

ВЕСТНИК

УФИМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА УГАЭС

№2 (2)/2012

**НАУКА
ОБРАЗОВАНИЕ
ЭКОНОМИКА**

ВЕСТНИК

УФИМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА УГАЭС

Наука. Образование. Экономика.

Серия: Экономика

№ 2 (2), сентябрь, 2012

Журнал основан в 2012 году. Выходит 4 раза в год

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное бюджетное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уфимская государственная академия экономики и сервиса» (УГАЭС)

Редакционная коллегия:

Н.З. Солодилова – главный редактор,
д-р экон. наук, проф.

Ш.З. Валиев – зам. главн. редактора,
д-р экон. наук, проф.

Члены редакционной коллегии:

Р.И. Маликов – д-р экон. наук, проф.

И.У. Зилькарнай – д-р экон. наук, проф.

Н.М. Блаженкова – д-р экон. наук, проф.

Р.М. Сафуанов – д-р экон. наук, проф.

В.И. Сухочев – д-р экон. наук, проф.

И.Р. Зарипова – д-р экон. наук, проф.

З.Г. Зайнашева – д-р экон. наук, проф.

У.Г. Зиннуров – д-р экон. наук, проф.

В.В. Жилин – д-р экон. наук, проф.

А.О. Блинов – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь: О.А. Коннова

Технический редактор: Г.М. Осипова

Редакционный совет:

А.Н. Дегтярев – депутат Государственной Думы РФ,
председатель комитета Госдумы по образованию,

д-р экон. наук, проф., председатель ред. совета;

Д.Е. Сорокин – чл.-кор. РАН, зам. директора

Института экономики РАН, д-р экон. наук, проф.;

А.Н. Пыткин – директор Пермского филиала

Института экономики Уральского отделения РАН,

д-р экон. наук, проф.;

А.И. Добрынин – проф. кафедры общей

экономической теории Санкт-Петербургского

государственного университета экономики

и финансов, д-р экон. наук;

А.Г. Ахинов – проф. экономического факультета

МГУ, д-р экон. наук;

Т.П. Данько – проф. Российской экономической

академии им. Г.В. Плеханова, д-р экон. наук;

Ю.Л. Пустовгаров – президент ТПП РБ;

Л.М. Мазитова – зам. министра экономического

развития РБ, канд. экон. наук

Доступ и подписка на электронную версию журнала – на сайте www.ugaes.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 49477 от 24.04.2012 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

© Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012

Адрес редакции: 450078, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Чернышевского, 145.

Тел. (347) 228-91-38

Подписано в печать 09.10.12. Формат 60x80 1/8. Печать офсетная. Усл. печ. л. 17.

Тираж 1000 экз. Заказ № 222.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика», допускается только с письменного разрешения редакции.

Материалы приводятся в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово председателя Редакционного совета, председателя Комитета Государственной Думы РФ по образованию А.Н. Дегтярева.....3

Качество жизни

Пыткин А.Н., Клименков Г.В. Интеграция работы ведомств с позиции качества жизнедеятельности граждан5
Гафарова Л.А. Человеческий капитал: условия накопления и отдачи16
Маценко Ю.В. Управление интеллектуальными ресурсами в регионе19

Развитие образования

Валиев Ш.З., Шендерова С.В. Международное признание дипломов российских вузов и проект Федерального закона «Об образовании» – 201223
Сухочев В.И. Системообразующие экономические факторы образовательного производства вуза.....29
Тарабрин О.А., Михайлова Е.Б. Интеграция вуза в инновационную инфраструктуру региона.....33

Региональное развитие

Матвеева Л.Д., Лебедев А.И. Создание республиканской туристической информационной системы и ее роль в формировании имиджа Республики Башкортостан.....37

Рынки. Состояние и развитие

Исмагилов Н.А., Сафина Е.Н. Особенности формирования российского туристского рынка42
Жилин В.В., Миянова Г.Р. Пути совершенствования международного туризма в Республике Башкортостан.....45

Экономика и управление в отраслях и сферах деятельности

Тарабрин О.А., Курилова А.А., Курилов К.Ю. Теоретические основы формирования финансового механизма управления.....49
Ефимычев Ю.И., Трофимов О.В., Удалов А.С., Трофимова Т.В. Механизм реализации стратегии диверсификации предприятий на основе ресурсного подхода.....60
Golev A.V., Chernyy S.A. Economic perspectives of resource synergy in industrial centers (Экономические перспективы совместного использования ресурсов в крупных индустриальных центрах) (на англ. яз.).....63
Чуприна С.Г. Определение экономической эффективности для учреждений здравоохранения67
Антипов Д.В., Гусян Ю.Г. Методика управления качеством логистических потоков единичного производства в автомобильной промышленности.....69
Блоха Е.Н. Корпоративная культура государственной организации: исследование на основе зарубежного подхода74

Предпринимательство

Исмагилова Л.А., Галимова М.П. Инновационные факторы эффективности функционирования малых и средних предприятий78
Черный С.А., Копотева А.В. Применение эволюционных моделей для анализа инновационной активности отрасли.....82
Вылегжанина Е.В. Анализ количественных показателей деловой активности российских предприятий85
Мохначев К.С. Правовое регулирование развития инновационного предпринимательства в регионе: практика и проблемы94

Вхождение России в ВТО: проблемы и перспективы

Биндиченко Е.В. Институциональные механизмы мирового рынка услуг и Россия97
Нигматуллина Р.А. Генеральное соглашение по торговле услугами и его значение.....107
Гаржанова А.В. Механизмы реализации государственно-частного партнерства в условиях вступления России в ВТО на примере строительной промышленности110
Дементьева О.И. Совершенствование системы маркетинга (МС) предприятия в условиях глобализации мировой экономики113

Государственно-частное партнерство

Зайнашева З.Г., Сабирова З.Э. Территориальный мониторинг ресурсного потенциала государственно-частного партнерства при оказании социально значимых бытовых услуг.....116
Галиуллина С.Д., Герасимова Д.И. Попечительство как система управления образовательными учреждениями (исторический аспект).....122

Инклюзивное обучение

Кашипова Л.М. Нормативно-правовое обеспечение и регулирование процесса внедрения инклюзивного образования.....131



Уважаемые читатели!

Приветствую Вас от имени Редакционного совета на страницах журнала «Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика» и поздравляю с Днем знаний – как одним из самых важных праздников нашей страны!

Секрет его популярности прост: он открывает дорогу к самому ценному жизненному приобретению, к вечному двигателю прогресса – знаниям.

Образование – один из самых главных ресурсов человеческого капитала и экономики. Оно является основой достойной жизни каждого россиянина, социально-экономического прогресса России.

Образование и наука всегда, даже в самые трудные времена, остаются главными приоритетами. Ведь именно они определяют социально-экономический потенциал страны, ее способность к инновационному развитию.

Решение стратегических задач государственного развития во многом зависит от результатов нашей совместной деятельности в направлении формирования интеллектуальной среды нового времени.

Развитие и модернизация сферы образования – один из основных приоритетов государственной политики.

Сегодня внимание всей общественности приковано к рассмотрению внесенного Правительством Российской Федерации проекта федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».

Действующий Закон «Об образовании», который был принят в 1992 году, 20 лет тому назад, был одним из наиболее прогрессивных для своего времени.

Во многом он выполнил свои задачи. За последние годы обозначился заметный разрыв между потребностями образовательной практики и ее законодательным обеспечением. При этом мы понимаем, что внесение отдельными поправками изменений в действующее законодательство уже не может компенсировать этот разрыв.

Новый закон опирается на достигнутые за последние десятилетия результаты модернизации системы образования, в нем нашли отражение лучшие образовательные практики, новые образовательные технологии, которые подтвердили свою эффективность.

Законопроектом предусматриваются нормы, обеспечивающие открытость образовательных организаций путем закрепления участия заинтересованных представителей общества, работодателей и обучающихся в управлении оценки эффективности образовательной деятельности. Например, проведение общественной и общественно-профессиональной аккредитации, учет ее результатов при государственной аккредитации, участие в подготовке федеральных государственных образовательных стандартов и другие.

Информационной открытости для потребителя образовательных услуг, которые предоставляют образовательные организации, путем обязательного введения интернет-сайта образовательной организации, установление исчерпывающего перечня информации, обязательной для размещения и опубликования, публикация образовательными организациями отчетов о самообследовании и так далее.

Обучающимся предоставляются возможности выбора различных учебных курсов самой образовательной организации или вне ее в рамках использования модульных технологий обучения, дистанционных

образовательных технологий, электронного обучения, а также сетевого взаимодействия образовательных организаций.

Расширяется видовое разнообразие образовательных программ, которые призваны обеспечить мобильность и гибкое реагирование системы образования на запросы общества и рынка труда. С целью удовлетворения потребностей работодателей в подготовке рабочих кадров по-новому будет выстроена структура подготовки кадров по программам профессионального обучения. Помимо основной программы профессиональной подготовки, законопроектом вводятся программы повышения квалификации и переподготовки по рабочим профессиям. Законодательную регламентацию получили центры профессиональных квалификаций.

Законопроектом закрепляются особенности получения образования различными группами граждан. Для граждан, проявивших выдающиеся способности, для граждан с ограниченными возможностями здоровья закрепляются особенности образования в сфере искусства и культуры, медицины, фармацевтики, обороны и безопасности государства.

Необходимо отметить, что в законопроекте «Об образовании в Российской Федерации» сохраняются и дополнительно детализируются действующие базовые принципы и гарантии реализации прав граждан России в сфере образования. При этом значительное внимание законопроектом уделяется закреплению правового статуса основных субъектов и участников образовательных отношений: педагогических работников, с одной стороны, обучающихся и образовательных организаций, с другой стороны. Впервые на законодательном уровне признается особый статус педагогических работников в обществе и вводятся обязательства государства по созданию условий для осуществления их полноценной профессиональной деятельности, в том числе в части оплаты труда педагогических работников.

Одновременно с этим в законопроекте регулируется и правовое положение обучающихся, их права, обязанности, дисциплинарная ответственность, меры социальной поддержки, касающиеся стипендиального обеспечения, предоставления мест в общежитии, обеспечения учебниками, питанием, обмундированием, вопросов транспортного обеспечения и так далее.

Законопроект закрепляет права и обязанности родителей и законных представителей обучающихся. Установлен приоритет прав родителей на воспитание и обучение детей. Закреплены их права на получение информации и участие во всех видах обследования обучающихся, на участие в управлении образовательной организацией, в выборе методов обучения и воспитания. Законопроектом также впервые предусмотрено создание в образовательных организациях комиссий по урегулированию споров между участниками образовательных отношений.

Законопроектом впервые закрепляются нормы о педагогической экспертизе в отношении нормативных правовых актов, которые затрагивают вопросы обучения и воспитания, об инновационной и экспериментальной деятельности в системе образования, которые призваны в целом обеспечить динамичное развитие системы образования, в том числе способствовать апробации, использованию новых образовательных методик, педагогических практик, внедрению новых моделей.

Общественное обсуждение, которому был подвергнут законопроект, действительно является беспрецедентным. Проект федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» был разработан в 2010 году. За два года законопроект обсуждался на парламентских слушаниях в Государственной Думе, в Совете Федерации, в Общественной палате, на конференциях Российского союза ректоров, на августовских педагогических совещаниях, на сайтах в сети Интернет. Законопроект рассматривался различными общественно-профессиональными объединениями, профсоюзами сферы образования, общероссийскими объединениями работодателей. На сегодняшний день он впитал наиболее передовые, конструктивные, содержательные предложения как профессионального сообщества, так и общества в целом.

Сегодня образование пронизывает все сферы общественного бытия, поэтому с уверенностью можно утверждать, что День знаний – это отправная точка обновления и движения всей нашей страны к высоким горизонтам будущего.

Искренне желаю всем читателям журнала успехов в развитии науки, освоении новых знаний, настойчивости в достижении поставленных целей, стремления к победам и удаче!

*Председатель Комитета Государственной Думы РФ
по образованию, председатель Редакционного совета,
доктор экономических наук, профессор
А.Н. Дегтярев*



Пыткин А.Н.

*доктор экономических наук, профессор,
директор Пермского филиала
ИЭ УрО РАН, Россия, г. Пермь*



Клименков Г.В.

*кандидат технических наук, доцент,
зав. сектором региональной инновационной политики
и развития Пермского филиала ИЭ УрО РАН,
Россия, г. Пермь*

УДК 322.1:352 (470-21)

ИНТЕГРАЦИЯ РАБОТЫ ВЕДОМСТВ С ПОЗИЦИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАЖДАН

Интеграция работы ведомств обеспечивается за счет формирования и исполнения обязательного перечня государственных документов: стратегии, стратегического плана и программы устойчивого развития, схемы территориального развития и генпланирования.

Ключевые слова: качество жизни населения, обязательный перечень государственных документов, стратегия развития, стратегический план развития, программы устойчивого развития, схемы территориального развития, генеральный план.

INTEGRATION OF DEPARTMENTS FROM THE PERSPECTIVE OF QUALITY OF LIFE

The integration of the departments provided by the formation and implementation of a mandatory list of public documents: strategy, strategic plan and programs for sustainable development, regional development scheme and master plan.

Key words: quality of life, a mandatory list of state documents, strategy development, strategic development plan, sustainable development, regional development schemes, the general plan.

Миссия администрации любого уровня состоит в разработке и реализации проектов и программ по решению проблем благополучия развития территории, при этом главной задачей деятельности администрации следует считать повышение качества жизни (жизнедеятельности) населения, человеческого потенциала и человеческого капитала, которые напрямую влияют на устойчивое развитие региона (баланс социальной, экономической, институциональной и экологической составляющих развития).

В соответствии с этим система разрабатываемых программ, проектов, подпрограмм и подпроектов, с одной стороны, формирует проектную деятельность и проектную культуру разработчиков и реализаторов Программы, систему развиваю-

щих и развивающихся отношений в территории, рефлексивно-деятельностной развивающей среды, а с другой стороны, в контексте программно-целевого подхода выстраивает развитие сфер, отраслей, альянсов для достижения ожидаемых результатов (см. рис. 1 и табл. 1), например, – устойчивого развития территории (баланса социальных, экономических, институциональных и экологических составляющих развития).

Вся совокупность работ по повышению качества жизнедеятельности и повышению человеческого потенциала укладывается в два контекста: 1) изменения, совершенствования содержания и технологий работы на всех уровнях управления; 2) формирование рефлексивно-деятельностной развивающей среды в Пермском крае и организация мониторинга.

Таблица 1

Перечень сфер жизнедеятельности Пермского края/отраслевых программ и программных мероприятий

№ п/п	Сферы жизнедеятельности города / отраслевые программы и программные мероприятия
1	Экономико-географическое положение Пермского края (с учетом концепции пространственного, поляризованного развития Пермского края)
2	Демографическая политика и сфера занятости
3	Интеграция работы органов власти, планы совместных работ по реализации Программы
4	Перспективы развития и использования минерально-сырьевой базы (в том числе и поверх административных границ)
5	Развитие промышленности, малого и среднего бизнеса, предпринимательства
6	Политическая и идеологическая работа по реализации Программы, развитие СМИ, информатизации края
7	Межведомственная, внутримunicipальная, межmunicipальная и межрегиональная кооперация
8	Развитие органов местного самоуправления
9	Развитие финансовой системы
10	Развитие транспортной инфраструктуры
11	Развитие инженерной инфраструктуры
12	Управление краевой собственностью
13	Развитие образования и науки
14	Развитие здравоохранения
15	Охрана культурного наследия, развитие культуры, физической культуры и спорта, молодежной политики
16	Охрана природы и рациональное природопользование
17	Защита территории от потенциально опасных чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера
18	Обеспечение общественной безопасности
19	Регламентация жизнедеятельности края
20	Другие...

Первый контекст предполагает две целевые установки – а) формирование взаимообусловленного поведения как жизненной необходимости и б) построение «поведенческой профилактики» (структуры и системы отношений) на всех уровнях управления. Второй контекст также предполагает две целевые установки – а) формирование среды (когда на всех уровнях определена зона ответственности, содержание и технология работы) и б) формирование и развитие системы мониторинга (регламентация деятельности в соответствии с зонами ответственности с позиции условий, процесса и результата).

Перечисленное выше описывает суть управления на региональном уровне с позиции качества жизни (жизнедеятельности), которое определяется двумя взаимообусловленными категориями – состояние здоровья и виды благополучия. Состояние

здоровья определяется состояниями: здоров, болен и предболезнь. Виды благополучия – соматическое, психическое, социальное и духовно-нравственное благополучие. Более подробно взаимосвязь видов благополучия и состояний здоровья была описана выше. Ниже для примера приводим схему обеспечения качества жизнедеятельности на примере одной из сфер – системы образования (см. рис. 2).

Цель образования как жизнедеятельности: обеспечение разностороннего развития индивидуума при минимальной цене адаптации в процессе образования и жизнедеятельности на современном уровне социальной культуры в настоящих и прогнозируемых социально-исторических условиях.

Человек на протяжении всей жизни является обучающимся, так как вся жизнь его представляет собой последовательность образовательных актов.

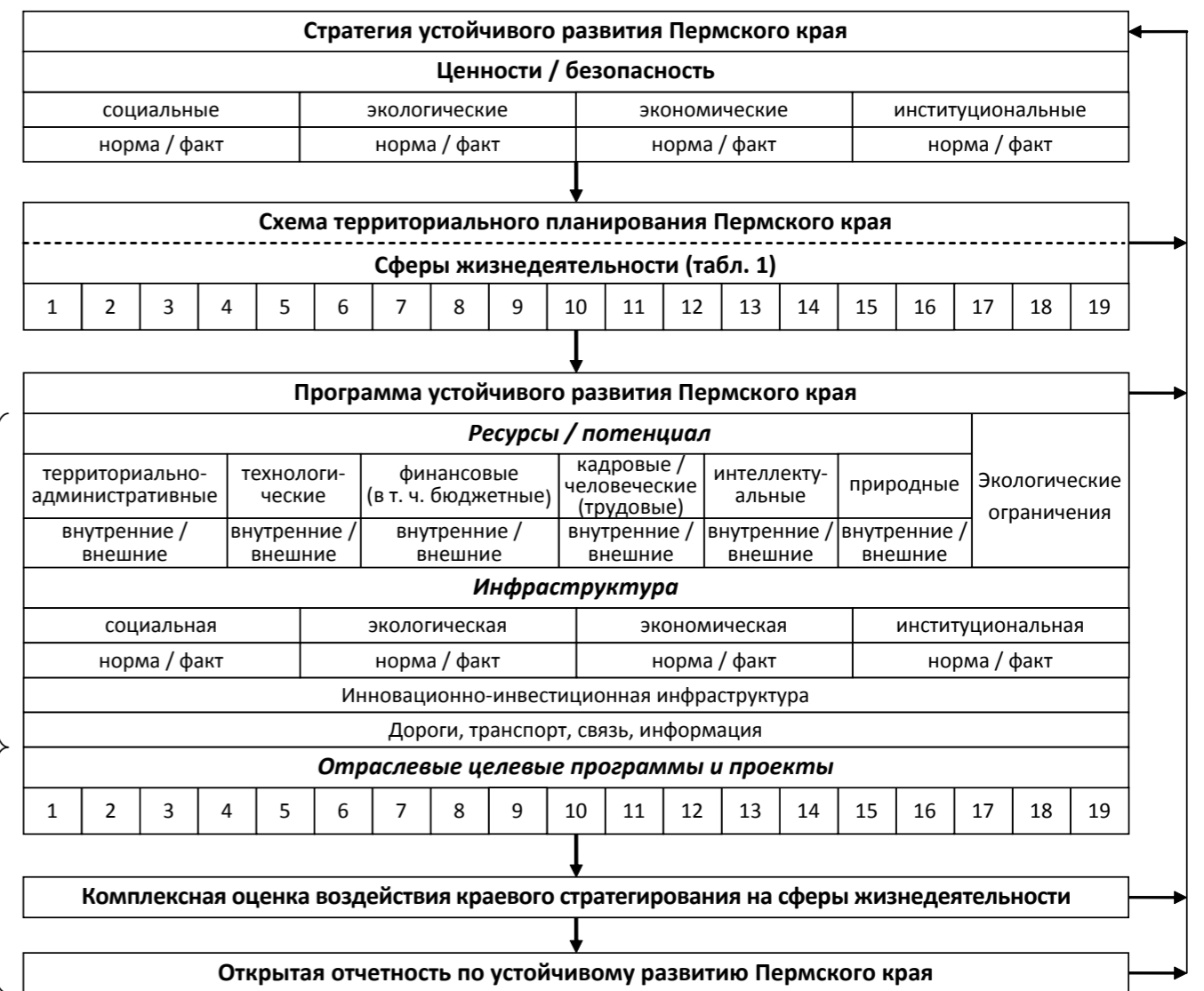


Рис. 1. Модель управления развитием Пермского края в системе регионального стратегирования

Для решения проблем образования в части формирования у обучаемого здоровьесберегающей жизнедеятельности можно различать здоровое образование, здоровое формирование, здоровое сохранение, здоровое творчество, здоровое сопровождение:

– здоровое образование подразумевает систему знаний о состояниях здоровья и предболезни с позиций факторов здоровья и риска в отношении окружающей среды, функционального состояния человека, их взаимоотношений, реализуемых в качестве жизни индивидуума через интегральные и взаимообуславливающие ответы – виды благополучия и состояния здоровья;

– здоровое формирование имеет в виду практические решения по отношению к здоровью индивидуума, заключающиеся в том, что состояние благополучия человека через его состояния здоровья определяется как результат взаимоотношений факторов окружающей среды и функционального состояния человека в виде менталитетных и имиджевых характеристик индивидуума;

– здоровое сохранение включает в себя общепрофилактические воздействия на функции и состояния индивидуума в виде целенаправленных изменений активности аналитических систем, биологически активных точек, рекреационных влияний, реализуемых через самовнушение (самогипноз), рациональное, то есть разумное регулирование и саморегулирование;

– здоровое творчество реализуется через выбор индивидуумом правил установления гармоний взаимоотношений внутри себя и с людьми через мыслительные и имиджевые характеристики и отдельные и (или) комплексные технологии в виде программы здорового образа жизни: двигательной активности, питания, закаливания и др.;

– здоровое сопровождение благополучия в процессе обучения как жизнедеятельности человека предполагает системы профессиональной деятельности в образовании, направленные на создание условий успешного обучения и воздействия различных видов педагогической практики на индивидуума с акцентами и фокусированием внимания на состоянии здоровья обучаемого.

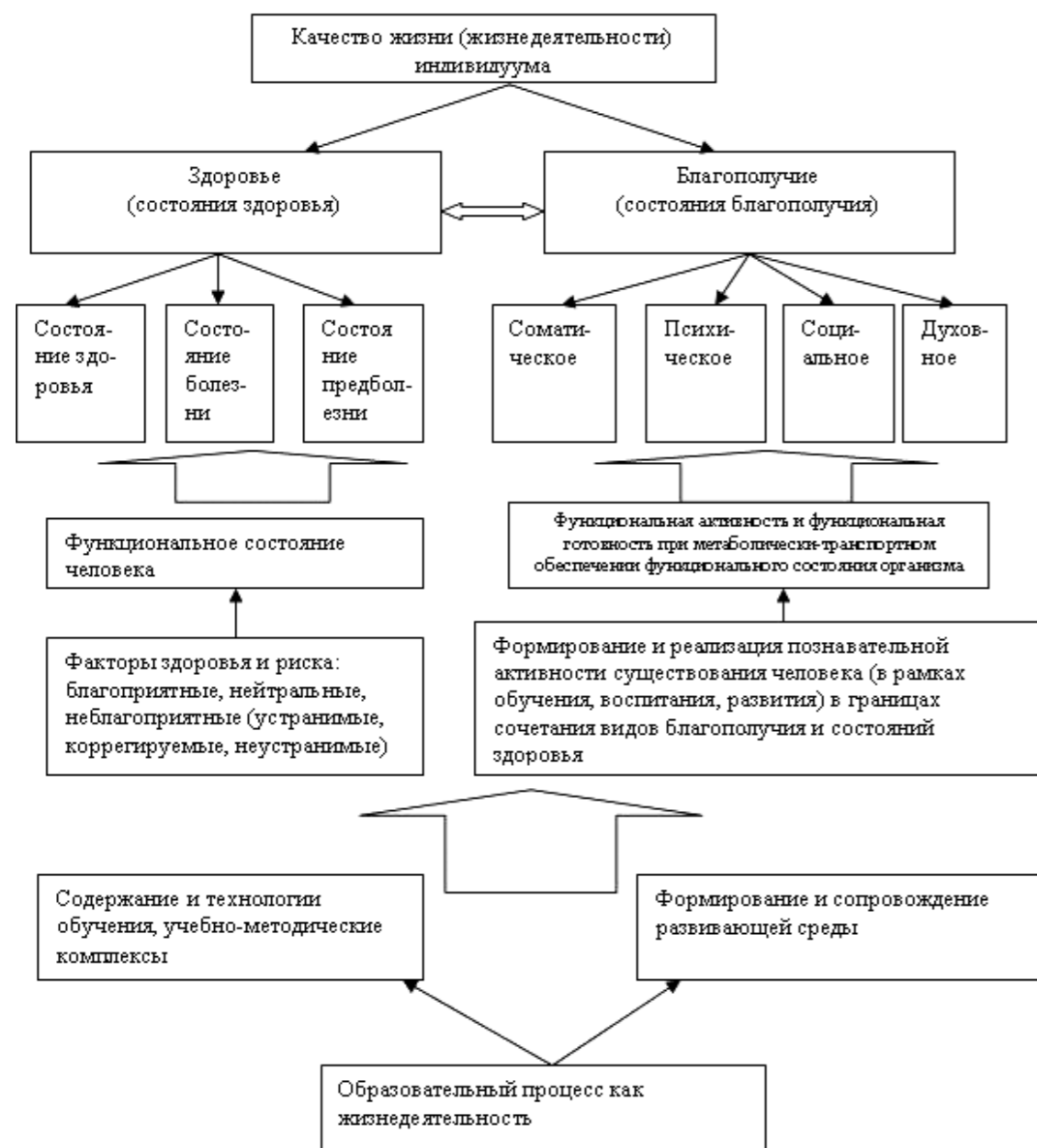


Рис. 2. Взаимобусловленные составляющие качества жизни

Как видно (рис. 2) состояние здоровья в образовании определяется функциональным состоянием человека, которое в свою очередь определяется факторами здоровья и риска для здоровья в процессе образовательной деятельности, которые подразделяются на факторы благоприятные, нейтральные и неблагоприятные (устраняемые, корректируемые и неустранимые). Виды благополучия в процессе образовательной деятельности строятся через формирование функциональной активности (формирование компетентностей) и функциональной готовности (формирование компетенций) при метаболически-транспортном обеспечении функциональных состояний организма индивидуума в процессе образовательной деятельности. Достигается это через формирование и реализацию познавательной активности существования человека в рамках обучения,

воспитания и развития в границах сочетания видов благополучия и состояний здоровья при одновременном решении проблем повышения специфической и неспецифической резистентности организма при низкой цене адаптации. С этой целью весь образовательный процесс строится через совершенствование содержания и технологий обучения в рамках разработки и внедрения учебно-методических комплексов, совершенствование образовательной деятельности в соответствии с принципами развития, здоровьесоздания, здоровьесопровождения, здоровьесоздания в процессе обучения, через формирование и сопровождение рефлексивно-деятельностной развивающей среды.

С позиции индикаторов устойчивого развития для повышения качества жизни (качества жизнедеятельности) возможны различные подходы к наполнению его содержанием, однако в соответствии с нашими исследованиями общими являются три основных направления (см. табл. 2): повышение уровня жизнедеятельности в производственной и непроду-

ственной сфере; повышение уровня жизни большинства жителей (через доходы и расходы населения) по объективным и субъективным показателям; повышение уровня индивидуального и общественного здоровья и репродуктивной деятельности.

Таблица 2

Вариант системы индикаторов качества жизни населения региона

Блок 1. УСЛОВИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Производственная деятельность	
1. Индикаторы занятости	<i>Объективные:</i> структура занятости (полная, неполная, дополнительная занятость, административные отпуска, самозанятость); отраслевая, профессиональная, образовательная и квалификационная структуры рабочей силы. Трудоустройство по специальности; горизонтальная и вертикальная мобильность; текучесть рабочей силы, структура безработицы, численность безработных по критериям Международной организации труда (МОТ), численность ищущих работу при наличии занятости. <i>Субъективные:</i> ощущаемая угроза увольнений, социально-профессиональные ориентации и потенциальная текучесть кадров, ориентация на повышение квалификации и соответствующие мотивы.
2. Индикаторы характера труда	<i>Объективные:</i> интенсивность, монотонность труда, уровень травматизма, уровень профессиональных заболеваний, доля умственного и физического труда, производственные, бытовые условия труда. <i>Субъективные:</i> удовлетворенность работой (без учета фактора оплаты труда), ориентация на смену профессии, сферы деятельности, отраслевой принадлежности.
3. Индикаторы содержания труда	<i>Объективные:</i> сложность труда, творческая насыщенность, интеллектуализация труда, автоматизация труда. <i>Субъективные:</i> степень соответствия образования и квалификации содержанию и характеру труда, требованиям конкретного рабочего места, участие в управлении производством.
Внепроизводственная деятельность	
4. Индикаторы жилищных условий и бытового обслуживания	<i>Объективные:</i> обеспеченность жильем, характер жилья, благоустроенность жилья, насыщенность инфраструктуры бытового обслуживания. <i>Субъективные:</i> удовлетворенность жилищными условиями, качеством бытового обслуживания.
5. Индикаторы обеспеченности населения товарами и услугами	<i>Объективные:</i> индекс насыщенности потребительского рынка, уровень индивидуального потребления основных продуктов и товаров, покупательная способность средней заработной платы, объем потребления услуг (платных и бесплатных). <i>Субъективные:</i> удовлетворенность качеством питания, товарами и услугами.
6. Индикаторы обеспеченности населения услугами сферы образования, культуры, искусства, спорта, отдыха	<i>Объективные:</i> материальная база (дошкольные учреждения, школы, профессиональные учебные заведения, библиотеки, их фонды, число музеев, театров и т. д.), производство и распределение культурных товаров; расходы на: культурные нужды, посещаемость культурных мероприятий, пользование туристическими услугами и т. д. <i>Субъективные:</i> удовлетворенность услугами этой сферы, уровень образованности, культуры (степень ориентации в сфере культурной, научной деятельности), установки на получение или повышение образования; удовлетворенность образованием.
7. Индикаторы социальной безопасности	<i>Объективные:</i> защищенность от различных нарушений прав, свобод личности, включая криминальные проявления или их угрозы. <i>Субъективные:</i> ощущаемая степень правовой и физической защищенности, оценка эффективности мероприятий, направленных против преступлений и др.
Блок 2. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ	
8. Индикаторы доходов	<i>Объективные:</i> величина и структура доходов населения (зарботной платы, совокупных личных, среднедушевых, реальных располагаемых доходов), дифференциация доходов. <i>Субъективные:</i> оценка удовлетворенности характером распределения доходов, удовлетворенность собственным уровнем доходов.
9. Индикаторы расходов	<i>Объективные:</i> структура расходов семейного бюджета (доля коммунальных платежей, расходов на питание, промтовары, культуру и т. д.), численность семей, живущих в долг. <i>Субъективные:</i> оценка достаточности семейного бюджета для удовлетворения потребностей, ориентация на изменение структуры расходов.

Окончание таблицы 2

Блок 3. ЗДОРОВЬЕ И РЕПРОДУКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
10. Индикаторы здоровья	<i>Объективные:</i> демографические параметры (продолжительность жизни, коэффициент смертности), заболеваемость (частота обращений за медицинской помощью, госпитализация, продолжительность пребывания в стационаре). <i>Субъективные:</i> самооценка собственного здоровья и здоровья близких (удовлетворенность здоровьем, самочувствие).
11. Индикаторы репродуктивной деятельности	<i>Объективные:</i> численность лиц, находящихся в браке (по возрастным группам), количество разводов, коэффициент рождаемости. <i>Субъективные:</i> ориентация на вступление в брак; мотивы разводов; репродуктивные установки.
12. Индикаторы состояния окружающей среды	<i>Объективные:</i> степень загрязненности среды обитания (соответствие ПДК), степень загрязненности вредными веществами производственных территорий, длительность пребывания на зараженных территориях. <i>Субъективные:</i> состояние флоры и фауны в местах проживания, удовлетворенность состоянием экологии, установка на смену места проживания.

Параметры благополучия функционирования территории и осуществляться стимулирование развития территорий обычно выстраиваются на региональном уровне с учетом рекомендованных интегрированных показателей. В соответствии с этими показателями должен строиться рейтинг

развития. Для примера, на рис. 3 приведены показатели качества жизни населения, применяемые в качестве критериев оценки деятельности администрации в городе Перми.

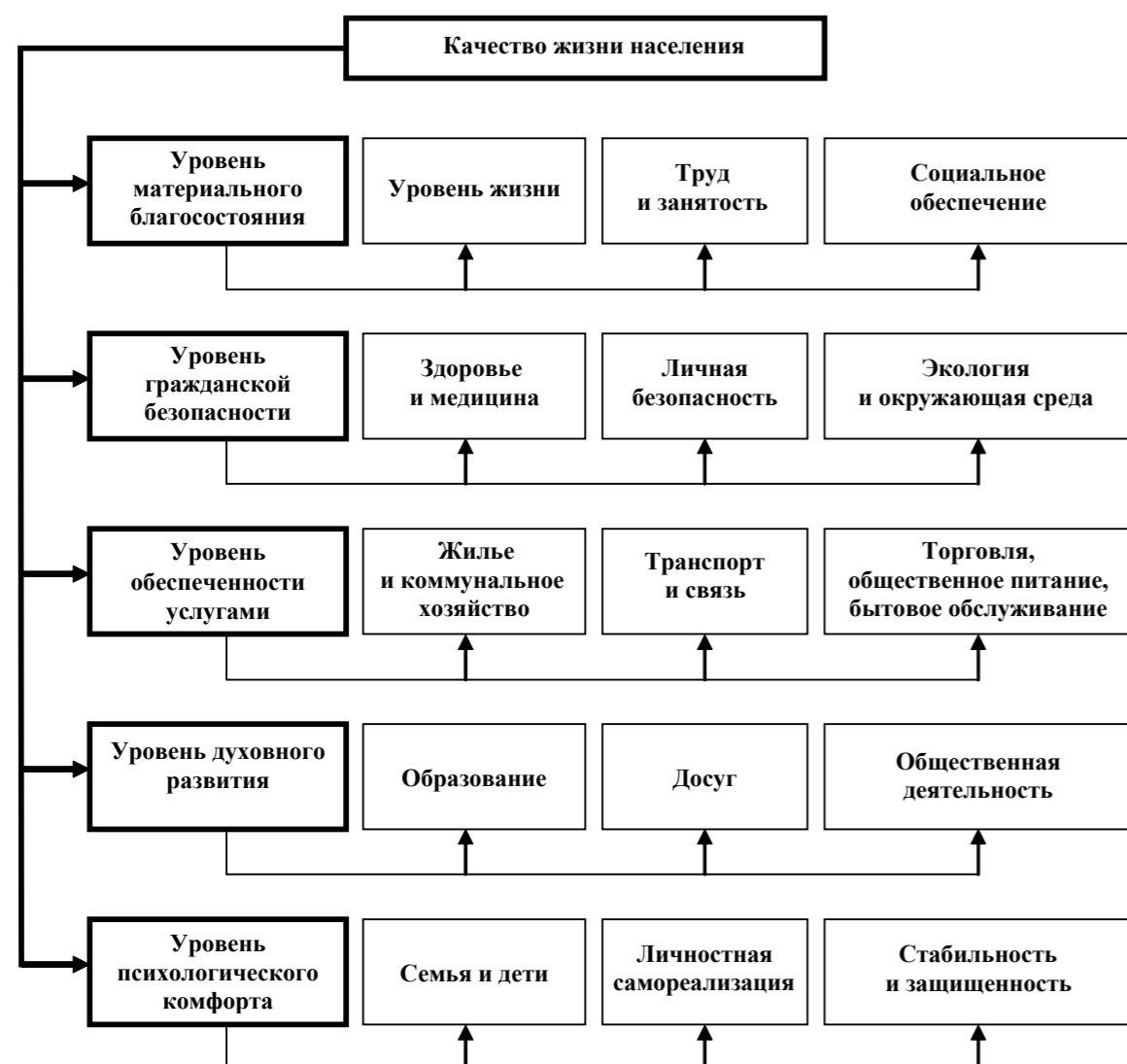


Рис. 3. Структура блоков показателей, характеризующих качество жизни населения

В соответствии с качеством жизнедеятельности на территории муниципального образования определяются приоритетные направления функционирования и развития, как «золотые звенья цепи», за которые можно будет «вытягивать» решение большинства имеющихся проблем, что позволяет выстроить и совершенствовать систему программно-целевого управления социально-экономико-институционально-экологическим развитием региона (рис. 4).

Осуществление программ предполагает, во-первых, концентрацию в муниципальном образовании ресурсов и, во-вторых, составление и реализацию соответствующих программ на более низких уровнях управленческой иерархии, которые, в свою очередь, выступают подпрограммами программ более высокого уровня. Эти условия можно предусмотреть заранее, в частности, путем формирования системы балансов (натуральных, стоимостных, трудовых и финансовых), позволяющих выявить источ-

ники пополнения ресурсов и определить комплекс мер по повышению эффективности работы субъектов хозяйствования. В нашем понимании Программа является нормативно-правовым документом, причем основным – документом общественного согласия (в том числе и в первую очередь – с позиции качества жизни). Разработка и реализация Программы входит в состав работ, связанных с формированием обязательного перечня государственных документов, необходимых для деятельности исполнительной и законодательной власти, ведомства: план мероприятий и бюджеты на один (1) и на три года (2), программа устойчивого развития на 5–8 лет с соответствующим прогнозным планом мероприятий и бюджетом (3), стратегический план развития (4) на среднесрочную перспективу (10–15 лет), основные направления (стратегия) развития на 25–30 лет (5), схема территориального развития (6) и генеральные планы развития края, муниципальных образований – МО (7).

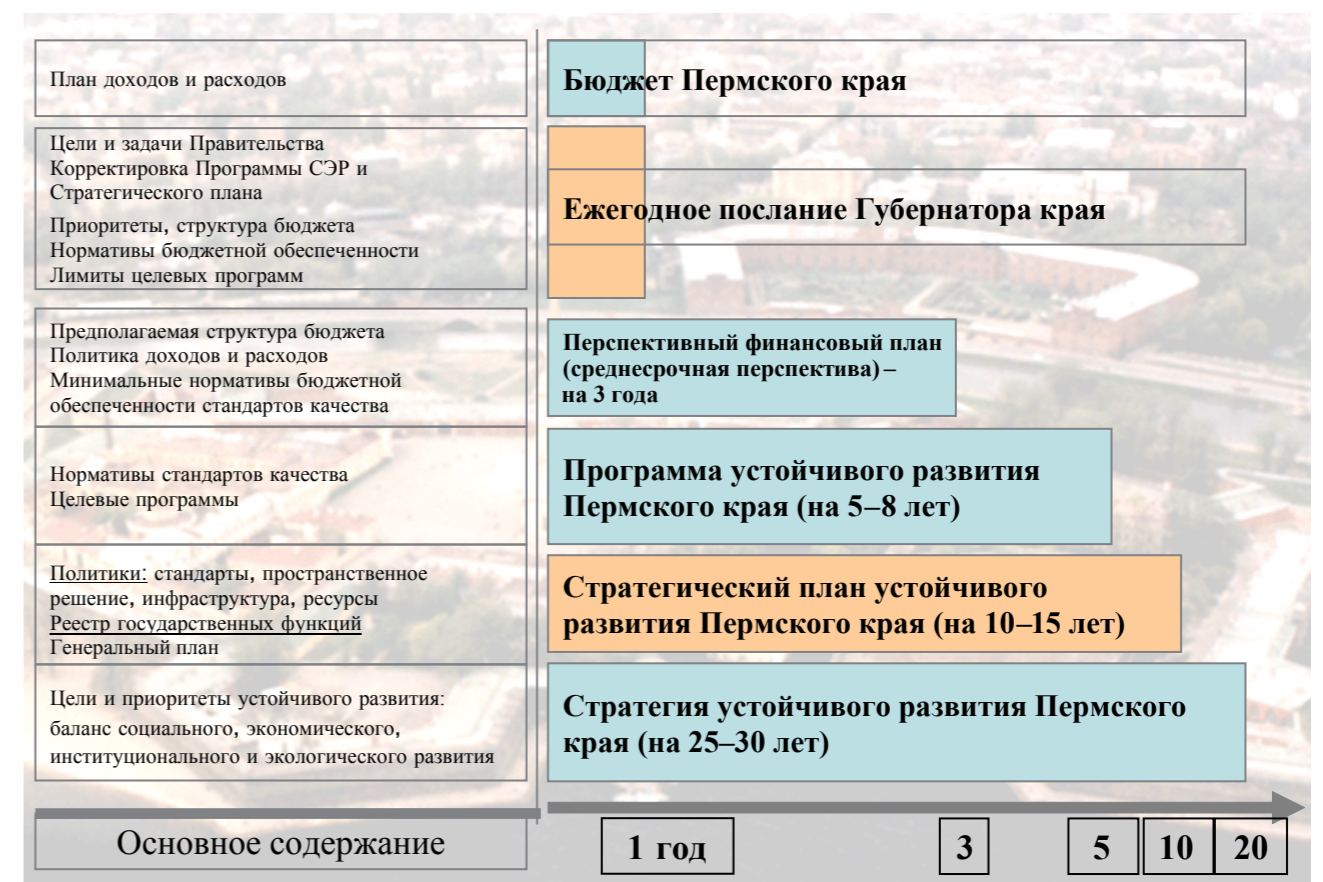


Рис. 4. Виды проектов, программ по времени реализации как система документов государственного планирования устойчивого развития Пермского края

В рамках работы нашего филиала (директор Пермского филиала – д-р экон. наук, проф., Заслуженный деятель науки РФ Пыткин А.Н.) в составе ИЭ УрО РАН (директор – академик РАН Татаркин А.И.) ведутся фундаментальные, поисковые и прикладные исследования в области экономики (аспекты адап-

тации институтов общества, отраслей, сфер, предприятий к рыночным условиям), которые напрямую связаны с управлением качеством жизни. Ведется разработка и сопровождение программы социально-экономического развития, основанной на измерении и повышении социальной ответственности бизнеса,

государства, региональной и муниципальной власти. В совместной работе с муниципальными образованиями и корпоративными структурами производится подготовка квалифицированных системных аналитиков, которые впоследствии будут принимать участие в разработке и реализации инновационных стратегий развития регионов разных масштабов. Например, подобные работы в настоящее время ведутся в Пермском районе Пермского края, в Березовском районе Свердловской области, в Советском районе Ханты-Мансийского автономного округа – Югра (всего – более 27 территорий по РФ).

В содружестве с С.-Петербургским государственным университетом экономики и финансов разработаны Экспертные Системы Ситуационного Управления (ЭССУ) как программы средства: Система приобретения знаний «Помощник Эксперта» (функциональное назначение – построение концептуальной модели предметной области и описания ситуационного пространства), Инструментальная ЭССУ, «Малый Решатель Проблем» (формирование продукционных баз знаний прикладных ЭССУ и обеспечение их функционирования); Проблемно-ориентированная ЭССУ «Руководитель» (разработка ситуационных

тренажеров-имитаторов, предназначенных для обучения руководителей принятию управленческих решений и оказания им информационной поддержки). Системы достаточно широко апробировались как для решения практических задач развития территорий, отраслей, сфер, так и для обучения. Так, ЭССУ и тренажер «Руководитель» широко применялись для построения моделей ряда муниципальных образований, для разработки стратегических планов развития регионов, в частности С.-Петербурга, ХМАО – Югра, отдельных муниципальных образований. На базе тренажера «Руководитель» уже более 5 лет ведется обучение и повышение квалификации работников МО регионов России. На основе ЭССУ «Малый решатель проблем» и системы приобретения знаний «Помощник эксперта» разработан ряд прикладных моделей и систем управления. Создан банк моделей проблемных ситуаций МО, который постоянно пополняется. Все системы полезны как непосредственно для поддержки принятия решений, так и для обучения навыкам системного, проблемного мышления.

Для примера приведем вариант Стратегического плана развития города Перми, который мы разработали и рекомендовали в 2011 году (см. рис. 5).

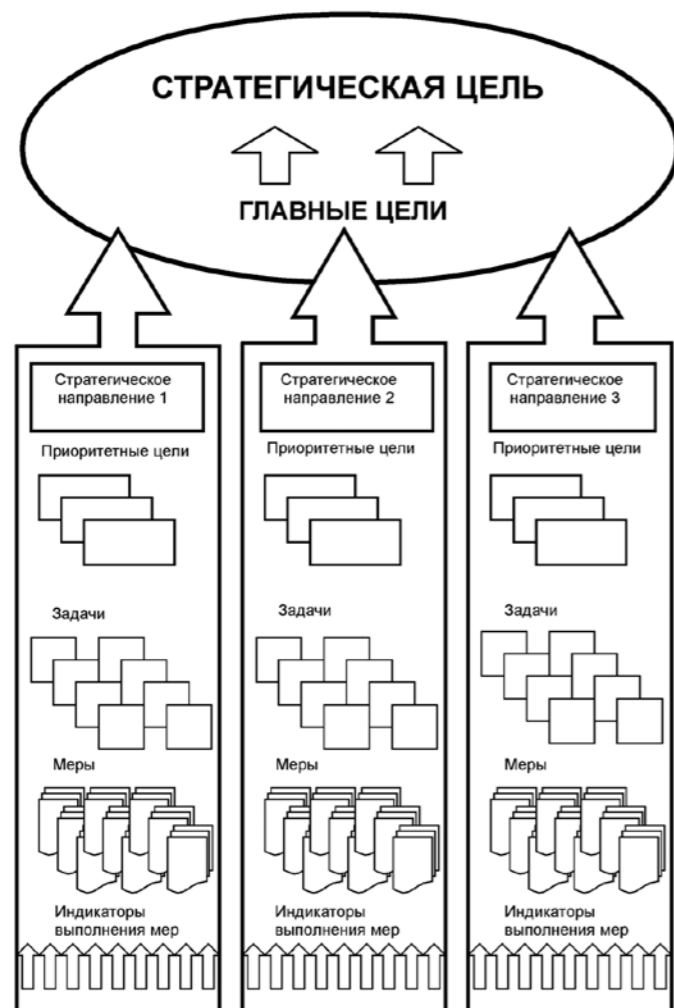


Рис. 5. Приоритетные направления стратегического плана развития города Перми

В плане должны быть выбраны стратегические цели (первого и второго рода), задачи, намечены мероприятия и индикаторы (*Научные, методические...*, 2008).

В качестве стратегических направлений предложены следующие направления:

1. Сохранение и развитие человеческого потенциала, социального потенциала. Сохранение и развитие исторических и культурных традиций города Перми.
2. Развитие экономики и управления.
3. Развитие инфраструктуры города, ЖКХ, формирование логистических центров в направлении развития Пермской агломерации и кооперации, повышение качества окружающей среды (экология, архитектура и застройка, среда проживания граждан).
4. Развитие гражданского общества и местного самоуправления.

1. Сохранение и развитие человеческого потенциала, социального потенциала. Сохранение и развитие исторических и культурных традиций города Перми.

Общая цель: предоставление каждому реальных возможностей для полноценной реализации своего потенциала в направлении повышения качества жизни жителей, благополучия развития города, устойчивого развития города.

Стратегическая задача № 1 «Улучшение здоровья жителей через создание эффективной системы профилактики заболеваний и повышение доступности и качества медицинской помощи» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Оптимизация системы профилактики заболеваний.
2. Здоровый ребенок – наше будущее.
3. Качественное и доступное обеспечение гарантированной медицинской помощи.

Стратегическая задача № 2 «Повышение уровня профессиональной и социальной компетентности жителя города на основе интеграции непрерывного и мобильного образования, отражающего требования российского и мирового информационно-образовательного пространства» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Система непрерывного образования города как система социально значимых проектов, как база для устойчивого развития города.
2. Дополнительное образование в рамках индивидуализированного обучения.
3. Профессиональному образованию – мобильность и непрерывность.
4. Среднее профессиональное образование: интеграция и преемственность.
5. Дополнительное профессиональное образование: обучение в течение всей жизни.

6. Высшему образованию – непрерывность и качество.

7. Медико-биологическое и психолого-педагогическое сопровождение образовательного процесса, обеспечение здоровьесберегающей жизнедеятельности в образовании, культура здорового образа жизни.

8. Интеграция академической, вузовской и отраслевой науки в направлении устойчивого инновационного развития города.

Стратегическая задача № 3 «Сохранение и использование исторического наследия» решается за счет реализации следующего стратегического проекта: «Краеведение – живая ткань народной памяти, истории и культуры».

Стратегическая задача № 4 «Творческое формирование культурной среды, способствующей полноценной реализации духовных и культурных устремлений человека» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Пермь – современный центр науки, образования, культуры и искусства.
2. Театры за полноценное здоровье нации. Театр – храм культуры.
3. Возрождение и развитие традиций народной культуры.
4. Библиотеки города – доступная сеть информационных центров в рамках единого библиографического информационного пространства.
5. Скверы, дворы и парки – территория семейного отдыха.

Стратегическая задача № 5 «Развитие сети спортивно-оздоровительных услуг» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Здоровье города – через занятия физической культурой и спортом, ЗОЖ.
2. Стадион во дворе.
3. Зима – спортивная пора.

Стратегическая задача № 6 «Обеспечение социальной защищенности жителей через развитие доступной системы социальных связей» решается за счет реализации следующего стратегического проекта:

1. Социальная солидарность.
2. О создании МЖК в городе.

2. Развитие экономики и управления.

Общая цель: создание эффективного производственно-хозяйственного комплекса на основе формирования интенсивно развивающейся, конкурентоспособной экономики и кооперации, антикризисного управления развитием промышленно развитого города.

Стратегическая задача № 1 «Эффективное управление муниципальной собственностью» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

– Совершенствование системы управления муниципальной собственностью.

– Эффективное землепользование.

Стратегическая задача № 2 «Увеличение доли предприятий города в валовом региональном продукте» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Повышение эффективности деятельности организаций на основе инновационных подходов.

2. Диверсификация экономики за счет стимулирования создания новых предприятий, в том числе малого бизнеса.

