помощь» закреплен в ст. 48 Конституции РФ как неотъемлемое право человека и гражданина. Следовательно, данное понятие может быть признано обобщающим, обозначающим всю юридическую деятельность, направленную на реализацию указанного конституционного принципа.

Гарантируя право на получение именно квалифицированной юридической помощи, государство должно, во-первых, обеспечить условия, способствующие подготовке квалифицированных юристов для оказания гражданам различных видов юридической помощи [3], а во-вторых, установить с этой целью определенные квалификационные требования. Для решения последней проблемы, хотя бы отчасти, и разрабатывался проект Федерального закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации». Эти два момента очень важны, поскольку непрофессиональная (неквалифицированная) юридическая помощь может повлечь за собой не только серьезное нарушение прав и свобод человека и гражданина. Отсутствие необходимых навыков у лица, оказывающего юридическую помощь, несовместимо с задачами правосудия и обязанностью государства гарантировать каждому именно квалифицированную юридическую помощь [4, с. 188].

Н.А. Подольный, отвечая на вопрос, что же такое квалифицированная юридическая помощь, указывает, что по отношению к подозреваемому, обвиняемому и подсудимому в ч. 2 ст. 48 Конституции РФ на этот вопрос дан достаточно четкий, исчерпывающий ответ: «Каждый задержанный, заключенный под стражу, обвиняемый в совершении преступления имеет право пользоваться помощью адвоката (защитника) с момента соответственно задержания, заключения под стражу или предъявления обвинения» [8, с. 64]. Здесь формулировка дается однозначно, и под квалифицированной юридической помощью понимается помощь адвоката – защитника в уголовном судопроизводстве. Соответствует данной конституционной норме и положение, содержащееся в ст. 49 УПК РФ, где сказано, что «в качестве защитников допускаются адвокаты». Однако в отношении иных лиц такого же однозначного ответа в законе нет.

По поводу соотношения понятий «юридическая помощь» и «квалифицированная юридическая помощь» справедливо мнение о том, что специфика права на получение юридической помощи дает серьезные аргументы в пользу того, что оно может быть реализовано как в результате правоотношений, так и при их отсутствии. Слушая по телевидению советы адвоката, лицо не вступает в какие-либо правоотношения, однако оно в какой-то мере, пусть и опосредованно, реализует свое право на получение юридической помощи. Тем не менее «в большинстве случаев право на получение именно квалифицированной юридической помощи реализуется все-таки в ходе правоотношений между лицом, нуждающимся в такой помощи, и лицом, ее оказывающим» [6, с. 39].

Анализ приведенных позиций позволяет сделать вывод о нескольких важных критериях определения квалифицированной юридической помощи:

- профессиональная юридическая помощь реализуется путем комплексного воздействия на конкретное правоотношение с целью достижения определенного результата;
- такая помощь оказывается специальным субъектом, занимающимся юридической практикой на профессиональной основе;
- оказание профессиональной юридической помощи осуществляется возмездно, но получение юристом вознаграждения за совершение тех или иных действий не является ее целью.

Данные критерии в известной степени условны, поскольку установленное Конституцией РФ право на квалифицированную юридическую помощь для своей полной практической реализации нуждается в конкретизации и развитии посредством иного законодательства, а также конституционной интерпретационной практики. Здесь, в частности, следует отметить Постановление Конституционного суда РФ от 23 января 2007 г. № 1-П [9], в котором получил разрешение ряд вопросов о природе и содержании права на получение квалифицированной юридической помощи.

Основываясь на всем сказанном, можно заключить, что правовая регламентация отношений по оказанию квалифицированной, профессиональной юридической помощи в Российской Федерации не имеет четко определенных критериев и не отрегулирована в необходимой мере. Наличие большого числа пробелов и противоречий порождает проблемы, частично рассмотренные ниже. Так, в заключении экспертно-методической комиссии Совета Федеральной палаты адвокатов РФ говорится, что «назрела необходимость для всех лиц, оказывающих юридическую помощь на профессиональной основе, установить единые правила допуска к профессии, единые правила этики, единые требования постоянного повышения квалификации и обязательное членство в профессиональных организациях, которыми должны стать действующие адвокатские палаты» [8].

Как уже отмечалось выше, юридическая помощь в Российской Федерации оказывается тремя основными видами субъектов. Это адвокаты, нотариусы и лица, не имеющие специального статуса, но тем не менее занимающиеся юридической деятельностью; целесообразно остановиться на этом вопросе более подробно.