3. Развитие системы инвестирования, в том числе за счет увеличения объемов доступного кредитования.

4. Оптимизация взаимодействия администрации и бизнеса в решении актуальных социальных проблем, развития системы аутсорсинга производства товаров и услуг.

Стратегическая задача № 3 «Качественное развитие финансовой системы города» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Использование современных расчетных и кредитных, в том числе бюджетных финансовых инструментов.

2. Развитие системы кредитования по приоритетным направлениям развития территорий.

3. Муниципальные финансы. Регламентация финансовой деятельности, электронные деньги.

Стратегическая задача № 4 «Развитие трудового потенциала» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Координация кадровой работы на территории.

2. Упорядочение трудовой миграции.

Стратегическая задача № 5 «Развитие рынка товаров и услуг» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Оптимизация потребительского рынка.

2. Защита прав потребителей, местных товаропроизводителей.

3. Формирование и развитие ассоциаций.

Стратегическая задача № 6 «Развитие и совершенствование технологии аграрного сектора экономики – повышение качества, увеличение ассортимента продукции» решается за счет следующих стратегических проектов:

1. Поддержка сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, в том числе и в рамках развития Пермской агломерации.

2. Сохранение садоводства и огородничества жителей города как составляющей продовольственной безопасности населения, занятости и ценовой политики на продукцию.

Стратегическая задача № 7 «Антикризисное управление развитием промышленно развитого города» решается за счет следующих стратегических проектов:

1. Обеспечение разработки и реализации программ устойчивого развития города (методологического, научного, научно-методического, методического, учебно-методического, учебного, информационного и инновационного) за счет интеграции академической, вузовской и отраслевой науки на базе Института устойчивого развития города Перми.

2. Антикризисное управление развитием промышленно-развитого города. Устойчивое развитие города.

3. Развитие инфраструктуры города, ЖКХ, формирование логистических центров в направлении развития Пермской агломерации и кооперации, повышение качества окружающей среды (экология, архитектура и застройка, среда проживания граждан).

Общая цель: повышение качества окружающей среды (экология, архитектура и застройка, среда проживания граждан), развитие инфраструктуры города, ЖКХ, транспорта, логистики.

Стратегическая задача № 1 «Улучшение экологического самочувствия населения» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Снижение негативного техногенного воздействия на природу и человека.

2. Человек в городе.

Стратегическая задача № 2 «Градостроительное планирование как основа стратегического планирования города» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Город – взгляд в будущее.

2. Район в городе – зона архитектурного комфорта.

Стратегическая задача № 3 «Формирование благоприятной среды жизнедеятельности на территории города средствами благоустройства, озеленения территории и обеспечения санитарного благополучия» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Зеленая зона города.

2. Чистый город.

Стратегическая задача № 4 «Достижение высокой надежности функционирования инженерно-технической и организационной структуры ЖКХ» решается за счет следующих стратегических проектов:

1. Повышение качества информационной базы ЖКХ.

2. Повышение качества технологического обеспечения ЖКХ.

3. Развитие партнерства с населением муниципального образования в сфере ЖКХ, прозрачность и обоснованность ценовых цепочек.

4. Комфортное жилье.

5. Внедрение инновационных экономических технологий в сфере ЖКХ.

Стратегическая задача № 5 «Повышение уровня безопасности и комфортности пользователей дорожной сети города» решается за счет реализации следующего стратегического проекта: Строительство и капитальный ремонт дорог с твердым покрытием.

Стратегическая задача № 6 «Обеспечение доступности общественного транспорта для всех категорий населения» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Транспорт для социально незащищенных слоев населения.

2. Коммерческий транспорт.

Стратегическая задача № 7 «Создание системы управления перевозками грузов и пассажиров» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Грузовые перевозки.

2. Пассажирские перевозки.

Стратегическая задача № 8 «Создание оптимальных условий для пользователей транспортного комплекса» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Развитие комплексной сети и сервисного обслуживания.

2. Развитие сети парковочных мест.

3. Остановочные комплексы.

Стратегическая задача № 9 «Повышение уровня доступности и развитие новых технологий связи» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Местное телевидение – реальный и честный общественный диалог на территории.

2. Современные средства связи в каждый дом.

3. Интернет – окно в мир, городской прокси-сервер и интеграция работы провайдеров телематических услуг на нужды города и жителей.

4. Объединенная общественная городская редакция теле- и радиоресурсов и программ, газет, журналов и т. п.

Стратегическая задача № 10 «Межмуниципальная кооперация в рамках формирования и развития Пермской агломерации» решается за счет реализации следующего стратегического проекта: Разработка и реализации проектов и программ взаимовыгодного межмуниципального сотрудничества.

4. Развитие гражданского общества и местного самоуправления.

Общая цель: совершенствование системы муниципального управления и развитие партнерских отношений между институтами власти и местным сообществом на основе развития гражданских инициатив.

Стратегическая задача № 1 «Совершенствование системы муниципального управления» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Перестройка работы сотрудников администрации на основе целевого подхода (административный проект).

2. Органы местного самоуправления – важный инструмент социально-экономического регулирования.

3. Межсекторное партнерство.

Стратегическая задача № 2 «Расширение сферы прямого участия населения в решении вопросов местного значения» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Общественная экспертиза.

2. Общественная палата и общественные инициативы.

3. Мониторинг социального самочувствия населения как инструмент проведения административной реформы, развития органов местного самоуправления, гражданских инициатив и межсекторного социального партнерства.

Стратегическая задача № 3 «Повышение качества управленческих навыков сотрудников муниципалитета и лидеров некоммерческих объединений по вопросам социального партнерства между властью и гражданским обществом» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Современные кадры для администрации.

2. Общественные объединения – стратегический ресурс местного сообщества.

Стратегическая задача № 4 «Развитие социального партнерства между властью и организованными структурами гражданского общества» решается за счет реализации следующих стратегических проектов:

1. Общественные объединения – стратегический ресурс местного сообщества.

2. Сетевые структуры – основа развитого гражданского общества.

Стратегическая задача № 5 «Развитие чувства гражданской ответственности и социальной солидарности у жителей города как членов местного сообщества» реализуется за счет следующих стратегических проектов:

1. Памятные даты.

2. Местное сообщество.

3. Молодежь – наше будущее.

Стратегическая задача № 6 «Расширение информационного пространства диалога власти и общества» реализуется за счет следующих стратегических проектов:

1. Печатные СМИ.

2. Информационные сети.

Стратегическая задача № 7 «Развитие системы общественной безопасности» реализуется за счет следующих стратегических проектов:

1. Город Пермь – наш общий дом.
2. Город Пермь – трезвый город, город без курения и наркотиков.
3. Город Пермь – единое воспитательное пространство.

Выбор и исполнение указанных выше проектов позволяет выстроить в системно-деятельностном ре-

жиме проектную деятельность и проектную культуру по решению проблем устойчивого развития города.

Литература:

Научные, методические и информационные материалы по разработке и реализации Стратегии, Стратегического плана и Программы устойчивого развития муниципального образования / Под научн. ред. канд. техн. наук Г.В. Клименкова / Пермский филиал Института экономики Уральского отделения Российской академии наук. – Пермь.: ООО «Издательский дом «Ника», 2008. – 322 с.



Гафарова Л.А.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы,
Россия, г. Уфа

УДК 331.2

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: УСЛОВИЯ НАКОПЛЕНИЯ И ОТДАЧИ

Статья раскрывает факторы и проблемы развития человеческого капитала в России. На основе анализа параметров развития человеческого капитала российской экономики выявляется место России в мировой экономической системе.

Ключевые слова: человеческий капитал, фактор, отдача, индекс, качество жизни, образование, экономические свободы, инновации.

HUMAN CAPITAL: FACTORS OF ACCUMULATION AND IMPACT

The article is devoted to factors and problems of human capital development in Russia. Russia place in world economy were defined on the basis of Russia human capital development analysis.

Key words: human capital, factor, returns, index, quality of life, education, economic freedom, innovation.

Под человеческим капиталом понимается совокупность накопленного человеческим обществом интеллекта, здоровья, знаний, качественного и производительного труда, качества жизни. Это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, обеспечивающий эффективное и рациональное функционирование экономических систем. Человеческий капитал – это многокомпонентный фактор, главное условие формирования и развития инновационной экономики и экономики знаний, определяющий креативность и созидательную энергию страны.

Все факторы формирования и развития человеческого капитала в макроэкономическом аспекте можно классифицировать по следующим группам: экономические, производственно-экономические, инновационные, социальные, национально-государственные, демографические, институциональные, экологические, международные, идеологические.

К экономическим факторам относятся реальные доходы населения, дифференциация доходов, уровень бедности, доступность товаров и услуг, уровень и темпы инфляции, ВВП на душу населения, покупательная способность национальной валюты, уровень

предпринимательской активности, уровень безработицы, степень развития кредитно-финансового механизма, уровень экономической свободы.

Производственно-экономические факторы – это: количество отработанного времени в году, динамика и уровень производительности труда, уровень технико-экономического развития предприятий, уровень специализации и кооперации производства, уровень оплаты труда, вертикальная и горизонтальная дифференциация трудовых доходов, условия повышения квалификации.

К инновационным факторам относятся: численность занятых в науке и их доля в численности населения, объем расходов на науку, доля расходов на науку в ВВП, численность и доля работников, занятых НИОКР, объем и доля расходов на НИОКР в ВВП, количество патентов, изобретений и авторских прав, количество созданных образцов новой техники и технологий, число внедренных образцов новой техники и технологий, доля инновационных и венчурных организаций в общем числе организаций, экспорт наукоемкой техники и технологий.

Социальные факторы: численность занятого и безработного населения, уровень образованности населения, численность населения с высшим образованием, профессионально-квалификационная структура рабочей силы, состояние здоровья и культуры, уровень развития социальной инфраструктуры, доля среднего класса, санитарно-гигиенические условия труда.

Национально-государственные факторы: политическая стабильность, инновационная политика, уровень поддержки предпринимательства, демографическая политика, политика в области образования и науки, политика в сфере здравоохранения, экологическая политика.

Демографические факторы: численность населения, продолжительность жизни населения, половозрастная структура населения, темпы естественного прироста (убыли) населения, смертность населения, миграция населения, уровень заболеваемости населения.

Институциональные факторы: уровень развития профсоюзов, союзов работодателей, степень защиты прав собственности, уровень развития бирж, рекламных и кадровых агентств, консалтинговых фирм.

Экологические факторы: качество и безопасность продуктов питания, качество воды, качество окружающей среды, природно-климатические условия, рекреационные ресурсы.

Идеологические факторы: социальные ценности и установки в обществе, национальные приоритеты, возможности самореализации личности.

Международные факторы: степень интеграции страны в международное пространство, уровень иностранных инвестиций, присутствие транснацио-

нальных корпораций на территории страны, степень сотрудничества страны с другими странами мира.

Если оценивать условия и факторы развития человеческого капитала в России, то очевидно, что они не способствуют созданию эффективного процесса накопления и реализации человеческого капитала. Наиболее явно это демонстрируют результаты исследований, подготовленных международными организациями и исследовательскими группами.

Так, согласно опубликованному Legatum institute (Институтом Легатум) докладу «The 2011 Legatum prosperity index» («Индекс процветания 2011») по следующим показателям Россия занимает такие позиции:

- безопасность – 82-е место в мире (уступая почти всем странам Латинской Америки: Парагвай – 54-е место, Боливия – 76-е место);
- личная свобода – 87-е место;
- государственное управление – 96-е место;
- экономические фундаменты – 72-е место;
- социальный капитал – 48-е место;
- предпринимательство и инновационная активность – 50-е место из 110 стран, уступая таким странам, как Чили (34-е место), Коста-Рика (37-е место), Панама (38-е место). При этом за два года в рейтинге Legatum institute по данному показателю Россия потеряла 8 позиций [1].

Распространенным способом оценки средних значений индивидуального человеческого капитала является оценка по странам мира индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), осуществляемая ООН.

Методика расчета индекса развития человеческого потенциала предполагает построение комплексного показателя как среднеарифметической величины трех показателей, оцениваемых экспертами по данным национальной статистики: ожидаемой продолжительности жизни; доступности образования как средней величины грамотности взрослых (0–100 %) и доли учащихся всех уровней образования в соответствующей возрастной группе (0–100 %); уровня благосостояния, измеряемого по соотношению реального ВВП на душу населения, исчисляемого по паритету покупательной способности национальной валюты в долларах США.

По индексу развития человеческого потенциала Россия в 2011 году занимала 66-е место [2]; имея индекс равный 0,755, попала во вторую группу, оказавшись вместе с такими странами, как Уругвай, Мексика, Ямайка. От развитых стран Россию отделяет, главным образом, низкая продолжительность жизни. По этому показателю наша страна находится на 124-м месте. Очень низкий в России и уровень ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности, долл. США): в 3,3 раза меньше, чем в Норвегии (см. табл.).

Показатели развития человеческого потенциала

Индекс человеческого развития	Ожидаемая продолжительность жизни (годы)	Образование (среднее количество лет обучения)	ВВП на душу населения (ППС, долл. США)
1. Норвегия (0,943)	Япония (83,4)	Норвегия (12,6)	Норвегия (47 557)
44. Чили (0,805)	Бахрейн (75,1)	Сербия (10,2)	Испания (26 508)
48. Уругвай (0,783)	Перу (74)	Мальта (9,9)	Барбадос (17 966)
66. Россия (0,755)	Россия (68,8)	Россия (9,8)	Россия (14 561)
71. Ливия (0,739)	Габон (62,7)	Перу (8,7)	Ботсвана (13 049)

Источник: Human Development Report 2011 (Доклад о человеческом развитии 2011) [Электронный ресурс] URL: <http://hdr.undp.org/en/> (дата обращения: 05.09.2012 г.).

По такому фактору развития человеческого капитала, как экономические свободы, в исследовании The Heritage Foundation (Фонд «Наследие» – стратегический исследовательский институт США, который занимается широким спектром исследований международной политики) в 2012 году Россия занимает 144-е место из 179 стран, находясь практически на последней строчке в группе преимущественно несвободных в экономическом плане стран (индекс 50,5). При этом наиболее низкое значение имеют показатели «силы закона». Так, по составляющим этот индекс показателям в 2012 году Россия занимает следующие места:

- свобода от коррупции – 158-е место;
- охрана прав собственности – 143-е место [3].

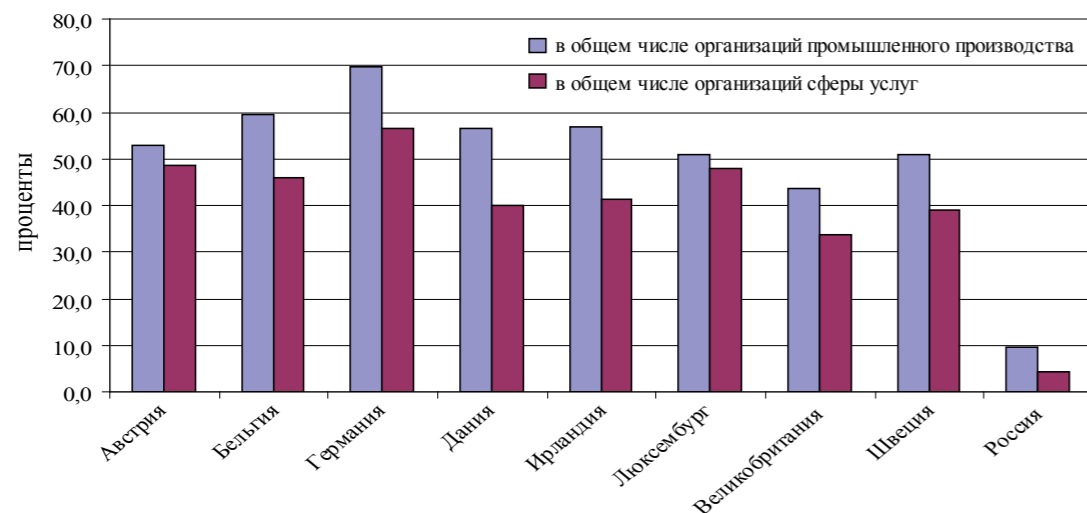
Исследования инновационной среды развития человеческого капитала в России дают следующую оценку. По показателю «New global innovation index» («Новый глобальный инновационный индекс», разработанный The Boston consulting group, National association of manufacturers, Institute of manufacturing и др.), который основан на показателях инновационных затрат, оценивающих фискальную политику государства, политику в области образования и инновационной инфраструктуры, и инновационной отдачи, учитывающей отдачу от патентов, НИОКР, эффективности предпринимательской деятельности, Россия занимает 49-е место

(суммарный балл – 0,09) среди 110 стран (ЮАР – 34-е место, Бахрейн – 35-е место) [4].

Исследования, проведенные парижской бизнес-школой INSEAD, дают аналогичную оценку инновационной среды России. Так, по глобальному инновационному индексу, основанному на анализе 20 основных параметров инновационной среды и созданных инноваций (представлен в докладе «The global innovation index 2011. Accelerating growth and development»), Россия в 2010 году занимала 64-е место из 125 стран. При этом с 2007 года Россия опустилась в рейтинге на 10 позиций [5].

Согласно Международному проекту «Global entrepreneurship monitor» («Глобальный мониторинг предпринимательства»), в рамках которого был проведен анализ предпринимательских структур в 59 странах и охвачено опросом 175 тысяч респондентов, доля раннего предпринимательства (предприятие, функционирующее до 42 месяцев), создающего продукт с новыми качествами, в России в 2010 году составила всего лишь 36 % [6].

Доля организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в России также очень мала по сравнению с показателями западных стран и составила в 2008 году 9,6 % в общем числе организаций промышленного производства и 4,3 % в общем числе организаций сферы услуг (см. рис.) [7].



Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций [7]

Таким образом, на основе проведенного анализа показателей социально-экономического развития России можно сказать, что развитие человеческого капитала в России не соответствует параметрам постиндустриальных стран. По оценке западных ученых, человеческий капитал в России пока еще не является ключевым фактором экономического роста. Анализ факторов российской экономики показывает, что они не способствуют созданию эффективного механизма накопления человеческого капитала. При этом следует учитывать и то, что для каждой национальной системы важно создание не только условий накопления, но и условий реализации человеческого капитала. Эффективная положительная отдача от человеческого капитала возможна лишь тогда, когда обеспечены власть закона, высокий уровень личной безопасности граждан и бизнеса, социальная и политическая стабильность, благоприятный предпринимательский климат, эффективное государственное регулирование экономики и развития страны, обеспечение ее конкурентоспособности на мировых технологических рынках, наличие развитых и эффективных инновационных систем, поддерживаемых государством. Только существование перечисленных условий в совокупности обуславливает генерацию человеческого капитала, его эффективную реализацию и воспроизводство.

Список литературы:

1. The 2011 Legatum prosperity index [Электронный ресурс] URL: <http://www.prosperity.com/downloads/2011ProsperityIndexReportFull.pdf> (дата обращения: 05.03.2012 г.).
2. Human Development Report 2011 (Доклад о человеческом развитии 2011) [Электронный ресурс] URL: <http://hdr.undp.org/en/> (дата обращения: 05.09.2012 г.).
3. Доклад исследовательского центра Heritage Foundation «2012 Index of Economic Freedom» [Электронный ресурс] URL: <http://www.heritage.org/index/> (дата обращения: 05.09.2012 г.).
4. New global innovation index [Электронный ресурс] URL: <http://www.ru.wikipedia.wiki/> (дата обращения: 18.03.2012 г.).
5. INSEAD business-school [Электронный ресурс] URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html> (дата обращения: 17.03.2012 г.).
6. Global entrepreneurship monitor [Электронный ресурс] URL: <http://www.gemconsortium.org> (дата обращения: 23.10.2011 г.).
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1139821848594 (дата обращения: 03.11.2011 г.).



Маценко Ю.В.
магистр Самарского государственного экономического университета,
Россия, г. Самара

УДК 005.336.4

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В РЕГИОНЕ

Работа посвящена инновационному развитию экономики, в ней рассмотрена особая инновационная среда, уточнено содержание понятия «интеллектуальные ресурсы», показаны использование интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала, взаимосвязь интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная среда, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный капитал.

MANAGEMENT OF INTELLECTUAL RESOURCES IN REGION

Work is devoted to innovative development of economy and special innovative environment is considered, the content of concept «intellectual resources» is specified, use of intellectual resources and the intellectual capital is given, the interrelation of intellectual resources and the intellectual capital is shown.

Key words: innovative development, innovative environment, intellectual resources, intellectual capital.

В настоящее время в развитии экономики интеллектуальные ресурсы приобретают все большее значение, которое способствует повышению результативности труда в сфере материального производства.

В начале 21-го века интеллектуальные ресурсы, активно включенные в современное инновационное производство, являются важнейшим элементом, формирующим экономический и политический потенциал страны и входящих в нее регионов. Интеллектуальные ресурсы служат одним из основных стратегических резервов для будущего развития регионов и государства.

Современное развитие экономики в стране осуществляется по инновационному пути, который уверенно формирует национальную инновационную систему России. Однако можно отметить ряд недостатков и проблем существующей инновационной инфраструктуры. К ним можно отнести: недостаточность бюджетного финансирования научной деятельности, слабую связь науки с производством, то есть с реальным сектором экономики, практическое отсутствие трансферта научных результатов и современных технологий в промышленные предприятия, значительный возрастной ценз научных кадров, недостаточное количество молодых научных кадров, то есть отмечается диспропорция, и т. д.

Всестороннее, глубокое развитие региона происходит в результате нововведений, инноваций, направленных на усовершенствование всей территории региона. Возникает сбалансированная, пропорциональная воспроизводственная региональная социально-экономическая система, создающая единые цепочки накопления добавленной стоимости в условиях особой инновационной среды [1, 2].

Элементами такой инновационной среды будут являться следующие:

- закон об инновациях и инновационной деятельности;
- закон об инвестициях;
- закон об интеллектуальной собственности;
- закон о защите (или безопасности) информации;
- региональный центр научно-технической информации;
- региональные органы Роспатента;
- условия ограничения финансирования;
- защита оформления патентов на изобретения;
- исполнение технопарками своих функций: оформление изобретений, разработка проекта; изыскание источников финансирования; внедрение изобретений; наличие конструкторских бюро, НИИ и лабораторий, вузов с научно-исследовательским сектором, фондов поддержки инновационной деятельности и др.;
- консалтинговые фирмы;
- реклама и маркетинг и др.

Инновационная среда характеризуется наличием, прежде всего, субъекта – организации, которая разрабатывает инновации объекта – организации, куда внедряют инновации.

Характерной особенностью современной организации экономики является инновационность.

Исходя из того, что основными характеристиками инноваций являются новизна, полезность, прибыль, в управлении регионом необходимо учитывать то, что усиление взаимодействия и получение синергетического эффекта в большей степени обеспечивается по инновационной составляющей.

В настоящее время уже заговорили о необходимости создания в стране единой системы инноваций, которая объединила бы всю мощь триады «государство – наука – бизнес», а также о необходимости обеспечения специальных условий для бизнеса, развивающего инновационную деятельность [1, 2].

Далее следует отметить, что инновационная деятельность базируется на использовании интеллектуальных ресурсов. Однако реалии сегодняшнего дня потребовали уточнения содержания данного термина.

В зарубежной и отечественной научной экономической литературе представлены различные подходы к определению сущности интеллектуальных ресурсов, предложенных такими авторами, как Т. Стюарт, М.А. Эскиндаров, А. Уайлмен, Л. Эдвинссон, Б.Б. Леонтьев, Н.Д. Кондратьев, В.Л. Макаров, В.С. Ступакова и др. Однако отсутствует общее мнение в предложенных определениях. Например, Философский словарь [8] под интеллектуальными ресурсами понимает «невещественный, незримый капитал, но самый главный капитал – это знания, умения, информация, технологический и духовный потенциал людей, уровень и качество их образования, которые могут быть длительно использованы для производства благ и их продажи (например, патенты, лицензии, авторские права, умения людей, торговые марки и т. п.)».

На наш взгляд, категория «интеллектуальные ресурсы» – это совокупность трудовых ресурсов региональных предприятий с накопленным уровнем знаний, умений и профессиональных навыков [3].

Также интеллектуальные ресурсы региона можно трактовать как совокупность производственных, научных, организационно-управленческих, информационных, технологических, кадровых, маркетинговых, финансовых и прочих идей, технологий, методов, инструментов, разнообразных видов информации, имеющих коммерческую ценность и полученных как результат интеллектуального труда людей, работающих на предприятиях региона.

Далее представляется необходимым рассмотреть содержание понятия «идея». В источнике [4] предлагается несколько вариантов содержания данного

термина: «во-первых, первоначально – то, что видно, видимое, затем – видимая сущность, прообраз; во-вторых, мысль, представление; в-третьих, основная мысль чего-либо; в-четвертых, намерение, план».

Разнообразные идеи провоцируют изменения, смену состояний, каких-либо ситуаций в регионе, которые способствуют его развитию, то есть переходу на новый, более сложный, очередной виток жизненного цикла (имеется в виду преемственная эволюция). Следует отметить, что только преемственные изменения создают необходимые условия для эволюции, в процессе которой осуществляется постоянное зарождение идей и создание замыслов, что и приводит к формированию интеллектуальных ресурсов.

В зависимости от состояния уровня развития общества (доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное) меняются, преобразовываются виды потребностей человека, и соответственно изменяется качество, роль и значимость интеллектуальных ресурсов. В современном постиндустриальном обществе формируется новая информационно-инновационная экономика, в которой интеллектуальные ресурсы обладают поистине огромным значением.

Требуется отметить, что интеллектуальные ресурсы непременно являются объектом интеллектуальной собственности, причем именно они вовлечены в инновационное производство и принимают непосредственное участие в экономическом обороте.

В работе [6] сообщается, что «по различным оценкам, в России используется от 8 до 10 % инновационных идей и проектов, в Японии – 95 %, в США – 62 %. В настоящее время в России только одно из 500 запатентованных изобретений находит применение в промышленности». К сожалению, возникают ситуации, «когда даже инновация, не имеющая аналогов в мире, оказывается невостребованной внутри страны, а ее оценка в результате занижается на порядок».

Таким образом, наблюдается такое уже сформированное негативное явление, как прямая зависимость людей интеллектуального труда, обладателей интеллектуальной собственности, от потенциальных потребителей или покупателей полученных или произведенных интеллектуальных результатов. В итоге возникают условия для практически узаконенного грабежа интеллектуальной собственности.

В Современном экономическом словаре [5] содержание понятия «интеллектуальная собственность» представлено как «собственность на результаты интеллектуальной деятельности, интеллектуальный продукт, входящий в совокупность объектов авторского и изобретательского права. Интеллектуальная собственность относится к литературным, художественным, научным произведениям, изобретениям, открытиям, товарным знакам, новым промышленным образцам изделий».

В качестве вывода можно отметить, что реформы и различные преобразования, проводимые в стране, не привели к необходимому вниманию к проблеме охраны и защиты интеллектуального богатства, то есть интеллектуальных ресурсов и интеллектуальной собственности.

Следует заметить, что интеллектуальный ресурс в процессе своего эволюционного развития преобразовывается в интеллектуальный капитал, то есть интеллектуальный ресурс самым тесным образом, можно сказать, на генетическом уровне, связан с интеллектуальным капиталом.

Б.Б. Леонтьев в это понятие вкладывает следующее содержание: «интеллектуальный капитал – это накопленный путем сбережения и эффективной организации запас экономических благ в форме интеллектуальных преимуществ, способных переходить в деньги и капитальные товары» [7].

В соответствии с Оксфордским словарем капитал – это деньги и иные активы, то есть накопленное богатство, с которым компания начинает свой бизнес. Ресурсы – это доступные активы, то есть источники богатства, которые также могут быть использованы при открытии своего бизнеса.

Определения понятий «капитал» и «ресурсы», представленные таким образом, показывают, что надо различать понятия «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные ресурсы» по их экономическому содержанию. Б.Б. Леонтьев также вкладывает в понятие интеллектуального капитала аналогичное оксфордскому экономическое содержание.

Интересным является определение понятия «интеллектуальный капитал», данное Л. Эдвинссоном. Это владение знаниями, практическим опытом, организационными процессами, навыками и межкультурными навыками в рамках всей организации, то есть коллективные знания, заключенные в человеческом и организационном капитале, которые дают организации конкурентное преимущество. Значимость и ценность интеллектуального капитала определяются величиной финансовой прибыли, которую дают эти нематериальные активы в целом.

Интеллектуальный капитал в регионе – это совокупный интеллектуальный капитал всех предприятий, организаций, учреждений, фирм, научно-исследовательских структур, учебных заведений и иных организаций, находящихся на территории региона.

Интеллектуальными ресурсами и интеллектуальным капиталом необходимо системно управлять. Главной целью системы управления интеллектуальными ресурсами и интеллектуальным капиталом в регионе является создание или формирование, рациональное использование и развитие интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала для

социально-экономического развития территории региона, активизации жизнедеятельности в регионе и повышения уровня жизни человека в регионе.

Система управления интеллектуальными ресурсами и интеллектуальным капиталом состоит из следующих подсистем:

- формирование или создание и сохранение интеллектуальных ресурсов;
- преобразование интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал;
- управление интеллектуальным капиталом (использование интеллектуального капитала);
- развитие интеллектуального капитала.

В процессе выполнения определенных специальных функций осуществляется управление интеллектуальными ресурсами и интеллектуальным капиталом.

Структуру управления интеллектуальными ресурсами и интеллектуальным капиталом в регионе определяет функциональная система, созданная взаимосвязанными функциями.

Организационную структуру управления интеллектуальными ресурсами и капиталом можно представить как форму управленческой деятельности в сфере трудовых отношений.

Список литературы:

1. *Иваненко Л.В.* Инновационный образовательно-производственный кластер. Проблемы формирования // Сб. статей Первой международной научно-прак-

тической конференции «Экономика и управление: новые вызовы и перспективы». – Тольятти: Издательство ПВГУС Тольятти, 2010. С. 29–33.

2. *Иваненко Л.В.* Развитие социальной сферы региона в условиях модернизации экономики // Материалы 7-й Всероссийской научн.-практ. конференции «Актуальные проблемы управления экономикой региона». – СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2010. С. 333–336.

3. *Слезко В.В.* К вопросу об управлении интеллектуальными ресурсами // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России: ежемесячный научн.-практ. журнал. – № 1. – М.: ИНФРА-М, 2012.

4. *Новый экономический словарь* / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 2006. – 1088 с.

5. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра, 2008. – 512 с.

6. *Теория управления: социально-технологический подход. Энцикл. словарь* / Под ред. В.Н. Иванова, В.И. Патрушева; Акад. наук социальных технологий и местного самоуправления. – 3-е изд. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 672 с.

7. *Леонтьев Б.Б.* Современная теория идей: методологические основы инновационной экономики. Ч. 1. – М.: ИНИЦ «ПАТЕНТ», 2010.

8. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики: предварительный эскиз. – М.: Наука, 1991.

9. *Философский словарь* // http://mirslovari.com/content_fil/intellektualnye-resursy-7466.html.



Валиев Ш.З.

доктор экономических наук, профессор, проректор по образовательной политике, заведующий кафедрой «Региональная экономика и управление» Уфимской государственной академии экономики и сервиса, Россия, г. Уфа



Шендерова С.В.

кандидат экономических наук, доцент, Россия, г. Санкт-Петербург

УДК 378.21(1-87)+37.014.15(470+571)

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРИЗНАНИЕ ДИПЛОМОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ И ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «ОБ ОБРАЗОВАНИИ» – 2012

Одним из главных показателей повышения конкурентоспособности российских университетов является международное признание присваиваемых ими дипломов, или, в соответствии с терминологией Болонского процесса, квалификаций высшего образования [11, р. 36], на мировом научно-образовательном рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность российских вузов, качество образования, квалификация.

THE INTERNATIONAL RECOGNITION OF DIPLOMAS OF THE RUSSIAN HIGH SCHOOLS AND THE PROJECT OF THE FEDERAL LAW «ABOUT FORMATION» – 2012

One of the main indicators of increase of competitiveness of the Russian universities is the international recognition of diplomas appropriated by them, or, according to terminology of Bologna Process, qualifications of the higher education [11, p. 36], in the world scientific and educational market.

Key words: competitiveness of the Russian higher education institutions, quality of education, qualification.

Это признание выражается в увеличении числа отечественных и иностранных студентов, желающих обучаться по образовательным программам отечественных вузов, что, в свою очередь, напрямую влияет на их позиции в ведущих международных рейтингах. Например, при составлении рейтинга репутации университетов *THE 100 Reputation Times Higher Education University Rankings* интервьюируемые ученые со стажем работы более 16 лет в том числе отвечали на вопрос: где бы они порекомендовали получить образование второго уровня для последующего наилучшего руководства диссертацией на третьем уровне [14].

Существенное значение имеет доля программ второго и третьего уровней высшего образования в рейтингах Quacquarelli Simonds TopUniversities (QS), U.S. News and World Report, ARWU-500 и ряде других. Отметим также, что в ведущих университетах

мира количество студентов, обучающихся по программам, аналогичным российским магистерским и аспирантским, как правило, суммарно превышает количество обучающихся по более унифицированным программам первого уровня (*undergraduate*) [10, с. 51–52; 13].

Это прямое свидетельство того, что последовательные и не налагающиеся друг на друга уровни высшего образования, в пределах которых располагаются квалификации, являются наиболее признаваемыми и понятными как в экспертном сообществе, так и среди желающих поступить в университеты, в том числе с целью изменения своей образовательной траектории.

Таким образом, повышение конкурентоспособности отечественных вузов и их репутации на мировом научно-образовательном рынке, а следовательно, и реализация Указа Президента Российской

Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 [1] во многом зависят от того, насколько уровни российского высшего образования и располагающиеся в их пределах квалификации понятны основным стейкхолдерам отрасли: абитуриентам, студентам, выпускникам, работодателям и самим вузам.

Значительные усилия по направлению к многоуровневому высшему образованию как системе последовательных и непротиворечивых его квалификаций были предприняты Минобрнауки России в период с 2003 по 2009 г. В 2003 г. Россия присоединилась к Болонскому процессу, что сделало возможным применение Европейской рамки квалификаций высшего образования и Стандартов и руководств по обеспечению качества Европейского пространства высшего образования (далее ЕПВО) в отечественной высшей школе, внедряемых в странах Болонского процесса с 2005 г.

Федеральным законом № 232 от 24.10.2007 г. [2, ст. 1, п. 5в] был введен запрет платного обучения в магистратуре как втором уровне высшего образования для бакалавров. Федеральный закон № 260-ФЗ от 10.11.2009 г. [3, ст. 6] ограничивал сроки приема в специалитет в 2010 г. Выполнение этого закона позволило бы ликвидировать параллелизм образовательных программ первого уровня высшего образования и колоссальный перерасход бюджетных средств, выделяемых на финансирование одноименных, то есть фактически дублирующих друг друга, образовательных программ бакалавриата и специалитета.

Эта же статья фактически создавала не существовавшую прежде последовательность уровней высшего образования в Российской Федерации и делала ее совместимой с Европейской рамкой квалификаций. До ограничения приема в специалитет последовательность отсутствовала: получение квалификации специалиста как первого уровня высшего образования позволяло ее обладателю поступать в аспирантуру или, оформив соискательство, представлять к защите диссертацию на соискание ученой степени кандидата наук, то есть добиваться квалификации третьего уровня, минуя второй.

Если бы 260-ФЗ от 10.11.2009 г. выполнялся, то специалитет как переходная форма и бакалавриат стали бы квалификациями первого уровня высшего образования, доступ к которому открывался после получения среднего общего и/или среднего профессионального образования. Это соответствовало бы первому циклу Европейской рамки квалификаций. Образовательные программы магистратуры становились бы вторым уровнем высшего образования, только после успешного завершения которого было бы возможным обучение на третьем уровне, то есть в аспирантуре.

Федеральный закон № 260 (ст. 5, п. 3) также фиксировал бесплатность магистратуры для специалистов и бакалавров, обучающихся на этом уров-

не впервые. Как и бакалавры, обладатели дипломов «дипломированный специалист» и «специалист» обретали право продолжить на конкурсной основе обучение по программам магистратуры, что не рассматривалось как получение ими второго высшего профессионального образования.

Такая формулировка позволила приблизиться к европейскому пониманию высшего образования не только российской высшей школе, но и структурам, ответственным за призыв: отныне получали отсрочку не только аспиранты, но и магистры очной формы обучения.

Практически во всех вузах, реализующих программы магистратуры опираясь именно на эти положения ФЗ № 260, в 2010 г. были внесены изменения в порядок приема в магистратуру, разрешающие поступление специалистов на бюджетные места. Тем самым был создан важный прецедент, поддержанный большинством ректоров страны. Введение полноценного второго уровня и возможность поступления для всех выпускников первого уровня, как бакалавров, так и специалистов, позволяет поднять конкурс не только в магистратуру, но и в вузы в целом, улучшить качество отбора в том числе будущих научно-педагогических работников, сформировать динамичные индивидуальные образовательные траектории, усилить функцию высшего образования как «социального лифта».

По мнению Д.В. Ливанова и А.В. Волкова, «Болонская система – уже сделанный выбор, хотя предстоит избавиться от рудиментов старого (индустриального) высшего образования в виде избыточного количества специальностей и направлений подготовки. В ближайшие годы возникнет новая, более компактная и структурированная архитектура высшего образования в результате активно идущих процессов слияния и санации слабых вузов с одновременным опережающим развитием университетов-лидеров. Значительная часть слабых вузов перейдет на подготовку только по программам бакалавриата и прикладного бакалавриата. Программы магистратуры и аспирантуры сохранятся в ведущих, регулярно подтверждающих высокий уровень работы университетах» [7].

Вместе с тем в Российской Федерации внедрение последовательной и непротиворечивой системы квалификаций, а также расширение равенства доступа к каждому уровню высшего образования имеет и ярко выраженный региональный аспект. Введение ЕГЭ привело к изменениям во внутрирегиональной и межрегиональной мобильности абитуриентов. Так, например, если в 2008 г. из Республики Башкортостан выезжало только 19 % поступивших в вузы, то в 2012 г. их доля составляла уже 34 %.

С одной стороны, обладатели более высоких баллов устремляются прежде всего в Москву и Пе-

тербург, что ведет к колоссальной нехватке мест в общежитиях столиц [8]. Отметим, что столичным вузам потребуется значительное время и колоссальные средства на строительство и/или переоснащение уже существующих общежитий, где помимо иногородних россиян программами развития ведущих университетов предполагается проживание все большего количества студентов-иностранцев, приток которых ожидается именно на программах магистратуры и аспирантуры. Решение проблем также потребует времени и финансовых ресурсов, связанных с нахождением университетских объектов в исторических зданиях или на охраняемых территориях.

С другой стороны, в столицах и крупных городах субъектов федерации наблюдается приток сельской молодежи, также нуждающейся в общежитиях. Эта потребность увеличится в еще большей степени по мере интеграции региональных вузов и учреждений среднего профессионального образования. Таким образом, жесткий секвестр числа вузов, реализующих программы магистратуры и аспирантуры, до 50 не приведет к снижению потребностей в строительстве общежитий и не решит проблемы проживания студентов ни в центральных, ни в региональных университетах.

Выгоды отдельных вузов от сохранения низких контрольных цифр бюджетного приема в магистратуру в целом по стране могут обернуться значительными социальными издержками. В их числе наиболее опасны обострение ситуации на рынке труда, лишение значительной части бакалавров и специалистов в регионах возможности получить качественное образование по инновационным образовательным программам, снижение качества подготовки общей массы поступающих в аспирантуру при сохранении возможности такого поступления за специалистами, минуя магистратуру.

Подчеркнем: в странах – участницах Болонского процесса социальная ответственность власти перед обществом подразумевает не только финансовую ответственность перед университетами как институтами расширенного воспроизводства общественного, мериторного и доверительного блага – знания (что отчасти продекларировано в проекте Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [4]). Государство посредством образовательного законодательства обеспечивает гражданам возможность равенства доступа к каждому уровню высшего образования, стимулирование вертикальной и межрегиональной социальной мобильности, гибкости образовательных траекторий и прозрачности их содержания в рамках обучения в течение всей жизни как условий модернизации общества. К сожалению, внесенный на рассмотрение законодателями проект Федерального закона «Об образовании

в Российской Федерации» (далее – Законопроект) [4] не способствует этому; тривиальные в других обстоятельствах формулировки того, что второй уровень высшего образования следует за первым, а третий – за вторым, по-прежнему актуальны. Рассмотрим эти обстоятельства более подробно.

Равенство доступа к каждому уровню высшего образования

Согласно п. 2 ст. 73 Законопроекта «к освоению программ бакалавриата (академического, прикладного) или программ специалитета допускаются лица, имеющие среднее общее образование». Такая формулировка однозначно лишает возможности поступления в образовательное учреждение высшего профессионального образования (ОУ ВПО) обладателей квалификаций среднего профессионального образования (СПО).

Вместе с тем в п. 1 ст. 74 Законопроекта говорится о том, что «прием в образовательные организации высшего образования лиц, имеющих среднее профессиональное или высшее образование, для обучения по программам бакалавриата (академического, прикладного) и программам специалитета осуществляется по результатам вступительных испытаний, форма и перечень которых определяются образовательной организацией высшего образования».

Таким образом, уже «на входе» первого уровня высшего образования создается неопределенность квалификаций, неопределенность критериев отбора и их потенциальная коррупционность. Выпускники школ сдают ЕГЭ, некоторые из них поступают по результатам олимпиад (непрозрачность которых отмечает в том числе и министр образования и науки [9]). Выпускники учреждений СПО могут не сдавать экзамены вообще, например, могут быть приняты по результатам собеседования, зачислены на программы ускоренного или сокращенного высшего образования. С середины 1990-х гг. вузы накопили множество вариантов легализации приема, а обучающиеся освоили множество способов получать высшее образование «нетрадиционным» путем на бюджетной, а тем более на коммерческой основе. Количество выпускников школ, поступавших непосредственно после их окончания в вузы, сократилось с 1995 по 2006 г. на 7,7 %, а количество выпускников школ, поступавших сразу после их окончания на дневное отделение вузов, – на 8,5 %. Их место в суммарном приеме заняли выпускники учреждений среднего специального образования. Доля тех из них, кто поступал сразу после окончания, в суммарном приеме выросла на 5,6 %; доля обладателей среднего специального образования в целом в суммарном приеме в государственные вузы за аналогичный период выросла на 7,6 % [10, с. 150–155].

Наконец, перед абитуриентами встает задача выбора образовательной программы: **специалитет или бакалавриат**. Как показал анализ приложений № 1 к лицензиям ряда университетов, для МГУ количество **одноименных** специальностей и направлений достигает **21**, то есть 32,3 % от числа всех специальностей первого уровня, 67,7 % от числа направлений и 21,8 % от числа всех лицензированных ООП двух уровней. Для СПбГУ такое дублирование составляет **14**, то есть 24,6 % всех специальностей, 34,1 % от числа направлений бакалавриата и 14,2 % от общего числа ООП двух уровней. Для СФУ количество одноименных специальностей и направлений **12**, то есть 8,3 % от числа всех специальностей, 23 % от числа направлений бакалавриата и 6,1 % от числа ООП двух уровней. НИУГУ–ВШЭ имеет **6** одноименных специальностей и направлений, то есть 30 % от числа всех специальностей первого уровня, 67,7 % от числа направлений и 17,1 % от числа ООП двух уровней [10, с. 110–111].

Абитуриент должен осуществить непростой выбор образовательных траекторий. Либо это «бакалавриат – магистратура – аспирантура», то есть минимум 9 лет обучения по трем последовательным уровням, прием на два из которых остается непрозрачным, реализуется университетом самостоятельно, а следовательно, потенциально коррупционен на каждом уровне. Либо специалитет, дающий возможность поступать в аспирантуру, минуя второй уровень, с перспективой получения ученой степени кандидата наук через 8 лет и гарантированным после этого освобождением от службы в армии.

Обсуждаемый Законопроект однозначно ухудшает равенство доступа в магистратуру для специалистов: для всех них она становится вторым высшим образованием, следовательно, платным [3, ст. 73, п. 5, ч. 1], а для мужчин, годных к службе в армии, перспектива стать магистром при такой формулировке отодвигается на один год.

Специфика поступления в аспирантуру, помимо которой в Законопроекте присутствует формулировка «программы подготовки научно-педагогических кадров (в аспирантуре, адъюнктуре)», тоже существенна. Во-первых, эти программы могут реализовывать организации дополнительного профессионального образования [3, ст. 23, п. 4, ч. 6], лицензируемые гораздо менее жестко, нежели вузы. Во-вторых, ее могут осваивать соискатели «в форме самообразования», зачисляемые в имеющую государственную аккредитацию образовательную организацию лишь «для прохождения промежуточной и государственной (итоговой) аттестации, а также для подготовки и защиты диссертации на соискание ученой степени» [3, ст. 34, п. 1, ч. 10]. При этом о критериях приема желающих обзавестись ученой степенью подобным образом в Законопроекте не сказано ничего.

Траектория получения ученой степени кандидата наук становится все более мозаичной даже на третьем уровне: можно быть зачисленным в один вуз, потом сдавать каждый экзамен кандидатского минимума и максимума в других, обсудить диссертацию в третьем и защититься в четвертом.

Таким образом, в существующем виде Законопроект не позволяет прийти к выводу об определенности гарантий в нем равенства доступа и прозрачности критериев поступления на образовательные программы в рамках каждого уровня высшего образования. Более того, указанная непоследовательность уровней в основном законе отрасли крайне затруднит реализацию программы «Глобальное образование для россиян». Во-первых, для зарубежных университетов неочевидно, как именно признавать квалификацию «специалист» / «дипломированный специалист». Законопроект, как и существующее законодательство, не говорит, является ли она квалификацией первого уровня (поскольку на соответствующую ООП возможно поступать после завершения среднего образования) или квалификацией второго уровня (поскольку кандидатом наук может стать специалист, то в ряде зарубежных университетов законченная им аспирантура рассматривается как второй уровень высшего образования, то есть магистратура). На практике единого правила не существует, все зависит от позиции принимающего зарубежного университета в переговорах, то есть возрастает потенциальная непрозрачность и коррупционность схемы финансирования обучения россиян из средств федерального бюджета в зарубежных, в том числе частных, университетах.

Во-вторых, основная часть предполагаемого контингента программы «Глобальное образование» поступала на программы именно специалитета. Даже в официальной российской образовательной статистике и приказах о распределении контрольных цифр приема до 2011 г. не разделялся прием по специальностям и направлениям. Отражалось только выделение бюджетных мест по укрупненным группам «по программам подготовки **специалитета и бакалавриата**» с указанием общего количества мест, в том числе мест по очной форме обучения (для МГУ такое совмещение сохранилось).

Наконец, магистратура остается самым «узким» среди уровней высшего образования в России. Так, по данным официальной статистики, в 2008 г. прием в аспирантуру составлял 49 638 мест, а выпуск магистров – всего 16 822 чел.: основная масса поступала на третий уровень сразу после окончания первого – специалитета. Бюджетный прием в магистратуру оставался низким: в 2008 г. он составлял 43 142 места, в 2010 и 2011 гг. – 53 166 мест. Только на эти места могли рассчитывать планирующие продолжить образование бакалавры и специалисты из 1 млн. 384

тыс. чел., поступивших в государственные вузы в 2007 г., в том числе 568,8 тыс. на бюджетные места [10, с. 29–30]. Таким образом, реализация идеи направить выпускников столь малочисленной отечественной магистратуры на программы PhD ведущих университетов мира будет крайне затруднена и качественно, и количественно.

Прозрачность содержания квалификаций высшего образования

Непрозрачность приема усугубляется непрозрачностью содержания квалификаций высшего образования и размытостью определения образовательной программы в Законопроекте. Согласно ст. 2, ч. 10 «образовательная программа – утвержденная в установленном порядке учебно-методическая документация, определяющая основные характеристики (объем, содержание, планируемые результаты) и организационно-педагогические условия получения образования определенного вида, уровня и (или) направленности, требования к воспитанию и качеству подготовки обучающихся». Таким образом, по логике разработчиков Законопроекта получается, что обучение по той или иной образовательной программе есть обучение по документации.

Дублирование специальностей одноименными направлениями усложняет переход на программный принцип, ведет к дроблению педагогической нагрузки преподавателей, трудностям при сведении в потоки, повышению спроса на аудитории, удвоению документации, в особенности при аккредитационных процедурах и т. п. Это чрезвычайно отягощает труд профессорско-преподавательского, а в особенности административно-управленческого персонала вуза, в первую очередь руководителей образовательных программ, заведующих кафедрами, деканов, проректоров по учебной работе, чрезвычайно затрудняет формирование целей академической политики ректоратом и ректором лично.

В магистратуре эти проблемы обостряются еще больше: согласно ст. 73, п. 2 Законопроекта «для лиц, имеющих диплом бакалавра с присвоением квалификации бакалавра и поступающих на обучение по программам магистратуры, срок получения высшего образования – магистратуры увеличивается на один год». Таким образом, учебный план (следовательно, силы преподавателей и администраторов, необходимое количество аудиторий, оборудования и т. п.) должен удвоиться вновь и на втором уровне высшего образования.

Содержание образовательной программы аспирантуры, согласно Законопроекту, направлено отнюдь не на подготовку самостоятельного научного проекта, результаты которого должны быть защищены в виде диссертации (само это слово встреча-

ется в Законопроекте лишь дважды). Законопроект избегает фиксации исследовательской деятельности аспиранта (соискателя) на любой дисциплинарной области: ст. 73, п. 4, ч. 5 определяет, что по результатам освоения программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре) «присваивается квалификация «Преподаватель высшей школы» или «Исследователь», в случае защиты диссертации в установленном порядке также выдается диплом кандидата наук». Тем самым цель отделяется от средства, без которого можно обойтись «в форме самообразования».

Наконец, несмотря на отмеченную для «образовательных организаций высшего образования» в ст. 28 п. 3 возможность осуществления подготовки научных кадров в докторантуре, термин «доктор наук» отсутствует в Законопроекте вообще. С одной стороны, на фоне резкого снижения уровня ученых степеней топ-менеджмента даже ведущих университетов России, фактической необязательности наличия ученой степени доктора наук у ректоров такой подход все более понятен. В 2011 г. из 327 топ-менеджеров 39 ведущих университетов (2 старейших, 8 федеральных и 29 национальных исследовательских) 195 человек являлись докторами наук, 100 – кандидатами и у 77 ученой степень не была указана на официальном сайте вуза [10, с. 196–197]. С другой стороны, попытка закрепить отсутствие степени доктора наук в Законопроекте, ставящем своей целью отразить все основные направления развития образования в стране, может означать отказ от старинных университетских традиций континентальной Европы, до сих пор успешно признаваемых, например, в Германии. В этом случае фактически будут ликвидированы возглавляемые докторами наук научные школы, наличие которых остается обязательным при лицензировании – в первую очередь магистратуры и аспирантуры.

Итак, степень последовательности уровней высшего образования и взаимосвязь квалификаций в их пределах в Законопроекте очевидно низкая. Вместе с тем нельзя не отметить положительный сдвиг: Законопроект делает невозможным реализацию пожеланий, выраженных в письме Минобрнауки России № 09-484 от 04.04.2012 г. [6], согласно которому обладатели диплома бакалавра могут быть допущены к защите диссертации на соискание ученой степени кандидата наук. Таким образом, получение степени кандидата наук при наличии средств становится возможным в 22 года.

Отметим, что высказанные предложения относятся к обучению граждан Российской Федерации и не включают такие специфические и длительные во всем мире направления подготовки, как медицина и архитектура.

В заключение выскажем ряд предложений, которые, на наш взгляд, приведут отечественную систему квалификаций высшего образования при условии соответствующей корректировки обсуждаемого Законопроекта к структуре, понятной как в России, так и за рубежом. **Последовательность уровней высшего образования и квалификаций в их пределах должна выглядеть следующим образом.** Бакалавриат и специалитет – первый уровень высшего образования, соответствующий первому циклу Европейской рамки квалификаций. К освоению образовательных программ бакалавриата (как академического, так и прикладного) допускаются лица, имеющие документ об успешном завершении среднего общего и среднего профессионального образования.

Прием на программы специалитета с 01.01.2013 г. прекращается. Программы специалитета, срок обучения по которым составляет 6 лет, могут быть преобразованы в программы, при успешном освоении которых выпускникам присваивается квалификация «магистр», обладатели которых могут поступать в на программы подготовки научно-педагогических кадров (в аспирантуру, адъюнктуру). Перечень таких программ определяется Постановлением Правительства РФ исходя из приоритетов модернизации экономики. Введение так называемой «сквозной» магистратуры, результаты обучения в которой соответствуют второму циклу Европейской рамки квалификаций и дают право поступления в аспирантуру, также целесообразно рассмотреть для МГУ им. М.В. Ломоносова как старейшего действующего университета страны, входящего в число 300 вузов – лидеров мировых рейтингов. Это предполагает право присвоения квалификации «магистр» по результатам успешного освоения соответствующей образовательной программы, на основе собственных образовательных стандартов, через 6 лет после поступления в университет и возможности поступления в аспирантуру.

Образовательные программы магистратуры – второй уровень высшего образования, соответствующий второму циклу Европейской рамки квалификаций. К освоению образовательных программ магистратуры допускаются лица, имеющие документ об успешном завершении образовательных программ бакалавриата (как академического, так и прикладного) и специалитета. Лица, поступающие на образовательную программу магистратуры впервые, не рассматриваются как получающие второе высшее образование, они обязаны быть допущены к конкурсу на места за счет федерального бюджета и иметь отсрочку от службы в армии. По окончании образовательной программы магистратуры присваивается квалификация магистра, дающая возможность поступления на образовательную программу аспирантуры.

Образовательные программы аспирантуры – третий уровень высшего образования, соответствующий третьему циклу Европейской рамки квалификаций. Целью обучения по образовательной программе аспирантуры является осуществление самостоятельного научного исследования, результаты которого представляются в виде диссертации на соискание ученой степени кандидата наук, защищаемой на диссертационном совете, состав которого утверждает ВАК Минобрнауки России. К освоению образовательных программ аспирантуры допускаются лица, имеющие документ об успешном завершении образовательных программ магистратуры.

На наш взгляд, эти предложения позволят проекту Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» создать для отечественных вузов институциональную среду, адекватную требованиям международного признания дипломов о высшем образовании.

Список литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».
2. Федеральный закон от 24.10.2007 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ (в части установления уровней высшего профессионального образования)».
3. Федеральный закон от 10.11.2009 г. № 260-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете».
4. Проект Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» // Официальный сайт Государственной думы // <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=121965-6&02>. Дата обращения 13.09.2012 г.
5. Приказ Рособнадзора от 13.10.2010 г. № 2551 «О лицензировании федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова» на право осуществления образовательной деятельности».
6. Письмо Минобрнауки № 09-484 от 04.04.2012 г. «О требованиях к уровню образования соискателей ученых степеней».
7. Волков А., Ливанов Д. Ставка на новое содержание // http://www.vedomosti.ru/opinion/news/3499241/stavka_na_novoe_soderzhanie?full#cut. Ведомости. Дата обращения 03.09.2012 г.
8. Прокуратура Петербурга проводит проверку в студенческом городке, где студентов поселили

в бассейне // <http://www.fontanka.ru/2012/09/11/117/> Дата обращения 11.09.2012 г.

9. Ливанов Д.В. Физика твердого тела // Российская газета. 22.05.2012 г. Федеральный выпуск № 5787 (114) // <http://www.rg.ru/2012/05/21/livanov-site.html>.

10. Шендерова С.В. Институциональный механизм многоуровневого высшего образования в Российской Федерации: формирование и развитие. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011. – 211 с. // http://elibrary.finec.ru/materials_files/368296571.pdf.

11. A Framework for Qualification of the European Higher Education Area. Bologna Working Group on Qualification Framework. – Copenhagen, Ministry of

Science, Technology and Innovation. 2005. – 197 p. P. 36; EHEA official website // <http://www.ehea.info/article-details.aspx?ArticleId=123#qualifications>. Дата обращения 13.09.2012 г.

12. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area. European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA). – Helsinki, 2005.

13. <http://www.shanghairanking.com/ARWU2012.html>.

14. <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2010-2011/reputation-methodology.html>.

15. <http://www.usnews.com/education/worlds-best-universities-rankings>.



Сухочев В.И.

доктор экономических наук, профессор,
ректор Кумертауского института экономики и права,
Россия, г. Кумертау

УДК 330.123:001.92:378

СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ВУЗА

В статье автор обосновывает выдвинутую ранее гипотезу о том, что образовательная деятельность вуза с точки зрения экономики является образовательным производством нематериальных благ. За основу доказательства взяты основные системообразующие экономические факторы, присущие любому производству материальных благ. Наличие этих системообразующих экономических факторов (предметы труда, средства труда и сам труд) в образовательной деятельности вуза как раз и доказывает, что образовательная деятельность вуза есть образовательное производство нематериальных благ.

Ключевые слова: образовательное производство, информационные предметы труда, интеллектуальные предметы труда, экономические факторы образовательного производства вуза.

BACKBONE BUSINESS FACTORS OF EDUCATIONAL MANUFACTURE OF HIGH SCHOOL

In article the author proves the hypothesis put forward earlier that educational activity of higher education institution from the point of view of economy is educational production of the non-material benefits. The major backbone economic factors inherent in any production of material benefits are taken for a basis of the proof. Existence of these backbone economic factors (objects of the labor, means of labor and work) in educational activity of higher education institution just also proves that educational activity of higher education institution is educational production of the non-material benefits.

Key words: educational production, information objects of the labor, intellectual objects of the labor, economic factors of educational production of higher education institution.

Государственная Дума РФ большинством голосов ратифицировала договор о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Вступление России в ВТО не исключает возможности

того, что на российском образовательном рынке появятся иностранные вузы, которые могут составить серьезную конкуренцию для российских вузов. Мы прекрасно осознаем, что конкуренция даже в такой специфической отрасли, как образование, – необходима. Однако мы должны учитывать и то, что часть российских вузов может не выдержать конкурентной борьбы. Российская высшая школа только что вышла из финансового кризиса, вызванного переходом от социалистической плановой системы хозяйствования к рыночной и еще не успела окрепнуть, как тут же вступила в полосу затяжного демографического кризиса. На наш взгляд, исполнительные органы власти при решении вопроса о допуске иностранных вузов в Россию должны учитывать эти факторы. Ослабление российской образовательной системы и усиление зависимости образованности российской нации от иностранной высшей школы ослабит в целом образовательную безопасность России и может привести к глобальным негативным последствиям, вплоть до ослабления экономической безопасности и обороноспособности России.

В своей первой статье (см. «Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика», № 1 (1), 2012, стр. 91. – *Ред.*) мы выдвинули предложение, как не допустить интервенции иностранных

вузов на российский образовательный рынок. Для этого во взаимоотношениях со странами – членами ВТО в области образования Россия должна воздержаться от руководства Соглашением GATS (Генеральное соглашение о торговле услугами). Это возможно лишь только в том случае, если российская наука сможет доказать, что вузы, в том числе и иностранные, оказывают не образовательные услуги, а производят образовательные продукты и товары.

В статье, опубликованной в первом номере журнала, основываясь на экономической природе генезиса образования, мы выдвинули гипотезу о том, что с экономической точки зрения образовательная деятельность вуза по своей сути есть образовательное производство промежуточных и конечных образовательных продуктов и товаров. В данной статье для обоснования выдвинутой гипотезы выявим основные системообразующие экономические факторы образовательного производства вуза.

Общеизвестно, что в экономике любого государства развитие производства материальных и нематериальных благ зависит, в первую очередь, от количества и качества применяемых в этом производстве экономических факторов. Никто не будет оспаривать вывод о том, что основными системообразующими экономическими факторами любого производства



Авторская структура основных системообразующих экономических факторов образовательного производства вуза

материальных и нематериальных благ являются предметы труда, средства труда и сам труд [1, с. 33]. Применяя эту схему общеизвестных, системообразующих экономических факторов к образовательной деятельности высших учебных заведений, попытаемся ответить на вопрос: что в образовательном производстве вузов является предметами и средствами труда и в чем специфика труда преподавателей высших учебных заведений? Для усиления доказательной базы построим экономическую модель структуры основных системообразующих экономических факторов образовательного производства вуза (предметы труда, средства труда, труд) (см. рис.). Обоснуем данную модель.

Из основ экономической теории известно, что предметы труда – это то, на что направлен как умственный, так и физический труд человека, это то, что составляет материальную основу будущего готового продукта, это то, что человек видоизменяет с помощью средств труда [1, с. 33]. На основе исследований, результаты которых изложены в первой статье, можно сделать вывод, что предметами труда в образовательном производстве вуза являются знания, накопленные за всю историю развития человеческой цивилизации, а также неисследованные области знаний. Именно на них направлены усилия профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений. В первую очередь, преподавателям вузов необходимо выделить из общего объема знаний только строго определенные знания, а затем эту выделенную совокупность знаний обобщить, систематизировать и конкретизировать в рамках определенной образовательной программы (специальности), содержание которой определяется федеральным государственным образовательным стандартом, учебным планом, рабочими программами и т. д., поскольку высшее учебное заведение транслирует студентам не все знания, накопленные и выработанные человечеством, а только ту их часть, которая относится к конкретной образовательной программе. И уже затем, в процессе подготовки специалистов, посредством трансляции передать этот систематизированный и конкретизированный объем знаний конкретной образовательной программы студентам.

Кроме того, преподаватели высших учебных заведений должны подготовить студентов к процессу приема и усвоения знаний, научить их учиться, творчески мыслить, анализировать, уметь применять полученные знания на практике, а также сформировать у них общегражданские качества и профессиональные компетенции. Причем все это необходимо осуществлять путем целенаправленного воздействия на интеллект, умственный потенциал и индивидуальные качества студентов. Следовательно, интеллект, умственный потенциал и индивидуальные качества

студентов также, с полным основанием, можно отнести к особым специфическим предметам преподавательского труда, поскольку из стен высших учебных заведений выпускаются индивиды с усовершенствованными индивидуальными качествами, приращенным умственным потенциалом и интеллектом и которые для общества представляют большую ценность, чем абитуриенты – вчерашние выпускники общей школы.

Таким образом, предметы труда в образовательном производстве вуза условно можно разделить на две группы. Первая группа – это общие знания, накопленные и систематизированные человечеством, которые можно назвать информационными предметами труда. Вторая группа – это интеллект, умственный потенциал и индивидуальные качества студентов, которые можно назвать интеллектуальными предметами труда.

Общеизвестно, что предметы труда любого производства материальных и нематериальных благ составляют основу будущего конечного продукта. Поскольку в образовательном производстве вузов имеются две группы предметов труда (информационные и интеллектуальные), то естественно возникает вопрос: а что тогда является конечными продуктами образовательного производства (образовательными продуктами) высшего учебного заведения? Систематизированный и конкретизированный преподавателями в рамках определенной образовательной программы объем знаний, который с помощью образовательной услуги транслируется студентам, или усовершенствованный интеллект, приращенный умственный потенциал и улучшенные индивидуальные качества выпускников вуза? До сих пор данный вопрос является дискуссионным, и современная экономическая и педагогическая науки пока не предлагают однозначного ответа на этот вопрос. Учитывая значимость и объемность данной проблемы, этот вопрос требует отдельного дополнительного исследования, которое невозможно провести в рамках одной статьи.

Общеизвестно, что средствами (орудиями) труда в любом материальном или нематериальном производстве является то, с помощью чего человек воздействует на предметы труда [2, с. 80]. Как показали проведенные ранее исследования, предметами труда в образовательном производстве вузов являются знания, а также интеллект, умственный потенциал и индивидуальные качества студентов. А что тогда можно отнести к средствам труда, которые преподаватели высшего учебного заведения используют для конкретизации, обобщения и систематизации знаний в рамках отдельных образовательных программ, для передачи этих систематизированных знаний студентам и для воздействия на интеллект, умственный потенциал и индивидуальные качества студентов?

Для накопления и систематизации знаний, а также передачи этих знаний студентам и формирования у них общекультурных и профессиональных компетенций и гражданских качеств преподаватели высшего учебного заведения используют, в первую очередь, свои личностные интеллектуальные факторы, так называемый свой интеллектуальный человеческий капитал. Во вторую очередь, наработанные практикой педагогические факторы, то есть педагогические методы и приемы для организации более качественного процесса передачи знаний, умений, навыков и формирования у студентов компетенций и гражданских качеств. В третью очередь, вещественные, материальные факторы – компьютеры, лабораторное оборудование, наглядные пособия, учебники и т. д.

Следовательно, средства труда в образовательном производстве вуза можно условно разделить на три группы. Первая группа – интеллектуальные средства труда (человеческий капитал преподавателей), вторая – педагогические средства труда (педагогические и воспитательные приемы и методы), третья – вещественные средства труда (компьютеры, наглядные пособия, оборудование и т. д.).

Третьим основным системообразующим экономическим фактором любого производства материальных и нематериальных благ является труд. Что такое труд? Из основ экономической теории известно, что труд – это процесс расходования умственной и физической энергии человека в процессе воздействия на предметы труда в ходе производства материальных и нематериальных благ, это целесообразная деятельность людей [1, с. 33]. В то же время каждый труд как процесс имеет свою специфику.

В чем же специфика труда профессорско-преподавательского персонала высших учебных заведений? Во-первых, педагогический труд по своей сути является умственным, интеллектуальным трудом. Задача любого преподавателя – это выделение из общей совокупности знаний только строго определенных знаний, относящихся к преподаваемой учебной дисциплине, систематизация этих знаний в рамках дисциплины, трансляция этих знаний студентам, а также выработка новых знаний в рамках сферы своих научных интересов и формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций.

Помимо этого, предметами труда в образовательном производстве вузов являются не только знания, но и интеллект, умственный потенциал и индивидуальные качества студентов. Следовательно, для качественной трансляции и усвоения студентами знаний преподаватели используют весь имеющийся у них арсенал педагогических приемов и методов, чтобы студенты в полной мере с высоким качеством усвоили транслируемые знания.

Во-вторых, задача преподавателей вузов научить студентов самостоятельно усваивать и осваивать новые знания и умения и приобретать навыки, а также сформировать у студентов востребованные работодателями общекультурные и профессиональные компетенции, то есть научить студентов успешно применять полученные знания, умения и личные качества в своей будущей профессиональной деятельности.

В-третьих, в соответствии с воспитательными целями высшего учебного заведения преподаватели помимо процесса трансляции студентам знаний также обязаны сформировать у них востребованные гражданским обществом личные моральные качества.

Таким образом, наличие в образовательной деятельности вузов всех основных системообразующих экономических факторов (предметы труда, средства труда и сам труд) подтверждает авторский вывод о том, что процесс аккумулирования, систематизации, конкретизации знаний в рамках отдельной образовательной программы, процесс трансляции этих систематизированных знаний от преподавателей к студентам, а также процесс формирования у студентов гражданских качеств и общекультурных и профессиональных компетенций имеет все характерные черты современного образовательного производства нематериальных благ. Таким образом, на основании этих исследований можно сделать вывод, что образовательная деятельность вуза есть образовательное производство нематериальных благ.

Список литературы:

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК ВЕЛБИ. Из-во «Прспект», 2008.
2. Лукасьян Г.М. Экономическая теория. 2-е изд. – Спб.: Питер, 2007.



Тарабрин О.А.

доктор педагогических наук, профессор,
директор Тольяттинского филиала
Международного института рынка,
Россия, г. Тольятти



Михайлова Е.Б.

старший преподаватель кафедры экономики,
финансов и кредита Тольяттинского филиала
Международного института рынка,
Россия, г. Тольятти

УДК 378.1-044.252:332.1:001.895

ИНТЕГРАЦИЯ ВУЗА В ИННОВАЦИОННУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ РЕГИОНА

Теоретические исследования ученых подтверждают наличие и необходимость вовлечения в интеллектуальную деятельность ресурсов учебного заведения (структурного, человеческого, организационного, интеллектуального), но ими не уделяется внимания самому процессу формирования результата интеллектуальной деятельности, который, по нашему мнению, непосредственно зависит от распределения и задействованности ресурсов и ориентации на потребности рынка, в связи с чем нами предлагается модель ресурсно-рыночного подхода к созданию и введению в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности. По нашему мнению, предложенный подход будет результативным только в том случае, если он обеспечит приспособление к динамически меняющейся внешней ситуации. Он может выступать в качестве инновационного рычага, преобразующего небольшие затраты в интеллектуальной сфере вуза в значительный прирост прибыли и усиление конкурентоспособных позиций.

Ключевые слова: ресурсно-рыночный подход, объекты интеллектуальной собственности, интеллектуально-образовательная среда вуза, инновационный рычаг.

INTEGRATION OF HIGH SCHOOLS INTO THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF THE REGION

Scientific research confirms the necessity of involving resources (structural, human, organizational, intellectual) of an educational institution into intellectual activity, but scientists do not pay attention to the very process of forming the result of intellectual activity. In our opinion it directly depends on distribution and engagement of resources and is orientated to the market needs; according to this, we offer a model of the market resources approach to creating and introducing objects of intellectual property into economic circulation. We consider the offered approach to be productive only in case it provides the adaptation to dynamically varying external situation. It can act as an innovative lever, transforming small expenses in intellectual sphere of HIGH SCHOOL into a significant profit and strong competitive position.

Key words: the resources-market approach, the objects of the intellectual property, the intellectual-educational environment of high school, the innovative lever.

В настоящее время возникает необходимость акцентировать внимание на существовании объектов гуманитарной сферы и вовлечение их в трансфер образовательных технологий, несмотря на то что достаточно долгое время с вузами ассоциировались в большей степени объекты промышленной собственности.

Интеллектуальный труд, затраченный в определенной конкретной и полезной форме, есть конкретный труд, источник потребительной стоимости (полезности) объектов интеллектуальной собственности. Экономическое содержание потребительных свойств определяют преимущества того или иного

объекта или товарной продукции, созданной с их применением, в массе однородных товаров. Эти преимущества вытекают из критериев охраноспособности объектов и отличаются уникальностью, неординарностью технических решений, неизвестностью

ранее средств индивидуализации, которые не подлежат массовому воспроизводству и использованию, что позволяет нам разработать модель формирования преимуществ объектов промышленной собственности (ОПС) высших учебных заведений (рис. 1).

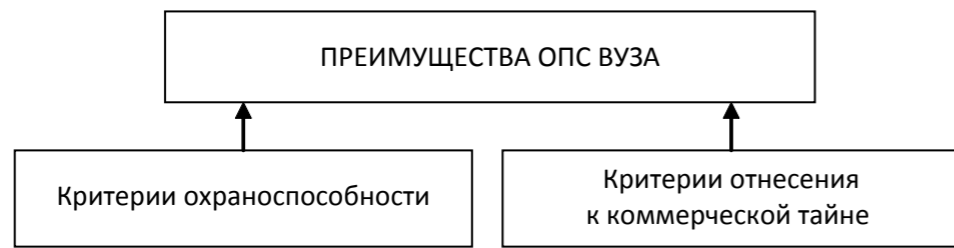


Рис. 1. Модель формирования преимуществ объектов промышленной собственности высших учебных заведений

Существует мнение [2], что по признаку воздействия на рыночную систему спроса и предложения на конкурентном рынке патенты и авторское право относят к правам интеллектуальной собственности на стороне предложения, а товарные знаки и сдерживание недобросовестной конкуренции – собственности на стороне спроса. Данное утверждение развито нами в отношении позиции объектов интеллекту-

альной собственности высших учебных заведений на рынке интеллектуальной собственности. Так, на стороне предложения находятся изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, образовательные технологии, охраняемые в рамках авторского права и ноу-хау, а на стороне спроса – товарные знаки в отношении образовательных услуг (рис. 2).

Конкурентный рынок	
Сторона предложения	Сторона спроса
Объекты патентного права Образовательные технологии, охраняемые в рамках авторского права	Товарные знаки в отношении образовательных услуг

Рис. 2. Модель распределения объектов интеллектуальной собственности вузов на рынке

В то же время развитие учебных заведений в рыночной инфраструктуре характеризуется отличительными особенностями, к которым можно отнести: обоснование перспективной цели создания инноваций, применение адаптивного управления и подхода, основанного на проектном управлении инновационными образовательными технологиями. Ориентация на внешние потребности должна сопровождаться внутренней организационной культурой, порождающей непрерывный инновационный процесс, и активизацией использования человеческого капитала как составной части интеллектуального капитала в целях создания и воспроизводства объектов интеллектуальной собственности (рис. 3).

торой понимается такая обстановка, такие условия, в которых взаимодействие совокупности структурных подразделений, кадров и ресурсов осуществляется в рамках философии интеллектуальной собственности, направленной на создание, защиту и коммерциализацию интеллектуального продукта, для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности образовательного учреждения.

Таким образом, формирование интеллектуально-образовательной среды вуза, которая является системообразующим фактором формирования системы управления интеллектуальной собственностью в вузе, нами предлагается рассматривать как условие встраивания учебного заведения во внешнюю инновационную инфраструктуру.

Исследование внутренней организационной структуры вузов показало существование кадрового и ресурсного потенциала для построения интеллектуально-образовательной среды как основного компонента организационной системы, под ко-

Появляется возможность говорить об интеллектуально-образовательном производстве, как о процессе воздействия человека с помощью собственного интеллектуального ресурса на информацию



Рис. 3. Интеллектуально-образовательная среда вуза



Рис. 4. Ресурсно-рыночный подход к созданию и введению в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности

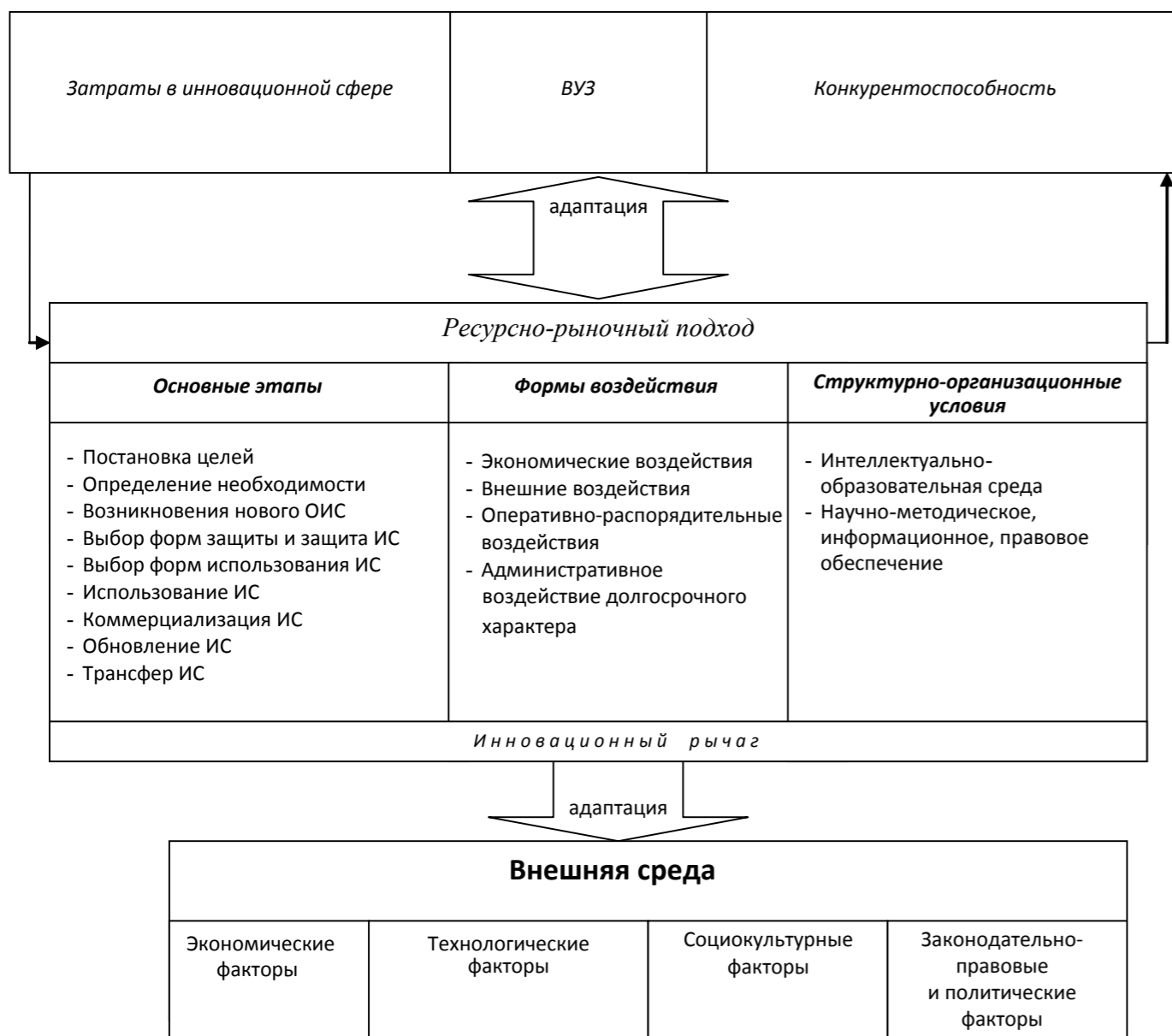


Рис. 5. Механизм адаптации вуза к внешней среде

о проблеме с целью получения новой информации – потенциальных объектов интеллектуальной собственности (продукта труда), необходимых для создания материальных, духовных и других благ, обеспечивающих существование и развитие человека и общества в соответствии с фазами экономического производства в условиях интеллектуально-образовательной среды вуза.

При интеллектуально-образовательном производстве эти фазы приобретают следующие содержательные формы: интеллектуальное производство; интеллектуальный обмен; обращение информации; распределение интеллектуального продукта; потребление интеллектуального товара. В условиях свободного доступа к информации, а также в условиях рыночной экономики именно фаза обмена является определяющей для дальнейшего развития инновационной деятельности вуза.

Теоретические исследования ученых [1, 3] подтверждают наличие и необходимость вовлечения в интеллектуальную деятельность ресурсов учебного заведения (структурного, человеческого, организационного, интеллектуального), но ими не уделяется внимания самому процессу формирования результата интеллектуальной деятельности, который, по нашему мнению, непосредственно зависит от распределения и задействованности ресурсов и ориентации на потребности рынка, в связи с чем предлагается ресурсно-рыночный подход к созданию и введению в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности (рис. 4).

Выявленное противоречие между создаваемыми результатами интеллектуальной деятельности и потребностями рынка в объектах интеллектуальной собственности или инновационных продуктах, на наш взгляд, может быть разрешено посредством эффективного вовлечения и распределения ресурсов

в инновационную деятельность и применения патентно-информационного метода к выбору приоритетных направлений инновационной деятельности в вузе.

По нашему мнению, предложенный подход будет результативным только в том случае, если он обеспечит приспособление к динамически меняющейся внешней ситуации. Он может выступать в качестве инновационного рычага, преобразующего небольшие затраты в интеллектуальной сфере вуза в значительный прирост прибыли и усиление конкурентоспособных позиций.

К факторам внешней среды, влияющим на развитие вуза, отнесем экономические факторы, технологические факторы, социокультурные факторы и законодательно-правовые и политические факторы.

Содержание механизма адаптации вуза к внешней среде представлено на рисунке 5.

Следовательно, политика встраивания вуза в инновационную инфраструктуру должна основываться

на прогнозе, включать его как один из компонентов, быть ориентирована на долгосрочное планирование с возможностью быстрой адаптации к изменениям во внешней среде с целью достижения поставленных результатов и ориентиров повышения уровня конкурентоспособности и адаптации учебного заведения.

Список литературы:

1. Астафьева Н.В. Оценка качества ресурсного обеспечения образования / А.Ю. Слепухин, Г.В. Лобачева, Н.В. Астафьева // Профессионализация социального менеджмента: сб. науч. ст. – Саратов, 2008.
2. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Инновации и маркетинг в сфере образовательных услуг /Под редакцией Е.А. Ковчуго. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2001.



Матвеева Л.Д.

доктор исторических наук, профессор, зав. кафедрой «Туризм и гостеприимство» Уфимской государственной академии экономики и сервиса, г. Уфа

Лебедев А.И.

кандидат исторических наук, доцент, зам. зав. кафедрой «Туризм и гостеприимство» Уфимской государственной академии экономики и сервиса, г. Уфа

УДК 338.48

СОЗДАНИЕ РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Статья посвящена вопросам интенсификации развития туристской индустрии региона путем разработки информационной системы и ее значению в формировании туристского имиджа Республики Башкортостан.

Ключевые слова: туризм, экономический эффект, местные ресурсы, историко-культурное наследие.

DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC TOURIST INFORMATION SYSTEM AND ITS ROLE IN THE IMAGE OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

This article addresses the questions of the intensification of the development of the tourist industry in the region achieved by developing the information system and the role of this system in creating the reputation for tourism in the region of the Republic of Bashkortostan.

Key words: tourism, economic effect, local resources, historical and cultural heritage.

В современной России значительное влияние уделяется туризму, открывающему широкие возможности для путешествий по стране, ознакомления граждан и приезжающих гостей с ее природными ландшафтами, памятниками истории и культуры.

Опыт развитых стран показывает, что общий экономический эффект от туризма огромен. Известно, что туризм представляет собой отрасль экономики, которая при сравнительно небольших капиталовложениях позволяет обеспечить экономически рентабельное использование местных ресурсов – историко-культурного наследия, традиций, природы.

Башкортостан – земля с неповторимым природным ландшафтом, тысячами исторических памятников, многонациональным населением, многовековыми культурными традициями. Все эти уникальные ресурсы необходимо эффективно использовать для развития туризма, так же как и великолепные своей красотой, экологически чистые, охраняемые государством горы Южного Урала. Всемирный фонд дикой природы (WWF) оценил их как один из природных комплексов планетарного значения.

Наша республика характеризуется высоким уровнем экономической, социальной и политической стабильности. Данное обстоятельство имеет большое значение для развития въездного туризма.

Постоянно развивающийся, уже в течение восьми лет, проект развития туризма в РБ «Золотое кольцо Башкортостана», главный принцип которого – обеспечение сохранности живой природы и историко-культурных ценностей края при эффективном развитии цивилизованной индустрии туризма, направлен на создание туристской индустрии как отрасли экономики республики, эволюция которой вызовет соответствующий рост в строительстве, сфере обслуживания, гостиничном бизнесе, транспорте, развитии сети дорог, страховании, производстве товаров туристического назначения [6].

Главная задача проекта – вовлечение в эффективный хозяйственный оборот уникальных ресурсов Южного Урала, находящегося на стыке Европы и Азии, сочетающего элементы европейской и азиатской цивилизаций, европейской и сибирской флоры и фауны.

Уникальный характер природных и культурно-исторических ресурсов Южного Урала делает их достоянием всего человечества, придает проекту «Золотое кольцо Башкортостана» (ЗКБ) всероссийский и международный статус. Проект ЗКБ является межотраслевым и междисциплинарным. Его реализация предполагает разработку комплексной целевой программы путем интеграции усилий различных учреждений и организаций.

Накопленная на сегодняшний день информационно-аналитическая база о туристско-рекреаци-

онных ресурсах Башкортостана дает возможность заявить о себе как о регионе, имеющем возможность развивать многие виды туризма и продвигать их на внутренний и внешний рынок.

Вместе с тем в последнее время наиболее животрепещущим стал вопрос формирования имиджа туристской территории РБ, который, по определению Всемирной туристической организации (ЮНВТО), включает в себя «совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков территории, собственно опыта и слухов, влияющих на создание определенного образа». Позитивный имидж территории в условиях современного информационного общества и глобализации мировых процессов – это насущная необходимость.

Развитие туристской инфраструктуры, расширение перечня предоставляемых услуг, возрождение народных промыслов, повышение жизненного уровня населения, изыскание средств для финансирования и поддержания историко-культурного наследия и природных объектов напрямую связаны с имиджем туристских территорий.

Анализ сложившейся ситуации и тенденций развития внутреннего и въездного туризма позволяет сделать следующий вывод: налицо слабая информированность о туристском потенциале Башкортостана не только среди иностранных туристов и россиян, но и среди жителей республики.

Это подтверждается как социологическими исследованиями ИНТУРКОМ [7], других исследовательских центров, так и высказываниями наших зарубежных коллег, в том числе экспертов по туризму Земли Гессен, Берлина (Германия), австрийских и французских экспертов. О Башкортостане, как благоприятном для въездного туризма регионе, в Европе не знают совершенно. Практически ничего неизвестно даже о таком уникальном объекте, как пещера Шульган-Таш (Капова) с палеолитическим святилищем и наскальными росписями возрастом в 16 тысяч лет.

С другой стороны, опросы школьников в районах Башкортостана показывают, что они, за редким исключением, также не выезжают в другие районы республики и не знают ее достопримечательностей.

Вкупе с серьезными недостатками в статистической обработке данных о туристских потоках, недостаточным взаимодействием игроков туристского рынка, разобщенностью их действий, недостаточным качеством инфраструктуры и оказываемых услуг эти причины серьезно сдерживают развитие туризма в республике и привлечение в нее инвестиций.

Наряду с необходимостью расширения присутствия республики на престижных международных и российских туристических выставках и ярмарках,

решением других вышеназванных задач необходимо, на наш взгляд, и завоевание определенного информационного пространства.

В связи с этим основной упор необходимо делать на коммуникативные мероприятия, демонстрирующие открытость территории для контактов и позволяющие внешним субъектам лучше узнать ее, удостовериться в существенности имеющихся у нее преимуществ. Поэтому в рамках продвижения туристских ресурсов Башкортостана ведется популяризация его историко-культурного и природного потенциала. Коллективом ученых УГАЭС опубликован ряд научно-популярных изданий, таких как «Атлас туристских ресурсов Башкортостана» [1], два выпуска сборника «Историко-культурное наследие РБ» [4, 5] и целый ряд статей в периодических изданиях.

Академия принимает участие в международных туристических выставках «Интурмаркет», «МИТТ», «Отдых / Leisure», республиканском «Туризм, спорт, отдых, здравницы России» и т. д.

В рамках международного сотрудничества проведены научно-практические конференции и экспедиции по туристическим маршрутам «Золотое кольцо Башкортостана: дорогами эпоса «Урал-батыр» с участием немецких и российских специалистов [2].

Помимо этого, коллективом Института туризма и коммуникаций УГАЭС ведется разработка новых проектов в сфере туризма и гостеприимства, которые расширяют возможность формирования имиджа республики как привлекательной туристической территории на внутреннем и внешнем рынке. В дополнение к разработке системы туристических кластеров, которая была завершена проектом «Золотое кольцо Башкортостана», за последние годы разработано несколько взаимосвязанных проектов туристических дорог [8]. Этот подход позволяет комбинировать различные виды туризма, значительно разнообразить предлагаемые программы, обеспечивает туристам большой объем впечатлений и т. д. Причем речь не идет о простой привязке любого маршрута к той или иной трассе. Главный принцип – организация предлагаемых маршрутов ориентируется на смену впечатлений, смену пейзажей, ландшафтов, искусственных (например, спортивных) дестинаций и т. д.

Кроме того, организация туристических потоков по «туристическим дорогам» позволяет оптимизировать логистические схемы. Туристические дороги могут дополнять и объединять локальные кластеры. Такой подход может рассматриваться как реальный механизм существенного улучшения туристской инфраструктуры, обслуживания туристов.

Но, главное, необходим переход на новый организационно-технический уровень в сфере сбора, передачи, обработки информации, ее анализа и при-

нятия решений, а также организации обратной связи между пользователями туристских услуг, турфирмами и другими участниками туристского рынка, органами власти и управления.

С этой точки зрения среди многих других проектов можно выделить совместную разработку специалистами Института туризма и коммуникаций УГАЭС и научно-технического центра «Семантика» (г. Уфа) Республиканской туристической информационной системы «ТурНавигатор Башкортостана» (далее «ТурНавигатор»), которая, по нашему мнению, должна стать важнейшим инструментом продвижения Башкортостана на российский и мировой туристский рынок [3].

«ТурНавигатор» является инновационным продуктом на рынке туристических услуг Башкортостана. Причем впервые в России учебно-научный центр выступает в роли консолидатора туристической индустрии. Его новизна заключается в том, что создан комплекс: «информация – обсуждение и выбор маршрута – оформление и оплата документов на все этапы путешествия».

«ТурНавигатор» – это фундаментальный научный подход в обеспечении полноты и систематизации информации о туристических ресурсах, природных и этнокультурных достопримечательностях, сервисе, транспортной доступности с возможностью свободного многокритериального поиска, формирования индивидуального туристического маршрута, его предварительной оценки, расчета стоимости, продолжительности, расстояния и автоматизации заказа требуемых услуг.

Далее, характеризуя элементы данного комплекса, следует сказать, что выбор маршрута, его оформление и оплата туристского путешествия происходят на базе интеграции в единую организационно-техническую систему туроператоров, поставщиков и потребителей туристических услуг на основе конвергентной биллинговой системы и распределенного децентрализованного управления бизнес-процессами.

Оформление документов на все этапы путешествия стандартизировано для всех участников бизнеса – поставщиков туристических услуг для формализации и регламентации бизнес-процессов, унификации бизнес-правил, организационно-технологического и программно-информационного обеспечения их деятельности, повышения эффективности туристического бизнеса и привлечения инвестиций в туристическую индустрию республики.

Одна из основных проблем при разработке комплекса – интегрирование потоков информации, получаемых из разных источников и баз данных. Но технические решения существуют или могут быть разработаны при наличии государственного заказа.

Понятно, что с течением времени система будет усложняться, также будут наполняться информационно точки на карте с отработкой новых туристических маршрутов, расширением сети гостиниц, кемпингов, предприятий общепита, расширением производства и реализации сувенирной продукции и т. д.

С большой долей вероятности каждый из объектов туриндустрии будет в перспективе обеспечен терминалом JPS/ГЛОНАС. Поэтому она разрабатывается и с учетом возможного широкого применения данной технологии.

Доведение информации до пользователей целесообразно осуществлять с использованием самого широкого круга средств связи (из дома или офиса – посредством интернет-ресурсов, при нахождении в пути – с использованием мобильных телефонов, смартфонов, нетбуков и т. д.). Одним из каналов доставки информации потребителям могут стать информационные киоски (стенды), расположенные в местах скопления потенциальных потребителей туристических продуктов и услуг (вокзалы, гостиницы, торговые и развлекательные центры, турфирмы, выставки и ярмарки, музеи и выставочные залы и т. д.).

Таким образом, «ТурНавигатор» – это интегрированная распределенная организационно-техническая система, комплекс программно-аппаратных средств (веб-портал, биллинговая система, серверы данных, средства телекоммуникаций), взаимодействующих с эксплуатирующей организацией (провайдером услуг консолидации туристического сервиса).

Аналогов система в Российской Федерации не имеет. Некоторые из составляющих ее элементов в той или иной совокупности (бронирование гостиниц, турпутевки, заказ и приобретение электронных авиа- и ж/д билетов и т. д.) достаточно активно внедряются на туристический рынок. Но нигде их не интегрировали подобным образом в единый комплекс.

Создание «ТурНавигатора» в Башкортостане позволяет достигнуть следующих целей:

- обеспечения информационного прорыва, с точки зрения продвижения туристических ресурсов Башкортостана, на мировой, российский и внутренний туристский рынок;
- развития информационно-коммуникационных технологий в индустрии туризма и гостеприимства;
- создания более благоприятных условий для развития въездного и внутреннего туризма;
- создания системы получения и обработки информации, основанного на данной информации документооборота, обеспечивающего гарантированное проведение процедур бронирования, оплаты и получения разрешающих документов на все виды услуг индустрии туризма и гостеприимства;
- повышения достоверности статистической туристской отчетности (при условии включения

в систему максимального количества участников рынка туруслуг);

- повышения инвестиционной привлекательности Башкортостана за счет доведения до инвесторов более полной, достоверной и оперативной информации о туристическом потенциале республики и существующих инвестиционных проектах;

- выполнения части функций «электронного правительства» в отношении индустрии туризма и гостеприимства с точки зрения обеспечения органов власти и управления всех уровней оперативной и достоверной информацией о состоянии и проблемах как каждого предприятия в отдельности, так и всей формирующейся отрасли в целом;

- развития научно-образовательного потенциала республики в сфере информационных технологий;

- всестороннего информирования массового потенциального потребителя туристских услуг (в масштабах республики, России и всего мира) о туристических ресурсах Башкортостана и создания возможности ими воспользоваться путем самостоятельного выбора объектов и формирования маршрута или выбора готового предложения от туроператора, турагента и заказа (включая оплату) комплекса туристических услуг не отходя от монитора компьютера или с помощью смартфона, а также традиционным путем;

- интеграции и координации деятельности участников туриндустрии (в первую очередь членов Союза туриндустрии Башкортостана) по оказанию туруслуг на основе автоматизированных расчетов за эти услуги и, как следствие, повышения качества, приближения к западным стандартам и увеличения турпотока и, в конечном итоге, прибыли для каждого из участников.

Таким образом, посредством «ТурНавигатора» потенциальный турист через Интернет (персональный компьютер, ноутбук / нетбук, смартфон, информационный киоск и т. д.) получает возможность:

- виртуально ознакомиться с наиболее интересными, с его точки зрения, объектами или маршрутами. Для этого он получает в свое распоряжение уникальную базу данных (карты местности, фото, справки, видеосюжеты, в том числе в 3D-формате, фрагменты фильмов) о наиболее интересных объектах культурного и природного наследия республики с возможностью определить расстояния между объектами и населенными пунктами, уточнить наличие объектов туристской инфраструктуры на выбираемом маршруте (предприятия питания, средства размещения, автозаправки и т. д., медучреждения, музеи, заповедники, возможности передвижения с помощью местных перевозчиков или в случае аренды автотранспорта);
- получить информацию о состоянии дорожной сети, климатических условиях в определенный период времени, обычаях и традициях и т. д.;

- ознакомиться с предложениями официально зарегистрированных туроператоров и турагентов по возможным маршрутам или самостоятельно выбрать такой маршрут, забронировать и приобрести билеты для поездки (авиа, ж/д, речной и автомобильный транспорт), забронировать комплексный турпродукт, гостиницу или другое средство размещения, арендовать транспортное средство с водителем или без него (при наличии прав и автостраховки), снаряжение для сплавов, спелеопроходов и т. д., по приезду в республику получить в помощники гида и инструктора-проводника или воспользоваться аудиогидом (по желанию).

После подтверждения заказа система автоматически выполняет необходимые процедуры согласования с сервис-провайдерами туристических услуг, посредством КМК и электронной почты информирует клиента об успешности согласования заказа.

В целях оперативной связи клиент получает информацию о контактных телефонах и адресах электронной почты всех сервис-провайдеров. Сервис-провайдеры, в свою очередь, имеют возможность оперативно связаться с клиентом для уточнения параметров услуг, подтверждения прибытия и пр.

Представители туриндустрии оперативно получают достоверную информацию о всех законно действующих на рынке предприятиях, предлагаемых ими услугах, возможностях кооперации или смены профиля и т. д.

Инвесторы получают доступ к оперативно обновляемой достоверной информации о зарегистрированных инвестиционных проектах в сфере туризма и гостеприимства, а также получают возможность проведения анализа наполненности той или иной территории объектами инфраструктуры, туристическими ресурсами для определения потенциально выгодных инвестиционных участков.

Органы власти и управления могут существенно улучшить управление процессами формирования и функционирования туристической отрасли, так как будут получать оперативную и достоверную информацию о состоянии дел в самых различных сферах индустрии туризма и гостеприимства, существенно уточнив сбор статистических данных,

повысив управляемость и прозрачность всего туристского комплекса республики и отдельных его компонентов.

Все это в совокупности должно, на наш взгляд, существенно улучшить имидж Башкортостана как туристически привлекательной территории.

Конечно, это не решит всех проблем, в том числе с пока еще отстающей от потребностей туристской инфраструктурой, но поможет сделать серьезные шаги в правильном направлении, создав для этого серьезные дополнительные возможности.

Список литературы:

1. *Атлас* туристических ресурсов Республики Башкортостан. – Уфа: Уф. полиграфкомбинат, 2007. – 276 с.
2. *Гризель Э.* Чудо света Южный Урал. Где в Европе восходит солнце / Эпический и сказочный туризм: опыт Гессена и Башкортостана. Научные и прикладные исследования за 2008 г. Вып. 6. – Уфа: УГАЭС, 2009. С. 24–29.
3. *Дегтярев А.Н., Усманов И.Ю., Лебедев А.И., Тюрганов А.Г., Галимов А.К.* Республиканская туристическая информационная система «Туристический навигатор Башкортостана» / Инновационный потенциал туризма на Южном Урале: сборник научных трудов. – Уфа: УГАЭС, 2010. С. 34–37.
4. *Историко-познавательный туризм* в Республике Башкортостан: сборник статей. Книга первая. – Уфа: ООО «ДизайнПолиграфСервис», 2004. – 176 с.
5. *Историко-познавательный туризм* в Республике Башкортостан: сборник статей. Книга вторая. – Уфа: ООО «ДизайнПолиграфСервис», 2006. – 174 с.
6. *Пилотный проект* «Золотое кольцо Башкортостана». – Уфа: УГИС, 2004. – 48 с.
7. *Усманова Д.Ш.* Туризм в Башкортостане: присутствие в международном информационном пространстве / Инновационный потенциал туризма на Южном Урале: сборник научных трудов. – Уфа: УГАЭС, 2010. С. 105–107.
8. *Усманов И.Ю., Матвеева Л.Д., Лебедев А.И.* Разработка проектов туристско-рекреационного освоения территории Башкортостана силами УГАЭС: сборник. – Уфа: УГАЭС, 2012.

**Исмагилов Н.А.**

доктор экономических наук, профессор,
Башкирский институт социальных технологий (филиал)
ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений»,
Россия, г. Уфа

**Сафина Е.Н.**

старший преподаватель,
Башкирский институт социальных технологий (филиал)
ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений»,
Россия, г. Уфа

УДК 338.48 (470)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ТУРИСТСКОГО РЫНКА

Развитие туризма в стране находится на низком уровне в связи с недостаточной платежеспособностью населения. В настоящее время наблюдается тенденция постепенного роста популярности внутреннего туризма. При этом охотнее всего россияне посещают по туристским путевкам Санкт-Петербург, Краснодарский край, Москву.

Ключевые слова: туризм, российский туристский рынок, внешний туристский продукт, внутренний туризм, выездной туризм, выездной туризм.

FEATURES OF FORMATION OF THE RUSSIAN TOURIST MARKET

Tourism development is in the country at a low level in connection with insufficient solvency of the population. Now the tendency of gradual growth of popularity of internal tourism is observed. Thus most willingly Russians visit St. Petersburg, Krasnodar Krai, Moscow according to tourist permits.

Key words: tourism, russian tourist market, external tourist product, internal tourism, exit tourism, entrance tourism.

Формирование российского туристского рынка началось с 1990 года. При этом одновременно шло три процесса: распад предприятий старого типа (экскурсионных бюро, бюро путешествий); создание новых предприятий, которые впоследствии стали называться туроператорами или турагентами; модификация старых туристских предприятий путем перестройки на разработку туристского продукта, имеющего спрос у российского потребителя. На первом этапе развития рынка разрабатывались в основном выездные туры. Многолетний дефицит выездного туризма в СССР сформировал повышенный спрос на внешний туристский продукт. Некоторые страны ввели ряд мер по привлечению российских туристов: безвизовый въезд в страны бывшего социалистического содружества (Китай, Чехия, Венгрия, Болгария и др.), упрощение визовых формальностей в Германии, Италии, Испании,

экономические туры для российских туристов в некоторые страны (Франция, Испания). Большим спросом пользовались шоп-туры, туры познавательного характера, отдых в Турции, Италии, Греции, ОАЭ, развлекательный и молодежный туризм, образовательный и деловой туры, горнолыжный туризм, лечение и оздоровление, морские круизы [12, с. 24].

Иначе говоря, выездной характер российского туризма того времени был обусловлен следующими причинами: новизна иностранного продукта для российского потребителя (отсутствие выездного туризма в СССР); упрощение порядка выезда; расширение внешних деловых контактов; увеличение числа предприятий и отдельных граждан, располагавших валютными средствами; доступность цен на выездные туры; большая конкурентоспособность иностранного туристского продукта (лучшие условия проживания и гостиничный сер-

вис в целом, комфортабельный транспорт в турах и транстажах).

Однако к началу XXI века многие фирмы переключились на разработку продукта для внутреннего и выездного туризма. Наиболее приоритетными направлениями внутреннего туризма при этом стали средняя полоса и юг России. Разрабатываемые туры в основном отличались непритязательностью: отдых в курортных местах России (Сочи, Геленджик, Дагомыс и др.), познавательный туризм в культурно-исторические центры («Золотое кольцо», Нижний Новгород, Москва, Санкт-Петербург и др.), экологический туризм, сафари-туры (охота, рыбалка), речные круизы по Волге, Лене, Иртышу, Енисею, санаторно-курортный отдых [3, с. 63].