Адвокаты и нотариусы оказывают юридическую помощь на постоянной, профессиональной основе. Юридической наукой эти виды деятельности отнесены к правоохранительной или же они считаются с ней тесно взаимодействующими [1, с. 23–25]. Особый статус адвокатов и нотариусов закреплён в соответствующих специальных нормативных правовых актах, в кодексах и ряде других законов. Адвокаты и нотариусы имеют право на совершение действий, которые никто, кроме них, осуществлять не может. Поэтому приравнивать к их профессиональной деятельности любую другую в корне неправильно.

Закон в некоторых случаях именуёт такую юридическую помощь адвокатской и нотариальной деятельностью. Думается, что эти термины должны быть четко выделены в теории и практике как особые виды юридической помощи, которую не может оказывать никто, кроме указанных субъектов.

В законодательстве Российской Федерации все ещё отсутствует специальный нормативный правовой акт, содержащий исчерпывающий перечень лиц, имеющих право на оказание профессиональной юридической помощи на постоянной основе. Единственным исключением можно считать перечень, приведенный в ч. 3 ст. 1 ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», которая определяет, что к таким лицам следует относить:

- 1) работников юридических служб юридических лиц, организаций;
- 2) участников и работников организаций, оказывающих юридические услуги;
- 3) индивидуальных предпринимателей, оказывающих юридические услуги.

Четкое разграничение трех перечисленных субъектов целесообразно в свете возможного принятия закона «Об оказании квалифицированной юридической помощи в Российской Федерации», в котором предполагается исключить из сферы профессиональной юридической деятельности частнопрактикующих юристов и сотрудников юридических фирм, не имеющих статуса адвоката [10].

Таким образом, в качестве основной дефинитивной единицы мы предлагаем использовать термин «профессиональная юридическая помощь». С целью упрощения терминологической базы юридическую помощь, в зависимости от осуществляющих ее субъектов, предлагается разделить на:

- 1) адвокатскую деятельность;
- 2) нотариальную деятельность;
- 3) юридические услуги.

Данная типология позволит устранить путаницу в понятийно-категориальной базе правоотношений; кроме того, она напрямую соотносится с тремя видами субъектов, имеющими право на оказание профессиональной юридической помощи: адвокатами, нотариусами и лицами, не имеющими специального статуса.

Литература

1. *Андреева С.В.* Адвокатура. – СПб., 2006.
2. *Васильева Ю.* Адвокат вне конкуренции // Российская газета. – 2008. – 14 октября. – № 675. – URL: <http://www.rg.ru/2008/10/14/yurist.html>
3. *Григорьева М.* Специалист по праву: Юридическое образование переживает кризис // Российская газета. – 2007. – 20 марта. – № 4319. – URL: <http://www.rg.ru/2007/03/20/yurist.html>
4. *Лазарев Л.В., Морицакова Т.Г., Страшун Б.А.* и др. Конституция Российской Федерации в решениях Конституционного суда России. – М.: Институт права и публичной политики, 2005.
5. *Малиновская В.М.* Комментарий к Конституции Российской Федерации (постатейный). – М.: ТК «Велби», 2005.
6. *Мельниченко Р.Г.* Право на юридическую помощь: конституционные аспекты. – Волгоград, 2003.
7. URL: www.fparf.ru (официальный сайт Федеральной палаты адвокатов РФ).
8. *Подольный Н.А.* Право на квалифицированную юридическую помощь в уголовном судопроизводстве // Адвокатская практика. – 2005. – № 4.
9. По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью «Агентство корпоративной безопасности» и гражданина В.В. Макеева: Постановление Конституционного суда РФ от 23 января 2007 г. № 1-П.
10. *Ямшинов Б.* Адвокаты с черного хода // Российская газета. – 2008. – 22 октября. – № 4777. – URL: <http://www.rg.ru/2008/10/22/mirzoev.html>