И уже тогда были обозначены основные недостатки, тормозящие развитие выездного и внутреннего туризма в России. Среди них в первую очередь выделялось несоответствие дорожно-транспортной инфраструктуры международным стандартам, что выражалось в малом количестве предприятий, оказывающих услуги в сфере транспорта и сервиса.

Кроме того, были выделены и другие недостатки туристской отрасли:

- несоответствие гостиничной базы мировым стандартам, в частности, классности гостиниц и уровню сервиса в них;

- завышенные цены на гостиничные и ресторанные услуги в городах;

- несовершенство законодательного и экономического стимулирования российского выездного и внутреннего туризма на государственном и местном уровне;

- недостаточно квалифицированная организация обслуживания туристов, что создавало отрицательный имидж как конкретному туристскому центру, так и стране в целом;

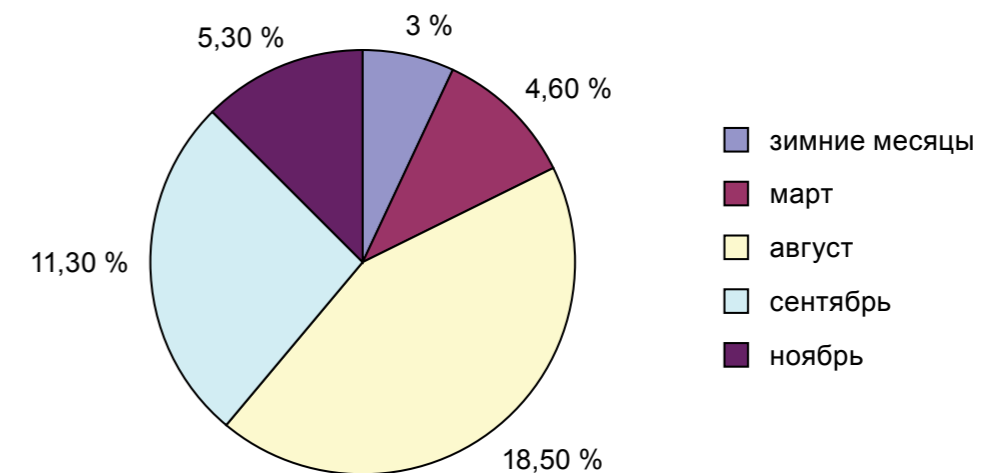
- недостатки в политике государства и местных властей по созданию положительного имиджа России как страны, привлекательной для туризма.

Сегодня при обслуживании туристов используются современные компьютерные технологии управления, возможности глобальных компьютерных сетей, позволяющие сформировать туристский продукт для клиента в короткий промежуток времени с учетом различных тарифов и систем поощрения постоянных клиентов.

Дальнейшее развитие туризма невозможно без строительства новых и реконструкции существующих объектов туризма с учетом последних достижений науки и техники; повышения культуры и качества обслуживания на основе индустриализации, технологизации и компьютеризации туристской индустрии; рационального использования имеющихся материальных ресурсов; применения современных технологий обслуживания туристов [10, с. 27].

В 2010 году Россию посетил 2 100 601 иностранец с туристическими целями. Из них услугами российских туристских фирм воспользовались лишь 8,9 %. Это свидетельствует о том, что отечественные фирмы пока не заняли должного места в международном туристском бизнесе и уступают инициативу в организации выездного туризма зарубежным конкурентам. В настоящее время в России наметилась возрастающая тенденция проникновения иностранных туристских фирм на внутренний рынок туристских услуг. И, как правило, иностранные туроператоры осуществляют самостоятельное обслуживание своих туристов в России, не привлекая для приема местных туроператоров.

Для большинства иностранных туристов (72,9 %), воспользовавшихся услугами туристских фирм, основной целью поездки в Россию является отдых, большой популярностью у них пользуется также круизный туризм по России (15,8 %).



Посещение России иностранцами с целью отдыха

Зимние месяцы года для иностранцев, посещающих Россию с целью отдыха, являются в основном мертвым сезоном, увеличение оттока иностранных туристов начинается с марта и достигает своего пика в августе, после чего начинает снижаться (см. рисунок).

Дальнейшее развитие въездного и внутреннего туризма никак невозможно без энергичного продвижения российского турпродукта на международном рынке, без формирования имиджа России за рубежом как государства, благоприятного для туризма. На мировом рынке наблюдается низкий уровень рекламы об уникальности регионов Российской Федерации, а также отсутствие продуманных предложений по разнообразным маршрутам, с учетом размещения, питания, транспорта и т. д., дифференцированных по уровню доходов и разнообразным социальным группам населения [3, с. 28].

Подробный анализ туристского рынка в России позволяет сделать заключение о том, что развитие туризма в стране находится сейчас на начальном этапе. Сравнение с другими государствами показывает, что активность российских граждан остается на низком уровне в связи с недостаточной платежеспособностью – только 26 % населения России совершают путешествия (в Германии, Японии – 79 % населения, в Великобритании – 70 %).

По мнению большинства руководителей туристских фирм (63,3 % из 1 137 опрошенных фирм), в настоящее время наблюдается тенденция постепенного роста популярности внутреннего туризма. При этом охотнее всего россияне посещают по туристским путевкам Санкт-Петербург (16,1 % количества обслуженных туристскими фирмами внутренних туристов), Краснодарский край (15,5 %), Москву (10,1 %). Для внутреннего туризма характерны в основном краткосрочные туры (1–14 дней) с целью отдыха, оздоровления и т. д. (70,8 % количества обслуженных

туристов). Отдают предпочтение круизам на теплоходах и в автобусах 12 %, выезжают на лечение в республиканские курорты и здравницы 6 %. Только 11 % россиян могут позволить себе более продолжительный организованный отдых (15–28 дней). Пик внутреннего туризма приходится на июль и август (20,6 и 23,1 % туристов соответственно).

Список литературы:

1. Глазычев С.Н. Сохраним ценность экологической культуры мира // Экология и промышленность России, 2008.
2. Воронков Н.А. Экология: общая социальная, прикладная. – М., 2009. С. 20.
3. Бабкин А.В. Специальные виды туризма – М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Гуляев В.Г. Организация туристической деятельности. – М.: Инфра-М, 2009. С. 349.
5. Дмитлевский Ю.Д. Туристические районы мира. – М.: Туристические районы мира; Смоленск: СГУ, 2009.
6. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации / М.А. Жукова. – М.: Финансы и статистика, 2010. С. 51.
7. Информационно-справочная система «ООПТ России» // <http://reserves.biodiversity.ru/>.
8. Каурова А.Д. Организация сферы туризма. – М., 2010. С. 354.
9. Квартальнов В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2009.
10. Лекарев С.В., Порк В.А. Бизнес и безопасность. Толковый терминологический словарь. – М., 2009.
11. Маринин М.И. О проблемах российского туризма // Экономика и жизнь. – 2009. – № 31.
12. Чудновский А.Д. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2007.



Жилин В.В.

доктор сельскохозяйственных наук,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент и финансы»
БИСТ (филиал) ОУП ВПО «АТусО», Россия, г. Уфа



Миянова Г.Р.

преподаватель БИСТ (филиал) ОУП ВПО «АТусО»
Россия, г. Уфа

УДК 338.48-043.86(1-87)(470.57)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В данной статье выявлены факторы, влияющие на развитие туризма в регионе, проанализированы проблемы, стоящие перед туристической отраслью Башкортостана, перечислены региональные программы туризма, разработаны практические рекомендации по совершенствованию международного туризма в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: туризм, инвестиции, факторы развития, продвижение, республиканская программа, проблема.

WAYS OF PERFECTION OF THE INTERNATIONAL TOURISM TO REPUBLIC BASHKORTOSTAN

In this article the factors influencing development of tourism in the region are revealed, the problems facing tourist branch of Bashkortostan are analysed, regional programs of tourism are listed, practical recommendations about improvement of the international tourism in the Republic of Bashkortostan are developed.

Key words: tourism, investments, development factors, advance, republican program, problem.

Предпосылки развития туристской рыночной конъюнктуры в республике базируются, прежде всего, на общих перспективах России на международном уровне. Для большинства путешествующих (сегодня в мире ежегодно с туристскими целями путешествует 2 млрд. человек, из них более 700 млн. пересекают государственные границы) Россия продолжает оставаться «белым пятном» на туристской карте мира, которое предстоит стереть в XXI веке.

Республика Башкортостан сочетает три важнейших условия туристского развития: историко-культурные достопримечательности, природную среду и их транспортную доступность. Для полноценного развития туристской отрасли, достижения эффективных результатов важна именно их совокупность. Следует отметить, что здесь мы не приводим полного перечня объектов историко-культурного и природного потенциала, но выделяем акценты, присущие

именно Башкортостану и дающие ему конкурентные преимущества среди национальных республик и других российских территорий, претендующих на звание туристских регионов. Уникальность и доступность ресурсов создает предпосылки для активного развития здесь туристских программ [2, с. 13].

Какие же проблемы стоят перед туристской отраслью республики?

Казалось бы, богатейшие природные ресурсы Башкирии создают прекрасные предпосылки для развития многих видов туризма: оздоровительный, сельский, водный, конный, экологический, спортивный, горнолыжный, культурно-познавательный и другие. Однако несмотря на такое разнообразие, одна из важнейших проблем туротрасли – низкий спрос. Чтобы ее решить, необходимо вплотную заняться туристским брендом республики, считают эксперты. В целом в России наиболее известны

семь брендов: Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Золотое кольцо, Алтай, Байкал и Казань. По мнению эксперта, задача республики должна заключаться в том, чтобы войти со своим, обязательно первичным, брендом в эту семерку.

Еще одна проблема – резко выраженная сезонность данной сферы. Круглогодичной загрузки туробъекты не испытывают. Многие турбазы работают всего по два месяца в году, с середины июня по середину августа. В остальное время они имеют неполную загрузку, в лучшем случае – по выходным дням и праздникам. Это является одной из причин низкой рентабельности и чрезмерно высоких цен на отдых в республике. Выход из такой ситуации один – госзаказ на туристические путевки, считает эксперт. В случае гарантированного заказа на отдых туроператоры могут снизить цены на путевки на 30 %. Причем снижение происходит за счет удлинения сезона, снижения рисков операторов и ряда других факторов. Таким образом, без каких-либо дополнительных затрат можно получить недорогой и качественный продукт.

Финансовые вопросы – проблема не одного дня, в том числе и по срокам окупаемости. Развивать отрасль можно и нужно путем реконструкции и вложений в уже существующие объекты туристской инфраструктуры, которые фактически не работают и разрушаются. В них можно привлекать как российских, так и иностранных инвесторов. Но, к сожалению, подойти к этим объектам очень сложно, а у инвесторов должны быть гарантии, так как объекты требуют серьезных денежных вложений, а окупаемость таких инвестиций – от 5 до 8 лет.

Подготовкой кадров занимаются четыре вуза республики и два среднеспециальных образовательных учреждения. Но проблема качества обслуживания и смежная с ней кадровая проблема также выходят на первый план. Наши вузы готовят менеджеров и экономистов, но мало внимания уделяют сервису. На республиканских маршрутах не хватает экскурсоводов, не организована работа внутри баз отдыха. Одним из вариантов решения может стать льготный набор из районов на востребованные специальности.

Если говорить об ускоренном развитии туризма, о выходе внутреннего туризма на новый уровень, мы должны говорить о режиме наибольшего благоприятствования в области налогообложения, оформления земли и имущества, административных вопросов. Например, в декабре 2010 года были даны налоговые льготы по упрощенцам. Почему-то в эту программу вошли только туроператоры. Между тем, туристская отрасль включает в себя также и инфраструктурные предприятия туризма – базы отдыха, гостиницы, которые несут в себе основную себестоимость туристского продукта, а также турагентства. Представляется, что режим наибольшего благоприят-

ствования должен работать по всем составным частям туристского рынка.

Если говорить об инфраструктуре туристской отрасли, то, по данным Госкомитета по предпринимательству и туризму РБ, в единый федеральный реестр на сегодня внесены 18 туроператоров. 14 из них осуществляют деятельность по внутреннему туризму, четыре – по международному въездному и внутреннему туризму. Действует в республике Союз туристической Башкортостана, в который входят 49 организаций.

Среди наиболее популярных туристских пакетов называются предложения наших ведущих внутренних туроператоров: «Тенгри», «Роза ветров», «Арго», «Золотое кольцо». Среди турпродуктов необходимо выделить предложения всех ведущих санаториев международного уровня, пансионатов, гостиниц, спортивных комплексов, горнолыжных центров, таких как «Три медведя», «Абзаково», «Банное», «Павловский парк», «Звездный», «Мраткино», «Арский камень» и другие, туристские предложения Бельского речного пароходства, экскурсионных агентств, объектов туристского показа, объектов паломнического туризма, природных парков.

В стадии проработки находится проект «Туристский навигатор Башкортостана», разработанный ГОУ ВПО «Уфимская академия экономики и сервиса», который позволит любому желающему получить исчерпывающую информацию о туристических объектах Башкортостана [4].

Как же обстоят дела с инвестициями во внутренний туризм в России и у нас в Башкортостане? Сначала скажем о прописанной в законе протекционистской роли государства как необходимом условии привлечения на внутренний туристский рынок частных капиталов. Из зарубежного опыта явствует, что у них основными рычагами государственного стимулирования турбизнеса всегда были налоговые льготы и выгодные кредиты. У нас с этим сложнее: основные налоги большей частью уходят в бюджет России, федеральное руководство льгот для индустрии туризма не предоставляет. А политика в отношении условий предоставления финансовых займов определяется частным банковским капиталом и тоже пока ничем энтузиастов развития туризма не порадовала: высокие процентные ставки, очень короткие сроки возвратности. Для специфичного туристского бизнеса это заведомо неприемлемо, поскольку крупнозатратные проекты в этой сфере, связанные с созданием материальной базы, реализуются и окупаются в длительные сроки. Отметим, что в Башкортостане уже в течение ряда лет существует система государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, предлагаемые в рамках которой меры содействия востребованы и в туристском секторе.

Осмелимся утверждать, что в нашей республике за последние 10–15 лет столько сделано и делается по развитию общей инфраструктуры, что вопрос этот, как минимум, узким местом для нашего туризма не является, и по федеральным меркам весь Башкортостан давно уже стал особой экономической зоной туристско-рекреационного типа. Обратимся теперь к позиции и поведению частного капитала на республиканском туристском рынке. В республике насчитывается более 200 турфирм, абсолютное большинство из них – турагенты, работающие на выезд в дальнее зарубежье. Тенденции переливания капитала во внутренний туризм нет. В отличие от иностранных гостей, многие наши профессионалы-практики в области туристской деятельности упорно не хотят видеть «золото под ногами», предпочитая синичку в руке в виде комиссионных от перепродажи чужих путевок. Очевидно, что бизнес-проекты во внутреннем туризме сложны в реализации и не дают такой однозначно высокой прибыли, которая стимулирует, скажем, строительство бензоколонок и открытие аптек.

Вместе с тем позитивная динамика на нашем внутреннем туристском рынке проявляется достаточно отчетливо сразу на нескольких уровнях (выделяемых, конечно, с известной долей условности).

Первый уровень – это предприниматели и нетуристские организации, их растущая активность в попытках заработать на одиночных проектах, которые могут по мере реализации эксплуатироваться автономно или же встраиваться в цепочку с другими туристскими услугами. Примеры: зарыбленный пруд, пасека, конеферма. То самое первичное накопление туристского капитала, которое позволит сформировать в недалекой перспективе разнообразный и качественный, а значит, и конкурентоспособный башкортостанский турпродукт. Второй уровень – турфирмы, работающие на внутреннем рынке республики. Их число невелико, но постепенно возрастает. Каждая из них прошла непростой путь становления, связанный с формированием собственного пакета туруслуг (размещение, питание, транспортировка, связь, мероприятия турпрограммы), и поэтому случаи их ухода с рынка исключительно редки.

Совокупный объем туруслуг на внутреннем рынке в стоимостном и натуральном выражении имеет устойчивую тенденцию к последовательному росту. Среди ряда достойных особо выделим две организации. Это «Роза ветров Башкортостана», которая отличается стремлением развивать собственную материальную базу (строит туристские приюты близ горы Ирмель), утонченными имиджевыми акциями, а также постоянной спонсорской поддержкой самодельного туристского движения. И экологическое объединение «Тенгри», ведущее очень про-

думанную и активную информационно-рекламную политику и во многом благодаря этому впервые создавшее, что особенно важно, прецедент экономической успешности коммерческой деятельности на нашем внутреннем туристском рынке.

Третий уровень – это реализация крупных проектов в сфере гостинично-туристского бизнеса. Здесь могут быть упомянуты модернизация известной турбазы «Арский камень» в Белорецком районе и строительство нового гостиничного корпуса в туркомплексе «Турист» в Уфе, поэтапное формирование новой туристской компании из объектов, приобретаемых акционерным обществом «Башкомснаб», а также ряд созданных в Уфе и других местах республики горнолыжных центров. Яркими примерами межрегионального инвестиционного сотрудничества стали горнолыжные комплексы «Абзаково» в Белорецком районе и «Яктыкуль» в Абзелиловском районе.

Что сегодня способствует прогрессу внутреннего туризма? Это прежде всего общая благоприятная социально-экономическая и инвестиционная атмосфера в Башкортостане, обусловившая упомянутые активное развитие общей инфраструктуры и повышенный интерес крупных инвесторов.

Благословенная природа Башкортостана, во все времена привлекавшая внимание организаторов и любителей содержательного и активного отдыха, продолжает служить добрую службу туристскому имиджу нашего региона. Наконец, медленно, но верно растущий платежеспособный спрос на туристские услуги также стимулирует рост их объемов и разнообразие.

В заключение – о проекте «Золотое кольцо Башкортостана». В этом детище научно-педагогического коллектива Уфимской государственной академии экономики и сервиса приведены в стройную систему, казалось бы, общеизвестные, но разрозненные сведения о туристском потенциале республики, о наиболее перспективных туристских маршрутах, стратегически намечены территории, подлежащие освоению. Проект этот пока не инструмент, но уже может быть знаменем, под которым предстоит дальше развиваться туризму в Башкортостане [3].

Развитие индустрии туризма в республике требует на данный момент решения двух основных задач. Первая задача – это участие республики Башкортостан в Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации». Мировой опыт развития туризма строится сегодня таким образом: государство вкладывает средства в развитие инфраструктуры, в улучшение качества дорог и коммуникаций, а предприниматели, в свою очередь, строят отели, гостиницы и другие туристские объекты. Опираясь на мировой опыт, республике Башкортостан предстоит пройти такой же

путь в направлении развития внутреннего туризма. Для того чтобы стать участником программы, необходимо проделать большую работу: во-первых, следует разработать республиканскую концепцию внутреннего и въездного туризма. С этой целью необходимо консолидировать усилия Государственного комитета РБ по предпринимательству и туризму с администрациями районов и муниципальных образований РБ, организациями республики по вопросам развития внутреннего и въездного туризма в Башкортостане.

Вторая задача, стоящая перед участниками туристического сообщества Башкортостана – это продвижение туристского продукта Республики Башкортостан на российском и мировом рынках. Следует развивать те объекты туристской отрасли, которые доступны республике на данный момент. Особое внимание стоит уделить строительству придорожных сервисов, гостиниц, отелей, современных цивилизованных кемпингов [5].

Для того чтобы территория была приемлемой для отдыха туристов, необходимо выполнение следующих условий:

– наличие на этой территории мест размещения, питания, развлечений (должен быть определенный уровень качества услуг) и высокоразвитой транспортной системы;

– наличие достопримечательностей, интересующих туристов (наличие фактора привлекательности является одним из главных факторов конкуренции между дестинациями, следовательно, должна быть определенная изюминка для привлечения туриста на территорию дестинации);

– наличие информационных (например, глобальных информационных систем «Amadeus», «Galileo», «Worldspan», «Sabre») и коммуникационных систем, так как это необходимый инструмент информирования туристского рынка о дестинации [1, с. 143].

Анализируя опыт развития туризма в Башкортостане, можно выявить ряд проблем, наиболее типичных для российских регионов:

1. Существующие маршруты культурного туризма проходят либо по нескольким «накатанным» местам, либо выглядят как набор не связанных между собой посещений различных памятников. Многие достопримечательности в малых городах и районах вообще никак не представляются туристам, отсутствует информация об их историко-культурном и туристском потенциале.

2. Туроператоры практически не занимаются разработкой новых маршрутов, так как турфирмам не очень выгодно этим заниматься.

3. Плохо поставлена реклама культурного туризма, не ведется разработка презентационной и сувенирной продукции, не отслеживается спрос на маршруты.

4. Музеи Башкортостана (а именно они являются основными держателями культурной информации и хозяевами многих объектов турпоказа) практически не участвуют в туристской деятельности (за исключением двух-трех крупных музеев).

Для принимающих туристских фирм в регионах целесообразно использование следующих практических рекомендаций:

1. Принимающие туристские фирмы должны иметь подробные каталоги туристских достопримечательностей и прейскуранты туристских услуг, включающие максимально возможное количество их наименований. В этих каталогах и прейскурантах необходимо заранее передать иностранным фирмам информацию для туристов, направляющихся в РФ, о возможности приобретения дополнительных услуг за наличный расчет во время своего путешествия по региону. Поскольку многие туристы предпочитают рассчитываться посредством кредитных пластиковых карточек, российским туристским фирмам необходимо предусмотреть возможность заключения соглашений с международными кредитными компаниями об использовании их кредитных карточек в связи с тем, что владелец кредитной карточки позволяет себе делать больше расходов на покупку услуг и сувениров, если бы он пользовался наличным расчетом.

2. В период пребывания иностранных туристов в регионах РФ сопровождающим их гидам-переводчикам при соответствующем экономическом стимулировании необходимо проводить рекламную работу с целью продажи как можно большего количества дополнительных услуг.

3. Принимающие туристские фирмы должны извлекать максимальную выгоду от продажи дополнительных услуг, в частности, через установление договорных отношений с их производителями (магазины, ярмарки, сувенирное производство, народное творчество и др.). Такая практика широко применяется за рубежом.

Таким образом, основными путями совершенствования развития международного туризма в Республике Башкортостан являются:

1. Законодательная база по своему содержанию благоприятна для развития туризма, но несовершенство налоговой политики вызывает некоторые противоречия.

2. Очень важно для развития международного туризма использовать весь комплекс туристического маркетинга, а не отдельные его элементы, как это делаем мы сегодня. Выборочное использование маркетинговой системы приводит к серьезным ошибкам и значительно снижает конкурентоспособность туристического бизнеса в Башкортостане.

3. Важно также усилить поддержку в продвижении Башкирского туристического продукта на между-

народном рынке в таких направлениях, как реклама, связь с общественностью и поддержка продаж.

4. Доступность туристического продукта позволит увеличить объемы продаж, тем самым увеличить наполняемость бюджета республики.

5. Необходима единая методика расчета себестоимости, порога рентабельности (с учетом сезонности), комиссионных для турагентств, которая поможет определить порядок в ценах. Только тогда государство сможет со своей стороны эти цены регулировать, не препятствуя хозяйственной деятельности предприятий.

6. Важным является и повышение сервиса в предоставлении туруслуг до европейского уровня, для этого необходима организация школ турагентов.

Внедрение Интернета в туристический бизнес позволит повысить популярность региона, увеличит

число клиентов и доступность информации о субъектах туристической деятельности в Башкортостане.

Список литературы:

1. Боголюбов В.С., Орловская В.П. Экономика туризма. М.: Академия, 2005. – 192 с.
2. Золотое Кольцо Башкортостана: обоснование и стратегия развития Национального туристского маршрута. / под ред. П.М. Шульгина. – М.: Институт Наследия, 2004. – 70 с.: ил.
3. Лязин А. У нас нет теплого моря, но есть целая россыпь других достоинств // Республика Башкортостан. – 2007. – 26 июня. – № 121.
4. Орлова Д. Туризм без спроса // Новая экономическая газета. – 2011. – 24 июня. – № 24 (578).
5. <http://www.mbis.bashkortostan.ru/posts?p=9>.



Тарабрин О.А.

доктор педагогических наук, профессор, директор НОУ ВПО «Международный институт рынка», Россия, г. Тольятти



Курилова А.А.

доктор экономических наук, зав. кафедрой «Экономика, финансы и кредит» НОУ ВПО «Международный институт рынка», Россия, г. Тольятти



Курилов К.Ю.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, финансы и кредит» НОУ ВПО «Международный институт рынка», Россия, г. Тольятти

УДК 333

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ

В работе дано определение финансового механизма на макро- и микроуровне, уточнен набор составляющих финансового механизма, определена цель финансового механизма, заключающаяся в повышении стоимости компании, с точки зрения процессного подхода и стандарта IDEF0 дано понятие финансового механизма управления.

Ключевые слова: финансовый механизм, финансовый механизм управления, механизм управления затратами, стоимость компании, структура финансового механизма, элементы финансового механизма.

THEORETICAL BASED OF FORMATION OF FINANCIAL MANADGMENT MECHANISM

The paper gives a definition of a financial mechanism for macro-and micro-refined set of components of the financial mechanism defined purpose of the financial mechanism is to increase the value of the company, in terms of the process approach and the standard IDEF0 given the concept of financial control mechanism.

Key words: financial mechanism, financial control mechanism, the mechanism of cost control, cost the company, the structure of the financial mechanism, the elements of the financial mechanism.

Финансовый механизм как составляющая часть хозяйственного механизма. Проблема формирования финансового механизма, функционирующего в рыночной экономике, с общетеоретических позиций представляется сложной и многогранной. Необходимо отметить, что в современной экономической литературе отсутствует единое понятие финансового механизма. Термин «механизм» происходит от греч. «mechanan» – «машина» и первоначально использовался в теории машин и механизмов (ТММ). При этом в теории машин и механизмов под механизмом понималось устройство для передачи и преобразования движений и энергий любого рода [1].

Необходимость классификации и описания макро- и микроэкономических процессов привело к заимствованию термина «механизм» и его широкому использованию для описания экономических процессов.

Так, Л.И. Абалкин определил понятие хозяйственного механизма применительно к социалистическому обществу, характеризуя его как сложную структуру, имеющую структурные подразделения [2].

Деревянко О. описал хозяйственный механизм как способ функционирования хозяйственной системы (независимо от ее размера), в основе которого лежит определенная совокупность производственных отношений [3]. Исходя из этого определения механизм в экономических системах может существовать как на макроуровне, то есть на уровне области, региона, страны, так и на микроуровне, то есть на уровне предприятия. Указанное предположение подтверждается определением хозяйственного механизма, данного Л. Гурвицем, определяющим механизм как взаимодействие между центром и субъектами. Данное взаимодействие состоит из трех стадий: на первой каждый субъект посылает центру определенный объем информации m_i ; на второй центр, получив все сообщения, формирует итоговый результат – $Y = f(m_i, m_j)$; на третьей центр объявляет полученный результат Y субъектам и при необходимости претворяет его в жизнь [4].

Определение понятия «финансовый механизм», его структура. Перейдем к определению понятия «финансовый механизм». Сущность финансового механизма может быть наиболее глубоко раскрыта с позиции признания двойственного характера его природы. С одной стороны, финансовый механизм объективен, так как его основой являются финансы, а сам финансовый механизм строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Объективный характер финансового механизма проявляется в том, что он выступает

активным инструментом воздействия финансов на процессы производства, распределения, обмена и потребления. С другой стороны, финансовый механизм субъективен, поскольку разрабатывается государством или предприятием для реализации выдвинутых финансовой политикой целей и поставленных ею задач на том или ином этапе экономического развития. Финансовый механизм органически связан с хозяйственным механизмом и является его составляющей. Тем не менее финансовый механизм имеет свою самостоятельную сферу действия, содержанием которой служат процессы образования и использования финансов.

Существует большое количество определений финансового механизма, которые можно разделить на две большие группы. Определения первой группы рассматривают финансовый механизм на уровне государства, регионов и областей, то есть на макроуровне. Так, по мнению Л.Л. Дробозиной, финансовый механизм – это система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений [5].

Определения второй группы рассматривают финансовый механизм предприятий, то есть микроуровень. Н.В. Колчина определяет финансовый механизм как систему управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли [6]. По мнению Р. Яблуковой, финансовый механизм – это система управления финансами предприятия, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств с целью эффективного их воздействия на конечные результаты производства, устанавливаемая государством в соответствии с требованиями экономических законов [7]. В Современном экономическом словаре дается следующее определение финансового механизма: это составная часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений. Финансовый механизм включает, прежде всего, цены, налоги, пошлины, льготы, штрафы, санкции, дотации, субсидии, банковский кредитный и депозитный процент, учетную ставку, тарифы [8].

На наш взгляд, финансовый механизм существует как на макро-, так и на микроуровне, в общем виде процесс его функционирования можно представить в виде блок-схемы, показанной на рис. 1. При этом финансовый механизм можно рассматривать в том числе как информационную машину, предназначенную для обработки и преобразования входящей информации [1].

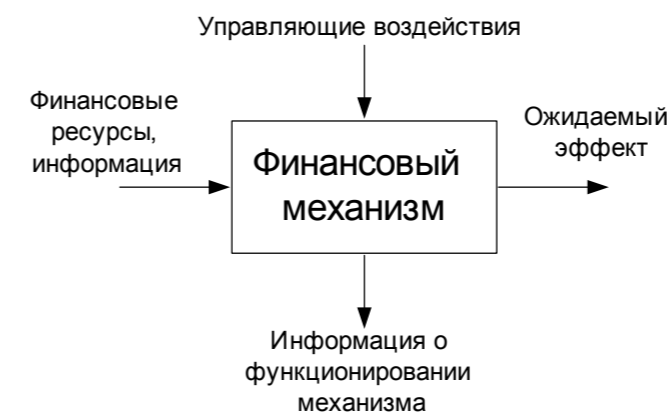


Рис. 1. Блок-схема функционирования финансового механизма

Исходя из вышесказанного можно определить финансовый механизм как часть хозяйственного механизма, которая представляет собой систему финансовых отношений с использованием методов и инструментов формирования и распределения финансовых ресурсов, функционирующую с определенной целью.

Необходимо отметить, что финансовый механизм на макроуровне оказывает непосредственное влияние на финансовый механизм предприятия на

микроуровне, определяя его структуру и взаимосвязь между элементами. Ярким примером является переход от командно-административных отношений к рыночным, который произошел в России в конце 20-го века. Указанные изменения вызвали необходимость изменения элементов финансового механизма государства и впоследствии трансформировали структуру финансового механизма предприятий.

Следует отметить и обратное влияние финансовых механизмов предприятий на финансовый механизм на уровне страны (региона, области). Так, мировой финансовый кризис 1929–1933 годов, вызвавший резкое ухудшение финансового состояния и банкротство предприятий в США, привел к тому, что правительство США, которое до этого придерживалось минимального государственного регулирования, взяло курс на изменение финансового механизма управления, что привело к изменению структуры и появлению элементов, обеспечивающих влияние государства на национальную экономику.

Следовательно, финансовый механизм предприятий является одним из элементов, составляющих структуру финансового механизма на макроуровне (государство, регион, область) (см. рис. 2).



Рис. 2. Блок-схема взаимодействия финансового механизма на макро- и микроуровне

Цель финансового механизма. Структура финансового механизма S определяется совокупностью элементов M и отношений между ними внутри системы (механизма) – S = (M; R). Набор элементов и отношения между ними определяются целью функционирования финансового механизма, которая может быть различна для различных уровней финансового механизма [1].

Например, на макроуровне цель финансового механизма будет состоять в создании устойчивых и достаточных финансовых ресурсов для нормального функционирования экономики государства (региона, области) в условиях циклично изменяющейся внешней среды, в которой подъемы сменяются депрессиями, кризисами. Гибкий финансовый механизм быстро и легко адаптируется к новой рыночной конъюнктуре, а также оказывает плодотворное влияние на организацию производства в стране (регионе, области). Элементами финансового механизма на макроуровне будут являться налогообложение, ценообразование, тарифное регулирование и т. д., а отношения между элементами будут определяться кодексами, законами, постановлениями и пр.

Необходимо подчеркнуть важность финансового механизма на макроуровне, так как от способности финансового механизма к быстрой и безболезненной адаптации, к постоянно меняющейся хозяйственной конъюнктуре в значительной мере зависит уровень развития и эффективности реального сектора экономики.

Касательно цели финансового механизма на микроуровне, то, по нашему мнению, она должна совпадать с целью деятельности предприятия.

Применительно к предприятию существуют следующие основные подходы к определению цели его деятельности:

- максимизация прибыли (Maximization Profit);
- гармонизация конфликтующих целей различных групп юридических и физических лиц, имеющих непосредственное отношение к данному предприятию;
- увеличение стоимости предприятия (Firm Wealth Maximization).

Сравнение указанных выше подходов к определению цели деятельности коммерческого предприятия показано в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение подходов к определению цели деятельности коммерческого предприятия

п/н	Критерий для сравнения	Максимизация прибыли	Гармонизация конфликтующих целей	Увеличение стоимости предприятия
1	Важность для собственника	+	+	+
2	Важность для других заинтересованных лиц	–	+	–
3	Возможность для объективного определения значения целевого показателя	+	–	+
4	Простота и оперативность расчета показателя	+	–	+
5	Доступность информации, необходимой для расчета	+	–	+
6	Учет факторов риска	–	–	+
7	Учет отраслевой специфики предприятия	–	–	+
8	Учет размера бизнеса	–	–	+
9	Учет национальных особенностей	–	–	+

По нашему мнению, цель деятельности предприятия, заключающаяся в увеличении стоимости предприятия, наиболее объективна, так как для собственников (акционеров) предприятия главным вопросом является прирост их благосостояния. При этом рост благосостояния собственников (акционеров) обеспечивается не мощностью введенных мощностей, не количеством нанятых сотрудников, не оборотом предприятия, а приростом стоимости предприятия.

Рост благосостояния собственников (акционеров) может быть обеспечен:

- 1) за счет дивидендов или доходов от участия в капитале;
- 2) за счет увеличения капитала, вложенного в предприятие, то есть роста его стоимости.

Этому есть несколько причин:

1. Выплата дивидендов – это краткосрочный процесс, который происходит один раз в год. При этом, увеличивая прибыль, необходимую для выплаты дивидендов, можно упустить стратегическую перспективу, приняв решение о выплате дивидендов в ущерб развитию стратегии предприятия.

2. Выплата дивидендов приводит к оттоку денежных средств предприятия, тогда как реализация дохода от прироста стоимости предприятия происходит без изменения денежных средств предприятия.

3. Доход в виде дивидендов может составлять очень незначительную сумму, тогда как рост стоимости предприятия увеличивает вложенный акционерами капитал в несколько раз. Достаточно сказать,

что все крупные состояния конца 20-го и 21-го веков получены за счет роста стоимости предприятия. Примером являются компании Microsoft, Google.

4. Рост стоимости предприятия происходит при достижении очень широкого спектра целей, которые включают в себя:

- a) рост прибыльности предприятия и стабильность выплаты дивидендов (доходов) акционеров;
- b) оптимизацию затрат;
- c) рост доли рынка, увеличение темпов роста продаж;
- d) улучшение показателей оборачиваемости капитала, ликвидности, платежеспособности предприятия;
- e) развитую и эффективную политику в области персонала предприятия;
- f) эффективную политику мотивации менеджеров предприятия;
- g) эффективную экологическую политику;
- h) эффективную антикоррупционную политику.

Следовательно, критерий «увеличение стоимости предприятия» можно использовать в качестве оценки эффективности формирования и реализации финансового механизма. Выбор определен следующими аргументами:

– рост капитализации отвечает ожиданиям собственников (акционеров) – главных субъектов в си-

стеме экономических интересов – и соответствует принципиальным интересам стейкхолдеров;

– положительная динамика показателя характеризует не только рост финансового потенциала, но и отражает факт внешнего признания наличия нематериальных активов, превращающихся в решающий фактор инновационного развития организации в долгосрочной перспективе;

– показатель интегрирует в единый комплекс различные цели и задачи отдельных структурных подразделений и функциональных служб организации, позволяя обеспечить единую направленность и координацию их действий, обеспечивая эффективность финансового механизма управления затратами.

Таким образом, стоимость предприятия является обобщающим показателем, объединяющим в себе различные задачи деятельности предприятия (увеличение прибыли, гармонизация отношений и пр.).

Это подтверждает анализ корреляции между показателем рыночной стоимости 5 927 предприятий, акции и АДР которых обращаются на биржах США, и показателей, характеризующих их деятельность, таких как выручка, чистая прибыль, кэш-фло и пр. (см. таблицу 2). Фактические данные для расчетов были получены с сайта «Дамодаран онлайн» [9].

Таблица 2

Корреляция показателя рыночной стоимости предприятия с другими показателями, характеризующими его деятельность

п/н	Наименование показателя	Коэффициент корреляции
1	Стоимость компании (Firm Value)	0,935
2	Стоимость поглощения (Enterprise Value)	0,942
3	Кэш-фло	0,665
4	Выручка за прошлый год	0,782
5	Выручка за 12 месяцев	0,750
6	Чистая прибыль	0,752
7	ЕБИТ	0,8254
8	ЕБИТ(1-t)	0,781
9	ЕБИТДА	0,837

Как видно из таблицы 2, два из девяти показателей, приведенных в таблице, имеют очень сильную корреляцию с рыночной стоимостью предприятия, шесть из девяти сильную корреляцию, один – среднюю корреляцию.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что увеличение стоимости предприятия является целью его деятельности, а также целью функционирования финансового механизма.

Структура финансового механизма. Структура финансового механизма на микроуровне довольно

сложна и описывается авторами по-разному. Н.В. Колчина включает в структуру финансового механизма следующие основные элементы: финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение, информационно-методическое обеспечение управления финансами [6]. По мнению И.Т. Балабанова, в структуру финансового механизма входят пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение [10]. На наш взгляд, последний подход к структуре финансового механизма заслуживает внимания.

Однако, по нашему мнению, правовое и нормативное обеспечения не являются элементами системы, так как они не участвуют в непосредственном функционировании финансового механизма. При этом они оказывают существенное влияние на процесс взаимодействия элементов, определяя отношения между ними.

Касательно информационного обеспечения, которое определяется как процесс подбора соответствующих показателей, необходимых для принятия решений в части финансовой деятельности предприятия, следует отметить, что элементом финансового механизма является не информационное обеспечение, а набор показателей, преобразующий поступающую в финансовый механизм информацию и делающую ее пригодной для принятия управленческих решений. При этом показатели, исходя из выполняемых ими функций, более правильно относить к инструментам, то есть части финансового механизма, преобразующей поступающую в него информацию. При этом показатели могут давать информацию как для управления, так и для взаимодействия между элементами финансового механизма. Таким же образом можно рассматривать и средства обработки информации, например, программное обеспечение, обрабатывающее входящую информацию.

Финансовые рычаги более правильно рассматривать не как отдельный элемент финансового механизма, а как одну из разновидностей более крупной совокупности элементов финансового механизма – инструментов финансового механизма управления.

При этом под инструментами финансового механизма необходимо понимать часть финансового механизма, которая преобразует поступающие в механизм финансовые ресурсы и информацию для последующей передачи за пределы финансового механизма и/или для других элементов финансового механизма. Принцип действия инструмента финансового механизма показан на рис. 3.



Рис. 3. Блок-схема функционирования инструмента финансового механизма

Особенность финансовых рычагов как разновидности инструментов финансового механизма заключается в кратном увеличении входящего объема финансовых ресурсов, мультипликации (от лат. multiplicatio – умножение, увеличение, возрастание и т. д.) финансовых ресурсов.

При этом принцип действия рычагов, функционирующих в финансовом механизме, по нашему мнению, отличается от классического понимания операционного, финансового рычагов и налогового щита. При формировании понятия финансового рычага финансового механизма необходимо исходить из классического понимания рычага, где рычаг представляет собой устройство, которое применяется для уравнивания большей силы меньшей, а также для совершения какой-либо работы [1].

По нашему мнению, аналогичный принцип действия у рычага финансового механизма. На одной стороне финансового рычага находятся имеющиеся в распоряжении экономического субъекта финансовые ресурсы. Во взаимодействии с риском, который представляет своеобразный «стержень», эти финансовые ресурсы позволяют получать дополнительный объем финансовых ресурсов, который в n раз превосходит используемые субъектом финансовые ресурсы. Чем выше риск, тем выше величина n , чем ниже риск, тем прирост финансовых ресурсов от использования финансового рычага ниже (см. рис. 4).

Основной отличительной особенностью финансового рычага от других инструментов финансового механизма является значительное приращение финансовых ресурсов в процессе его функционирования за счет увеличения риска.

Учитывая описанный выше механизм действия финансового рычага, к финансовым рычагам следует в первую очередь относить производные финансовые инструменты, а также кредит, лизинг, страхование.

Что же касается конкретизации элементов, то тут возникает много вопросов. Например, И.Т. Балабанов относит к финансовым методам планирование, прогнозирование, материальное стимулирование и ответственность, аренду. Между тем они, скорее, являются общеэкономическими методами хозяйственного механизма. Тот факт, что они используются в том числе в финансовой сфере, не позволяет однозначно относить их к финансовым методам финансового механизма.

Также возникает вопрос по поводу кредитования, которое различными авторами включается в состав финансовых методов финансового механизма. Однако и в теории, и в практике преобладает мнение, что кредит и финансы – это принципиально разные категории. Такой же точки зрения придерживается и И.Т. Балабанов [10]. Таким образом, возникает следующее противоречие: кредит не является финансовым инструментом, а кредитование выступает как финансовый метод. По нашему мнению, применительно к финансовому механизму кредит является его инструментом, входящим в категорию финансовых рычагов.

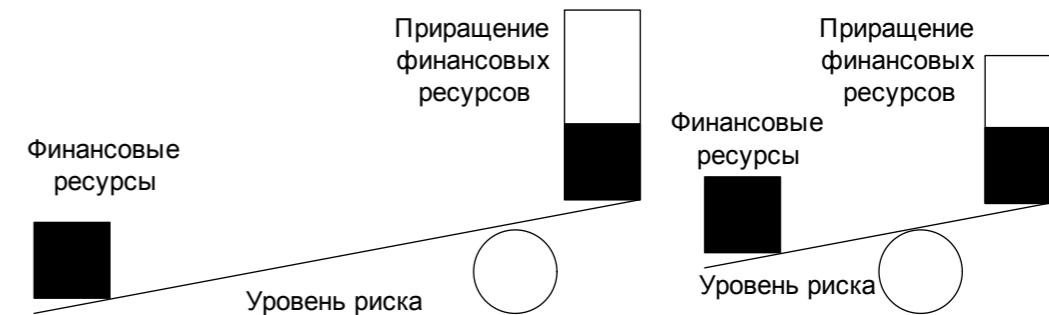


Рис. 4. Приращение финансовых ресурсов

В процессе конкретизации содержания финансовых рычагов также возникают дискуссионные вопросы. Например, ряд авторов включают доход в состав финансовых рычагов финансового механизма. Однако возникает вопрос по поводу определения понятия «доход».

С одной стороны, доход можно рассматривать как разницу между суммой денежных средств, полученных за продукцию и/или услуги, и суммой затрат, связанных с изготовлением продукции (оказанием услуг). Этот подход аналогичен понятию дохода, указанному в ПБУ 9/99 «Доходы организаций», в соответствии с которыми под доходами организации признается увеличение экономических выгод. В других случаях доход определяется как денежный эквивалент, полученный экономическим субъектом в процессе осуществления какой-либо деятельности. По нашему мнению, доход не является составляющей частью финансового механизма, так как является результатом воздействия финансового механизма на входящие финансовые ресурсы и информацию.

В составе элементов финансового механизма также необходимо выделять более крупные составляющие, включающие в себя два и более элемента, – механизмы, которые служат для решения ряда задач, способствующих достижению основной цели – увеличению стоимости предприятия. Примером может служить механизм управления прибылью, затратами и пр.

Приведенные примеры свидетельствуют о несовершенстве существующих описаний структуры финансового механизма, говорят о сложности его конструкции, его органической связи с хозяйственным механизмом. В действительности нет чисто финансовых отношений, методов, форм, рычагов, инструментов, в любом случае все они являются экономико-финансовыми. У каждого из них соотношение того или другого различно: у одних больше экономического содержания, у других – чисто финансового. Поэтому различие между экономическими и финансовыми категориями, отношениями, методами, рычагами весьма относительное и условное, а следовательно, всякое их противопоставление глубоко ошибочно и вызывает серьезные негативные явления. Более того, степень гармонизации элементов финансового и хозяйствен-

ного механизмов является необходимым условием эффективного функционирования экономики.

Сложность и многообразие видов финансовых взаимосвязей, форм организации финансовых отношений обуславливают дискуссионность вопроса конструирования финансового механизма и применение его инструментов. Структура финансового механизма в соответствии с его сущностью должна соответствовать трем основным условиям: отражать действие объективных экономических законов; раскрывать внутренние противоречия и движущие силы механизма; характеризовать роль субъективного фактора в его функционировании и развитии.

Исходя из вышеизложенного структура финансового механизма состоит из следующих элементов: финансовых методов, инструментов, а также механизмов, которые служат для решения ряда задач, способствующих достижению главной цели. Набор отношений между ними определяется правовым и нормативным обеспечением элементов финансового механизма (см. рис. 5). При этом под методами финансового механизма понимается набор правил и процедур, обеспечивающий достижение цели функционирования финансового механизма – увеличения стоимости компании.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает в себя законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма – это инструкции, нормы, тарифные ставки, методические указания, разъяснения и др.

Финансовый механизм необходимо также рассматривать с точки зрения процессного подхода. При этом понимается, что хозяйственная деятельность вместе с взаимосвязями и взаимодействиями представляет сеть процессов организации. В соответствии с общепризнанным стандартом IDEF0, который был принят в 1993 г. в качестве федерального стандарта США, процесс изображается в виде функционального блока (прямоугольника), при этом каждая из четырех сторон функционального блока имеет свое значение:

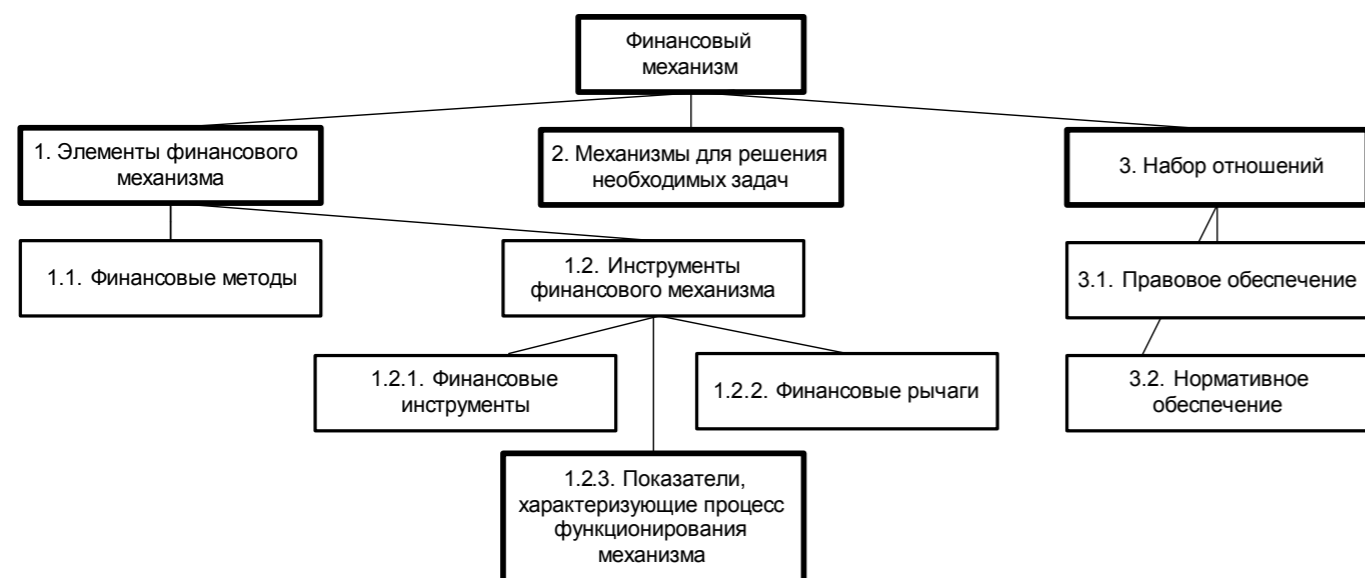


Рис. 5. Структура финансового механизма

- верхняя имеет значение «Управление» (Control);
- левая имеет значение «Вход» (Input);
- правая имеет значение «Выход» (Output);
- нижняя имеет значение «Механизм» (Mechanism).

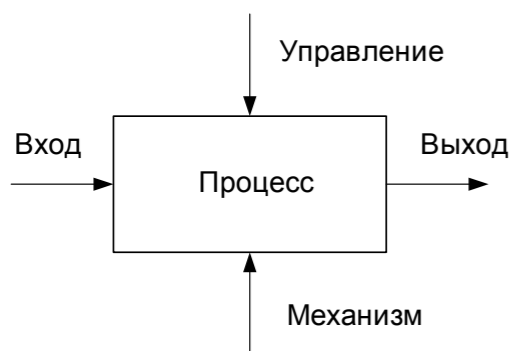


Рис. 6. Блок-схема процесса в соответствии со стандартом IDEF0 [11]

Исходя из рис. 6 можно определить механизм как составляющую процесса, который при помощи управления позволяет реализовать цель процесса – преобразование входящей информации и ресурсов.

Финансовый механизм управления. Учитывая вышесказанное, финансовый механизм необходимо рассматривать в том числе через призму управления. В этом случае необходимо говорить не о финансовом механизме, а о финансовом механизме управления, т. е. системе управления финансами предприятия, предназначенной для организации финансовых отношений как внутри предприятия, так и с внешней средой с использованием методов и инструментов формирования и распределения финансовых ресурсов, функционирующей с целью увеличения стоимости предприятия.

Финансовый механизм управления затратами. Д. Бримсон и Д. Антос в своей работе «Процессно-ориентированное бюджетирование» выделяют со-

кращение затрат как одну из задач, решение которой позволяет обеспечить рост стоимости предприятия [11]. Необходимо отметить, что затраты наряду с ценой на продукцию (услуги) предприятия являются основным фактором, влияющим на объем прибыли предприятия. Как видно из рисунка 7, максимальная прибыль достигается при выполнении условия максимизации прибыли не всегда возможно. Причина этого заключается в жизненном цикле любого товара (услуги) (см. рис. 8).

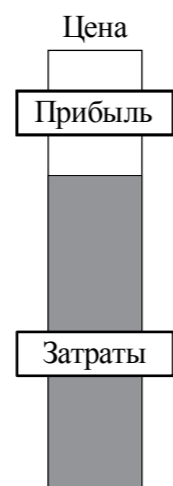


Рис. 7. Структура цены товара (услуги)

На первом этапе происходит вывод товара на рынок, обычно в это время цена на товар устанавливается на максимально высоком уровне за весь жизненный цикл существования товара (услуги), то есть цена = max. При этом затраты на производство высоки, так как технологии производства товара (услуги) еще не отработаны и не позволяют добиться оптимального размера затрат. На втором этапе затраты на производство продукции (услуг) начинают снижаться за

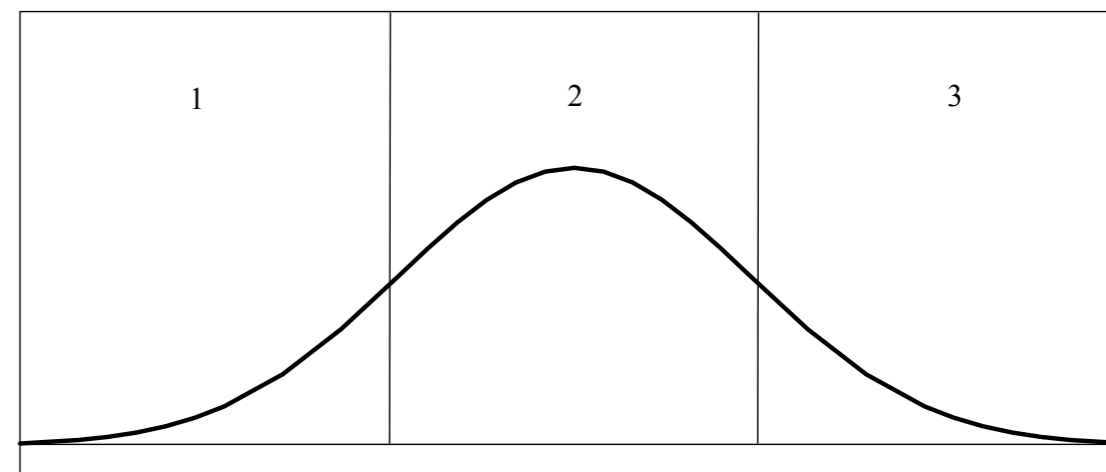


Рис. 8. Жизненный цикл товара (услуги)

счет совершенствования технологии производства и увеличения объемов производства, в результате чего снижаются постоянные затраты. При этом цена на продукцию (услуги) снижается по сравнению с фазой 1. Это происходит потому, что производители стараются увеличить совокупный объем прибыли за счет эффекта объемов производства продукции (услуг). Также причиной снижения цены является усиление конкуренции, появление аналогичных товаров (услуг) или их заменителей.

На третьем этапе цена на продукцию (услуги) еще больше снижается в результате усиливающейся конкуренции со стороны аналогичных товаров (услуг) и их заменителей. При этом затраты за счет роста объемов производства, совершенствования технологий приближаются к наиболее минимальному (оптимальному) значению, то есть затраты = min, однако в этой стадии цена на товар (услугу) отличается от достигнутой максимальной цены.

Таким образом, на предприятии происходит постоянный процесс изменения цены на продукцию (услуги) и затрат на их производство. Предприятия, добившиеся за счет использования технологий, в том числе управленческих, оптимального соотношения «цена / затраты» для каждой стадии жизненного цикла товара, обеспечивают стабильный прирост прибыли, развитие персонала предприятия, а также решение других задач, которые обеспечивают рост стоимости предприятия. При этом установление оптимального соотношения сводится не к простому сокращению затрат в абсолютном выражении, а к управлению затратами, то есть воздействию на финансово-хозяйственный процесс предприятия в целях достижения поставленной цели. Исходя из рис. 8 и выводов, сделанных ранее, в воздействии на финансово-хозяйственный процесс принимает участие финансовый механизм управления и элементы его структуры.

Поэтому в части управления затратами, в структуре финансового механизма управления необхо-

димо выделять специальный механизм управления затратами, который представляет собой комплексную систему финансовых отношений в процессе управления затратами как внутри предприятия, так и с внешней средой с использованием финансовых методов и инструментов; нормативного и правового обеспечения с целью достижения цели деятельности предприятия – увеличения стоимости.

По нашему мнению, структура финансового механизма управления затратами, так же как и структура финансового механизма, состоит из финансовых методов и инструментов, однако, учитывая направленность механизма на решение конкретной задачи, в структуре отсутствуют дополнительные внутренние механизмы (преобразование осуществляется только внутренними элементами). Набор отношений между элементами, как и в случае с финансовым механизмом, определяется правовым и нормативным обеспечением.

Конкретизация элементов финансового механизма показана на рис. 9.

Оценка структуры финансового механизма управления затратами. Учитывая показанную на рис. 9 структуру элементов финансового механизма управления затратами, в общем случае отношения между элементами структуры могут быть представлены соответствующим графом. Подобный подход позволит формализовать исследования инвариантных во времени свойств финансового механизма управления затратами и использовать математический аппарат теории графов, в том числе реализовать алгоритм оценки и оптимизации элементов и отношений в структуре финансового механизма управления затратами (см. таблицу 3).

Анализ элементов финансового механизма управления затратами производится путем выделения элементов, соответствующих изолированным, висячим и тупиковым вершинам графа. В идеале висячие и тупиковые вершины графа должны соответствовать входным и выходным элементам системы, через

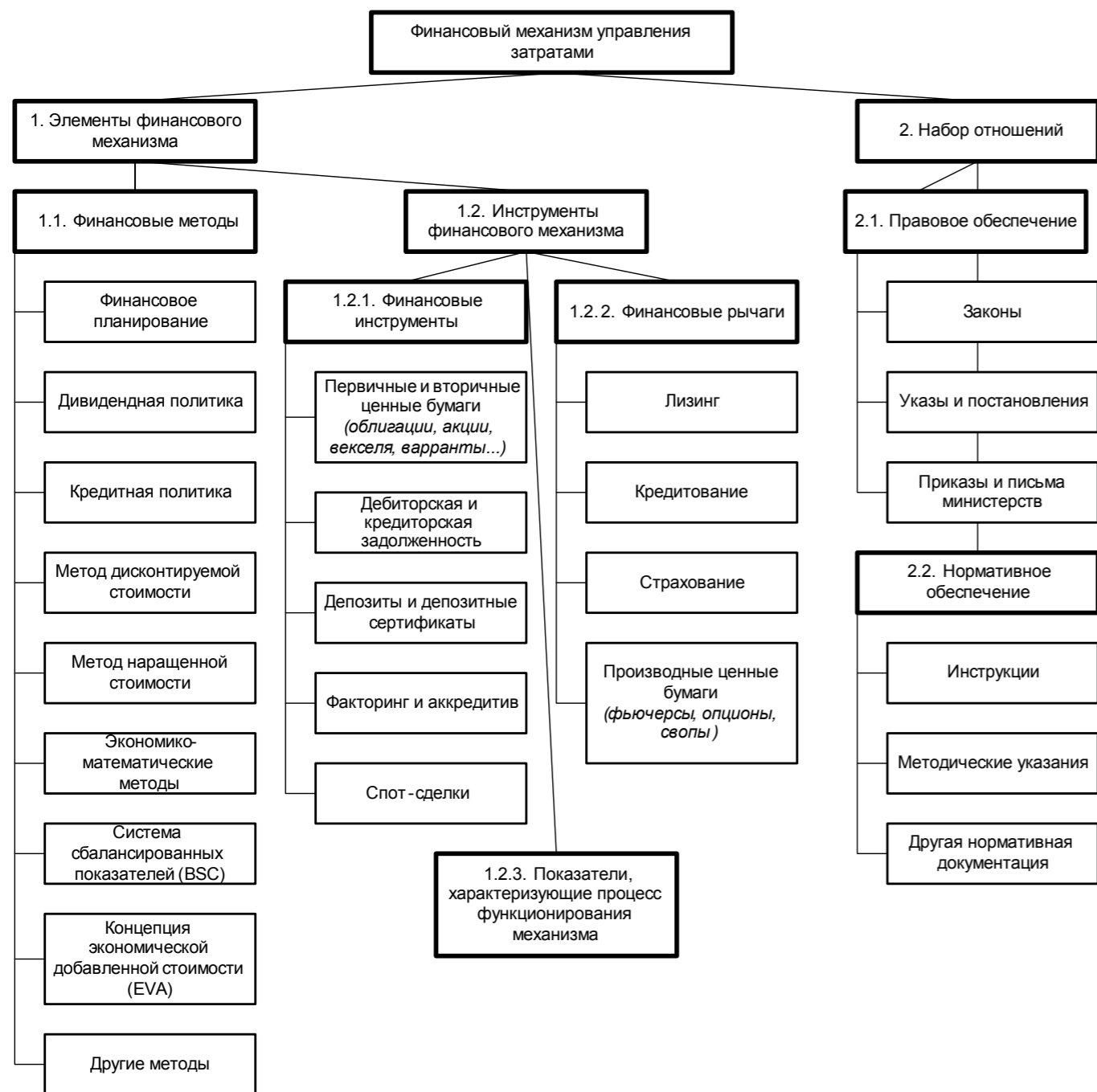


Рис. 9. Структура элементов финансового механизма управления затратами

которые осуществляется процесс ее взаимодействия с внешней средой. Исключение изолированных, висячих и тупиковых вершин графа, не являющихся входными и выходными элементами системы, позволяет исключить ошибки, допущенные при формировании или описании структуры.

Таблица 3

Алгоритм оценки и оптимизации элементов и отношений в структуре финансового механизма управления затратами

п/н	Действие
1	Анализ элементов финансового механизма управления затратами
2	Анализ связей финансового механизма управления затратами
3	Определение диаметра структуры финансового механизма управления затратами
4	Определение индекса централизации финансового механизма управления затратами
5	Определение сложности финансового механизма управления затратами

Анализ связей финансового механизма управления затратами направлен, прежде всего, на выявление в соответствующем графе петель, контуров и сильносвязанных подграфов. Петля интерпретируется как наличие связи между входом и выходом одного и того же элемента. Контур образует путь – чередующуюся последовательность ребер и вершин, в которой начальная и конечная вершина совпадают. Подграф называется сильносвязанным, если входящие в него вершины взаимно достижимы, то есть из любой вершины подграфа можно попасть в любую его вершину.

Диаметр структуры позволяет косвенно судить о ряде предельных параметров системы, в частности, о ее надежности, длительности задержек сообщений, идущих от висячих вершин к тупиковым, инерционности. При этом значение d определяется по формуле (1):

$$d = \max_{i,j} d_{ij}, i \in I, j \in J, \quad (1)$$

где: d_{ij} – длина минимального пути между висячей вершиной i и тупиковой вершиной j , равная числу ребер, составляющих этот путь; I и J – множество висячих и тупиковых вершин графа.

Определение индекса централизации позволяет оценить загрузки элементов финансового механизма управления затратами, описываемого неориентированным графом. Для определения индекса централизации (β) используется формула (2):

$$\beta = (n - 1)(2z_{max} - n) / z_{max}(n - 2), \quad (2)$$

где: n – число вершин в графе; I и J – множество висячих и тупиковых вершин графа;

$$z_{max} = \max \left\{ \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij} \left(\sum_{j=1}^n d_{ij} \right) - 1 \right\}.$$

Оценка сложности структуры финансового механизма управления затратами возможна на основании предположения о том, что структура механизма будет тем сложнее, чем разнообразнее пути, ведущие от входа к выходу механизма управления затратами.

Используя это предположение, можно формализовать оценку сложности структуры предлагаемого финансового механизма управления затратами (p) с помощью формулы (3):

$$p = \frac{1}{m_1 m_2} \sum_{i=1}^{m_1} \sum_{j=1}^{m_2} p_{ij} - 1, \quad (3)$$

где: m_1 и m_2 – число висячих и тупиковых вершин в графе структуры;

p_{ij} – число различных путей, ведущих от i -й вершины в j -ю тупиковую.

В случае если структура финансового механизма управления затратами достаточно сложна и содержит большое количество путей, расчет пока-

зателя, отражающего сложность структуры (p), необходимо осуществить в соответствии со следующим алгоритмом.

На первом этапе финансовый механизм управления затратами, представленный в виде графа, преобразуется в многоуровневый иерархический граф.

На втором этапе иерархический граф, полученный на этапе 1, преобразуется в эквивалентный ему граф, не содержащий смежных вершин, расположенный на одном уровне иерархии.

На третьем этапе полученный в результате граф представляется совокупностью графов.

На четвертом этапе, перемножая матрицы инцидентности гиперграфов, получаем матрицу $W = \|p_{ij}\|$ размерности $m_1 m_2$; суммируя ее элементы, определяем показатель сложности структуры предлагаемого финансового механизма управления затратами (p).

Выводы. Проведенный анализ существующих понятий финансового механизма позволил определить понятие и роль финансового механизма на макро- и микроуровне. Также был уточнен набор элементов, составляющих структуру финансового механизма, а также определен и уточнен набор отношений, определяющих эту структуру. При рассмотрении финансового механизма управления с точки зрения процессного подхода и стандарта IDEF0 определено понятие финансового механизма управления. В процессе уточнения набора составляющих финансового механизма управления сделан вывод о наличии в структуре финансового механизма управления составляющих, объединяющих несколько элементов, то есть механизмов. Среди составляющих механизмов выделен механизм, направленный на управление затратами, – механизм управления затратами, определены составляющие элементы данного механизма. Для оценки и оптимизации элементов и отношений в структуре финансового механизма управления затратами сформирован соответствующий алгоритм.

Список литературы:

1. Зиновьев В.А. Курс теории механизмов и машин. – М.: Наука, 1972. С. 10–11.
2. Абалкин Л.И. Избранные труды: в 4-х т. Т. 2. На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы. – М.: Экономика, 2000. С. 123–124.
3. Деревянко О.В. Экономическое содержание внутрифирменного планирования и контроля, их место в системе финансового менеджмента // Вестник Оренбургского государственного университета. – № 47. – Оренбург: ОГУ, 2002. С. 204–205.
4. Гурвиц Л., Рейтер С. Разработка экономического механизма. – Кембридж, 2006. С. 20.

5. Дробозина Л.Л. Финансовая система. – М.: ЮНИТИ, 2004. С. 117.
 6. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент. – М.: Юнити-Дана, 2004. С. 90.
 7. Яблукова Р.З. Финансовый менеджмент. – Проспект, 2004. С. 56.
 8. Современный экономический словарь // <http://www.economic-enc.net/> (дата обращения 13.09.11).
 9. Показатели финансово-хозяйственной деятельности компаний, акции которых обращаются на бир-

же // <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> (дата обращения 13.09.11).
 10. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1999. С. 359.
 11. Госстандарт России. Методология функционального моделирования IDEF0. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2000.
 12. Бримсон Д., Антос Д. Процессно-ориентированное бюджетирование. – М.: Вершина, 2007.



Ефимычев Ю.И.
 доктор экономических наук,
 профессор ННГУ
 им. Н.И. Лобачевского,
 Россия, г. Нижний Новгород



Трофимов О.В.
 доктор экономических наук,
 профессор ННГУ
 им. Н.И. Лобачевского,
 Россия, г. Нижний Новгород



Удалов А.С.
 кандидат экономических наук,
 ассистент ННГУ
 им. Н.И. Лобачевского,
 Россия, г. Нижний Новгород



Трофимова Т.В.
 преподаватель РАНХиГС,
 Россия, г. Нижний Новгород

УДК 338.33

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА

В статье раскрыты этапы разработки и реализации стратегии диверсификации производства на основе оценки внешних и внутренних факторов. Предложенный механизм позволяет реализовать основные принципы ресурсного подхода, что, в конечном счете, обеспечивает экономическую целесообразность мероприятий диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация производства, ресурсный подход, судостроение.

THE MECHANISM OF REALIZATION OF STRATEGY OF THE DIVERSIFICATION OF THE ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE RESOURCE APPROACH

In article development stages and realization of strategy of a diversification of production on the basis of an assessment of external and internal factors are opened. The offered mechanism allows to realize the basic principles of a resource approach that, finally, provides economic feasibility of actions of a diversification.

Key words: production diversification, resource approach, shipbuilding.

В настоящее время среди основных проблем российской экономики называются однобокость ее развития, приведшая к сильнейшей зависимости страны от цен и спроса на нефтегазовые и другие ресурсы, и отставание технологической базы, обу-

словливающее высокий уровень ресурсоемкости и энергоемкости нашей экономики. [1]

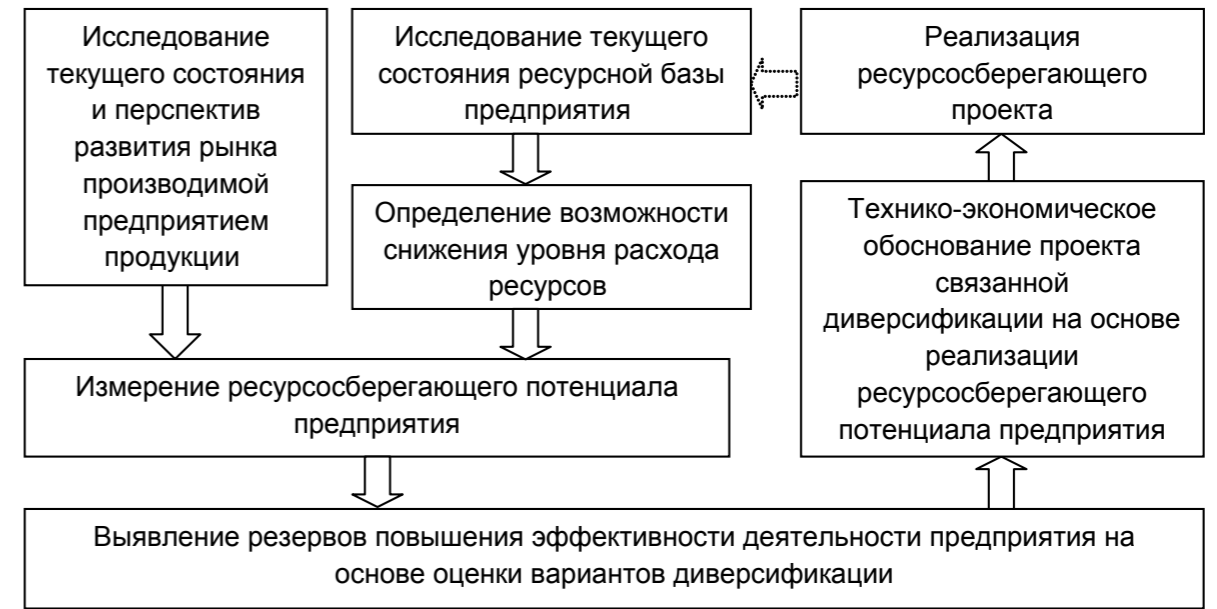
В результате в отечественной экономике складывается замкнутый круг: низкая конкурентоспособность продукции обрабатывающих производств

– ориентация экспорта на сырьевой сектор – ограничение инвестиционных возможностей других отраслей – отсутствие технического обновления в этих отраслях – низкая конкурентоспособность продукции этих отраслей.

В этих условиях для предприятий промышленности Российской Федерации становится актуальным использование ресурсного подхода, в частности

при разработке и реализации стратегии диверсификации производства.

Предлагаемый авторами механизм реализации стратегии диверсификации производства на основе ресурсного подхода представляет собой последовательную реализацию нескольких этапов, результатом которой является осуществление ресурсосберегающих проектов на основе диверсификации (см. рис.).



Механизм реализации стратегии диверсификации на основе ресурсного подхода

В рамках предлагаемого механизма разработки стратегии ресурсосберегающего предприятия на этапах исследования состояния рынка продукции и определения стратегических альтернатив состояния рынка предполагается использовать следующую совокупность методов: отраслевой анализ, анализ стратегических групп, анализ финансовых показателей деятельности предприятий отрасли.

Отраслевой анализ предполагает структурированный анализ и обзор какой-либо отрасли промышленности, целью которых является выявление потенциала прибыльности отрасли и сил, оказывающих на нее влияние. Наиболее адекватной данной цели является, на наш взгляд, модель пяти сил М. Портера, которая рассматривает структуру отрасли как результат пяти взаимодействующих конкурентных сил: 1) угрозы входа новых фирм, 2) рыночной власти поставщиков, 3) рыночной власти покупателей, 4) угрозы субститутов-товаров и субститутов-услуг и 5) соперничества среди существующих в отрасли фирм. [2]

Анализ стратегических групп позволяет связать отдельную фирму с отраслевой структурой. Этот подраздел отраслевого анализа посвящен пятому компоненту модели Портера, конкурентному соперничеству, тому, как он влияет на остальные четыре

силы, и как они воздействуют на него. Конкурентные силы оказывают разнонаправленное влияние на прибыльность стратегических групп и на фирмы, расположенные в каждой стратегической группе. Анализ структуры стратегической группы и ее воздействие на пять конкурентных сил помогает понять стратегические альтернативы, которые встают перед фирмой в условиях развития отрасли.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей используется для оценки финансового состояния компании и будущих конкурентных перспектив. Коэффициенты позволяют оценить текущую производительность, проанализировать деловые тенденции, оценить деловые стратегии и пронаблюдать за прогрессом.

Применение анализа коэффициентов к финансовым показателям помогает сделать выводы о конкурентном успехе, провале или эволюции компании с течением времени и оценивать то, насколько результативно работает компания по сравнению с аналогичными компаниями в той же отрасли. Анализ коэффициентов также может помочь внутреннему руководству организации стать осведомленным о сильных и слабых сторонах их компании. В том случае, если найдены слабые стороны, необходимо предпринять меры для их исправления до того, как

происойдет непоправимое разрушение. Если недостаток выявлен в работе конкурента, компания может предпринять меры, чтобы воспользоваться этим на рынке.

Исследование текущего состояния и перспектив развития рынка для предприятий судостроительной отрасли в соответствии с предложенной схемой позволило сделать следующие выводы.

Несмотря на положительную динамику морских перевозок и грузооборота российских портов, предоставляющую возможности для развития отечественных компаний, даже на отечественном рынке грузовых перевозок иностранный флот занимает лидирующее положение. Морские суда торгового флота России составляют по тоннажу около 2 % суммарного тоннажа флотов мира, причем половина этих судов старше 25 лет, что свидетельствует о необходимости его модернизации. [3]

Доля российских судоверфей в объеме заказов отечественных судоходных компаний составляет за последние 10 лет всего около 6 %, а если рассмотреть распределение мирового портфеля заказов, то на долю России приходится всего 0,2 %. [4]

Удельная трудоемкость работ в судостроительной отрасли в 3–5 раз выше, чем за рубежом: изготовление 1 т судовых конструкций в России требует 105 чел./час., в то время как на современных зарубежных верфях – 29. Это обусловлено отставанием российских предприятий от зарубежных в развитии производственных технологий и организации работ, а также высоким физическим и моральным износом оборудования (порядка 70 %). [5]

Все это требует принятия незамедлительных мер по разработке новых производственных технологий и модернизации оборудования в отечественном судостроении.

Параллельно с исследованием текущего состояния и перспектив развития рынка производимой предприятием продукции должна быть проанализирована ресурсная база предприятия и определена возможность снижения уровня расхода ресурсов, прежде всего материальных. В промышленном производстве для оценки эффективности использования сырья и материалов применяются следующие основные показатели: коэффициент использования, коэффициент раскрытия, расходный коэффициент, выход продукта (полуфабриката), коэффициент извлечения продукта из исходного сырья.

На основе проведенной оценки параметров динамики внешней среды и состояния системы управления ресурсной базой предприятия определяется потенциал ресурсосбережения промышленного предприятия – система факторов, действующих внутри и вне промышленного объекта и в своей совокупности формирующих набор вариативных действий

по достижению минимального размера использования всех видов ресурсов при сохранении эффективной функционирующей системы производства.

К числу основных факторов, действующих внутри промышленного объекта, следует отнести: уровень использования в производстве сырья и материалов; уровень использования в производстве топлива и энергетических ресурсов; уровень вовлеченности в производственный процесс отходов производства и потребления.

Факторы, действующие вне промышленного объекта, характеризуют: наличие и доступность материальных ресурсов, необходимых для организации производства продукции; уровень цен вторичных и первичных материальных ресурсов; уровень цен топливно-энергетических ресурсов, привлекаемых со стороны.

Анализ затрат предприятий судостроительной отрасли, в частности ОАО «Красное Сормово» и ОАО «Окская судоверфь», по экономическим элементам за пять лет показывает что производство носит материалоемкий характер. Материальные затраты имеют наибольший удельный вес, составляя более половины всех затрат, характер их изменения определяет динамику общих затрат и динамику показателей экономической эффективности, темпы роста которых с 2006 года значительно отстают от темпов роста выручки. [6, 7]

Оценка влияния вышеназванных факторов, а также рассмотрение возможных направлений диверсификации производства дает возможность выявить технико-экономические резервы повышения эффективности деятельности предприятия. Техничко-технологические резервы предполагают использование возможностей более полной загрузки производственных мощностей, а также альтернативных вариантов использования материалов и технологий. Экономические резервы предполагают в качестве основного движущего стимула эффективное использование избыточного капитала, увеличение доли рынка, экономию от масштаба, экономию ограниченных ресурсов, выход на новые рынки, а также получение синергетического эффекта.

Техничко-экономическое обоснование проекта, обоснование проекта связанной диверсификации на основе реализации ресурсосберегающего потенциала предприятия включает анализ экономии, достигаемой по четырем группам показателей:

- расход материальных ресурсов (на производственную программу и единицу продукции);
- использование оборудования (изменение фондоотдачи и затрат на техническое обслуживание и ремонт);
- изменение численности рабочих (основных и вспомогательных);

– влияние структурных сдвигов в результате диверсификации производства (объем выпуска, текущие затраты на выпуск единицы продукции).

Проведенный анализ практических данных затратной части производства работ предприятий судостроительного сектора и исследование состояния рынка продукции свидетельствуют о необходимости проведения диверсификации производства с целью освоения новой технологии для сохранения позиций на традиционном рынке сбыта, при этом основным критерием эффективности указанных мероприятий, на наш взгляд, должна стать минимизация затрат, прежде всего материальных.

Так, внедрение в корпусном производстве линии сборки и сварки секций двойного дна позволило увеличить общую программу выпуска судов на ОАО «Завод «Красное Сормово» с 7 до 10–12 судов в год и значительно сократить количество основных производственных рабочих за счет замены ручного труда на механизированный и автоматизированный. При этом итоговая экономия текущих затрат на 1 т металлоконструкций составила 2 048,7 руб. (9 751 812 руб. в расчете на годовой объем производства).

Заключительный этап – реализация ресурсосберегающего проекта – предполагает концентрацию усилий на достижении запланированных показателей экономии всех видов ресурсов и эффективности

деятельности предприятия, что определяет необходимость установления также методов и сроков контроля реализации проекта.

Такой подход объективно обосновывает необходимость и значимость разработки направлений реализации комплекса мероприятий ресурсосбережения на основе применения соответствующих методических подходов и адекватного современным условиям инструментария диверсификации. Применение разработанного организационно-экономического механизма реализации стратегии диверсификации производства на основе ресурсного подхода позволит, на наш взгляд, повысить уровень конкурентоспособности предприятий промышленности и придать устойчивость экономическому развитию.

Список литературы:

1. Аганбегян А.Г. Финансы для модернизации // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 3–11.
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
3. <http://www.gks.ru>.
4. <http://www.cniimf.ru>.
5. Полякова И. Трое в лодке, не считая ОСК // Транспорт России. – 2011. – 23 июня. – № 25 (677).
6. <http://disclosureksormovo.narod.ru/>.
7. <http://osy.ru/>.



Golev A.V.

PhD researcher, Centre for Social Responsibility in Mining, Sustainable Minerals Institute at the University of Queensland, Brisbane, Australia



Chernyy S.A.

CoS, docent, chief of economics deptment Perm National Research Polytechnic University, Berezniki branch Berezniki, Russia

UDK 332.133.6+502.174

ECONOMIC PERSPEKTIVES OF RESOURCE SYNERGY IN INDUSTRIAL CENTERS

The purpose of this article is to highlight the potential for regional resource synergies to improve the eco-efficiency performance in heavy industrial areas. Current research includes the observation and comparison of two industrial centres: Berezniki, Permskiy krai, Russia and Gladstone, Queensland, Australia. Outcomes and learning

from this research will help understand the common elements and differences for regional synergy development in the two countries.

Key words: industry centre, resource synergy, industrial waste, utilization, ecological-and-economic efficiency.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В КРУПНЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ

В статье анализируются возможности региональных ресурсных синергий в повышении эколого-экономической эффективности крупных промышленных центров. Текущее исследование включает в себя обзор и сравнение двух промышленных центров: Березники, Пермский край, Россия и Гладстон, штат Квинсленд, Австралия. Результаты данной работы помогут лучше понять сходства и различия развития региональных синергий в двух странах.

Ключевые слова: промышленный центр, ресурсная синергия, производственные отходы, утилизация отходов, эколого-экономическая эффективность.

The concept of Regional Resource Synergies, or Industrial Symbiosis, is the examination of traditionally separate industries located in geographic proximity as part of an integrated industrial complex to achieve competitive advantages through the physical exchanges of materials, energy, and water, and cooperative usage of infrastructural facilities (Lowe, 1997, Chertow, 2000). Resource Synergies initiatives can provide new ways for reducing the environmental impact of industrial enterprises by substituting virgin raw materials with by-products and wastes from neighbouring companies.

The methodology for synergies research includes securing industry and local government interest and participation, input/output inventory tools (with initial gathering of necessary detailed quantitative and qualitative data on wastes and by-products in the area, and existing technology and treatment procedures descriptions), screening tools (to investigate the feasibility of synergy opportunities), and finally the implementation of feasible synergies (Bossilkov and Corder, 2008). Our current research includes the observation and comparison of two industrial centres:

- Berezniki – the largest industrial area in Permskiy krai, Russia, an integrated complex of several chemical industries including potassium and nitrogen fertilisers

producers, titanium and magnesium works, soda ash and chlor-alkali industries;

- and Gladstone – the largest industrial area in Queensland, Australia, which includes a coal power station, two alumina refineries, an aluminium smelter, cement producer, and ammonia nitrate producer.

Operating industrial centres in Russia were designed initially as complexes where co-located enterprises benefited through lower transport costs for raw materials and semi-finished products, energy supply, availability of water sources and shared usage of regional infrastructure, while in western industrial centres, including Australia, the drivers for establishing operations have been of a more commercial nature. An area overview (Table 1) and the analysis of industry structure (Table 2) show that the two cities have several similarities, including the same number of major industries covering a range of sectors, and similar total physical output about 8000 kt per year.

The variety of industries in the two cities (Table 2) suggests that there are similar opportunities for the main supply connections, as well as similar opportunities to exchange, reprocess and utilise by-products, wastes and waste energy in both regions. However, the more detailed analysis presented in Table 3 does not support this.

Table 1

Area Overview

Characteristic	Berezniki, Russia	Gladstone, Australia
1. First industry started	1883	1967
2. Number of major industries	6	6
3. Main industrial area	30 sq km	210 sq km
4. Industries annual revenue	~\$2 bn	~\$4 bn
5. Physical output	~8,000 ktpa	~8,000 ktpa
6. City population	165,000	60,000

* Source: local government and companies' annual reports.

Table 2

Industry structure

Industry sector	Berezniki, Russia	Gladstone, Australia
1. Mining	Mineral salts, limestone, clay, sand, and oil	Limestone, clay, silica sand, ironstone, and shale oil
2. Processing	• Metallurgy (titanium-magnesium works); • Chemical (nitrogen fertilisers, soda ash, chlor-alkali, etc.)	• Metallurgy (alumina, aluminium smelter); • Chemical (ammonia nitrate, cyanide, chlor-alkali, etc.)
3. Construction	Bricks	Cement
4. Power generation	Natural gas power stations	Coal power station
5. Transportation	River port, railroad	Ocean port, railroad

Table 3

Comparison of two industrial centres

Characteristic	Berezniki, Russia	Gladstone, Australia
1. Fresh water consumption, ML/year	120,000	20,000
2. CO2 emissions, ktpa	3,500	16,500
3. Number of main supply connections (product exchanges, electricity supply)	15	2
4. Main supply material exchanges, ktpa	250	900
5. Number of resource synergies (by-product, water and wastes exchanges)	14	5
6. Resource synergies exchanges (without water and energy exchanges), ktpa	2,100	200

* Source: local government and companies' annual reports.

The consumption of fresh water by industries in Berezniki is much higher (120 vs. 20 million cubic metres); at the same time the carbon dioxide emissions are almost five times higher in Gladstone (16.5 vs. 3.5 million tons per year). The main industries in the Berezniki industrial area are much better integrated, having 15 main supply connections and 14 resource synergies, with 2 350 ktpa of material exchanges in total (Table 3, Fig. 1), while the same numbers for Gladstone are two and five accordingly, with 1 100 ktpa of material exchanges (Table 3, Fig. 2).

The study of existing research reports for industrial waste re-use and utilisation in Berezniki (Chernyy et al., 2010) and Gladstone (Corder, 2008) has indicated that there is a number of new opportunities using proven technology for both cities. Research conducted by the authors for the resource synergy opportunities in Berezniki (Golev and Chernyy, 2011) has revealed even more potential initiatives for the resource collaboration in Berezniki such as the creation of a closed chlorine cycle, the re-use of carbon dioxide in soda ash production, the re-use of hydrogen in ammonia synthesis, and water re-use.

These initiatives could decrease the use of raw materials (such as natural gas, limestone, and carnallite), and reduce carbon dioxide emissions and calcium chlo-

ride effluents. However, the economic benefits of these projects need to be evaluated.

Another problem with the uptake of new regional resource synergies is attributed to the presence of a co-ordination body. The main industries in Gladstone have formed a Gladstone Industry Leadership Group (GILG), which contributes to the collaboration between industries and potentially to the implementation of new synergies (GILG, 2011). There is no similar coordination body in the city of Berezniki; this fact makes the promotion of new ecological initiatives related to the industrial symbiosis a more difficult task.

The research presented here has shown that there are some similarities and differences between Australian and Russian industrial regions. The Soviet centralised system heritage still keeps some important resource synergies for industrial areas in Russia; however, the new incentives for the sustainable regional development provide a more urgent agenda. The industrial systems originally built on a commercial basis, such as Gladstone in Australia, exhibit lower levels of resource collaboration; nevertheless, an understanding of the regional sustainability importance can provide a strong incentive to developing and implementing industrial symbiosis projects.

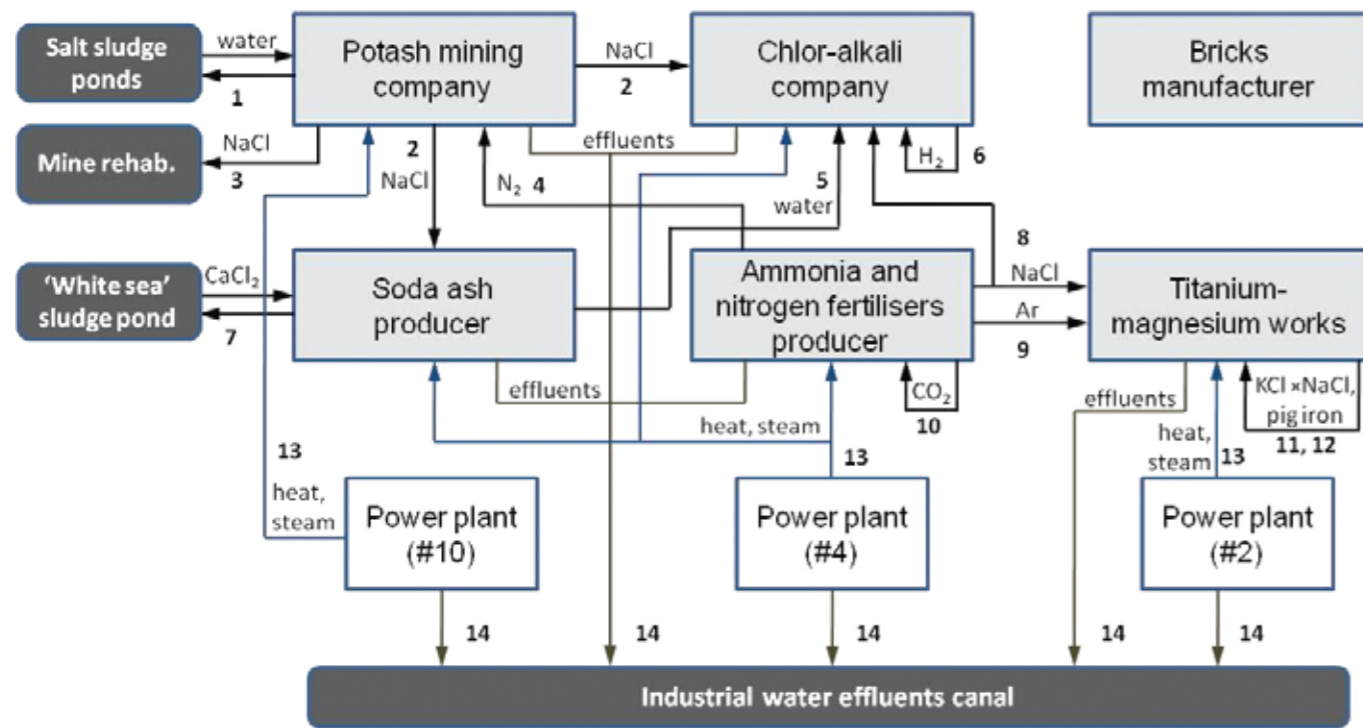


Fig. 1. Berezniki industry map: main regional resource synergies

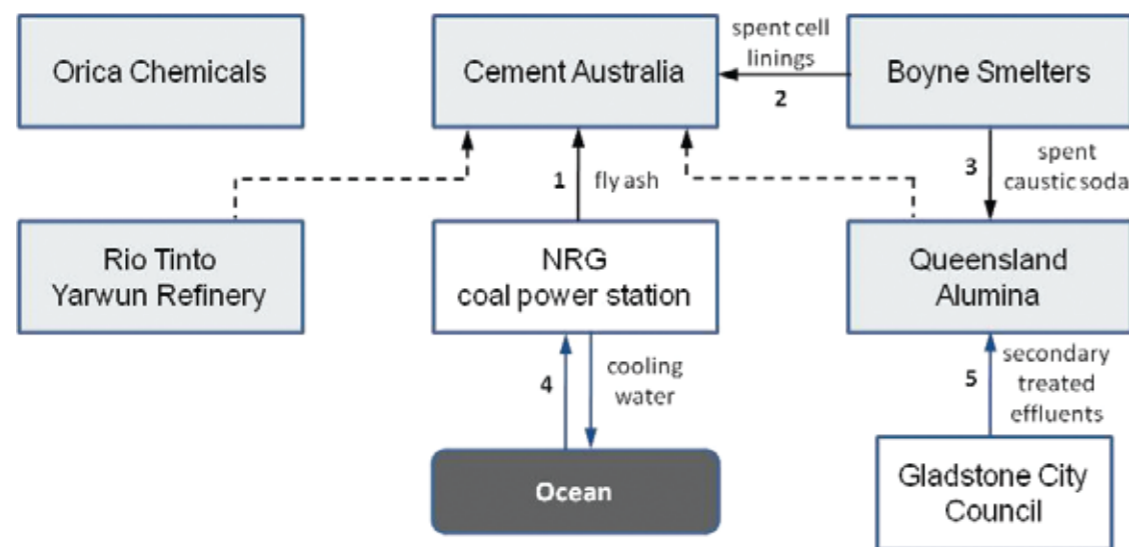


Fig. 2. Gladstone industry map: main regional resource synergies

List of references:

1. BOSSILKOV, A. & CORDER, G. D. 2008. Enabling Tools and Technologies for Capturing Regional Synergies: Project 3A1. Centre for Excellence in Cleaner Production, Curtin University of Technology, Western Australia; Centre for Social Responsibility in Mining, Sustainable Minerals Institute, The University of Queensland, Queensland, Australia.
 2. CHERNYI, S., GOLEV, A. & KUDRYAVSKIY, Y. 2010. Ecological-economic priorities for the development of production in Verhnekamsky industrial centre. In: 10-th Annual Conference «Ecology and resource-saving and

energy-saving technologies at the national economy enterprises», 29–30 October 2010, Penza, Russia. 109–113.
 3. CHERTOW, M. R. 2000. Industrial symbiosis: Literature and taxonomy. Annual Review of Energy and the Environment, 25, 313–337.
 4. CORDER, G. D. 2008. Developing Local Synergies in the Gladstone Industrial Area: Project 3C1. Centre for Social Responsibility in Mining, Sustainable Minerals Institute, The University of Queensland, Queensland, Australia.
 5. GILG. 2011. Gladstone Industry Leadership Group [Online]. Available: <http://gilg.com.au/> [Accessed 1 March 2011].

6. GOLEV, A. & CHERNYI, S. 2011. Regional resource synergies opportunities in Berezniki industrial area (research project, All-Russian Scientific and Technical Information Centre (VNTIC) Code#0203026880353). Sustainable Minerals Institute, The University of Queen-

sland, Australia; Perm State Technical University, Berezniki, Russia.
 7. LOWE, E. A. 1997. Creating by-product resource exchanges: Strategies for eco-industrial parks. Journal of Cleaner Production, 5, 57–65.



Чуприна С.Г.
 аспирант КубГУ,
 Россия, г. Краснодар

УДК 330.13:338.46:61

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье дан анализ различных подходов к определению экономической эффективности в здравоохранении. Исследовано узкое и расширенное понимание данного термина с точки зрения его последующей количественной оценки. Предложена расширенная классификация экономических показателей оценки эффективности медицинских услуг.

Ключевые слова: экономический эффект, виды эффективности, ЛПУ, классификация экономических показателей эффективности здравоохранения.

DEFINITION OF ECONOMIC EFFICIENCY FOR HEALTH-CARE AGENCIES

The article presents the analysis of different approaches to definition of public health economic efficiency. The narrow and extended understanding of the given term from the point of view of its following quantitative estimation has been considered. The extended classification of economic indicators of public health efficiency estimation has been introduced.

Key words: economic effect, efficiency types, medioprofilactic institutions, classification of economic indicators of public health efficiency.

В здравоохранении принято выделять три основных вида эффективности: медицинскую, социальную, экономическую. Несовпадение значений этих видов ставит вопрос о приоритете этих показателей, также на какой показатель следует ориентироваться при выборе средств и методов проведения медицинских мероприятий. Экономическая эффективность не может служить критерием в охране здоровья человека, так как должны быть использованы все средства, независимо от стоимости лечения или оказания услуг, но это также зависит от технологической оснащенности лечебно-профилактического учреждения (ЛПУ)

и обеспеченности медикаментами. Также зависит от финансовых возможностей ЛПУ, которые ограничены возможностями бюджета и фондов ОМС. Таким образом, проблема наиболее рационального использования ресурсов зависит от использования критерия экономической эффективности. К экономическому эффекту в сфере здравоохранения относятся такие результаты деятельности по повышению эффективности оказания медицинской помощи, как снижение затрат, рост объемов оказанных услуг, доходов и т. д. С другой стороны, здравоохранение способствует повышению эффективности общественного производства и имеет в качестве

результата такой вид экономического эффекта, как предотвращенный экономический ущерб в результате применения комплекса медицинских мероприятий. Также экономический эффект можно увидеть в росте производительности труда в результате укрепления здоровья и т. д.

Экономическая эффективность в здравоохранении рассматривается в двух направлениях: 1) эффективность использования различных видов ресурсов; 2) с точки зрения влияния здравоохранения на развитие общественного производства. Эффективность здравоохранения измеряется совокупностью критериев и показателей, каждый из которых характеризует одну из сторон процесса медицинской деятельности.

Существующая классификация Ф.Н. Кадырова с перечнем всех показателей экономической эффективности, используемых в здравоохранении, не претендует на ведущую, а лишь иллюстрирует разнообразие возможных подходов к оценке экономической эффективности. Поэтому имеет место дополнение его классификации другими показателями.

Показатели экономической эффективности здравоохранения можно классифицировать по признакам: по видам эффективности (медицинская, социальная, экономическая); по способу выражения (относительная, абсолютная); по форме показателей (натуральные, трудовые, стоимостные); по методам оценки (по затратам, по результатам, интегрированные показатели (учет и затрат, и результатов)); по форме выражения затрат (по затратам живого труда; по затратам овеществленного труда (материальных ресурсов); суммарный показатель (по затратам живого и овеществленного труда); по способу измерения результата (через объем деятельности по оказанию медицинской помощи; через снижение потерь; через дополнительно полученный результат; интегрированный показатель, который учитывает все виды результатов; через комплексный учет результата от снижения потерь, экономии и дополнительного результата); по иерархическому уровню (эффективность труда: отдельного работника, подразделений, медицинских учреждений; эффективность здравоохранения в целом; эффективность народнохозяйственных мероприятий по укреплению здоровья); по полноте охвата (частные, общие); по форме показателей (показатели здоровья населения; показатели трудовых затрат; стоимостные показатели); по видам работ (эффективность лечебно-профилактических мероприятий; эффективность медико-социальных программ); по степени учета вклада субъектов здравоохранения (эффективность работы конкретных субъектов); по этапам работы (эффективность предупреждения заболеваемости, реабилитации); по форме расчета показателей

эффективности (прямые, обратные) [2, с. 46]. Данную классификацию можно дополнить: по времени проявления эффекта (краткосрочные, долгосрочные, среднесрочные), а также по способу расчета (моментные, интервальные). К интервальному способу расчета можно отнести показатели, в свою очередь классифицируемые по форме выражения затрат и способу измерения результатов.

ЛПУ заинтересованы прежде всего в собственной эффективности (затраты на материальные ресурсы: медикаменты, оборудование, питание). В то же время мало интересуют другие виды потерь от заболеваемости обществу (выплаты по больничным листам, упущенная прибыль предприятий, на которых работают пациенты). Здесь будут применяться формулы полных затрат (включая и материальные) на уровне самого ЛПУ. При исчислении эффективности на уровне отрасли, необходимо включать и другие затраты (на управление отраслью, научные разработки и т. д.).

В отечественной литературе экономическая проблематика здравоохранения рассматривается в узком и широком смысле. Под узким понимается изучение экономической эффективности ЛПУ с целью получения желаемых результатов при наименьших материальных и трудовых затратах. В широком – рассматривается роль здравоохранения в сохранении и укреплении трудовых ресурсов страны [1, с. 22].

Этот же вопрос Г.А. Попов видит несколько по-иному, считая, что при рассмотрении эффективности здравоохранения следует иметь в виду ее внутренние и внешние критерии. Внутренние критерии характеризуют эффективность использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов здравоохранения, внешние критерии характеризуют влияние здравоохранения на общественное воспроизводство [3, с. 80].

Этот подход также исключительно важен, поэтому анализ показателей экономической эффективности необходимо вести сквозь призму эффективности отдельных медицинских мероприятий, эффективности работы ЛПУ и народнохозяйственной эффективности, учитывая их тесную взаимосвязь и взаимообусловленность.

Список литературы:

1. Буренков С.П., Головтеев В.В., Корчагин В.П. Здравоохранение в период развитого социализма: планирование и управление. – М.: Медицина, 1982.
2. Кадыров Ф.Н. Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений. – М.: Менеджер здравоохранения, 2007.
3. Попов Г.А. Экономика и планирование здравоохранения. – М.: МГУ, 1976.



Антипов Д.В.

кандидат технических наук, доцент кафедры «Менеджмент организации» ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет», Россия, г. Тольятти



Гузиян Ю.Г.

преподаватель кафедры «Менеджмент организации» ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет», Россия, г. Тольятти

УДК 685.5

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ ЕДИНИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматривается задача разработки методики управления качеством в логистическом потоке единичного производства, позволяющая при выявлении несоответствия оперативно реагировать и «корректировать» значение параметров потока на последующих операциях.

Ключевые слова: управление качеством потока, регулирование качества потока, оперативное устранение выявленных несоответствий.

METHODS OF QUALITY MANAGEMENT UNIT OF PRODUCTION LOGISTICS FLOWS IN AUTOMOTIVE INDUSTRY

This article considers the problem of developing methods of quality management in the logistics flow of the unit of production, allowing the detection of non-compliance and to respond to «correct» value of the flow parameters at the subsequent operations.

Key words: quality control flow, control flow quality, prompt removal of the identified discrepancies.

Вопрос обеспечения конкурентоспособности предприятия автомобильной промышленности сегодня является одним из ключевых. Одним из факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, является выпуск качественной продукции, выполнение условий по срокам поставки этой продукции и реализация продукции с минимально допустимой ценой в данном сегменте рынка.

Добиться выполнения этих трех составляющих (качество, сроки, стоимость) возможно лишь при эффективной организации деятельности предприятия.

Для этого необходимо внедрение в действующую систему управления современных методов, обеспечивающих высокое качество выпускаемой продукции с минимальными затратами на ее производство (низкая себестоимость).

Вопросами управления качеством как в массовом производстве, так и в единичном занимаются

довольно давно. Однако в единичном производстве необходимо учитывать специфику производства под индивидуальный заказ. В этом случае деталь изготавливается в ограниченном объеме либо и вовсе в одном-единственном экземпляре. Поэтому и методы управления качеством будут отличаться от аналогичных в массовом производстве.

Применение современных подходов к управлению качеством в единичном производстве автомобильной промышленности является актуальной задачей. Для этого необходимо разработать методику, которая позволит оперативно в режиме реального времени выявлять и устранять появившееся несоответствие по качеству в логистическом потоке.

Современные тенденции в области управления качеством связаны с интеграцией различных методов и средств в логистическом потоке. То есть необходимо говорить не о качестве отдельного продукта,

а о потоке, который формирует параметры будущего изделия, тем самым определяя конечное качество продукта.

Таким образом, управление качеством производства продукции рассматривается нами с позиции логистического подхода.

Логистический подход – подход, основанный на рассмотрении объекта управления (технологический процесс) в виде потока (потока создания ценности).

Управление качеством логистического потока в производстве заключается в использовании совокупности методов и средств, позволяющих обеспечить требуемый уровень качества параметров потока за счет оперативного реагирования на возникающие несоответствия.