Сведения об авторах

ДЯКИН Борис Георгиевич	д-р экон. наук, профессор, академик АГН, научный руководитель факультета экономики и управления МИЭП
ЕКШЕМБЕЕВ Рамиль Равилович	аспирант Астраханского государственного университета
ЕКШИКЕЕВ Тагер Кадырович	канд. экон. наук, доцент, доцент Ленинградского областного государственного университета им. А.С. Пушкина (г. Санкт-Петербург)
ЕЛКИН Станислав Евгеньевич	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело» Омского государственного технического университета, кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита филиала МИЭП в г. Омске
ЕПИФАНОВА Нелли Шамилевна	канд. экон. наук, доцент, доцент филиала МИЭП в г. Астрахани
ЖУКОВА Ольга Германовна	аспирант кафедры истории Московского гуманитарного университета (МосГУ), член Союза журналистов Москвы, Союза писателей России
ЖУРАВЛЁВ Павел Викторович	д-р экон. наук, профессор РЭА им. Г.В.Плеханова
ИВАНОВ Е.Н.	аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы
ЖУРДАН Галина Ивановна	канд. экон. наук, профессор Московского гуманитарного университета (МосГУ)
ЗАБАБУРА Оксана Владимировна	главный специалист филиала МИЭП в г. Новотроицке
КОШКИНА Елена Николаевна	канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, зам. декана деканата дистанционного обучения МИЭП
ЗЕМЦОВА Елена Михайловна	канд. пед. наук, доцент кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
ИВАШОВА Светлана Ивановна	генеральный директор ООО «ИнвестСтрой», соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета
ИЗОСИМОВ Сергей Владимирович	д-р юрид. наук, профессор, начальник кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской академии МВД России
СОРОКИНА Ольга Николаевна	адъюнкт кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской академии МВД России

КАЛАБАНОВ Александр Николаевич	начальник отдела анализа межнациональных и этноконфессиональных отношений Департамента межнациональных отношений Министерства регионального развития Российской Федерации
КИБИТКИН Андрей Иванович	д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами Мурманского государственного технического университета
РЕУС Нина Ивановна	канд. экон. наук, доцент, профессор филиала МИЭП в г. Мурманске
КОЖИНА Вероника Олеговна	канд. экон. наук, зам. зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики МИЭП
КОКАНОВ Бауржан Ахметович	юрисконсульт Астраханского государственного университета
КОРНЕЕВ Михаил Юрьевич	президент АНО «Институт социальной информации» (г. Иркутск)
КОРЧАГИНА Татьяна Викторовна	канд. техн. наук, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП в г. Киселевске
КОСЕВИЧ Александр Валентинович	канд. экон. наук, и.о. ректора МИЭП
КОСТИНА Алла Владимировна	канд. ист. наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин МИЭП
КОХАН Анжелика Николаевна	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит» филиала Международного университета в Москве в г. Калининграде
КРАСИЛЬНИКОВА Светлана Николаевна	старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП
КРОЛИН Александр Александрович	научный сотрудник филиала НИУ МЭИ (ТУ) в г. Смоленске
ГАВРИЛЕНКО Николай Иванович	д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП, профессор РГТУ им. Д. И. Менделеева
КРУЖКОВА Людмила Петровна	старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП
КУЗИНА Наталья Александровна	старший преподаватель кафедры «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело» Омского государственного технического университета, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП в г. Омске
КАЛЯМИНА Лилия Алексеевна	студентка факультета экономики и управления Омского государственного технического университета
КУЗНЕЦОВА Евгения Владимировна	канд. филос. наук, доцент, и.о. директора филиала МИЭП в г. Набережные Челны
КУЗНЕЦОВА Татьяна Ивановна	канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП, кафедры экономической теории и финансов МГТУ им. Н. Э. Баумана

КУЗОВКИН Денис Вячеславович	канд. юрид. наук, старший преподаватель кафедры конституционного и международного права Омской академии МВД России, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Омске
КУЛИЧЕВА Ольга Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой «Экономика бизнеса и финансы» Астраханского государственного технического университета
ВИНОГРАДОВА Светлана Сергеевна	аспирант, ассистент кафедры «Экономика бизнеса и финансы» Астраханского государственного технического университета
КУЛИЧЕВА Ольга Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой «Экономика бизнеса и финансы» Астраханского государственного технического университета
КУСКОВ Иван Иванович	Управление экономической безопасности ГУ МВД России по г. Москве, аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП
КУСТОВ Евгений Фёдорович	д-р физ.-мат. наук, профессор НИУ МЭИ (ТУ), академик Российской академии инженерных наук им. А.М. Прохорова, г. Москва
ДЛИ Максим Иосифович	д-р техн. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и информационных технологий в экономике филиала НИУ МЭИ (ТУ) в г. Смоленске
КУЗАВКО Антон Сергеевич	аспирант филиала НИУ МЭИ (ТУ) в г. Смоленске
КУЧИН Олег Стасьевич	канд. юрид. наук, доцент, профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Владивостоке
КУЧИНА Ярослава Олеговна	канд. юрид. наук, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Владивостоке

Список статей, опубликованных в частях 2 и 3 сборника

Научное издание

**Россия и мировое сообщество
в контексте посткризисного развития**
Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community
in the context of Post-crisis Development**
Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 2

Редактор *М.В. Егорова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 21.12.2011
Формат 60×84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 12,8. Тираж 800 экз. Изд. № 2313

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1