Логистический подход применительно к технологии изготовления продукта позволит оперативно управлять и отслеживать динамику изменения показателей качества изделия с целью «выравнивания» потока в соответствии с нормативными значениями.

В случае обнаружения отклонений показателей потока от запланированных значений должно быть принято решение о возможности корректировки несоответствия на последующих операциях либо об «отбраковке» изделия и прекращении его дальнейшего изготовления.

В случае неоднократного выявления некоторых несоответствий стоит разработать корректирующие действия, чтобы организационным способом (изменение инструмента, режимов и условий обработки и т. п.) предотвратить возможное появление подобного несоответствия в будущем.

Инструментом такого регулирования может стать инновационная методика QC (Quality control) Story, являющаяся одним из методов решения проблемы в рамках реализации инструмента QRQC (Quick Response Quality Control), – инструмент управления

качеством, который направлен на удовлетворение клиента в кратчайшие сроки в результате принятых постоянных и надежных мер.

Эти методики прочно закрепились в автомобильной промышленности и сейчас активно применяются на передовых предприятиях этой отрасли, в частности, на предприятиях альянса «Рено – Ниссан – АВТОВАЗ».

Методика QC Story основана на принятии в расчет только фактов и данных для проблемы, причиной которой являются многочисленные элементы.

На рисунке 1 представлена предлагаемая схема методики регулирования качества в логистическом потоке, адаптированная под особенности единичного производства. В основе этой методики заложен цикл управления P – D – C – A (Планируй – Действуй – Контролируй – Исправляй). Реализация шагов методики представлена в таблице 1.

На втором шаге реализации предлагаемой методики необходимо рассчитать комплексную оценку степени влияния выбранного несоответствия на качество (УВК) по формуле (1):

$$УВК = Б \times Д \times В. \quad (1)$$

Значение составляющих УВК определяется по шкалам (таблица 2). Для определения критичного значения, по которому следует принимать решение об устранении несоответствия на последующих операциях или браковать изделие, необходимо рассчитать как произведение составляющих, принятых экспертной группой как критические, при которых возможно и целесообразно устранить несоответствие. Для компонента Б это число равно 8, для компонента Д – 6, для компонента В – 4. Произведение этих факторов даст число 192, что и будет определять критическую границу и являться главным критерием при принятии решения об устранении несоответствия. В случае выхода за эту границу следует принять решение о браковке изделия.



Рис. 1. Предлагаемая методика регулирования качества в логистическом потоке для единичного производства

Таблица 1

Реализация шагов предлагаемой методики

Шаг реализации методики	Ответственный (исполнитель)	Действие
Plan (Планируй)		
1. Выявить несоответствие	Оператор	С помощью контрольно-измерительных средств произвести замеры параметров качества (размеры, шероховатость, микротвердость, прочность поверхностного слоя) и сравнить с заданными требованиями
2. Указать влияние на конечное качество продукта	Оператор / Технолог	По шкалам (таблица 2) оценить степень влияния несоответствия на конечное качество и произвести расчет комплексной оценки, сравнить с критической границей
Do (Делай)		
3. Оперативное реагирование	Оператор / Технолог	По итогам комплексной оценки принять решение об устранении несоответствия или браковке изделия. Составить план оперативного реагирования (таблица 3). Передать изделие на следующую операцию с прикрепленным планом оперативного реагирования
4. Анализ проблемы	Оператор / Технолог	Построение диаграммы Исикавы, каждому фактору в которой необходимо назначить «вес» и построить диаграмму Парето с целью выявления наиболее существенных факторов
5. Разработка корректирующих действий	Оператор / Технолог	Заполнение формы «Разработка корректирующих действий» (таблица 4), в которой на основе анализа проблемы должны быть прописаны технические и организационные изменения с целью устранения возможности повторения несоответствия
Check (Проверяй)		
6. Подтвердить эффект от принятых мер	Оператор / Технолог	После устранения несоответствия произвести повторный замер и установить факт «достижения» заданного чертежом значения параметра. Внедрить разработанные корректирующие действия. Произвести замер и установить факт отсутствия рассматриваемого несоответствия
Act (Исправляй)		
7. Составить резюме о проделанной работе	Технолог	Заполняется ведомость учета выявленных несоответствий потока (таблица 5) и их устранения и отчет, который отражает результаты Плана быстрого реагирования, Разработки корректирующих действий и Ведомости учета несоответствий

Таблица 2

Шкала влияния несоответствия на конечное качество изделия

Шкала влияния на работоспособность изделия и возможности устранения несоответствия (Б)		Шкала влияния на себестоимость изделия в случае устранения несоответствия (Д)		Шкала влияния на время выполнения заказа в случае исправления несоответствия (В)	
Данное несоответствие приведет к полной потере работоспособности всего изделия и не может быть устранено (неисправимый брак)	9–10	Затраты на устранение несоответствия будут значительно выше, чем затраты, связанные с рекламациями	9–10	Устранение несоответствия приведет к значительному увеличению времени выполнения заказа	9–10
Несоответствие оказывает сильное влияние на работоспособность изделия, может быть устранено	7–8	Затраты на устранение несоответствия приведут к значительному увеличению себестоимости	7–8	Устранение несоответствия увеличит время выполнения заказа вдвое	7–8
Несоответствие оказывает косвенное влияние на работоспособность, может быть устранено	5–6	Затраты на устранение несоответствия будут равносильны затратам на устранение рекламаций	5–6	Устранение несоответствия увеличит время выполнения заказа наполовину	5–6
Несоответствие не оказывает влияния на работоспособность изделия, есть возможность устранить	3–4	Затраты на устранение несоответствия будут значительно меньше, чем затраты, связанные с рекламациями	3–4	Устранение несоответствия незначительно увеличит время выполнения заказа	3–4
Несоответствие не оказывает влияния на работоспособность изделия, легко устранимо (исправимый брак)	1–2	Затраты на устранение несоответствия приведут к незначительному увеличению себестоимости	1–2	Устранение несоответствия никак не отразится на времени выполнения заказа	1–2

В таблице 3 представлен пример заполнения плана оперативного реагирования для операции «черновое точение».

Таблица 3

План оперативного реагирования

ФИО оператора	Иванов И.И.	ФИО технолога	Петров В.В.
Дата	10.06.2012	Смена	1
Операция	Несоответствие	Оценка Б×Д×В	Решение
Черновое точение	Полученный диаметр больше заданного чертежом	6×3×3=54 ниже критической границы Критическая граница 192	На следующей операции «черновая обработка» снять дополнительный слой материала, равный разнице полученного значения и номинального, заданного чертежом для предыдущей операции

В таблице 4 представлена форма разработки корректирующих действий, которую после проведения коррекции по устранению несоответствия технолог и оператор заполняют вместе. Предложенные корректирующие действия должны исключить возможность появления несоответствия, по которому был проведен анализ и реализована коррекция.

$$\text{Эффективность} = 1 - \frac{\text{Количество вновь возникших несоответствий}}{\text{Количество вновь возникших несоответствий} + \text{Количество устраненных несоответствий}} \quad (2)$$

В заключение необходимо составить таблицу-ведомость учета выявленных несоответствий потока и их устранения (таблица 5). Эта ведомость заполняется в конце каждой смены для каждого участка.

Среди основных показателей оценки методики можно выделить следующие:

1. Показатель эффективности:

Таблица 4

Форма «Разработка корректирующих действий»

ФИО оператора		ФИО технолога	
Дата		Смена	
Plan (Планируй)			
Операция:		Несоответствие и значение УВК:	
Do (Делай)			
Решение (коррекция):			
Анализ проблемы			
Корректирующие действия			
Изменения	Дата	Сроки исполнения	Ответственный
Технические изменения			
Организационные изменения			
Check (Проверяй)			
Отчет о выявлении несоответствия (рядом поставить галочку)	Несоответствие вновь выявлено		Несоответствие больше не зафиксировано
Act (Исправляй)			
Составить резюме о проделанной работе			

Таблица 5

Ведомость учета выявленных несоответствий потока и их устранения

ФИО начальника цеха		Участок:	
Ведомость учета выявленных несоответствий потока и их устранения			
Количество заказов с выявленными несоответствиями		Количество окончательно забракованных заказов	
Количество заказов с устраненными несоответствиями		Количество вновь возникших несоответствий	
Показатель эффективности		Показатель результативности	

2. Показатели результативности принятия решений:

$$\text{Результативность} = 1 - \frac{\text{Количество забракованных заказов}}{\text{Количество забракованных заказов} + \text{Количество заказов с устраненным несоответствием}} \quad (3)$$

3. Количество заказов с выявленными несоответствиями. Значения этих показателей заносятся в ведомость учета выявленных несоответствий потока и их устранения, и при составлении отчета о проделанной

4. Количество окончательно забракованных заказов.

работе (последний шаг реализации методики) технолог делает заключение об эффективности/неэффективности методики.

Разработанная методика позволит снизить затраты на устранение несоответствий по качеству за счет оперативного вмешательства и «корректировки» ре-

жимов обработки на последующих операциях с целью устранения выявленных несоответствий. Методика также позволит сократить затраты, связанные с производством заведомо бракованной продукции, поскольку, в случае обнаружения у изготавливаемой детали неисправимых несоответствий, она будет отбракована.



Блоха Е.Н.

студентка 3-го курса, экономического факультета,
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,
Россия, г. Краснодар

УДК 005.32:35.57-047.37

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ИССЛЕДОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ПОДХОДА

Работа посвящена исследованию влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, человеческий потенциал, организационная культура.

CORPORATE CULTURE OF THE STATE ORGANIZATION: RESEARCH ON THE BASIS OF THE FOREIGN APPROACH

Work is devoted to research of influence of corporate culture on efficiency of activity of the organization.

Key words: corporate culture, human potential, organizational culture.

В России исследование корпоративной культуры недостаточно распространено по сравнению с той степенью значимости, которую несет в себе это понятие. Среди заинтересованных сторон можно отметить крупные промышленные и торговые группы. Несмотря на то, что «корпоративная культура» внедрена в процесс обучения как самостоятельная дисциплина, во многих случаях отсутствует осознание необходимости ее познания. Особо редко встречаются исследования корпоративной культуры в государственных организациях. В этой связи работа является актуальной для науки управления и носит прикладной аспект для представителей бизнеса. Исследование имеет следующую структуру:

– сделан теоретический обзор зарубежных подходов к определению сущности корпоративной культуры;

– раскрыто содержание современных видов и типов организационных культур;

– на примере конкретной государственной организации сделана оценка развития корпоративной культуры в увязке с эффективностью управления.

Все это позволило определить место и роль корпоративной культуры в системе управления организацией.

Согласно исследованиям американских ученых (К. Кэмерон, Р. Куинн) корпоративная культура – это набор неких ценностей компании, все то, что определяет ее уникальный характер и успех: стиль лидерства, язык и символы, повседневные нормы, правила, процедуры [1]. В работе Эдгара Шейна корпоративная культура обозначена как: «коллективные базовые представления, обретаемые группой в процессе внешней адаптации и внутренней интеграции», где «корпоративная культура и лидерство – две стороны одной монеты, так как культура организации порождается лидером, навязывающим свои ценности и представления» [2]. Наряду с этим,

М. Мескон определил: «Организационная культура – это атмосфера или социальный климат в организации» [3]. Эти трактовки дают понимание всевозрастающего интереса современного общества к корпоративной культуре.

По сути, организационная культура не просто позволяет объяснить многие организационные явления, но и дает возможность лидеру создать более эффективную организацию. Этим объясняется распространенный факт в практике бизнеса: новый руководитель компании, привнося новую культуру в организацию, приводит за собой новую команду единомышленников.

Существует несколько подходов к формированию корпоративной культуры. Например, базовые концепции закладываются одновременно с основанием организации (самим основателем), как это произошло в «Уолт Дисней». В некоторых случаях отмечается постепенное формирование по мере роста организации, как в компании Coca-Cola. Также культура может быть создана определенным лицом, например, менеджерами, поставившими для себя такую задачу (General Electric).

Исходя из вышесказанного, культура организации имеет ряд определенных компонентов:

- система лидерства;
- стили разрешения конфликтов;
- система коммуникаций;
- положение индивида в организации;
- символика.

Корпоративная культура – мощный стратегический инструмент, способный ориентировать всех членов организации на общую цель, мобилизовать силы и инициативу сотрудников. Главная цель корпоративной культуры – достижение самоорганизации предприятия посредством персонала.

Эдгар Шейн утверждает, что культуру организации необходимо рассматривать на трех уровнях [2]:

1. Артефакты – самый поверхностный уровень. Это все, что можно услышать, увидеть, почувствовать при вхождении в организацию и знакомстве с новой культурой (язык, технология, манера общения, стиль, мифы и история, внешние ритуалы и церемонии). Особенность – его просто наблюдать, но трудно растолковать.

2. Провозглашаемые ценности. Ценности этого уровня предопределяют поведение, которое характерно уровню артефактов, и задаются руководством (стратегия, цели, философия).

3. Базовые представления. Очевидны для каждого члена группы, не вызывают сомнений и возражений, основа культуры организации, определяют поведение людей в организации.

Многие корпоративные культуры имеют общие черты и признаки, поэтому существует несколько

типологий корпоративных культур. Одна из самых известных типологий была предложена Кимом Кэмероном и Робертом Куинном, в соответствии с которой наиболее важные измерения определяются рамочной конструкцией [1].

Рамочная конструкция содержит четыре квадранта, соответствующие четырем наборам индикаторов организационной эффективности, причем последовательность расположения квадрантов на плоскости имеет строгую определенность. Каждый из полученных квадрантов однозначно соотносится с тем или иным базовым типом организационной культуры: квадрант А – клановой культурой, квадрант В – адхократической культурой, квадрант С – иерархической культурой, квадрант D – рыночной культурой. Ниже представлено описание каждого из четырех квадрантов с примерами из практики бизнеса.

А. Клановая организационная культура: очень дружеское место работы, где у людей общие интересы. Организация подобна большой семье. Лидеры воспринимаются не иначе как воспитатели и даже как родители. Организация сплочена благодаря преданности традициям. Акцент такой организации – долгосрочная выгода, совершенствование личности, высокая степень сплоченности коллектива и морального климата. При этом типе корпоративной культуры организация поощряет работу в командах, участие людей в общем деле и согласие всех членов организации.

Примером организаций кланового типа в США была People Express Airlines в течение первые пять лет своих операций. Наиболее значимыми характеристиками People Express Airlines были: минимум уровней; неофициальность; собственность наемных работников; рабочие бригады; участие наемных работников в принятии решений; ротация участников выполнения. Эти характеристики не оставляют сомнения в том, что People Express была организована на базе клановой модели.

В. Адхократическая организационная культура (от лат. «по случаю»): динамичное, творческое место работы. Работникам характерна способность к риску ради общих целей и успеха. Лидеры – это новаторы, которые готовы рисковать. Связующая сущность организации – преданность экспериментированию, инновациям. В долгосрочных планах организация делает упор на росте компании и обретении новых ресурсов. Успех – это предоставление уникальных и новых продуктов, услуг. Быть лидером на рынке очень важно. Здесь поощряется личная инициатива, творчество и свобода.

Адхократическую организацию часто можно найти в таких направлениях бизнеса, как аэрокосмическая индустрия, разработка программного обеспечения, кинопроизводство.

С. Иерархическая организационная культура: очень формализованное и структурированное место работы. Часто ее называют бюрократическим типом корпоративной культуры. Поступками людей управляют процедуры. Лидеры – рационально мыслящие координаторы и организаторы. Организацию объединяют формальные правила и официальная политика. Управление работниками предполагает озабоченность гарантией занятости и обеспечением долгосрочной предсказуемости.

Примеры организаций с иерархической культурой простираются от типичных для США ресторанов быстрого питания (например, McDonalds) до главных ТНК (например, Ford Motor Company) и правительственных органов (например, департамент юстиции). В основном иерархическая культура присуща большим организациям и правительственным органам, о чем свидетельствует огромное количество стандартизованных процедур, множество иерархических уровней (например, Ford имеет семнадцать уровней менеджмента) и акцент на подкреплении правилами деятельности компании. Но и в небольших организациях, таких как ресторан McDonalds, тоже может преобладать культура иерархии.

Д. Рыночная культура. Этот тип корпоративной культуры преобладает в компаниях, ориентированных на результат. Главная цель – выполнение поставленной задачи. Работники – это целеустремленные люди, для которых характерно соперничество. Лидер обычно в таких организациях твердый и суровый руководитель, непоколебимый и требовательный. В организации упор сделан на стремлении побеждать. Репутация и успех – предмет коллективного старания. Стиль организации основан на повышении конкурентоспособности. Подобный пример рыночной культуры представляет собой конкурент Philips компания General Electric.

Наряду с классификацией корпоративной культуры по квадрантам, существуют и другие типы существенных признаков.

Эдгар Шейн выделяет объективную и субъективную культуру [2]. Объективная организационная культура связана с физическим окружением фирмы: само здание, его внешний вид, место расположения, оборудование, мебель, интерьер и прочая инфраструктура. Субъективная организационная культура состоит из разделяемых всеми работниками ценностей, убеждений, этических норм, духовных символов и т. д. Субъективная организационная культура является основой для формирования управленческой культуры, то есть стилей руководства.

Профессор Лондонской школы бизнеса Чарльз Хэнди определил четыре основных типа организационной культуры [4]: культура Власти, культура Роли, культура Задачи и культура Личности, которые отличаются характером управления организацией.

Изложенные выше типы культур в чистом виде практически не встречаются. Обычно на предприятии существуют несколько типов культур одновременно, но преобладает какая-либо одна.

Чтобы помочь руководителям управлять корпоративной культурой в организации, необходимо исследовать, изучать культуру, определять ее тип, недостатки и преимущества. Для дешифровки культуры применяют два подхода: экспериментальный подход (последовательные шаги, работа с группами) и клиническое исследование (интервью с отдельными индивидами группы). Дешифровка корпоративной культуры связана с некоторым риском. Часто возникают проблемы при исследовании культуры, которые могут оказать негативное влияние на организацию.

Исследование корпоративной культуры должно быть всегда осмысленным, иначе оно может нанести непоправимый вред компании. Преследуя же цели организации, дешифровка культуры способна привести к невероятному повышению потенциала организации.

Чтобы сформулировать позицию в отношении сложившейся организационной культуры, необходимо провести ее диагностику и определить ее тип, используя известные типологии организационных культур. В своем исследовании я использовала методику К. Кэмерона и Р. Куинна – «Organizational Culture Assessment Instrument» (OCAI): «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей».

В соответствии с этой моделью существует два основных ценностных измерения, в которых может быть определена организационная культура. Первое измерение – «Внутренний фокус и интеграция – Внешний фокус и дифференциация». Второе измерение – «Гибкость и дискретность – Стабильность и контроль».

В настоящей работе использована типология квадрантов, где объектом исследования является департамент финансов администрации муниципального образования город Краснодар. Краткое описание содержит следующую информацию.

Департамент финансов администрации муниципального образования город Краснодар является функциональным органом администрации города Краснодара. Департамент действует на основании Устава и Положения о департаменте финансов. Говоря об организационных структурах, здесь явно отмечается линейная. Департамент состоит из 15 отделов (бюджетный отдел; отдел сводного планирования; отдел финансирования местного хозяйства; отдел доходов бюджета; отдел казначейского исполнения бюджета; отдел учета и отчетности; отдел программного обеспечения; контрольно-ревизионный отдел; юридический отдел; отдел предварительного контроля; общий отдел; отдел исполнения бюджета № 1; отдел исполнения бюджета № 2; отдел исполнения бюджета № 3; отдел исполнения бюджета № 4)

и непосредственно подчинен первому заместителю главы муниципального образования города Краснодара. Так как представленная организация – орган государственного управления, модель поведения здесь в большей степени авторитарная.

В результате анкетирования сотрудников департамента был построен профиль организационной культуры, где для репрезентативности использована модель «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей» (рис. 1).

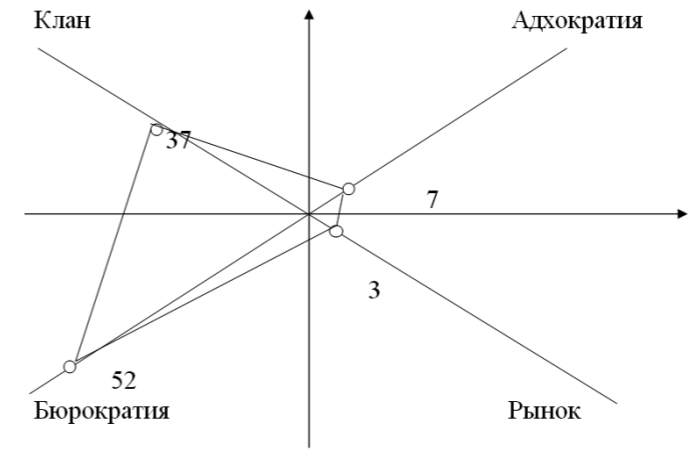


Рис. 1. Фактический профиль организационной культуры Департамента финансов (исследование автора)

Анализ профиля организационной культуры, сложившейся на сегодняшний день в организации, трактуется как кланово-бюрократическую, с преобладанием иерархии. Результат в полной мере соответствует характеру исследуемой организации – орган государственного управления. Таким образом, организация характеризуется как формализованное и структурированное место работы. Тем, что делают люди, руководят процедуры. Эффективные лидеры – это хорошие координаторы и организаторы. Организацию объединяют формальные правила и официальная политика. Также здесь присутствуют характеристики клановой культуры: сплоченность организации, развитие человеческих ресурсов и работа в команде. Это способствует доверительности и обязательности, что повышает эффективность организации.

Предпочитаемый профиль организационной культуры представлен на рис. 2 (анкетирование проведено автором).

На рисунке 2 видно преобладание клановой организационной культуры, то есть культура, которая присутствует сейчас в организации, не устраивает в полной мере сотрудников. На основании этого можно сделать следующие выводы:

- члены коллектива придают большое значение степени сплоченности коллектива и моральному климату, ведь организация с клановой культурой – это, в первую очередь, большая семья;
- работники не участвуют в принятии решений, что не приветствуется в органах государственного

управления, при этом со стороны сотрудников присутствует стремление разделять цели и ценности организации, установки и традиции.

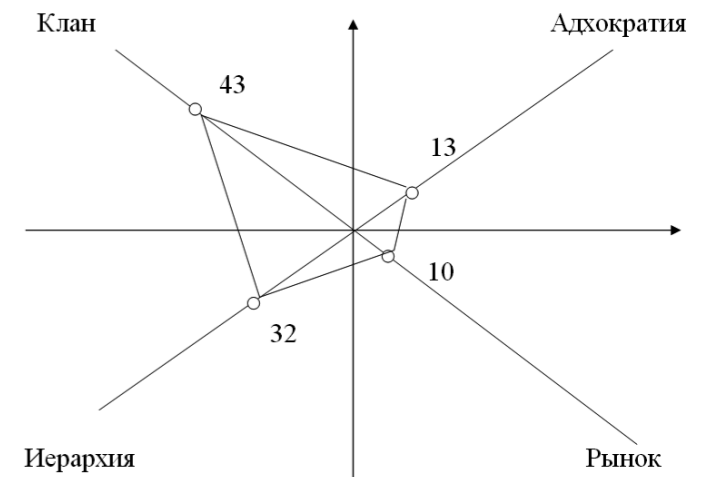


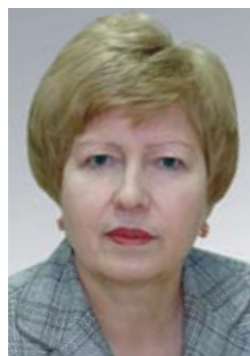
Рис. 2. Предпочитаемый профиль организационной культуры Департамента финансов (исследование автора)

В настоящем исследовании наглядно показано, что кланово-бюрократическая культура приемлема в рассматриваемой организации. Но чтобы устранить диспропорции между настоящей культурой и желаемой, руководителям необходимо решить внутренние проблемы в организации, учитывая индивидуальные особенности работников, дать сотрудникам ощущение контроля (например, над своим расписанием, окружающей обстановкой и рабочими привычками). Также руководство должно найти способы поощрения общения внутри коллектива, особенно за пределами офиса, дать возможность продвижения своих ценностей, создать атмосферу роста. Работа должна стать тем местом, где сотрудники развиваются и учатся. В этой связи устранение диспропорции позволит повысить эффективность труда работников.

Таким образом, корпоративная культура является важным элементом в структуре управления не только коммерческих, но и государственных организаций. Проведенное исследование позволило выявить необходимость привлечения внимания к выстраиванию сбалансированной организационной культуры как резерва повышения эффективности деятельности организаций.

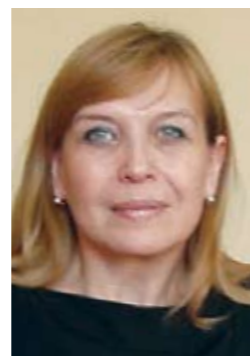
Список литературы:

1. Kim S. Cameron, Robert E. Quinn. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework. John Wiley and Sons, 2010.
2. Edgar H. Schein. Organizational Culture and Leadership. John Wiley & Sons, 2011.
3. Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khe-dour. Management, Harper & Row, 1988.
4. Charles Handy. The gods of management. Souvenir Press, 2009.



Исмагилова Л.А.

доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики предпринимательства
ИНЭК ФГБОУ ВПО «Уфимский авиационный
технический университет», Россия, г. Уфа



Галимова М.П.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предпринимательства
ИНЭК ФГБОУ ВПО «Уфимский авиационный
технический университет», Россия, г. Уфа

УДК 338.24.01

ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются особенности функционирования промышленных предприятий в инновационно ориентированной окружающей среде и ограничения на процессы внедрения новшеств на предприятиях, увеличенная экономическая деятельность предприятий и гарантия их конкурентоспособности на основе оптимизации инновационной деятельности и финансовой стабильности как главная проблема управления инновациями на предприятии.

Ключевые слова: экономическое управление, инновационная деятельность, финансовая стабильность, индустриальная конкурентоспособность.

FEATURES OF INNOVATION ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article discusses the features of the functioning of industrial enterprises in the innovation-oriented environment and constraints on innovation processes in enterprises, as well as increased economic activity of enterprises and ensure their competitiveness on the basis of optimization of innovative activity and financial stability, the main problems of economic management innovation enterprise.

Key words: economic management, innovation activity, financial stability, industrial competitiveness.

Формирование единого экономического пространства создает условия ускоренного экономического роста в инновационной экономике и требует корректировки схем и методов управления хозяйствующими субъектами вне зависимости от их масштаба, уровня хозяйственной иерархии и территориальной принадлежности. Главной целью такой корректировки является повышение конкурентоспособности предприятий и их устойчивости к воздействию внешних факторов, которые зачастую носят негативный характер. Влиянию данного негатива в наибольшей степени подвержены предприятия малых и средних форм, как правило, не располагающие ресурсами демпфирования кризисных явлений. Особенно остро проявляется дефицит управленческого инструментария, позволяющего принимать эффективные решения в новой конкурентной среде.

Критическим фактором конкурентоспособности как с позиций отдельно взятого хозяйствующего субъекта, так и с позиций государственного управления является экономический рост, который обеспечивается инновационной активностью предприятий.

Традиционно в российской экономике «локомотивами» в сфере распространения инноваций являются крупные предприятия, располагающие значительными ресурсами. Однако, в силу своей конкурентной неустойчивости за счет значительных масштабов на рынке, крупные компании недостаточно заинтересованы в повышении инновационной активности, в поиске инновационных идей и их реализации и, обладая мощным инновационным потенциалом, не в полной мере его реализуют. Как правило, крупные предприятия окружены сетью малых и средних предприятий, которые при

условии их инновационной активности могут рассматриваться как дополнительный стратегический ресурс.

В настоящее время можно выделить ряд новых средовых факторов, закономерности и специфические особенности проявления которых ранее не учитывались в полной мере при разработке региональных программ, промышленной политики и инновационных проектов. По мнению авторов, к таким новым особенностям влияния рыночной среды относятся:

- глобальный характер экономики, специфика которого предполагает учет свойств не отдельных территорий как мест размещения предприятий и рынков, учет интересов не отдельных хозяйствующих субъектов, а всего экономического пространства в целом;

- усиление информационной нагрузки и расширение информационной составляющей взаимодействия хозяйствующих субъектов, осуществляющегося на деловом (пространственной) основе;

- развитие сетевой экономики как одной из наиболее эффективных форм пространственной организации производства;

- открытость экономики, обеспечивающая высокую мобильность ресурсов и капитала, экстерриториальный характер их размещения и использования;

- рост интеллектуализации и инновационности экономики.

Эти особенности влияют на конкурентоспособность предприятий и определяют стратегию их поведения. В общей оценке систематизация новых факторов позволяет представить конкурентоспособность как возможность удерживать длительное время рыночные позиции путем максимального использования экономических преимуществ открытости, глобализации, гибкой трансформации, информационной свободы и информационной нагрузки, активного внедрения инноваций, развития связей и пространственно организованных сетей предприятий.

Анализ рассмотренных факторов выявил сильную чувствительность к ним предприятий малого и среднего бизнеса. Инновационная статистика России и региона [1] показывает, что активность хозяйствующих субъектов более выражена на предприятиях средних форм (размеров) с численностью персонала свыше 250 человек. Это требует активизации региональной политики в отношении этой категории предприятий. Внимание к средним предприятиям объясняется как минимум двумя обстоятельствами:

- во-первых, средние предприятия, представленные в настоящее время в регионах, являются бывшими или действующими филиалами крупных промышленных компаний и корпораций, созданных ранее для расширения присутствия на территориях и получивших самостоятельность в процессе реорганизации и реструктуризации. Следовательно, для них актуальна задача выживания в новых условиях;

- во-вторых, для средних предприятий в отличие от предприятий малых и микроформ характерно оптимальное сочетание уровней мотивации и обеспеченности ресурсами для осуществления инновационной деятельности. Из результатов анализа следует, что современное среднее предприятие более тесно и осознанно связывает инновационные процессы с рыночной необходимостью и рассматривает их как стимул для изменения модели поведения, чем малые и крупные предприятия.

Вышеназванные факторы определяют необходимость поиска новых форм и нового инструментария управления инновационными процессами на предприятии. Одной из управленческих задач является оценка инновационной активности предприятия с целью разработки инновационной стратегии и ее эффективной реализации.

Особенности управленческой оценки инновационной активности предприятий.

В современной методической и научной литературе описано множество подходов к оценке инновационной активности предприятий как составляющей их конкурентоспособности [2, 3].

Авторы, учитывая все многообразие определений, считают целесообразным понимать под *инновационной активностью* предприятия его способность за счет имеющегося инновационного потенциала осуществлять инновационную деятельность со скоростью, позволяющей опередить конкурентов и укрепить в достаточной длительной перспективе конкурентные позиции. Ключевыми характеристиками этого свойства являются добавленная ценность от инновационного продукта как результат реализации инновационного потенциала и своевременность предоставления потребителю [3, 4].

Как в силу недостаточности информационной базы, так и в силу невозможности обработки больших объемов несистематизированной информации менеджмент малых и средних предприятий наиболее часто при принятии решений использует не количественные, а качественные оценки, основанные на опыте и интуиции. А при использовании количественных оценок отдается предпочтение не абсолютным, а относительным показателям [4]. Поэтому традиционная и принятая отчетность, которой пользуются крупные предприятия, для малых и средних хозяйствующих субъектов неудобна. С этих позиций видится, что наиболее объективным и практически реализуемым для малых и средних предприятий является методический подход к оценке конкурентоспособности на основе качественного анализа с использованием относительных оценок. Такой подход позволяет сформировать «управленческие шаблоны», с помощью которых можно принимать верные решения независимо от уровня иерархии, относительно независимо от уровня неопределенности и изменчивости внешних факторов, обусловленных характером инновационных процессов.

Так, оценку инновационной активности можно провести на основе оценки инновационного потенциала [4], который можно охарактеризовать как «инновационный разрыв» (ИР) между требованиями рынка к инновационному продукту, услуге (ИУ) и возможностями предприятия (ИП) этот продукт или услугу предоставлять. При этом потенциал может определяться как комплекс производственных, технико-технологических, организационных и финансовых возможностей.

В соответствии с этим можно выделить три типа инновационного потенциала:

- 1) $\Delta ИР < 0$ (ИУ < ИП) – инновационный потенциал предприятия выше инновационных требований рынка;
- 2) $\Delta ИР = 0$ (ИУ = ИП) – инновационный потенциал предприятия соответствует требованиям рынка;
- 3) $\Delta ИР > 0$ (ИУ > ИП) – инновационный потенциал отстает от требований рынка.

Очевидно, что предприятия, попадающие в третью группу, имеют высокий риск утраты конкурентоспособности при прочих равных финансовых условиях и ресурсах, а в ряде случаев и при высоком уровне финансовой устойчивости. Вот здесь и возникает важное противоречие, когда предприятие, повышая инновационную активность, теряет финансовую устойчивость за счет роста темпов финансовой активности, что неблагоприятным образом сказывается на финансовой привлекательности предприятия в глазах инвесторов, партнеров, кредиторов. Поэтому актуальной становится задача оптимизации инновационной и финансовой устойчивости таким образом, чтобы наращивать конкурентные преимущества и удерживать конкурентные позиции в долгосрочной перспективе.

При малоактивном состоянии, когда предприятие «не может», и неактивном состоянии, когда предприятие либо сознательно, либо неосознанно «не хочет» и сдерживает разработку и внедрение очередных нововведений на рынок, менеджмент должен направить свои управленческие усилия на накопление и наращивание инновационно-технологического потенциала, привлекая при этом значительные финансовые ресурсы. При активном состоянии менеджмент должен мониторить риск утраты финансовой устойчивости при реализации масштабных инновационных проектов. Момент роста инновационной активности должен совпасть с моментом возможного повышения финансовой конкурентоспособности предприятия. Это может быть обеспечено тем, что внедренный ранее на рынок инновационный продукт находится на том участке жизненного цикла товара, который характеризуется определенной финансовой устойчивостью (этап насыщения), и, как следствие, за счет временного снижения затрат на его продвижение на рынок. То есть любой инновационный продукт, запускаемый предприятием, становится «точкой» финансового роста, обеспечивающего последующие инновационные проекты.

Другой важной составляющей инновационной активности является время предоставления на рынок инновационной продукции (услуг). Здесь также можно выделить три группы:

- 1) $\Delta t > 0$ – опережающие, то есть время предоставления на рынок опережает требования рынка;
- 2) $\Delta t < 0$ – отстающие (опаздывающие), то есть возможности предоставления на рынок своевременно ограничены или отсутствуют;
- 3) $\Delta t = 0$ – «в тренде», то есть предприятия своевременно реагируют на требования рынка.

При наложении временных оценок и оценок потенциала можно сформировать матрицу, позволяющую выделить 9 состояний инновационной активности (СИА). Ниже представлены их характеристики.

СИА 1: Высокоактивное

Параметры: $\Delta ИР < 0$; $\Delta t > 0$

Такое состояние достигается предприятием в том случае, когда оно способно опережать требования рынка как в части инновационных характеристик выпускаемого продукта, так и в опережении конкурентов. Характеризуется высоким уровнем инновационной способности и инновационной восприимчивости. Это характерно для предприятий, классифицируемых как диверсифицированные.

Стратегии и действия. Активизация вложений в НИОКР, внедрение технологических и продуктовых инноваций. Пионерская стратегия. Активная продажа лицензий и патентов. Необходимо проводить постоянный мониторинг и анализировать возможности выпуска на рынок инновационного продукта в конкурентоспособное время, не только удовлетворяющего возрастающие запросы потребителей, но и учитывающего постоянные изменения инновационного состояния внутренней и внешней среды предприятия.

СИА 2: Активное

Параметры: $\Delta ИР = 0$; $\Delta t > 0$

Предприятие способно реализовывать такие инновационные проекты, которые соответствуют требованиям рынка в части уровня нововведений, опережая конкурентов. Это дает возможность предприятию дорабатывать, доводить до более высокого уровня технологические и продуктовые инновации, востребованные рынком, наращивать инновационный потенциал в то время, пока конкуренты копируют новшество и осваиваются на рынке. Для предприятия характерен высокий уровень инновационной способности и инновационной восприимчивости.

Стратегии и действия. Необходимы технологические и продуктовые инновации. Активизация НИОКР. Предприятию необходимо наращивать инновационный потенциал не только за счет собственных разработок, но и за счет приобретения лицензий и патентов. Рекомендуется сочетание пионерской стратегии и стратегии заимствования, что позволит нарастить инновационный потенциал.

СИА 3: Малоактивное

Параметры: $\Delta ИР > 0$; $\Delta t > 0$

Производственный потенциал слабый, хотя предприятие способно быстро осваивать новшества за счет гибкости управленческой структуры и развитого интеллектуального потенциала. Это больше характерно для малых и средних предприятий, мобильных, но малорентабельных. Характерен высокий уровень инновационной способности, но низкий уровень инновационной восприимчивости.

Стратегии и действия. Необходимы управленческие инновации. Эффективны силовые альянсы с предприятиями, располагающими существенными мощностями. Вступление в кластеры. Активизация политики продаж ноу-хау, патентов. Необходимость реализации только отдельных стадий инновационного процесса.

СИА 4: Активное

Параметры: $\Delta ИР < 0$; $\Delta t = 0$

Такое состояние характеризуется тем, что предприятие способно реализовывать такие инновационные проекты, которые будут опережать требования рынка в части уровня нововведений в конкурентоспособное время, диктуемое рынком. Это дает возможность предприятию разрабатывать передовые технологические и продуктовые инновации, востребованные рынком. При этом предприятие не испытывает существенного недостатка в финансовых ресурсах и оптимально их использует для активизации инновационной деятельности.

Стратегии и действия. Необходимо активно внедрять управленческие и организационные инновации, позволяющие сократить длительность инновационного процесса, поскольку время в данном случае является критическим фактором. Эффективно создание альянсов, виртуальных предприятий, сетевых структур, позволяющих привлечь дополнительные организационные, производственно-технические и финансовые ресурсы.

СИА 5: Малоактивное

Параметры: $\Delta ИР = 0$; $\Delta t = 0$

Предприятие неспособно в полном объеме удовлетворять потребности рынка в продуктах с инновационными характеристиками из-за ограниченности производственных мощностей. Фактор времени тоже является критическим.

Стратегии и действия. Необходимы управленческие и организационные инновации, сокращающие длительность инновационного процесса, формирование научно-технического задела за счет собственных НИОКР и лицензионных соглашений. Рекомендуется политика расширения производства как за счет ввода новых мощностей, так и за счет объединения ресурсов в альянсах. Актуально внедрение финансовых инноваций.

СИА 6: Неактивное

Параметры: $\Delta ИР > 0$; $\Delta t = 0$

У предприятия либо нет возможности и необходимости заниматься инновациями, либо оно нахо-

дится на грани банкротства, либо имеет достаточные ресурсы для удержания конкурентных позиций и без инноваций. Низкий уровень инновационной способности и инновационной восприимчивости.

Стратегии и действия. Необходимы управленческие инновации, мотивирующие к инновационной активности. Активизировать такое предприятие могут рыночные механизмы и усиление государственного влияния. Актуально и «инновационное обучение» предприятия.

СИА 7: Малоактивное

Параметры: $\Delta ИР < 0$; $\Delta t < 0$

Проблемное – опаздывающее.

Потенциал существенный, имеется накопленный научно-технический задел, но система управления не позволяет использовать его в полном объеме и быстро реагировать на изменения рынка. Слабо развиты механизмы конкурентной борьбы и реагирования на изменения внешней среды.

Стратегии и действия. Необходима перестройка системы управления, позволяющая активизировать деятельность предприятия в направлении ускорения инновационных процессов. Хотя существующий потенциал позволит даже при запаздывании на рынок представить более совершенный продукт и за счет этого удержать конкурентные позиции и даже вырваться вперед, так как уровень новизны существенно опережает конкурентов, но нужна гибкая система управления.

СИА 8: Неактивное

Параметры: $\Delta ИР = 0$; $\Delta t < 0$

Характеризует опаздывающее и утратившее инновационный потенциал предприятие. Потенциал предприятия еще достаточен для реакции на требования рынка, но система управления не позволяет быстро отреагировать на эти требования, либо на предприятии нет такой необходимости.

Стратегии и действия. Необходимы первоочередное внедрение управленческих инноваций, перестройка системы управления, позволяющая активизировать деятельность предприятия и в направлении создания научно-технического задела, и в направлении ускорения инновационных процессов.

СИА 9: Пассивное

Параметры: $\Delta ИР > 0$; $\Delta t < 0$

Характеризуется неразвитым инновационным потенциалом предприятия, отличающимся тем, что организация не способна, во-первых, достичь требуемого рынком инновационного уровня и, во-вторых, добиваться этого в конкурентоспособное время. Такое положение характерно для предприятий, которые либо имеют временную монополию на рынке и какое-то время не заинтересованы в расширении инновационной активности, либо у них неразвиты производительные силы. Кризисное состояние. Утрачен потенциал.

Стратегии и действия. Необходима антикризисная программа.

Необходимы управленческие инновации:

– реструктуризация системы управления инновационными проектами;

– повышение инновационной активности специалистов предприятия не только за счет переобучения, приобретения ими необходимых навыков и умений, но и рационализации использования их креативных способностей;

– лизинг интеллектуальных ресурсов;

– восстановление и наращивание материально-технической базы.

Сворачивание деятельности.

Таким образом, идентификация состояний инновационной активности позволит провести их управленческий анализ, выявить «узкие места», проблемы и своевременно реагировать.

Такой методический подход с успехом позволит менеджменту предприятий оценить собственные инновационные возможности и выбрать эффективную траекторию поведения в конкурентной среде. Матрицу

инновационной активности можно использовать для предприятий любого масштаба, а также для качественной оценки инновационного профиля территории, региона и принятия решений для управления инновационными процессами как на уровне предприятия, так и на региональном и государственном уровнях.

Список литературы:

1. *Башкортостан* – территория инвестиций. Статистический сборник, 2010 // URL: <http://www.minpromrb.ru/innovation/analysis/> (дата обращения 16.05.2010 г.).
2. *Методы измерения инновационного потенциала малых и средних предприятий: исследование в рамках Программы сотрудничества ЕС в России (Tacis)*. – СПб., 2003.
3. *Мельников О.Н., Шувалов В.Н.* Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // *Российское предпринимательство*. – 2005. – № 9.
4. *Жданов С.А.* Основы теории экономического управления предприятием: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.



Черный С.А.

кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики
Березниковского филиала Пермского
национального исследовательского
политехнического университета,
Россия, Пермский край, г. Березники

Копотева А.В.

старший преподаватель кафедры экономики
Березниковского филиала Пермского
национального исследовательского
политехнического университета,
Россия, Пермский край, г. Березники

УДК 338.26/.28

ПРИМЕНЕНИЕ ЭВОЛЮЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ

В статье рассматриваются возможности экономико-математического моделирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов с помощью дифференциальных уравнений. Анализируются результаты использования эволюционной модели Полтеровича – Хенкина для описания инновационной активности отрасли. Приводятся аналитические решения для ряда случаев.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, экономико-математические модели, дифференциальные уравнения, эволюционная модель Полтеровича – Хенкина, максимум Понтрягина.

APPLICATION OF EVOLUTIONARY MODELS FOR THE ANALYSIS OF INNOVATION INDUSTRY ACTIVITY

The article discusses the possibility of economic-mathematical modeling of the economic systems' innovation activity by means of differential equations. The results of the use of Henkin – Polterovich evolutionary

models to describe the innovative activity of the industry. The analytical solutions for a number of cases are described.

Key words: innovation, innovation activity, economic-and-mathematical models, differential equations, the evolutionary model of Henkin – Polterovich, maximum Pontryagina.

Важнейшим звеном современного развития национальной экономики является инновационная деятельность хозяйствующих субъектов. Для изучения инновационных процессов целесообразно использовать мощные математические методы, позволяющие анализировать поведение объектов в динамике с целью прогнозирования их потенциальных состояний, а также производить качественный анализ экономических систем, который позволяет определить потенциальные равновесные состояния моделируемого процесса, например, на основании теории устойчивости Ляпунова. Как представляется авторам, достаточно эффективным способом является использование методов вариационного исчисления и теории оптимального управления. Задача оптимального управления представляет собой задачу нахождения условного экстремума некоторого функционала при наличии определенной системы ограничений и системы управляющих параметров, изменяя которые мы можем добиваться желаемого эффекта. Оптимизация производится на основании принципа максимума Понтрягина.

Исходная эволюционная модель Полтеровича – Хенкина [1, 2] позволяет описать динамику распределения элементов производственной системы по заданным некоторым образом уровням эффективности. Рассмотрим, например, отрасль, включающую несколько предприятий; уровнем эффективности здесь может служить, например, себестоимость единицы продукции или показатель рентабельности капитала. Обозначим $0 \leq f_n(t) \leq 1$ долю предприятий, находящихся в момент времени $t \in [0; \infty)$ на уровнях с номером, не большим $n = 0, 1, 2, \dots, N$, причем большему номеру соответствует большая эффективность производства. Функции $\{f_n(t)\}$ образуют последовательность, описывающую эволюцию распределений предприятий по уровням эффективности. Развитие отрасли происходит в результате взаимодействия двух процессов: перемещения предприятия на более высокий уровень эффективности вследствие внедрения новых технологий, то есть научно-технического прогресса, и перехода предприятия на более низкий уровень эффективности вследствие амортизации производственных фондов. При этом научно-технический прогресс имеет две составляющие – непосредственно инновационную деятельность, то есть само предприятие занимается научными разработками, и имитационную – предприятие заимствует технологические новинки других предприятий в пределах своей отрасли и даже из

других отраслей. В предположении существования в отрасли двух уровней эффективности ее эволюция во времени будет описываться системой дифференциальных уравнений следующего вида:

$$\begin{cases} f_0(t) = 0 \\ \frac{df_1(t)}{dt} = -(\alpha + \beta \cdot (1 - f_1(t))) \cdot f_1(t) + \mu \cdot (1 - f_1(t)) \\ f_2(t) = 1 \end{cases} \quad (1)$$

$$f_0(0) = 0; f_1(0) = f_1^0; f_2(0) = 1,$$

где: α – интенсивность перехода предприятий на более высокий уровень за счет инновационной деятельности;

$\beta \cdot (1 - f_1(t))$ – интенсивность перехода предприятий на более высокий уровень за счет заимствования технологий;

μ – интенсивность перехода предприятий на более низкий уровень за счет морального и физического износа оборудования;

$f_0(0) = 0; f_1(0) = f_1^0; f_2(0) = 1$ – начальное распределение предприятий по уровням эффективности.

Начальное распределение элементов рассматриваемой системы (в нашем случае предприятий отрасли) по уровням эффективности определяется исходя из эмпирических данных об объекте исследования. При удачном подборе параметров α, β и μ система (1) позволяет оценить, насколько быстро предприятия рассматриваемой отрасли внедряют разнообразные достижения НТП и повышают эффективность своей производственной деятельности. В случае необходимости каждый из параметров можно рассматривать как переменную во времени величину, однако это существенно усложнит модель. Модифицированная модель предполагает построение задачи оптимального управления с системой (1) в качестве ограничения. В качестве основной экономической задачи предприятия, как правило, рассматривается получение максимума прибыли, что достигается при наилучшем соотношении выручки и издержек производства и реализации продукции при наличии определенных ограничений.

Введем следующие обозначения: c_{12} – затраты, необходимые для перехода всех предприятий отрасли с первого уровня эффективности на второй; c_1 – затраты, необходимые для поддержания всех предприятий отрасли на первом уровне эффективности; c_2 – затраты, необходимые для поддержания всех предприятий отрасли на втором уровне эффективности; r_1 – суммарная выручка, которая могла бы быть получена, если бы

все предприятия отрасли находились на первом уровне эффективности; r_2 – суммарная выручка, которая могла бы быть получена, если бы все предприятия отрасли находились на втором уровне эффективности.

Доля предприятий, перешедших в момент времени t на второй уровень эффективности, определяется как $-f_1'(t)$, тогда стоимость такого перехода составит $-c_{12} \cdot f_1'(t)$ при $f_1'(t) \leq 0$ (т. е. доля предприятий на втором уровне эффективности по крайней мере не уменьшается, процесс обновления и модернизации производства идет активнее процесса амортизации) и ноль при $f_1'(t) > 0$ (т. е. доля предприятий на втором уровне эффективности уменьшается, технологии устаревают быстрее, чем обновляются). В момент времени t при $f_1'(t) \leq 0$ доля предприятий, остающихся на первом уровне эффективности, составляет $f_1(t)$, тогда для их поддержания на этом уровне необходимо затратить $c_1 \cdot f_1(t)$ средств; доля предприятий, находящихся на втором уровне эффективности, к моменту времени t составляет $1 - f_1(t)$, из них требуют поддержания на этом уровне $1 - f_1(t) + f_1'(t)$, и для этого требуется $c_2 \cdot (1 - f_1(t) + f_1'(t))$ средств. При $f_1'(t) > 0$ доля предприятий, остающихся на втором уровне эффективности, составляет $1 - f_1(t)$, и для их поддержания в текущем состоянии требуется $c_2 \cdot (1 - f_1(t))$ средств. На первом уровне эффективности к этому времени находится $f_1(t)$ предприятий, из них требуют поддержания $f_1(t) - f_1'(t)$, для чего необходимо затратить $c_1 \cdot (f_1(t) - f_1'(t))$ средств. Выручка отрасли будет определяться как $r_1 \cdot f_1(t) + r_2 \cdot (1 - f_1(t))$.

Исходя из вышесказанного суммарные функции затрат и выручки получатся следующими:

$$C(t) = \begin{cases} c_1 \cdot f_1(t) + c_2 \cdot (1 - f_1(t) + f_1'(t)) - c_{12} \cdot f_1'(t), & f_1'(t) \leq 0 \\ c_1 \cdot (f_1(t) - f_1'(t)) + c_2 \cdot (1 - f_1(t)), & f_1'(t) > 0 \end{cases} \quad (2)$$

$$R(t) = r_1 \cdot f_1(t) + r_2 \cdot (1 - f_1(t)). \quad (3)$$

Суммарные затраты за период $[t_0; T]$, которые следует минимизировать, определяются интегралом

$$\int_{t_0}^T C(t) dt \rightarrow \min. \quad (4)$$

Суммарная выручка, подлежащая максимизации, определяется интегралом вида

$$\int_{t_0}^T R(t) dt \rightarrow \max. \quad (5)$$

Получаем две задачи оптимального управления: (4), (1) и (5), (1), где в качестве управляющего параметра выбирается $u = f_1'(t)$.

Следует отметить, что исходная модель предполагает распределение элементов изучаемой системы не по двум, а по произвольному конечному числу уровней эффективности. При этом система (1) значительно усложняется, что затрудняет получение ее аналитического решения в общем виде.

В рассматриваемом частном случае дифференциальное уравнение

$$\frac{df_1(t)}{dt} = -(\alpha + \beta \cdot (1 - f_1(t))) \cdot f_1(t) + \mu \cdot (1 - f_1(t)) \quad (6)$$

в (1) имеет аналитическое решение [3]. Оно имеет следующий вид:

$$f_1 = \begin{cases} \frac{C e^{2\beta t \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}} \left(\frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} - \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}} \right) - \frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} - \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}}{C e^{2\beta t \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}} - 1} & \text{при } 0 \leq f_1 < \frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} - \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}} \text{ и } \frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} + \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}} \leq f_1 \leq 1 \\ \frac{C e^{2\beta t \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}} \left(\frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} - \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}} \right) + \frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} + \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}}{C e^{2\beta t \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}} + 1} & \text{при } f_1 \in \left(\frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} - \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}}; \frac{\alpha + \beta + \mu}{2\beta} + \sqrt{\frac{(\alpha + \beta + \mu)^2}{4\beta^2} - \frac{\mu}{\beta}} \right]. \end{cases}$$

В случае, когда $\beta = 0$, предприятие не заимствует технологии, и распределение предприятий по уровням эффективности происходит только под действием процессов инновации (разработки собственных новшеств) и амортизации. В этом случае и процесс нахождения, и вид аналитического решения системы значительно упрощаются. Предполагая в (6) $\beta = 0$,

получаем линейное дифференциальное уравнение первой степени вида:

$$\frac{df_1}{dt} = -\alpha \cdot f_1 + \mu \cdot (1 - f_1) = \mu - (\alpha + \mu) f_1.$$

Его решение имеет вид:

$$f_1 = C \cdot e^{-(\alpha + \mu) \cdot t} + \frac{\mu}{\alpha + \mu}.$$

Полученный результат дает основание предполагать возможность нахождения аналитических решений поставленных задач оптимального управления (4), (1) и (5), (1) на основании принципа максимума Понтрягина [4].

Список литературы:

1. Полтерович В.М., Хенкин Г.М. Эволюционная модель процессов создания и заимствования технологий // Экономика и математические методы, т. XXIV, вып. 6, 1988. С. 1071–1083.

2. Полтерович В.М., Хенкин Г.М. Эволюционная модель экономического роста // Экономика и математические методы, т. XXV, вып. 3, 1989. С. 518–531.
3. Зайцев В.Ф., Полянин А.Д. Справочник по обыкновенным дифференциальным уравнениям. – М.: Физматлит, 2001. – 576 с.
4. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. – М.: Айрис-пресс, 2002. – 576 с.



Вылезжанина Е.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономического анализа,
статистики и финансов
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»,
Россия, г. Краснодар

УДК 658.155-047.44(470+571)

АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматривается необходимость количественных показателей деловой активности российских предприятий, разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: современные методы управления, диагностический анализ, коэффициенты.

ANALYSIS OF QUANTITATIVE INDICES OF BUSINESS ACTIVITY OF THE RUSSIAN ENTERPRISES

In article need of quantitative indices of business activity of the Russian enterprises, development of adequate policy and introduction in practice of firm of modern methods of management by receivables is considered.

Key words: modern methods of management, diagnostic analysis, factors.

Высокий уровень деловой активности организации позволяет ей реализовывать свои стратегические интересы с целью достижения определенных результатов деятельности. Деловая активность имеет тесную связь с другими важнейшими характеристиками организации, оказывает влияние на инвестиционную привлекательность организации, а также на ее финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т. д. Но в формах отчетности, принятых в Российской Федерации, не предусматривается выделение показателей деловой активности, что не позволяет представить эф-

фективность управления предприятием, отраслью, экономикой в целом.

Результатом повышения деловой активности является, как правило, укрепление финансовой устойчивости организации. Динамичное развитие, генерирование доходов, положительный рост результативных показателей – основные факторы, которые позволяют судить о способности организации выполнять свои основные функции в изменяющихся условиях внутренней и внешней среды. Таким образом, деловая активность характеризуется определенным набором основных преимуществ организации, эффективностью

функционирования, способностью к развитию организации в целом, а также ее структурных подразделений и уровнем развития всех видов деятельности. Но качественные показатели деловой и рыночной активности предприятия измерить достаточно проблематично, поэтому анализ деловой активности часто сводится к оценке показателей оборачиваемости: коэффициентов оборачиваемости и периода оборачиваемости.

Скорость оборота средств является важным показателем деловой активности: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится условно-постоянных расходов, а значит, – тем выше финансовая эффективность предприятия.

Анализ деловой активности обычно начинается с абсолютных показателей – с проверки выполнения «золотого правила экономики»: темп роста прибыли ($T_{П}$) должен быть выше роста объемов реализации ($T_{Р}$), который, в свою очередь, должен превосходить увеличение стоимости активов ($T_{А}$) предприятия, то есть $T_{П} > T_{Р} > T_{А} > 100\%$.

В таблице 1 выполнены статистические расчеты по проверке данного соотношения в Россий-

ской Федерации и Краснодарском крае в последние годы с использованием данных центральной базы статистических данных ФСГС. Результаты расчетов свидетельствуют, что оптимальное соотношение в темпах роста прибыли, реализации и активов на предприятиях России и Краснодарского края в частности выполняется не регулярно. В частности, в 2008 году «золотое правило экономики» было нарушено по причине сокращения сальдированного финансового результата на предприятиях. Соблюдение «золотого правила» в Краснодарском крае в 2006 и 2010 годах означает, что экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим годом.

Официальная статистика финансов предприятий [1] в качестве основного финансового показателя деловой активности рассчитывает оборачиваемость оборотных активов с детализацией по регионам и отраслям ОКВЭД. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год).

Таблица 1

Проверка выполнения «золотого правила экономики» предприятиями в России

Показатели	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год
Российская Федерация								
П, млрд. руб.	1 456	2 485	3 226	5 722	6 041	3 801	4 432	6 331
Р, млрд. руб.	17 856	22 880	29 677	37 135	47 003	56 207	55 429	77 766
А, млрд. руб.	24 863	29 248	36 751	46 814	58 352	70 109	80 728	94 339
$T_{П}$, %	-	170,7	129,8	177,4	105,6	62,9	116,6	142,9
$T_{Р}$, %	-	128,1	129,7	125,1	126,6	119,6	98,6	140,3
$T_{А}$, %	-	117,6	125,7	127,4	124,6	120,1	115,1	116,9
Выполнение равенства $T_{П} > T_{Р}$		+	+	+	-	-	+	+
Выполнение равенства $T_{Р} > T_{А}$		+	+	-	+	-	-	-
Выполнение равенства $T_{А} > 100\%$		+	+	+	+	+	+	+
Краснодарский край								
П, млрд. руб.	24	28	22	48	83	59	62	84
Р, млрд. руб.	333	416	535	674	929	1 069	1 157	1 442
А, млрд. руб.	495	568	578	677	936	1 165	1 209	1 466
$T_{П}$, %	-	113,8	81,0	217,3	172,2	71,2	103,5	136,4
$T_{Р}$, %	-	125,0	128,5	126,0	137,8	115,1	108,2	124,7
$T_{А}$, %	-	114,8	101,7	117,3	138,2	124,5	103,8	121,2
Выполнение равенства $T_{П} > T_{Р}$		-	-	+	+	-	-	+
Выполнение равенства $T_{Р} > T_{А}$		+	+	+	-	-	+	+
Выполнение равенства $T_{А} > 100\%$		+	+	+	+	+	+	+

Где: П – прибыль (сальдированный финансовый результат); Р – стоимость реализованной продукции, работ, услуг (выручка); А – стоимость активов; $T_{П}$ – темп роста прибыли (сальдированного финансового результата); $T_{Р}$ – темп роста стоимости реализованной продукции, работ, услуг (выручки); $T_{А}$ – темп роста стоимости активов.

С увеличением показателя ускоряется оборачиваемость оборотных средств, а значит – эффективность использования оборотных средств улучшается. Продолжительность одного оборота в днях (Д) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Совокупность статистической информации целесообразно представить в виде группировки (см. стр. 88) на три типа регионов:

1) регионы и федеральные округа с относительно короткой продолжительностью 1 оборота оборотных средств;

2) регионы и федеральные округа со средней продолжительностью 1 оборота оборотных средств;

3) регионы и федеральные округа с относительно длительной продолжительностью 1 оборота оборотных средств. Худшие результаты, то есть медленная оборачиваемость текущих активов, является следствием одновременного сочетания следующих факторов: высокая среднегодовая сумма оборотных средств и низкий показатель объема реализации товаров, продуктов, работ, услуг (выручки).

Разработать и предложить универсальные рекомендации для регионов из третьей группы с целью ускорения оборачиваемости мобильных активов затруднительно, ведь фактически представленные результаты являются средними для целого субъекта федерации, на территории которого осуществляют деятельность тысячи предприятий со своей спецификой в зависимости от вида деятельности, размера, организационно-правовой формы, финансового состояния. Но среди основных факторов ускорения оборачиваемости оборотных средств следует выделить: сокращение общей длительности технологического цикла; совершенствование технологии и организации производства; улучшение условий снабжения предприятий и сбыта продукции; четкая организация платежно-расчетных отношений.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия (производственная, снабженческо-сбытовая, посредническая и др.), отраслевую принадлежность (не вызывает сомнения, что оборачиваемость оборотных средств на станкостроительном заводе и кондитерской фабрике будет объективно различной), масштабы предприятия.

Для подтверждения тезиса о том, что оборачиваемость сильно зависит от отраслевых особенностей, составлена таблица 2, которая является результатом ранжирования отраслей по сроку 1 оборота мобильных активов. В организациях торговли, где проходят большие объемы выручки, оборачиваемость выше; в фондоемких отраслях (строительство, добыча полезных ископаемых) – ниже. При этом значение оборачиваемости нельзя считать показателем эффективности работы организации, судить о ее прибыльности. Тем не менее сравнительный анализ коэффициентов оборачиваемости двух аналогичных предприятий одной отрасли может показать различия в эффективности управления активами.

Показатель оборачиваемости оборотных активов является единственным количественным параметром, наблюдаемым органами государственной статистики с целью оценки деловой активности предприятий на территории страны. Но информация, публикуемая Федеральной службой государственной статистики, об абсолютных стоимостных финансовых показателях деятельности предприятий может быть использована в качестве исходной базы для проведения самостоятельных расчетов по оценке таких важных показателей деловой активности, как: фондоотдача, коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (дебиторской задолженности) и период их оборота, коэффициент оборачиваемости запасов и период их оборота, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, продолжительность операционного цикла, продолжительность финансового цикла, оборачиваемость собственного капитала, оборачиваемость активов.

Таким образом, для выполнения требуемых расчетов из системы государственной статистики финансов предприятий необходимо использовать выборки по таким публикуемым стоимостным показателям, как: выручка, основные средства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, себестоимость, активы, коэффициент автономии (необходим для расчета величины собственного капитала).

В таблице 3 приводится алгоритм и результаты расчета показателей деловой активности предприятий (по методике А.Н. Гавриловой и А.А. Попова [2]), не относящихся к категории малого и среднего бизнеса, в РФ.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз счета к получению превращались в денежные средства или сколько единиц выручки получено с 1 руб. дебиторской задолженности. Чем выше его значение, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции потребителям и моментом ее оплаты. Высокие значения этого показателя положительно отражаются на его ликвидности и платежеспособности.

Группировка регионов по критерию периода оборачиваемости оборотных средств в 2010 году, дней

Относительно короткая продолжительность одного оборота оборотных средств			Средняя продолжительность одного оборота оборотных средств			Относительно длительная продолжительность одного оборота оборотных средств					
Регионы	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Регионы	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Регионы	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1) Республика Башкортостан	93,1	120,9	98,1	1) Уральский ФО	135,0	164,9	143,0	1) Республика Мордовия	169,1	207,0	178,1
2) Псковская область	96,1	125,9	108,7	2) Томская область	135,8	163,2	143,1	2) Республика Адыгея	144,1	192,5	178,2
3) Республика Карелия	102,2	113,7	110,2	3) Московская область	138,9	147,5	146,3	3) Калининградская область	191,0	186,6	179,2
4) Республика Марий Эл	107,1	129,0	117,0	4) г. Санкт-Петербург	136,2	154,6	147,7	4) Пермский край	128,6	181,6	181,5
5) г. Москва	151,4	155,0	118,5	5) Приволжский ФО	122,6	161,5	147,7	5) Ленинградская область	132,1	177,5	184,9
6) Белгородская область	114,5	137,2	123,1	6) Курская область	177,4	193,1	148,1	6) Вологодская область	124,9	184,7	186,8
7) Владимирская область	121,6	134,3	123,7	7) Калужская область	145,9	168,9	148,6	7) Красноярский край	196,7	217,0	188,2
8) Алтайский край	140,1	140,9	123,7	8) Брянская область	111,8	136,5	149,2	8) Республика Калмыкия	218,3	201,0	191,9
9) Центральный ФО	147,8	155,8	124,7	9) Тамбовская область	137,0	155,5	150,6	9) Удмуртская Республика	139,5	181,9	193,7
10) Кемеровская область	104,6	145,9	129,0	10) Ивановская область	138,6	163,2	153,3	10) Амурская область	157,5	182,8	194,1
11) Республика Коми	116,3	127,5	129,5	11) Костромская область	136,4	179,8	153,5	11) Забайкальский край	175,7	225,2	194,2
12) Новгородская область	104,0	125,1	131,1	12) Новосибирская область	134,8	161,5	154,8	12) Дальневосточный ФО	170,6	196,1	199,7
13) Челябинская область	125,9	167,8	134,6	13) Тульская область	141,7	170,5	156,6	13) Кабардино-Балкарская Респ.	164,4	211,1	204,2
14) Смоленская область	120,5	142,6	135,0	14) Южный ФО	148,9	165,9	156,8	14) Ульяновская область	172,4	221,7	207,0
15) Ханты-Мансийский АО Югра	116,8	156,2	136,3	15) Карачаево-Черкесская Респ.	154,6	173,1	157,0	15) Астраханская область	225,2	263,6	220,0
16) Нижегородская область	112,9	153,1	136,4	16) Приморский край	136,8	164,1	157,0	16) Камчатский край	159,6	186,1	222,3
17) Краснодарский край	150,9	140,3	136,9	17) Орловская область	144,6	163,7	157,1	17) Республика Саха (Якутия)	255,8	250,2	227,1
18) Саратовская область	121,7	146,4	137,8	18) Сибирский ФО	153,8	174,9	157,7	18) Чувашская Республика	156,9	240,3	231,7
19) Ямало-Ненецкий АО	166,3	165,2	137,8	19) Республика Татарстан	121,0	158,8	158,4	19) Магаданская область	187,1	215,4	233,0
20) Сахалинская область	105,9	126,7	137,8	20) Пензенская область	137,9	161,8	158,6	20) Республика Тыва	183,3	205,0	235,1
21) Республика Хакасия	189,4	183,9	138,4	21) Северо-Западный ФО	142,9	166,0	159,2	21) Хабаровский край	149,5	207,9	244,6
22) Тверская область	109,7	143,4	139,5	22) Омская область	164,5	169,7	159,6	22) Республика Бурятия	250,7	274,3	255,6
23) Ставропольский край	143,3	150,0	139,6	23) Кировская область	134,9	175,3	160,9	23) Респ. Сев. Осетия – Алания	215,9	205,8	256,9
24) Рязанская область	130,9	151,1	140,3	24) Воронежская область	152,9	177,8	164,2	24) Республика Дагестан	269,3	221,2	265,8
25) Самарская область	127,7	172,5	140,3	25) Иркутская область	160,0	172,0	164,2	25) Чукотский АО	292,1	264,0	285,0
26) Оренбургская область	139,6	169,7	140,4	26) Волгоградская область	116,6	158,1	169,6	26) Республика Алтай	208,4	212,8	285,5
27) Томская область	157,1	155,4	141,4	27) Ненецкий АО	327,9	190,8	170,0	27) Архангельская область	324,8	396,1	302,1
28) Ярославская область	123,7	165,8	142,7	28) Ростовская область	139,7	185,4	171,3	28) Республика Ингушетия	265,4	225,4	315,9
29) Мурманская область	176,4	175,2	142,7	29) Курганская область	136,8	188,1	172,4	29) Чеченская Республика	301,0	370,3	349,7
30) Свердловская область	135,8	163,0	142,7	30) Липецкая область	135,7	173,3	172,9	30) Еврейская АО	202,0	343,6	392,4

Таблица 2

Ранжирование отраслей по критерию оборачиваемости оборотных активов в 2010 году, дней

Отрасли	Продолжительность оборота оборотных активов, дней										Абсолютное изменение к предыдущему году, дней									
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	264,9	255,5	263,3	278,8	284,2	288,5	310,6	310,4	-9,4	7,8	15,5	5,4	4,3	22,1	-0,2					
Пр-во транспортных средств и оборудования	183,2	194,4	193,0	194,2	201,1	234,4	332,9	275,5	11,2	-1,4	1,2	6,9	33,3	98,5	-57,4					
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	125,0	148,0	162,2	195,7	197,2	245,7	269,1	266,6	23	14,2	33,5	1,5	48,5	23,4	-2,5					
Строительство	136,2	154,7	149,0	152,1	172,9	193,5	237,5	227,2	18,5	-5,7	3,1	20,8	20,6	44	-10,3					
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	142,9	164,4	179,8	182,9	149,0	207,6	241,4	214,5	21,5	15,4	3,1	-33,9	58,6	33,8	-26,9					
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	143,0	159,2	163,9	166,4	173,6	204,2	217,7	204,8	16,2	4,7	2,5	7,2	30,6	13,5	-12,9					
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	172,4	167,4	163,7	162,3	159,1	183,0	227,8	203,1	-5	-3,7	-1,4	-3,2	23,9	44,8	-24,7					
Текстильное и швейное производство	139,2	141,9	149,8	146,5	159,1	171,1	203,2	179,4	2,7	7,9	-3,3	12,6	12	32,1	-23,8					
Образование	116,6	116,4	85,1	123,8	129,8	137,1	153,1	178,0	-0,2	-31,3	38,7	6	7,3	16	24,9					
Обрабатывающие производства	141,5	138,4	127,2	136,6	141,4	153,8	195,0	177,4	-3,1	-11,2	9,4	4,8	12,4	41,2	-17,6					
Рыболовство, рыболовство	155,0	164,9	158,5	157,2	153,0	156,0	159,6	175,2	9,9	-6,4	-1,3	-4,2	3	3,6	15,6					
Обработка древесины и производство изделий из дерева	119,8	120,7	113,4	115,6	128,2	150,1	172,1	171,3	0,9	-7,3	2,2	12,6	21,9	22	-0,8					
Металлургическое производство и пр-во готовых мет. изделий	139,9	126,6	133,6	125,9	134,0	149,8	207,3	167,5	-13,3	7	-7,7	8,1	15,8	57,5	-39,8					
Добыча полезных ископаемых	125,0	152,1	144,8	119,9	126,9	138,7	172,8	153,1	27,1	-7,3	-24,9	7	11,8	34,1	-19,7					
Гос. управление и военная безопасность; соц. страхование	211,4	240,4	155,3	138,5	134,0	127,2	100,8	152,5	29	-85,1	-16,8	-4,5	-6,8	-26,4	51,7					
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	110,9	117,1	120,3	125,6	131,2	134,3	145,0	146,2	6,2	3,2	5,3	5,6	3,1	10,7	1,2					
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	121,9	150,1	140,5	112,6	123,1	130,9	164,7	146,1	28,2	-9,6	-27,9	10,5	7,8	33,8	-18,6					
Химическое производство	123,2	117,2	117,0	117,9	120,3	139,9	167,9	141,8	-6	-0,2	0,9	2,4	19,6	28	-26,1					
СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПО ВСЕЙ СОВОКУПНОСТИ ОТРАСЛЕЙ	131,8	125,4	120,5	121,4	127,8	143,2	161,9	138,2	-6,4	-4,9	0,9	6,4	15,4	18,7	-23,7					
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	100,0	107,2	104,1	110,1	110,4	118,5	135,2	129,0	7,2	-3,1	6	0,3	8,1	16,7	-6,2					
Гостиницы и рестораны	76,7	89,4	85,8	85,2	84,5	87,6	104,5	122,3	12,7	-3,6	-0,6	-0,7	3,1	16,9	17,8					
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	110,5	95,0	89,6	97,9	108,9	109,0	119,6	121,1	-15,5	-5,4	8,3	11	0,1	10,6	1,5					
Транспорт и связь	156,8	100,6	96,3	92,2	93,3	102,7	101,6	116,8	-56,2	-4,3	-4,1	1,1	9,4	-1,1	15,2					
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	123,7	105,4	94,7	87,2	98,6	130,0	119,4	116,4	-18,3	-10,7	-7,5	11,4	31,4	-10,6	-3					
Здравоохранение и предоставление соц. услуг	105,8	101,8	91,1	80,8	85,6	81,3	93,5	100,1	-4	-10,7	-10,3	4,8	-4,3	12,2	6,6					
Финансовая деятельность	78,6	94,9	117,1	87,3	85,8	201,9	157,7	39,1	16,3	22,2	-29,8	-1,5	116,1	-44,2	-118					

Таблица 3
Расчет показателей деловой активности предприятий РФ, не относящихся к категории малого и среднего бизнеса (расчитано автором)

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<i>Исходные данные [1]</i>								
Выручка от продаж, млрд. руб.	17 855,6	22 879,7	29 676,9	37 135,2	47 002,9	56 206,6	55 428,6	77 766,3
Себестоимость, млрд. руб.	14 659,7	18 123,3	23 263,2	29 020,4	37 005,8	44 047,8	43 951,1	63 315,8
Основные средства, на конец периода, млрд. руб.	10 013,8	11 193,1	13 082,1	14 799,1	16 450,0	20 055,9	21 960,4	24 792,7
Дебиторская задолженность, на конец периода, млрд. руб.	4 924,8	5 800,4	6 857,8	8 934,2	11 953,1	15 104,5	16 737,3	20 228,7
Запасы, на конец периода, млрд. руб.	2 266,9	2 747,2	3 314,3	4 172,9	5 392,9	6 805,7	7 024,5	8 103,9
Активы, на конец периода, млрд. руб.	24 862,7	29 247,8	36 751,2	46 813,9	58 352,1	70 109,5	80 727,9	94 338,7
Кредиторская задолженность, на конец периода, млрд. руб.	5 942,7	7 306,7	7 953,7	10 079,2	12 207,8	16 036,8	17 506,3	20 744,4
Коэффициент автономии, коэффициент	57,7	54,4	56,2	57,1	55,9	50,5	51,6	52,4
<i>Промежуточные расчеты</i>								
Среднегодовая стоимость основных средств	-	10 603,4	12 137,6	13 940,6	15 624,6	18 252,9	21 008,1	23 376,5
Среднегодовая сумма дебиторской задолженности	-	5 362,6	6 329,1	7 896,0	10 443,6	13 528,8	15 920,9	18 483,0
Среднегодовая величина запасов	-	2 507,0	3 030,7	3 743,6	4 782,9	6 099,3	6 915,1	7 564,2
Среднегодовая сумма активов	-	27 055,3	32 999,5	41 782,5	52 583,0	64 230,8	75 418,7	87 533,3
Среднегодовая сумма кредиторской задолженности	-	6 624,7	7 630,2	9 016,5	11 143,5	14 122,3	16 771,5	19 125,3
Среднегодовая величина собственного капитала	-	14 718,1	18 545,7	23 857,8	29 393,9	32 436,5	38 916,0	45 867,5
Расчетные показатели								
<i>Фондоотдача, коэффициент</i>								
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	-	2,2	2,4	2,7	3,0	3,1	2,6	3,3
Период оборота дебиторской задолженности, дней	-	4,3	4,7	4,7	4,5	4,2	3,5	4,2
Коэффициент оборачиваемости запасов	-	84,4	76,8	76,5	80,0	86,7	103,4	85,6
Период оборота запасов, дней	-	7,2	7,7	7,8	7,7	7,2	6,4	8,4
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	-	49,8	46,9	46,4	46,5	49,8	56,6	43,0
Период оборота кредиторской задолженности, дней	-	2,5	2,9	2,9	3,0	2,7	2,5	3,1
Продолжительность операционного цикла, дней	-	145,1	123,1	125,0	118,8	131,1	143,4	117,9
Продолжительность финансового цикла, дней	-	134,2	123,7	123,0	126,5	136,5	160,0	128,6
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-	-11,0	0,6	-2,0	7,8	5,4	16,7	10,6
Период оборота собственного капитала, дней	-	1,55	1,60	1,56	1,60	1,73	1,42	1,70
Коэффициент оборачиваемости активов	-	231,6	225,0	231,3	225,1	207,8	252,8	212,3
Период оборота активов, дней	-	0,85	0,90	0,89	0,89	0,88	0,73	0,89
	-	425,7	400,3	405,1	402,7	411,4	489,8	405,2

Проведенные расчеты в таблице 3 свидетельствуют о том, что наилучшая картина имела место в 2005 и 2006 годах, когда коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составлял 4,7, и соответственно 1 оборот проходил за 76,5 дня.

И наоборот, необходимо принять во внимание, что чем больше период просрочки дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения. А тенденция к увеличению этого показателя в 2009 году свидетельствовала также о снижении ликвидности. Чем ниже данный показатель, тем выше будет потребность компании в оборотном капитале. При нехватке собственных средств придется прибегать к заемным. Таким образом, кредитуя своих покупателей, компания сама может попасть в разряд заемщиков.

В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам:

- учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;
- диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
- разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;
- контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности;
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности сопоставляют с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности для того, чтобы сравнить условия кредитования компании поставщиками и кредитования компанией своих покупателей. Благоприятной является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, то есть дебиторская задолженность возвращается быстрее, чем кредиторская, и, значит, компания имеет возможность не только оплачивать счета поставщиков из оплат

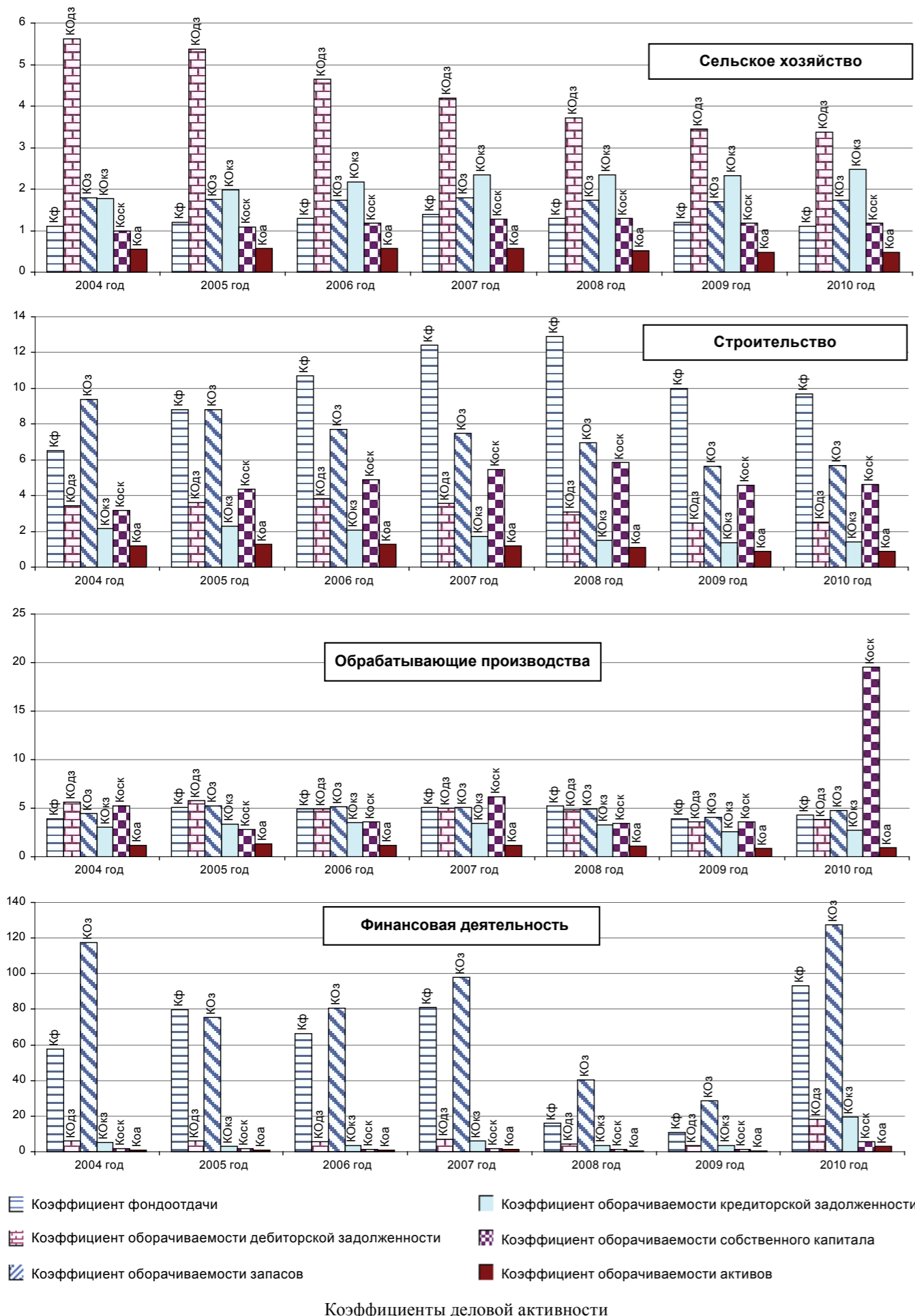
покупателей, но и использовать деньги поставщиков. Как свидетельствуют проведенные расчеты, данное соотношение с средним по России выполняется в течение всего анализируемого периода, что следует расценивать положительно.

Рисунок на стр. 92 наглядно подтверждает тезис о том, что показатели деловой активности сильно варьируются в зависимости от отрасли. В частности, специфика финансовой деятельности и финансового посредничества заключается в относительно низком удельном весе основных средств и запасов в валюте баланса и, следовательно, расчеты по формулам коэффициентов оборачиваемости этих видов активов автоматически приводят к очень высоким значениям рассматриваемых коэффициентов.

Фондоотдача характеризует уровень эффективности использования производственных основных фондов объединения (предприятия), отрасли, отражает количество продукции, производимой на один руб. или на 1 000 руб. производственных основных фондов. Считается, что для фирмы предпочтительны высокие значения данного показателя. Это означает, что на каждый рубль выручки организация делает меньше вложений в основные средства. Снижение коэффициента может означать, что для текущего уровня выручки сделаны излишние инвестиции в здания, оборудование и другие основные средства. Коэффициент фондоотдачи по отрасли финансового посредничества в 2010 году достиг значения 93 р./р., для сравнения в том же году в отрасли сельского хозяйства – лишь 1,1 р./р., в строительстве – 9,7 р./р. С помощью показателя фондоотдачи удалось определить, что в финансовой сфере в расчете на каждую вложенную в основные средства тысячу рублей выполняется услуг на 93 тысячи рублей.

Низкий уровень показателя фондоотдачи может свидетельствовать о недостаточном объеме реализации продукции (товаров, работ, услуг) или о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов, что в ряде отраслей неизбежно.

Коэффициент оборачиваемости активов рассчитан как отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости активов. Этот коэффициент характеризует эффективность использования активов с точки зрения объема продаж. Показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период. Сравнение отраслей, по которым выполнены расчеты, позволяет заметить, что наименее низкий уровень оборачиваемости активов (капитала) характерен для отрасли сельского хозяйства. Значение коэффициента оборачиваемости активов равное 0,48 означает, что капитал сельскохозяйственного предприятия совершает полный оборот лишь за 2 года (756 дней). Специфика отрасли заключается в том, что по большинству видов продукции



рабочий цикл составляет год. Следовательно, оборачиваемость капитала имеет строгие границы и ускорить его движение в целях получения большей прибыли далеко не всегда представляется возможным.

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены в запасы и дебиторскую задолженность. Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности, – период времени, в течение которого организация нуждается в привлечении дополнительных источников финансирования производственно-реализационной деятельности (при положительном значении показателя финансового цикла) либо владеет свободными денежными средствами, полученными от производства и реализации продукции, услуг (если величина цикла отрицательная – что было характерно в 2004 и 2006 годах) [3]. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, то есть финансовый цикл, меньше на период обращения кредиторской задолженности.

Особого внимания заслуживает мнение авторов относительно того, что в случае, если при расчете величина финансового цикла отрицательна, то категории «финансовый цикл» не существует. Таким образом, авторы предлагают рассматривать финансовый цикл только как положительную величину, что, на наш взгляд, абсолютно неверно, так как отрицательная величина финансового цикла обозначает период, в течение которого предприятие наделено денежными средствами для проведения текущих операций. Если не анализировать отрицательный показатель финансового цикла, то это может привести к односторонним выводам и принятию необоснованных управленческих решений в области финансирования оборотных активов.

Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если сокращение операционного цикла может быть достигнуто за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращен еще и дополнительно за счет некоторого не критического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности [2].

Колебания коэффициента оборачиваемости собственного капитала на протяжении исследуемого временного интервала незначительны (максимальное значение 1,73 в 2008 году, до минимального значения 1,42 в 2009 году). Рост показателя в 2010 году

и достижение докризисного уровня рассматривается как благоприятная тенденция.

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления. Деловую активность можно охарактеризовать также как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Качественное (нечисловое) понятие деловой активности должно быть выражено количественным эквивалентом, который являлся бы базой для принятия обоснованных экономических решений. Таким обобщающим показателем является индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), объединяющий оценки руководителей предприятий по отдельным экономическим показателям на макроуровне, рассчитываемый как в странах Европейского Союза, так и в России. На сегодня расчетами подобного индекса занимается значительное число организаций по специально разработанным методикам. Разработка индексов деловой активности практикуется во многих странах мира. Самые известные и значимые из них разрабатываются исследовательскими центрами, статистическими ведомствами, министерствами и независимыми агентствами индустриально развитых стран. На сегодняшний день в мире существует более 100 основных индексов, отражающих поведение отдельных отраслей и секторов экономики. Большинство из них относятся к группе опережающих индексов.

Список литературы:

1. *Финансы России – 2010: Стат. сб./ Росстат.* – М., 2010. – 468 с.
2. *Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов.* – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 576 с.
3. *Теряева А.С. Особенности определения категории «финансовый цикл» в теории финансового менеджмента [Текст] / А.С. Теряева // Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф.* – Челябинск, декабрь 2011.



Мохначев К.С.

ассистент кафедры «Гражданское право»
Удмуртского государственного университета,
Россия, г. Ижевск

УДК 346.26:001.895-043.86:332.1

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ: ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМЫ

В статье рассматривается правовое регулирование инновационного предпринимательства в регионе, инновационная деятельность в этом направлении, механизмы финансирования.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экономические показатели, конкурентоспособность, механизмы финансирования.

LEGAL REGULATION OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE BUSINESS IN THE REGION: PRACTICE AND PROBLEMS

In article legal regulation of innovative business in the region, innovative activity in this direction, funding mechanisms is considered.

Key words: innovative activity, economic indicators, competitiveness, funding mechanisms.

В Послании Президента РФ о бюджетной политике на 2011–2013 годы среди пяти основных задач, на решение которых в ближайшие три года государство должно направить средства и усилия, выделена поддержка инноваций. Имеется в виду создание инновационной среды, условий для формирования полного цикла – от научных изобретений до их коммерциализации, защита свободы конкуренции и прав собственности, устранение административных барьеров.

Масштабность целей требует совершенствования системы правового регулирования инновационной деятельности, учета опыта формирования соответствующих нормативных и правовых механизмов, согласованности действий федерации и регионов.

Удмуртская Республика в сравнении с другими регионами Приволжского ФО обладает значительным инновационным потенциалом. На ее территории функционирует немало инновационно ориентированных организаций: вузов, обладающих собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской базой; институтов Удмуртского научного центра УрО РАН; отраслевых институтов; промышленных предприятий, имеющих в своей структуре научно-технические центры или инженерно-технические группы. Ряд промышленных предприятий активно сотрудничает с научными организациями и вузами.

Результат такого взаимодействия – новые средства связи, стрелковое оружие, медицинская техника и другие изделия высокого класса.

Нормативно-правовое регулирование развития инновационного предпринимательства в промышленно развитом регионе, каким является УР, осуществляется на основе Конституции РФ, законов и иных нормативных правовых актов РФ и субъектов РФ, а также международных договоров.

Среди нормативно-правовых механизмов, применяемых в республике для стимулирования инновационной деятельности, особое место занимают целевые программы. В качестве главных ориентиров первой такой программы «Развитие инновационной деятельности в Удмуртской Республике на 2005–2009 годы» (утвержденной постановлением Госсовета Удмуртской Республики от 22 июня 2004 г. № 250-III) были определены: активизация инновационной деятельности, повышение конкурентоспособности экономики и обеспечение устойчивого социально-экономического развития; создание развитой республиканской инновационной инфраструктуры; сбалансированное и эффективное использование ресурсов в научно-технической и образовательной сферах. В свою очередь, это потребовало разработки нормативно-правового, организационного и методического обеспечения программы.

В министерствах и ведомствах республики был проведен анализ действующих в сфере инновационной деятельности правовых актов РФ и УР и выделены очередные задачи:

- выявление причин и условий, препятствующих развитию инновационной деятельности;
- приведение республиканского законодательства в сфере инновационной деятельности в соответствие с федеральным;
- разработка и принятие новых правовых актов, направленных на поддержку и развитие инновационной деятельности в УР;
- выработка предложений по совершенствованию действующего федерального законодательства в сфере инновационной деятельности;
- подготовка нормативно-правовых документов по организации инновационной инфраструктуры;
- разработка механизма финансирования инновационных проектов;
- осуществление инновационных проектов на началах софинансирования с федеральными органами власти;
- внедрение системы экономических показателей повышения конкурентоспособности экономики республики в зависимости от активизации инновационной деятельности.

Для совершенствования нормативного регулирования инновационной деятельности в течение 2007 г. республиканским Министерством экономики были подготовлены два указа Президента Удмуртской Республики, два постановления и три распоряжения Правительства УР, девять приказов Министерства экономики УР – государственного заказчика программы. Немалую роль сыграло утверждение Министерством экономики УР Положения о конкурсе по поддержке научно-исследовательских и (или) опытно-конструкторских работ инновационно активных субъектов малого предпринимательства.

За время реализации первой целевой программы в республике созданы Центры наноиндустрии УР, шесть центров трансферта технологий в ведущих высших учебных заведениях и научных учреждениях, ставших элементами республиканской инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства. Вошло в традицию проведение инновационных выставок-сессий с целью привлечения частных инвесторов для финансирования новых проектов, обучающих семинаров по подготовке кадров для инновационной деятельности.

За период с 2005 по 2007 г. из республиканского бюджета на конкурсной основе предоставлялись льготные бюджетные кредиты на реализацию инновационных проектов под 7 % годовых сроком на три года. С 2007 г. в целях стимулирования инновационной активности в Удмуртии проводятся ежегодные

конкурсы «Десять лучших инновационных идей студентов» и конкурс организаций, отличившихся в оказании поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. За период 2005–2008 гг. республика была представлена на 17 выставках-форумах; в них приняли участие 42 предприятия Удмуртии с 79 инновационными проектами. В декабре 2008 г. республика представила шесть инновационных проектов, подготовленных десятью организациями, на состоявшемся в столице I Международном форуме по нанотехнологиям.

В настоящее время в Удмуртии действует целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Удмуртской Республике на 2010–2014 годы» (утвержденная постановлением Правительства УР от 6 июля 2009 г. № 182). Предусмотрены пути расширения объемов внедрения и повышения уровня коммерциализации результатов исследований. Программа, в частности, включает формирование благоприятной среды для создания и коммерциализации инноваций, стимулирование заинтересованности в инновационной деятельности промышленных предприятий и научных учреждений посредством налоговых льгот и т. д.

При разработке этой целевой программы учтены положения Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также сформировавшиеся в регионе механизмы развития предпринимательства. Кроме этого, в 2010 г. в Республиканскую целевую программу развития малого и среднего предпринимательства на 2009–2013 гг. были внесены существенные изменения, касающиеся расширения мер поддержки инновационного предпринимательства. В результате на субсидирование затрат малых и средних инновационных компаний в 2011 году было направлено более 17 млн рублей, в том числе 12,8 млн рублей из федерального бюджета. Более 1 млн рублей федеральных средств направлено на субсидирование затрат начинающих инновационных компаний. Начата работа по созданию единой базы инновационных проектов Удмуртской Республики.

Стратегия социально-экономического развития Удмуртской Республики до 2025 г. определяет ее роль на мировом и российском рынках машиностроения как поставщика высокотехнологичной продукции (в том числе электротехники, нефтегазового оборудования, вооружений, автомобилестроения и др.). С учетом этого определены следующие приоритетные задачи:

- создание правовых и организационных условий для привлечения в экономику республики кредитно-финансовых ресурсов, инвестиций, новейших технологий, опыта и знаний, способствующих обновлению основных фондов и производственных процессов на предприятиях во всех отраслях;

– привлечение средств для реализации эффективных инновационных проектов и организационное обеспечение взаимодействия представителей науки и производства, развитие инновационного бизнеса;

– содействие развитию экспортного потенциала предприятий, выпускающих наукоемкую, высокотехнологичную продукцию с высокой долей добавленной стоимости;

– создание инфраструктуры, облегчающей введение результатов научной деятельности в хозяйственный оборот (центров инжиниринга, венчурного предпринимательства, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров, офисов по трансферу технологий);

– подготовка кадров, способных работать в инновационной сфере;

– использование механизмов снижения инновационных рисков, в том числе за счет государственной поддержки исследований и разработок на заключительных стадиях, доведения их до коммерческого исполнения;

– привлечение внебюджетных средств с целью ускорения реализации наиболее эффективных инновационных проектов, обеспечения эффективного взаимодействия науки и производства.

На региональном уровне необходимо совершенствовать систему регионального законодательства в области инноваций в пределах компетенции субъекта федерации. По каждому из основных научно-технических и производственных направлений развития региона следует определить компетенцию полномочных органов и источники финансирования. Помимо региональной целевой программы развития инновационной деятельности, необходимо вести разработку и реализацию целевых ведомственных программ с указанием возможных исполнителей (определяемых на конкурсной основе) и источников финансирования. Особенно тщательно надо готовить проекты государственно-частного партнерства, предусматривать эффективную систему взаимодействия и контроля за их реализацией, привлекая к этому представителей от высшего образования, учреждений науки, общественных организаций (союзов) и бизнеса.

В настоящее время формирование и реализация инновационной политики на уровне региона, ее нормативно-правовое регулирование происходит на фоне незавершенной федеральной законодательной базы.

Во-первых, до сих пор отсутствует единый федеральный закон, который бы закреплял понятия инноваций, инновационной деятельности, а также устанавливал общие принципы реализации инновационной политики в РФ. Неоднократные попыт-

ки принять такой правовой акт пока не увенчались успехом. В частности, проект Федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации», внесенный в 2010 г. депутатами Госдумы И. Грачевым, Н. Левичевым, О. Дмитриевой, который содержит толкование понятия «инновационная деятельность» и определяет механизм стимулирования ее развития на федеральном уровне, в пределах компетенции органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления не прошел все стадии обсуждения.

Во-вторых, в законодательстве недостаточно проработаны вопросы косвенного финансирования научно-технической и инновационной деятельности, в первую очередь путем предоставления различных налоговых льгот и преференций. Это ослабляет стимулы к созданию и внедрению хозяйствующими субъектами в производство научно-технических результатов. Устранить такого рода барьер можно путем разработки и принятия ряда специальных законов, вносящих изменения и дополнения в Налоговый кодекс РФ в части совершенствования системы налогообложения субъектов научно-технической и инновационной деятельности.

В-третьих, не предусмотрен порядок регулирования процессов, связанных с коммерциализацией результатов научно-технической деятельности. Данный пробел должен быть восполнен разработкой и принятием специального закона о правах на технологии, созданные за счет или с привлечением средств федерального бюджета, либо включением соответствующих норм в часть IV Гражданского кодекса РФ.

В условиях модернизации и поощрения инноваций чрезвычайно актуальным становится принятие Федерального закона «О рисковом финансировании». В нем должно содержаться определение понятия «венчурный фонд», предусмотрены особенности его создания, реорганизации и ликвидации, описаны организационно-правовые формы венчурного фонда, а также установлено, кто может быть его участником и в каких формах может осуществляться инвестирование венчурным фондом тех или иных проектов. Представляется, что это может быть приобретение долей участия – привилегированных акций акционерных обществ (до 49 %) в уставном капитале организаций – субъектов инновационной деятельности или заключение инвестиционных договоров о предоставлении средств с последующим участием в распределении прибыли пропорционально вложенным средствам.

Важно, чтобы принятие законов и других правовых актов, касающихся инновационного развития, на федеральном уровне и в регионах было соответствующим образом согласовано.



Биндиченко Е.В.

доктор социологических наук,
профессор кафедры «Региональная экономика и управление»
Уфимской государственной академии экономики и сервиса,
Россия, г. Уфа

УДК 338.4:64

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ И РОССИЯ

В статье реализуется попытка исследовать сущность, генезис и основные функции институциональных механизмов мирового рынка услуг, определяющих специфику экспортно-импортных отношений стран мирового сообщества в их экономических взаимоотношениях друг с другом.

Ключевые слова: мировой рынок товаров и услуг, специфика услуги как продукта мировой торговли, система международных соглашений в области мировой торговли товарами и услугами, Всемирная Торговая Организация, ГАТС «Генеральное соглашение по торговле услугами».

INSTITUTIONAL MECHANISMS OF THE WORLD MARKET OF SERVICES AND RUSSIA

In article attempt to investigate essence, genesis and the main functions of institutional mechanisms of the world market of the services defining specifics of the export-import relations of the countries of the world community in their economic relationship with each other is realized.

Key words: the world market of the goods and services, specifics of service as product of world trade, system of the international agreements in the field of world trade by the goods and services, the World Trade Organization, GATS «the General agreement on trade in services».

В настоящее время ни одна страна в мире не может динамично развиваться без интеграции с мировым сообществом. Отчетливо прослеживается взаимозависимость между степенью интеграции страны в мировое хозяйство и уровнем развития ее внутреннего экономического потенциала. Как правило, эти показатели однозначны: чем более страна интегрирована в мировую экономику, тем более развитой и стабильной выглядит ее внутреннее экономическое пространство, эффективность его структурных составляющих и социальных показателей в целом.

Особую роль в современных процессах глобализации играют диверсификационные формы сотрудничества стран и, в частности, внешняя торговля товарами и услугами. Нулевые годы характеризовались активным всплеском объемов мировой торговли. Этому в немалой степени способствовала революция в области информационных технологий. Существенную долю мирового рынка составляет экспорт услуг. Основное отличие услуги от товара состоит в том, что она не имеет вещественной формы, а выступает как результат определенной деятельности.

Леонард Берри в статье «Маркетинг услуг имеет свое отличие» замечает: «Физический товар – это предмет, устройство или вещь, в то время как услуга является поступком, исполнением или усилием».

Эту точку зрения поддержал и Филипп Котлер, который предложил определять «услугу как любое действие или исполнение, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосознаемы и не приводят к завладению чем-либо».

Еще более образно и убедительно представил суть главного (родового) отличия услуги от других продуктов журнал «Economist»: «Услуги – это все, что можно купить или продать, но нельзя уронить на ногу».

Производство и потребление услуг в сути своей подчинено закону стоимости. Обмен услуг на соответствующий эквивалент – товары в материально-вещественной форме или другие услуги – производится в общем случае в соответствии с количеством затрачиваемого на их производство труда. Однако в практике продажи услуг потребителю, особенно на мировом рынке, встречается множество ситуаций,

когда соответствие между количеством затраченного на производство услуги труда и ее фактической стоимостью нарушается. Примером может служить потребление так называемых брендовых услуг, то есть услуг, демонстрирующих принадлежность их потребителя к определенному социальному слою.

В сфере услуг размещено сегодня около 40 % объема прямых иностранных инвестиций в мире. В ведущих странах мира этот показатель еще выше. Этот глобальный рынок услуг в своей структуре содержит множество специализированных рынков услуг, в оптимальном варианте учитывающих их специфику.

Международная статистика свидетельствует, что мировая торговля услугами является сегодня наиболее динамичным и быстро прогрессирующим сектором мирового хозяйства. Особенно быстрыми темпами процесс развития международного рынка услуг пошел в 90-е гг. прошлого столетия, что связано в первую очередь с глобализацией мирового экономического и социального пространства и формированием в ряде стран экономики сервисного типа, замещающей собой постиндустриальную экономику. Характерным признаком новой экономики выступает динамичное формирование четвертичного и пятеричного секторов народного хозяйства, включающих в себя высокоинтеллектуальные сферы услуг, сформировавшиеся в первую очередь на базе высоких технологий. Не удивительно, что в структуре экспорта услуг, наряду с транспортными и туристическими услугами, услуги указанных секторов составляют основную долю экспорта услуг в целом.

Так, в США, которые являются сегодня крупнейшим в мире экспортером услуг, доля этого продукта составляет свыше 27 % общей стоимости вывоза. По стоимостному показателю экспорта услуг Россия занимает примерно 50 место в мире.

В практике экономической российской статистики принято выделять три группы услуг, принимающих участие в экспортно-импортных операциях:

- транспортные услуги, включающие в себя непосредственно перевозку пассажиров и грузов, а также все сопутствующие этому виду услуг операции (экспедирование, страхование и др.);
- международный туризм;
- другие виды услуг.

В третью, самую многочисленную, группу услуг включаются услуги в сфере экономики, финансов, юриспруденции, торговли, технического обслуживания оборудования, услуги в сфере предпринимательской деятельности и др. В ряде стран к услугам причисляют и строительство. Следует иметь в виду, что в России строительство, грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовку, производ-

ственные виды бытового обслуживания включаются статистикой в сферу материального производства.

С точки зрения организации предоставления услуг их целесообразно разделить на несколько категорий:

1. Услуги, перемещаемые вместе с субъектом их производства за границу, на территорию другой страны и предлагаемые здесь к реализации потребителю. В этом качестве чаще всего выступают услуги по ремонту и техническому обслуживанию находящегося в стране потребителя оборудования, строительству и реставрации, запуску в эксплуатацию сложной техники, консультационные услуги, инжиниринг, обработка информации, предпроектные, проектные и проектно-конструкторские услуги, услуги по подготовке персонала и др.

2. Услуги, оказываемые в стране их производства потребителю, перемещенному сюда из другой страны. В эту категорию услуг входят практически все виды услуг, предлагаемые к потреблению в данной стране. Но, поскольку потребителем услуг выступает гражданин другой страны, само потребление услуг может быть оговорено специальными условиями, а их ассортимент расширен до приемлемых для данной страны границ.

3. Поставка услуг через границу. Этот вид услуг существенным образом отличается от услуг первой и второй категории, в процессе реализации которых сама услуга не пересекала границу, но «экспортным» или «импортным» субъектом выступал соответственно производитель услуг или их потребитель.

Здесь, при поставке услуг через границу, ее пересекает в конкретном своем качестве сама оказываемая потребителю услуга, а не ее поставщик или потребитель. К такого рода услугам относятся услуги международного транспорта, а также услуги, материализующиеся в вещественную форму (информационные базы данных, программное обеспечение, проектные разработки и др.).

Внешнеторговый оборот услугами ежегодно увеличивается практически во всех трех рассмотренных категориях. Причем эти показатели растут быстрее, чем экспортно-импортные операции торговли товарной продукцией. Для двукратного увеличения объема торговли услугами потребовалось всего 7–8 лет. Во внешнеэкономических операциях с товарной продукцией для этого понадобилось 15 лет. Еще более быстрыми темпами растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами, за этот же период она увеличилась в два с половиной раза.

Основными участниками внешнеэкономической деятельности на рынке услуг выступают постиндустриальные, индустриальные и новые индустриальные страны. В качестве экспортеров – это, в первую очередь, США, Нидерланды, Франция и Великобритания.

Среди стран – импортеров услуг лидирующие места занимают Германия, Япония, Италия, хотя доля экспортируемых этими странами в мировое экономическое пространство услуг также достаточно велика.

По показателям внешнеэкономической деятельности в сфере услуг на мировом рынке сегодня доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более половины их импорта. Доля первой пятерки составляет более 50 % экспорта. При этом на четыре страны – США, Великобританию, Германию и Францию приходится 44 % всего мирового экспорта услуг. Многие компании этих стран, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, разворачивают производство услуг на своих зарубежных филиалах.

В мире сложилась определенная специализация в торговле услугами. Так, Швейцария и Сингапур выступают общепризнанными международными центрами банковских и финансовых услуг, Южная Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, в этом же качестве на европейском рынке выступает Турция. Мексика и Франция являются мировыми туристическими центрами. Многие мелкие островные государства и карликовые государства Европы основную часть экспортных доходов получают за счет туризма, игорного бизнеса, в качестве оффшорных зон и т. д.

Вместе с тем для многих развитых и большинства развивающихся стран распространенным явлением выступает наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами. В эту группу в качестве развивающихся стран входят Россия и другие страны СНГ и Балтии. Все эти страны обладают потенциальными ресурсами для развития транспортных услуг, особенно в части морских перевозок, а часть этих стран имеет весьма благоприятные условия для развития международного туризма. Однако низкий уровень организации хозяйственного механизма, политическая нестабильность, неотработанное правовое поле, отсталая материально-техническая база не позволяют использовать национальные механизмы экспорта услуг в международном экономическом и географическом пространстве. К тому же западноевропейские страны дополняют высокое качество своих услуг применением широкого спектра юридически оформленных ограничений, препятствующих применению на своих территориях услуг иностранных поставщиков.

Международный рынок услуг по сравнению с аналогичным рынком товаров имеет ряд специфических особенностей.

Во-первых, ввиду своей специфики как продукта взаимобмена между участниками внешней торговли, в большинстве своем услуги выступают результатом непосредственного взаимодействия двух международ-

ных субъектов – производителя услуг и их потребителя. В этой связи практика посредничества на международном рынке услуг сведена до минимума и имеет место только в тех сферах, где услуги пересекают границы государств в материально-вещественной форме.

Во-вторых, мировой рынок услуг тесно взаимодействует с рынком товаров, накладывается на него, в определенной мере выступает его частью и оказывает на него все увеличивающееся давление. Все большее распространение получают формы совместного экспорта (импорта) товаров и комплекса сопровождающих его услуг. Причем в стоимостном выражении доля услуг часто сопоставима с товарным экспортом, а иногда и превышает его. Особенно велико влияние услуг в торговле наукоемкими товарами. Зарубежный маркетинг как непреложное руководство к действию принял идею, что успех товара на внешнем рынке во многом зависит не только от его технических характеристик, дизайна и пр., но от количества и качества услуг, привлекаемых для его производства, продвижения на рынки сбыта и реализации.

В-третьих, сфера услуг, ввиду специфичности продукта реализации, обычно в большей мере защищается страной-импортером от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства. Более того, многие наукоемкие и интеллектуальные услуги, а также транспорт и связь находятся либо в полном или частичном (через контрольный пакет акций) владении государства или строго контролируются им, что объясняется интересами безопасности государства, его заботой о своем суверенитете и благосостоянии граждан. В то же время интервенция услуг в экономическое, социальное, информационное и др. пространство иностранного государства считается во всех вариантах чрезвычайно выгодным проектом. В конечном итоге, в сфере международной торговли услугами выстраивается больше барьеров, чем в сфере экспорта-импорта товарных потоков.

В-четвертых, товарный экспорт в своем ассортименте практически неограничен, в то время как отдельные виды услуг вообще не могут быть предметом внешнеэкономических операций либо участвуют в них в крайне ограниченном количестве. Это, прежде всего, услуги бытового характера, некоторые виды услуг личного потребления, коммунальные услуги и т. п.

К началу нулевых годов доминирующее положение на мировом рынке услуг заняли услуги делового характера, в той или иной мере связанные с обслуживанием трудовой деятельности: финансовые, информационные, телекоммуникационные и др. В связи с дальнейшим и необратимым процессом деиндустриализации ведущих мировых стран, с развитием в них четвертичного и пятеричного секторов экономики этот вектор трансформации мирового сообщества в обозримом будущем останется без изменений.

Можно говорить лишь о развитии его структурных составляющих и темпах этого развития.

Однако в структуре международных субъектов услуг в последние годы произошли существенные изменения. Доминирующие еще полтора-два десятка лет назад на мировом рынке услуг (за исключением финансовых рынков) мелкие и средние фирмы уступили приоритеты в объемах, качестве и ассортименте предоставляемых потребителю услуг транснациональным корпорациям, использующим современные средства телекоммуникаций, глобальные информационные сети, а также современные технологии социальной деятельности. Широкое распространение получает штатная интервенция высокотехнологичных и наукоемких услуг за рубежом, особенно в страны со средним уровнем развития и в развивающиеся страны. Для этих целей крупные корпорации используют систему зарубежных филиалов, через которые организуются вместе с поставкой услуг товаропроводящие сети регионального характера.

Наиболее ярким примером такой интервенционистской политики выглядит сервисная стратегия США, транснациональные корпорации которых производят за рубежами своей страны услуг на сумму, примерно в два раза превышающую весь экспорт услуг из страны. К тому же и в этом экспорте доля ТНК составляет 1/2 общего экспорта услуг. Причем на мировом рынке услуг вместе с транснациональными компаниями успешно действуют промышленно-финансовые корпорации, обладающие колоссальными финансовыми, техническими и технологическими возможностями.

Существенный рост мирового рынка услуг, участие в этом процессе крупнейших мировых экономических агентов, превращение услуг в составной элемент внутривыпускной деятельности ТНК обусловили необходимость регулирования сферы услуг на международном, региональном и отраслевом уровнях. Действующая многоуровневая система регулирования мирового рынка услуг носит институционализированный характер и обладает на каждом уровне рядом специфических характеристик. Достаточное распространение получили отраслевые и торгово-экономические двусторонние соглашения между странами, включающие в себя отдельные аспекты торговли товарами, услугами и смешанным ассортиментом. Существует целый ряд специфических соглашений по транспорту и связи, по международному туризму, по телекоммуникациям, программным технологиям и др.

Многосторонними соглашениями регулируются отношения внутри Европейского Союза. Этими соглашениями, в частности, снимаются ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами на территории стран, образующих это глобальное экономи-

ческое интеграционное сообщество. Как следствие, сегодня ЕС в сфере торговли услугами занимает ведущее место в мире, обеспечивая 47 % общемирового экспорта услуг. Основными экспортёрами услуг здесь выступают Великобритания, Франция и Германия. ЕС также лидирует и в импорте услуг, обеспечивая 45 % его общемирового объема. Лидирующее место здесь также принадлежит Германии.

Важной формой международных соглашений в торговле товарами и услугами являются соглашения в рамках международных организаций. Подготовкой этих соглашений занимаются специальные межправительственные организации, важнейшими из которых выступают: Всемирная торговая организация – ВТО, Организация международной гражданской авиации – ИКАО, Международная морская организация – ИМО, Всемирная туристическая организация – ВТО и др. Многие соглашения подобного рода имеют давние традиции и определяют внешнюю политику стран на мировых рынках товаров и услуг десятилетиями. Так, Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), являющееся приложением к Заключительному Акту подготовительного комитета Конференции ООН по Торговле и Занятости, ведет свою историю с 30 октября 1947 г. На смену «ГАТТ – 1947» пришел юридически более совершенный и отвечающий мировым изменениям «ГАТТ – 1994».

Основным направлением современной международной торговли товарами и услугами является ее либерализация. Завершение в рамках «Уругвайского раунда – 1994» переговоров по Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ) дает возможность к 2000 г. уменьшить средний уровень таможенного обложения товаров в мировой торговле для промышленно развитых стран с 6,3 до 3,9 %, для стран с переходной экономикой – с 8,6 до 6,0 %, для развивающихся стран с 15,3 до 12,3 %, либерализовать торговлю услугами, ужесточить меры по защите интеллектуальной собственности. Средний уровень российских ввозных пошлин все еще составляет 13–15 %, хотя с окончанием переходного для России, периода предоставленного ей при вступлении в 2012 г. в ВТО, эти пошлины должны быть существенно снижены.

В апреле 1994 года в г. Марракеше (Марокко) более 100 стран мира подписали Соглашение о создании Всемирной Торговой Организации (ВТО). Деятельность ВТО, по замыслу разработчиков, ориентирована на создание общих институциональных рамок для торговых отношений между ее членами и, в конечном счете, обеспечение более благоприятных условий для мировой торговли товарами и услугами. Согласно ст. IV Соглашения о создании ВТО, высшим ее органом является Конференция министров (Ministerial Conference) в составе представителей

всех членов этой организации. Она созывается не реже одного раза в два года. Конференция обладает полномочиями принимать решения по вопросам, относящимся ко всем многосторонним торговым соглашениям, если возникнет соответствующая просьба со стороны какого-либо члена ВТО. В период между заседаниями Конференции министров ее функции выполняет Генеральный Совет (General Council), который собирается по мере надобности. В функции Генерального Совета входит наблюдение на регулярной основе за действием Соглашения и министерских решений; разрешение споров (Dispute Settlement Body); периодический обзор торговой политики (Trade Policy Review Mechanism).

Под общим руководством Генерального Совета ВТО действует Совет по торговле товарами (Goods Council), Совет по торговле услугами (Services Council) и Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, включая торговлю поддельными товарами (TRIP'S Council). Каждый из Советов осуществляет наблюдение за функционированием соответствующих соглашений и при необходимости может создавать в своей структуре в рамках своих полномочий вспомогательные органы.

ВТО имеет статус юридического лица. Каждый ее член делегирует ВТО такие права, которые могут быть необходимы для выполнения ее функций. Каждому члену ВТО предоставляются такие привилегии и свобода действий, которые необходимы для выполнения функций этой организации.

В отличие от ГАТТ в Соглашении о создании ВТО не содержится специальных статей, устанавливающих привилегии для развивающихся стран. Однако оговаривается, что от наименее развитых стран, если они признаны таковыми ООН, будет требоваться только принятие на себя таких обязательств, которые совместимы с имеющимся уровнем их развития, административными, институциональными, финансовыми, торговыми и другими возможностями.

ВТО – открытая международная торговая организация. Решения о присоединении новых членов принимаются Конференцией министров, которая должна одобрить договоренность об условиях присоединения большинством в 2/3 голосов членов ВТО. Каждому члену ВТО предоставляется право и возможность выхода из Соглашения с письменным оповещением об этом Генерального директора ВТО за 6 месяцев. Это же относится и к многосторонним торговым соглашениям.

Статья XV содержит условия применения Соглашения. В их числе: условия, касающиеся связи ВТО с ГАТТ, требования к каждому члену ВТО о приведении своего законодательства в соответствие с его обязательствами и др. Устанавливается также, что не может быть сделано оговорки в отношении

любого из положений Соглашения, а само Соглашение должно быть зарегистрировано в соответствии с условиями ст. 102 Устава ООН.

Весьма существенным является требование от каждого члена ВТО привести свое законодательство и административные процедуры его исполнения в соответствие с его обязательствами, как это предусмотрено в содержащихся в Приложении к Соглашению по ВТО документах.

Ст. XVI гласит, что, заменяя ГАТТ в качестве глобальной организации, определяющей принципы и правила ведения мировой торговли, ВТО сохраняет его в качестве Соглашения, регламентирующего вопросы регулирования таможенно-тарифной политики стран-членов, и включает его в свои рамки, используя накопленный опыт, руководствуясь решениями, процедурой и практикой ГАТТ и органов, созданных в его рамках.

По состоянию на начало 1996 г. полноправными участниками ВТО являлись 110 стран, еще 13 государств претендовали на членство в ВТО по завершении ратификации итоговых соглашений «Уругвайского раунда» ГАТТ. Сегодня правилами ВТО регулируется свыше 90 % мировой торговли.

На пути интеграции России в мировое хозяйство вступление в ГАТТ и ВТО является одной из основных задач, так как под юрисдикцию этих международных организаций попадает более 50% российской внешней торговли. Заявку на вступление в ГАТТ Россия подала в 1993 г., а на вступление в ВТО – в 1994 году.

По оценкам МВС, масштабы дискриминации российского экспорта становятся критическими. По отношению к России со стороны ВТО сохраняются все прежние антидемпинговые меры. Ежегодные потери России от этих ограничений оцениваются от 1 до 3 млрд. долларов.

Соглашение о ВТО имеет 4 главных Приложения, определяющих содержание и специфику основных направлений международной торговли.

В Приложение 1 входят:

Приложение 1А – «Многосторонние соглашения по торговле товарами».

Приложение 1В – «Генеральное соглашение по торговле услугами» – ГАТС (General Agreement on Trade in Services – GATS).

Приложение 1С – «Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность» (Agreement on Trade-Related Aspects on Intellectual Property Rights – TRIP'S).

Приложение 2 составляют: «Понятия правил и процедур разрешения споров» (Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes).

Приложение 3 составляет «Механизм периодического отбора торгово-политической практики» (Trade Policy Review Mechanism).

Приложение 4 – «Многосторонние торговые соглашения с добровольным участием» (Plurilateral Agreements).

Рассмотрим более подробно «Генеральное соглашение по торговле услугами» – ГАТС, составляющее основу регулирования международной торговли услугами. До включения этого раздела в Соглашение ВТО общепризнанных международных правил торговли услугами практически не существовало. Каждая страна в своде своего внутреннего законодательства и в структуре отдельных Соглашений с иностранными государствами защищала свои интересы в торговле услугами сообразно своим экономическим и, достаточно часто, политическим предпочтениям. Особенно распространенной подобная практика была в сфере международного туризма, телекоммуникаций, банковского дела, страхования, транспорта, строительства и некоторых других видах услуг. Страны, не вошедшие в ВТО, до настоящего времени используют именно этот вариант международной торговли услугами.

В ходе «Уругвайского раунда» для участников ВТО было достигнуто соглашение о беспристрастной торговле в сфере услуг. В это соглашение включены специальные положения, касающиеся финансовых услуг, услуг воздушного транспорта и телекоммуникаций. Ввиду сложных противоречий между США и странами ЕС в соглашение не вошли положения об экспорте кинофильмов и телепрограмм.

В трех основных блоках ГАТС излагаются взаимные обязательства стран – участниц договорных отношений в сфере услуг, специальные оговорки и условия доступа на рынки услуг, а также статус отдельных секторов услуг (в частности, финансовых услуг и услуг телекоммуникаций).

Кроме специальных Приложений, ГАТС содержит 35 статей, сведенных в 6 разделов:

- I. Круг ведения и термины.
- II. Общие обязательства и дисциплина.
- III. Специальные обязательства.
- IV. Прогрессивная либерализация обмена услугами.
- V. Процедурные положения.
- VI. Заключительные положения.

Раздел I включает в себя все виды услуг, кроме услуг государственного управления. Здесь дается толкование таких терминов, как «меры», «торговля услугами», «поставка услуг».

Термин «меры» предполагает действия центральных, региональных и местных властей, а также неправительственных учреждений, через которые осуществляется юрисдикция правительства. При этом каждая сторона принимает на себя полную ответственность за соблюдение всех положений ГАТС и обязуется предпринять разумные шаги для обе-

спечения властями соответствующих уровней этих положений. Установленный порядок имеет важное значение для принятия и обеспечения действия на территории страны национальных законов.

Термин «торговля услугами» включает в себя следующие услуги:

- услуги, предоставляемые с территории одной страны-члена на территорию другой страны-члена;
- услуги, предоставляемые на территории одной страны потребителям любой другой страны (например, туризм);
- услуги, предоставляемые посредством присутствия учреждения или коммерческой организации одной страны на территории любой другой страны (например, банковские услуги);
- услуги, предоставляемые физическими лицами одной страны на территории любой другой страны (например, строительные проекты, инженерно-консультационные услуги).

По этим признакам ГАТС существенным образом отличается от ГАТТ, в котором признается только один способ доставки товара – трансграничный. В ГАТС трансграничная торговля услугами представляется лишь как один из вариантов. Таким образом, согласно ГАТС, термин «торговля услугами» предполагает не только операции с услугами, перемещающимися через границы страны, но также с услугами, производимыми и потребляемыми иностранными юридическими и физическими лицами в пределах национальной территории каждой страны-участницы.

Термин «поставка услуг» предполагает производство, распределение, маркетинг, продажу и доставку услуг. Иными словами, ГАТС предусматривает предоставление иностранным производителям и поставщикам услуг в пределах национальной территории тех же условий в отношении мер, регулирующих поставку (производство) услуг, что и местным поставщикам и производителям. Такое положение, означающее беспристрастное отношение институциональной системы страны-реципиента к иностранным агентам международного рынка услуг, распространяется только на участников ГАТС.

Слабое развитие экспорта услуг в России, кроме всего прочего, объясняется и тем, что наша страна крайне редко прибегает к торговле услугами через свое коммерческое присутствие в стране-реципиенте, предпочитая трансграничную торговлю.

Между тем выбор способа поставки услуг имеет решающее значение для определения мер регулирования доступа иностранных поставщиков услуг на национальный рынок. При трансграничной торговле услугами и товарами меры регулирования процедур их поставки мало различаются между собой. Коммерческое присутствие иностранных поставщиков услуг на внутреннем рынке страны регулируется

специальными соглашениями, существенная часть которых содержится в ГАТС.

К таким мерам относятся любые законы, правила, процедуры, административные и другие решения, которые прописаны в специальном соглашении и касаются особых условий коммерческой деятельности для иностранных поставщиков. В перечень специальных мер могут быть включены условия:

- покупки, продажи и использования услуги;
- доступа к услуге субъектов ее получения;
- предоставления услуги в части места, времени,

квалификации исполнителя и др.

Каждая страна самостоятельно, но с учетом ГАТС определяет перечень этих мер.

Однако признание «коммерческого присутствия» предприятия (юридического лица) одной страны на территории другой как один из способов организации торговли услугами не обязывает открывать иностранным предпринимателям все сферы услуг. Ассортимент услуг, открываемых страной-реципиентом для иностранного агента, оговаривается специальным перечнем уступок. Во многих случаях этот перечень чрезвычайно мал и выглядит скорее символическим жестом участия страны в ГАТС. Вместе с тем ГАТС требует обеспечение рыночного доступа для иностранных участников в таких секторах, как банковское дело, страхование, телекоммуникации, морской и воздушный транспорт, финансовые услуги.

Раздел II накладывает на страны-участницы обязательства по взаимному предоставлению режима наибольшего благоприятствования, «транспарентности» и национального режима в отношении поставщиков услуг. Сюда же входит ряд специфических исключений из режима наибольшего благоприятствования с обязательством не применять их более 10 лет и их периодического пересмотра по истечении 5 лет для возможной отмены.

«Транспарентность» или гласность предполагает, что регулирование рынка услуг каждой страны должно быть в основном и в деталях известно через средства массовой и специальной информации поставщикам и потребителям услуг независимо от страны их официального проживания. Иными словами, все законы и подзаконные акты, постановления и нормативные документы ведомств, регулирующих торговлю услугами в этой стране, не должны противоречить духу и букве ГАТС и подлежат обязательной публикации в доступном для всех участников рынка виде. По условиям ГАТС, обязанности «транспарентности» в каждой стране исполняются в полном объеме, в том числе для Совета ГАТС, специальными органами, несущими ответственность перед субъектами производства услуг на уровне государственной институциональной структуры.

Вместе с тем, по правилам ГАТС, любой участник ВТО вправе отказаться от предоставления конфиденциальной информации, если ее содержание прямо или косвенно может оказать влияние на состояние его экономической, политической и иной безопасности. Кроме того, каждый член ВТО вправе принимать меры для защиты своего внутреннего рынка от предложения услуг, снижающих имеющийся уровень нравственности, здоровья людей, животных и растений или противоречащих принципам национальной безопасности. Однако эти меры должны быть прозрачными и понятными для всех участников рынка, не должны применяться произвольно или создавать необоснованную конкуренцию между странами, или скрытые ограничения торговли услугами.

Страны-участницы принимают на себя также обязательства стремиться к гармонизации своих требований в отношении квалификации поставщиков услуг (взаимное признание образования, стандартов, лицензий, сертификатов и др.).

Раздел III оговаривает условия по доступу на рынки и национальному режиму, не являющиеся общими и обязательными для всех участников, а представляющие часть национальных обязательств, содержащихся в национальных списках уступок. Национальный режим выступает в торговле услугами как принцип первостепенной важности. В понимании ГАТС он означает, что иностранный поставщик услуг получает на рынке страны-реципиента режим реализации услуг, не отличающийся от условий их реализации местным национальным поставщиком. Подобный же режим предусматривается ГАТС и при импорте услуг.

При наличии в списке специфических обязательств принимающей страны особых оговорок применение национального режима может быть обусловлено «горизонтальными» или «специфическими» ограничениями. «Горизонтальные» ограничения в толковании ГАТС – это ограничения, касающиеся, главным образом, предоставления страной-реципиентом возможности деятельности на своей территории иностранному производителю услуг через его так называемое «коммерческое присутствие».

В числе условий, выставляемых принимающей страной иностранному поставщику услуг, могут быть следующие требования:

- обязательное учреждение компании в форме совместного предприятия;
- запрет иностранному партнеру владеть контрольным пакетом акций такой компании;
- установление в Совете управляющих компанией минимального числа его членов, имеющих гражданство данной страны;
- введение ограничений и рекомендаций относительно технологии производства и менеджмента, используемых компанией;

- обязательства профессиональной подготовки кадров компании из числа местного населения. Установление квоты по национальному, половозрастному, стратификационному признаку и др.;

- обязательное привлечение к деятельности компании в качестве агентов или субагентов местного населения;

- прозрачность информации о деятельности компании;

- соответствие правовой базы компании юридическим нормам и устоявшейся практике социального бытия, обычаям, традициям, менталитету принимающей страны.

Специфические ограничения касаются только отдельного сектора или подсектора услуг и способа предоставления услуг в их границах. Подобными ограничениями могут быть установлены требования относительно:

- количества поставщиков услуг и объемов предоставляемых ими услуг (в России, например, ограничивается число филиалов и представительств иностранных банков;

- числа операций с услугами;

- общего количества служебного персонала в конкретном секторе услуг;

- юридической и организационной формы компании;

- максимального уровня иностранных инвестиций в конкретный сектор услуг.

Национальные обязательства, принятые страной и зафиксированные ГАТС, служат для международного сообщества своеобразной гарантией того, что принимающая страна неожиданно не изменит их даже в условиях неблагоприятной для себя конъюнктуры.

Фиксирование специфических обязательств по доступу на конкретные рынки услуг обязывает соответствующие страны выполнять следующие дополнительные условия:

1. Обеспечить исполнение национального законодательства, касающегося торговли услугами, как отмечено в Соглашении, «разумным и объективным способом».

2. Образовать судебные, арбитражные или административные органы и процедуры для рассмотрения и устранения мер, сдерживающих торговлю услугами.

3. Предоставлять иностранным поставщикам услуг разрешения, требующиеся для работы, в течение «разумного периода времени».

4. Не применять ограничений к международным переводам денежных средств и платежам, за исключением случаев серьезных проблем с исполнением своего платежного баланса. Право на подобные исключения предоставляются ГАТС развивающимся странам и странам с переходной экономикой, к которым сегодня относится и Россия. Таким образом,

Россия в случае необходимости также могла бы воспользоваться такими ограничениями для того, чтобы «обеспечить сохранение уровня финансовых резервов, необходимого для претворения в жизнь ее программ экономического развития или трансформирования экономики».

Указанные ограничения:

- а) не должны быть дискриминационными в отношении других членов ВТО;

- б) должны соответствовать требованиям международного валютного фонда;

- в) не должны наносить ущерба коммерческим, экономическим, финансовым интересам любого другого члена ВТО, выходящего за рамки необходимого;

- г) должны быть временными и устраняться по мере улучшения ситуации.

Сфера действия ограничений и процедура их ввода определяется правилами Соглашения. Страна – участник ограничений может отдать предпочтение поставкам тех услуг, которые в настоящий момент являются более существенными для ее экономики. Процедура установления таких привилегированных для отдельных стран мер во внешней торговле услугами представляет собой достаточно длительный и сложный процесс их согласования с органами ГАТС.

Раздел IV устанавливает обязательства стран-участниц осуществлять либерализацию торговли услугами посредством периодического проведения раундов переговоров и пересмотра национальных списков начальных взаимных уступок.

Раздел V содержит институциональные положения, процедуры консультаций и разрешения споров.

Раздел VI в виде краткого резюме содержит в себе заключительные положения по организации деятельности ГАТС.

Мировой рынок услуг, особенно в отдельных его секторах и сегментах, представляется выгодной сферой инвестирования капиталов. В этой связи многие специалисты признают целесообразность работы ВТО в направлении ликвидации барьеров для иностранных инвестиций в отраслях сферы обслуживания. Результатом нового видения политики ВТО в области иностранных инвестиций стало обязательство развитых стран открыть половину секторов, охваченных Соглашением, развивающихся стран – 1/6 часть. Этот шаг связан, прежде всего, с тем, что отсутствие либерализации в инвестиционной области наносит ущерб самим странам – потенциальным реципиентам. Протекционизм в сфере услуг ограничивает также положительные результаты либерализации торговли товарами. Снижение таможенных тарифов делает местных производителей более уязвимыми перед иностранными конкурентами. Слабое развитие транспорта и связи еще более обострит конкурентные противоречия. Необходимость борьбы

за выживание волей-неволей заставит местных производителей пойти на существенное реформирование соответствующих отраслей своей деятельности. Кроме того, важно также учесть, что иностранные инвестиции в сферу услуг могут способствовать освоению отрасли новых, более высоких технологий, каковых в стране-реципиенте ранее не было. В этом нюансе факт вхождения в ВТО для развивающихся стран, несомненно, имеет положительное значение.

Однако присоединение России к ВТО влечет за собой и некоторые негативные для ее экономики последствия.

В части торговли товарами Россия, вступив в ВТО, надеется:

- устранить на внешних рынках дискриминационное отношение к российским товарам;

- расширить перечень продукции, особенно высокотехнологичной его части, на мировые рынки и этим улучшить структуру российского экспорта в целом. Россия сегодня не относится к странам с экстравертивной моделью экономики, где приоритетным направлением развития является экспортная ориентация и соответственно достаточно велик удельный вес внешней торговли в валовом внутреннем продукте. В промышленно развитых странах соотношение экспорта и части валового продукта, идущего на внутреннее потребление, составляет, например, в Гонконге 188 %, Сингапуре – 179 %, Малайзии – 77 %, Бельгии – 69 %, Ирландии – 61 %, Тайване – 45 %. Дореволюционная Россия традиционно входила в число крупнейших стран-экспортеров мира. Однако современная структура внешней торговли России имеет ярко выраженный сырьевой характер. Это объясняется многими причинами, в числе которых низкая конкурентоспособность товаров российского производства, завышенный курс доллара и низкий уровень рентной платы за природные ресурсы, исключительно дешевая рабочая сила и крайне низкая в этой связи производительность труда, неэффективная организация производства и др.;

- использовать членство в ВТО для получения статуса развивающейся страны с рыночной экономикой;

- получить доступ к механизму разрешения торговых споров, что могло бы способствовать обеспечению более высокого уровня защищенности отечественных производителей на внутреннем рынке;

- обеспечить себе доступ к нормотворческим акциям, регулирующим международные торговые-экономические связи и др.

Россия, несомненно, имела основания для вступления в ВТО. Однако выполнить все требования Соглашения ВТО в течение ближайших 2–3 лет она вряд ли в состоянии. Одной из главных тому причин

– это не просто отсутствие у России статуса страны с рыночной экономикой, но отсутствие реального и практически выполнимого курса на результат в реализации заявленного, но концептуально не обоснованного вектора экономического, политического и социального движения. Те шаги, которые Россия уже предприняла на пути к так называемым рыночным отношениям, еще не дают ей основания получить уже продекларированный статус. Даже вступление в ВТО не гарантирует России автоматическое присвоение ей рыночного статуса, а, следовательно, отмену де-юре и де-факто дискриминационных мер со стороны других и, главное, ведущих мировых стран – членов ВТО. Конечно, кое-какие преимущества от вступления в ВТО Россия получит. Но взамен она должна пойти на еще более значительные уступки в области дальнейшего открытия своего внутреннего рынка на достаточно невыгодных для своей экономики и политики условиях. Этот шаг грозит России частичной утратой экономической безопасности. Дальнейшее открытие российского рынка (на чем настаивают ведущие страны – участницы ВТО), несомненно, приведет к потере страной многих отраслей народного хозяйства, росту безработицы и обострению социальных противоречий. После трагического для страны десятилетия 90-х такой вариант ее дальнейшего развития неизбежно поставит Россию на грань гражданской войны и территориально-политического распада.

В процессе переговоров России с ВТО выявилась еще одна не менее важная для страны особенность отношения к ней ведущих мировых стран: предъявление России требований, которые в момент принятия в ВТО нового члена не являются обязательными. В числе этих требований: консолидация таможенных тарифов во время переговоров, полная отмена пошлин на широкую гамму товаров, допуск иностранных поставщиков на рынок правительственных закупок, либерализация торговли авиационной техникой и др. В дополнение к указанным, практически «запредельным» требованиям, предъявляемым к России как к претенденту на вступление в ВТО, перед ней выставляются требования, в принципе соответствующие положениям ВТО, но реально не выполняемые большинством стран – участниц Соглашения либо выполняемые ими номинально, в расчете на отсутствие экономических санкций за подобные действия.

Наиболее сложный и многообразный комплекс стоящих перед Россией в связи с вступлением в ВТО проблем сконцентрирован в сфере торговли услугами, которая регулируется Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС). Конкурентоспособность России в этой сфере внешней торговли заметно ниже, чем в секторе экспорта отдельных,

наиболее успешно экспортируемых товаров, и много ниже, чем в экспорте сырья. Отечественный рынок услуг слабо развит по ассортименту и качеству услуг, практически не имеет получившей международное признание правовой базы, на которую смогли бы ориентироваться как российские, так и иностранные поставщики услуг. Организационные формы деятельности его структур малоэффективны и нерациональны. Специфика российского рынка услуг заключается и в том, что многие его сектора никогда не были знакомы с иностранной конкуренцией, а в некоторых отраслях с начала их основания производители услуг пользовались преимуществами монопольного положения. В основе своей сфера услуг исторически была ориентирована на удовлетворение бытовых потребностей населения. Социальный престиж сферы бытовых услуг был крайне невысок и квалификация работников, по сравнению с промышленным производством, как правило, была более низкой.

В случае вступления России в ВТО в сфере услуг ей придется долгие годы балансировать на грани риска между возможными преимуществами от активизации инвестиционного, технологического, технического, кадрового и иных форм сотрудничества с продвинутыми в этих отношениях странами и реальной угрозой потери отечественного производства услуг в наиболее высокотехнологичных отраслях сервиса, где наше отставание исчисляется десятками лет. Это – система телекоммуникаций, наукоемкие технологии сервиса, система банковских услуг, услуг связи и др.

Уже сегодня Россия несет существенные потери на внутреннем и внешнем рынках транспортных пассажирских и грузовых перевозок (морских, авиационных, автомобильных), теряет позиции на рынке консалтинговых, аудиторских, рекламных услуг, в строительстве и связи. Очевидно, что эти потери носят долгосрочный характер, и кардинально изменить ситуацию в ближайшие годы не удастся.

В перспективе негативный для отечественных производителей услуг характер имеет предпочтительное для уже вступившей в ВТО страны Соглашение с ГАТС по правительственным закупкам и субсидиям. Это соглашение не носит сугубо обязательный характер, но не исключено, что некоторые наиболее влиятельные члены ВТО будут настаивать на присоединении к нему и России. В части ограничений или полного запрета применения экспортных и некоторых видов внутренних субсидий Россия может поставить своих отечественных производителей услуг в крайне трудное положение не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Достижение конкурентного паритета отечественных и зарубежных производителей услуг без субсидий на эти цели

правительства и других экономических субъектов в обозримом будущем практически недостижимо.

Проблематичной для России выглядит также ситуация со вступлением в ВТО ряда стран СНГ, образовавших с Россией таможенный союз и заключивших объемные многосторонние торговые соглашения. Форсируя процесс подписания Соглашения эти страны готовы на существенно более широкие уступки ВТО в части либерализации торговли товарами и услугами, что может быть использовано, с одной стороны, для дополнительного давления на Россию при переговорах с ВТО, а с другой стороны – осложнить процесс интеграции внутри самого СНГ.

Все эти, лежащие на поверхности, плюсы и минусы вступления России во Всемирную торговую организацию безусловно дополнятся при тщательном анализе факторов-уступок и оговорок, которыми она в будущем намерена защитить свое экономическое пространство и отстоять при минимальных потерях свой экономический, политический, духовный, культурный и др. суверенитет.

Сегодня уже вступившей в ВТО России в качестве приоритетных условий этого шага необходимо учесть следующие моменты:

1. Исходной позицией текущего этапа России как нового члена ВТО полагать (с официальным признанием ведущих членов этой организации) статус страны с развивающейся рыночной экономикой.

2. В главных и определяющих компонентах Соглашения средствами экономического, политического и иного характера обеспечить надежный уровень защиты стратегически важных отраслей и производств национальной экономики, а также сохранение менталитета российского государства и народов, его населяющих.

3. Установление переходного периода адаптации России в ВТО для осуществления в полном объеме комплекса либерализационных мер в режиме внешнеэкономической деятельности, приведения в соответствие с требованиями ВТО законодательной базы и внутреннего социального правового пространства, обеспечения эффективной деятельности соответствующих институциональных структур, формирования идеологии субъектов услуг и массового сознания населения в соответствии с новыми реалиями общественного бытия.

В противном случае, права, которые Россия уже получила от вступления в ВТО, в конечном счете, окажутся мало сопоставимыми или слабо корреспондирующимися с внешними и внутренними проблемами, возникшими как результат ее практического освоения нового для нее институционального экономического пространства.

Источник: <http://www.mbis.bashkortostan.ru/posts?p=9>.



Нигматуллина Р.А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономическая теория и мировая экономика»
Уфимской государственной академии экономики и сервиса,
Россия, г.Уфа

УДК 339.54:061.1(100)

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ

В статье раскрываются основные принципы и задачи ГАТС, основные разделы ГАТС, общие и специфические обязательства стран – членов ВТО.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, Генеральное соглашение по торговле услугами, национальный режим, режим наибольшего благоприятствования, либерализация торговли, специфические обязательства.

THE GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES AND ITS VALUE

In article reveal the basic principles and problems of GATS, the GATS main sections, the general and specific obligations of member countries of the WTO.

Key words: World Trade Organization, the General agreement on trade in services, national treatment, most favored nation treatment, trade liberalization, specific obligations.

Основные принципы и правила взаимоотношений стран – членов ВТО в сфере международной торговли услугами были зафиксированы в Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), которое вошло в «Марракешское Соглашение об образовании Всемирной торговой организации» в качестве Приложения 1В [1]. Таким образом, ГАТС, вступившее в силу 1 января 1995 г., стало первым шагом на пути постепенного включения этого сектора мировой экономики в сферу многостороннего регулирования.

В преамбуле ГАТС указывается, что его задачами является установление принципов и правил в торговле услугами в целях ее дальнейшего развития, либерализации путем проведения периодических раундов многосторонних торговых переговоров, а также ускорения экономического развития всех торговых партнеров.

ГАТС содержит три основных раздела:

– основной, «рамочный», раздел ГАТС, определяющий общие принципы и правила, которыми страны-члены должны руководствоваться при применении национальных мер, регулирующих торговлю услугами;

– индивидуальные («специфические») обязательства стран-членов в отношении секторов услуг,

включенных ими в списки своих обязательств;

– приложения к основному разделу ГАТС, устанавливающие принципы и правила в отношении ряда отдельных секторов услуг (воздушные перевозки, финансовые услуги, телекоммуникационные услуги);

– раздел с перечислением тех секторов, к которым принцип наибольшего благоприятствования в торговле временно не применяется.

1. Общие обязательства стран – членов ВТО в рамках ГАТС

Положениями ГАТС охватываются все виды услуг (при этом оно распространяется на их производство, распределение, маркетинг, продажу и доставку), предоставляемые на коммерческой основе четырьмя способами:

- трансграничной поставкой услуг (способ 1);
- перемещением потребителей в страну-экспортер (способ 2);
- учреждением коммерческого присутствия в стране, потребляющей услугу (способ 3);
- временным перемещением физических лиц в другую страну с целью предоставления услуги (способ 4) [2].

Исключение составляют услуги, оказываемые «в связи с выполнением правительственных функций», то есть услуги, которые поставляются не на коммерческой и не на конкурентной основе. Это означает, что услуги по охране здоровья или по образованию, предоставляемые в рамках правительственных обязательств перед населением, выпадают из сферы ГАТС. Вместе с тем положения Соглашения распространяются на те же виды услуг, параллельно оказываемые частными фирмами. Единственным исключением из круга ведения ГАТС являются права на воздушные перевозки, хотя остальные услуги, относящиеся к этой сфере (ремонт и обслуживание самолетов, продажа и маркетинг услуг, связанных с воздушными перевозками, услуги по компьютерной резервации авиабилетов), подпадают под положения Соглашения.

Основные положения общих обязательств стран – членов ВТО в области торговли услугами изложены в Разделе II ГАТС и состоят в следующем:

Режим наибольшего благоприятствования (РНБ):

– в отношении мер регулирования торговли услугами страны – члены ВТО должны взаимно предоставлять «режим не менее благоприятный, нежели тот, который предоставляется аналогичным услугам и поставщикам услуг любой другой страны» [2];

– ГАТС признает, что на данном этапе не все страны имеют возможность немедленно выполнить это обязательство, поэтому любая страна имеет право по своему желанию сохранять меры. Исключения из РНБ могут оставаться в силе в течение 10 лет, после чего они должны быть отменены или стать предметом переговоров.

Транспарентность внутренних нормативных актов и процедур:

– учитывая, что большинство секторов услуг жестко регулируется, доступ на эти рынки зависит от наличия информации о действующих внутренних нормативных актах; по этой причине все национальные законы и другие нормативные акты, касающиеся производства и торговли услугами, должны публиковаться;

– в целях обеспечения гласности нормативных актов каждая страна-член обязана в течение двух лет со времени вступления в силу Соглашения о создании ВТО создать один или несколько информационных пунктов, которые бы по запросу любой из сторон выдавали интересующую ее информацию.

Постепенная либерализация международной торговли услугами

Для достижения целей ГАТС, в частности, дальнейшей либерализации международной торговли услугами, страны-члены взяли на себя обязательство о периодическом проведении новых раундов переговоров, первый из которых должен был начаться не позднее пяти лет после вступления в силу Соглашения о создании ВТО [3].

2. Специфические (секторальные) обязательства стран – членов ВТО в рамках ГАТС

В ходе переговоров Уругвайского раунда страны имели значительную свободу в выборе секторов услуг, в отношении которых они были готовы принять на себя обязательства.

Общие обязательства подлежат принятию с некоторыми временными оговорками, тогда как специфические – являются предметом переговоров между заинтересованными государствами. Сфера специфических обязательств стран-членов регулируется положениями Раздела III ГАТС:

Доступ на рынок

Каждая страна-член обязана предоставить услугам и поставщикам услуг других стран-членов режим не менее благоприятный, чем тот, который в виде ограничений и условий зафиксирован в ее списке обязательств [4].

Национальный режим

Принцип национального режима неразрывно связан с принципом режима наибольшего благоприятствования, и его целью является гарантия того, что импортные товары и услуги, попадающие на внутренний рынок, не будут дискриминироваться по сравнению с продукцией национальных производителей. В торговле товарами единственной допустимой защитой национальной продукции являются таможенные тарифы. Однако, поскольку импорт услуг не облагается таможенными тарифами, а регулируется нормативными документами, введение в рамках ГАТС безусловного национального режима, то есть уравнивание в правах отечественных и иностранных поставщиков, означало бы внезапную утрату национальными производителями услуг какой-либо защиты и фактический переход к режиму полностью свободной торговли в этом секторе. Характерная особенность положений ГАТС, касающихся предоставления национального режима: в рамках ГАТС национальный режим предоставляется лишь в тех секторах и в тех пределах, в отношении которых страны-члены приняли на себя соответствующие обязательства.

Переговоры в отношении обязательств в области торговли услугами велись на основе классификатора секторов услуг, составленного Секретариатом. Классификатор состоит из 12 секторов, включающих в общей сложности 155 подсекторов:

- 1) деловые услуги (46 подсекторов);
- 2) услуги средств связи (24);
- 3) строительные и связанные с ними инженерные услуги (5);
- 4) распределительные (торговые) услуги (5);
- 5) образовательные услуги (5);
- 6) услуги, связанные с охраной окружающей среды (4);
- 7) финансовые услуги (17);
- 8) услуги по охране здоровья и социальные услуги (4);
- 9) туризм и услуги, связанные с путешествиями (4);

Пример специфических обязательств Российской Федерации по услугам

Способы поставки: (1) трансграничная поставка; (2) потребление за границей; (3) коммерческое присутствие; (4) присутствие физических лиц

Сектор или подсектор	Ограничения доступа на рынок	Ограничения национального режима	Допол. обязательства
А. Деловые услуги			
а) профессиональные услуги Юридические услуги, за исключением нотариальных услуг (СРС 861), только по вопросам международного частного права, международного публичного права и права государства, в юрисдикции которого персонал поставщика услуг получил квалификацию	(1) Нет. (2) Нет. (3) Нет, за исключением следующего: – только в отношении адвокатской деятельности: адвокаты могут осуществлять адвокатскую деятельность только посредством адвокатского кабинета, адвокатского бюро, коллегии адвокатов и юридической консультации. (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I «Горизонтальные обязательства».	(1) Нет. (2) Нет. (3) Нет, за исключением указанного в колонке «Ограничения доступа на рынок». (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I «Горизонтальные обязательства».	
б) аудит и бухгалтер (СРС 862*)	(1), (2) Нет, за исключением следующего: – бухгалтерский отчет должен быть подписан аттестованным по законодательству Российской Федерации бухгалтером, работающим по контракту с юридическим лицом Российской Федерации. (3) Нет, за исключением следующего: – коммерческое присутствие допускается только в форме юридического лица Российской Федерации. (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I «Горизонтальные обязательства».	(1), (2) Нет, за исключением следующего: – бухгалтерский отчет должен быть подписан аттестованным по законодательству Российской Федерации бухгалтером, работающим по контракту с юридическим лицом Российской Федерации. (3) Нет, за исключением указанного в колонке «Ограничения доступа на рынок». (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I «Горизонтальные обязательства», а также при следующих условиях: – занимать должность руководителя организации, оказывающей услуги в области бухгалтерского учета, могут только лица, временно или постоянно проживающие на территории Российской Федерации.	
В. Компьютерные и связанные с ними услуги (СРС 84)	(1) Нет. (2) Нет. (3) Нет. (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I «Горизонтальные обязательства».	(1) Нет. (2) Нет. (3) Нет, за исключением следующего: – обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки, относящихся к национальной культуре и самобытности. (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I «Горизонтальные обязательства».	

10) услуги, связанные с проведением досуга; услуги в области культуры и спорта (5);

11) транспортные услуги (35);

12) прочие услуги, не включенные в другие разделы (1).

Все обязательства стран-членов делятся на горизонтальные и секторальные. Горизонтальные обязательства – это ограничения по доступу на рынок и предоставлению национального режима, применяемые ко всем секторам услуг; секторальные обязательства представляют собой попозиционные ограничения, действующие в отношении каждого конкретного сектора.

Секторальные обязательства представлены в виде таблиц. Записи в таблицах с обязательствами делаются отдельно для каждого из четырех способов поставки услуг, посредством которых осуществляется международная торговля услугами:

– графа «нет» (none) означает, что в отношении данного вида услуги страна не ограничивает ни доступ на рынок для иностранных поставщиков, ни предоставление им национального режима;

– графа «обязательства не принимаются» (un-bound) указывает на то, что в отношении данного вида услуг страна-член желает оставить за собой свободу действий по сохранению действующих нормативных актов или введению новых, которые несовместимы с положениями ГАТС о доступе на рынок или с национальным режимом. В случае специфических обязательств, содержащих ограничения в отношении конкретного вида услуг и способа поставки, страна должна в данной строке детально описать меры, которые противостоят положени-

ям ГАТС о доступе на рынок и национальному режиму; делая такую запись в таблице, страна-член берет на себя обязательство не вводить мер свыше указанных.

Выше приводится таблица, которая отражает ограничения по обязательствам российской стороны в отношении иностранных поставщиков.

Отсутствие обязательства в списке не означает, что импорт данного вида услуг в страну не разрешен. Страны-члены могут иметь весьма либеральный режим в отношении каких-то видов услуг без принятия на себя соответствующих обязательств в рамках ГАТС. Соответственно без обязательств, зафиксированных в списке, нет гарантии, что режим доступа на рынок останется либеральным и предсказуемым и не будет внезапно ужесточен.

В настоящее время Россия принимает обязательства, то есть гарантирует определенный уровень доступа в 116 секторах услуг (из 155 секторов, предусмотренных классификацией ВТО). Для каждого сектора, включенного в Перечень, прописываются обязательства, определяющие условия поставки услуг четырьмя основными способами.

Источники:

1. *Соглашения ВТО* // Официальный сайт ВТО. URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>.
2. *Приложение 1В: Генеральное соглашение по торговле услугами* // Официальный сайт ВТО. URL: <http://www.wto.ru/content/documents/docs/prillB.doc>.
3. *Там же*. Статья 19.
4. *Там же*. Статья 16.



Гаржанова А.В.

старший преподаватель кафедры

«Экономическая теория и мировая экономика»

Уфимской государственной академии экономики и сервиса,
Россия, г. Уфа

УДК [334.723 : 339.543] : 69 (470)

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматриваются механизмы взаимоотношения государственных и частных структур в рамках вступления Российской Федерации в ВТО на примере строительной промышленности. Делается акцент на нормативно-правовые аспекты регулирования государственно-частного партнерства, а также предлагаются меры по эффективному применению взаимоотношений «государство – бизнес» в строительной отрасли.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, Всемирная торговая организация, нормативно-правовая база, федеральный закон.

THE PUBLIC AND PRIVATE PARTNERSHIP EXECUTION MECHANISMS WITHIN RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO BASED ON THE EXAMPLE OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

In the article the public and private partnership relations mechanisms within Russia's Accession to the WTO based on the example of the construction industry have been studied. The legal aspects of the public and private partnership regulation are emphasized. Some measures to establish the «state-business» relations in the construction industry are suggested.

Key words: public and private partnership, the World Trade Organisation, legal rules, the Federal law.

Государственно-частное партнерство является важным связующим элементом в развитии взаимоотношений между государством и предпринимательскими структурами во всех развитых экономиках мира. Сотрудничество государства и бизнеса, основанное на взаимовыгодных условиях, помогает развитию экономики страны, усилению ее конкурентоспособности и, таким образом, увеличивает ее ВВП.

Согласно определению, принятым в иностранной литературе, государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой систему отношений государства и бизнеса, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития, а также как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности. Но наиболее четкое понятие ГЧП дал Всемирный банк, обозначив ГЧП как «соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [1].

Что касается Российской Федерации, то в нашей стране к ГЧП как государству, так и частные структуры относятся осторожно. Это связано с тем, что на протяжении многих лет в нашей стране существовали плановые отношения, основанные на командно-административной экономике, и резкий переход, вызванный социально-экономическими процессами конца 90-х годов прошлого столетия, не сказался должным образом на деятельности как государства, так и бизнеса, и все положительное, что можно было заимствовать у развитых стран, не всегда приживается в условиях российской действительности. Однако опыт передовых экономик мира показывает, что грамотно построенная политика отношений государства и бизнеса приводит как раз к максимальной отдаче и положительному эффекту. Особенно широко эти отношения поощряются рядом международных финансовых и экономических организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк, а также Всемирная

торговая организация (ВТО).

Для поддержания отношений между государством и бизнесом необходим ряд нормативно-правовых документов, регулирующих и контролирующих деятельность обеих сторон. Однако в России федеральное законодательство, предметом которого являлось бы государственно-частное партнерство, в России пока не получило развития. Единственным специальным нормативным правовым актом является Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», определяющий порядок применения механизма концессии при реализации проектов ГЧП.

Но многие регионы самостоятельно научились регулировать отношения между субъектом федерации и предпринимательскими структурами. Так, например, в 2006 г. законодательным собранием Санкт-Петербурга принят Закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» [2]. В Республике Калмыкия с 1 января 2009 г. вступил в силу Закон «О государственно-частном партнерстве в Республике Калмыкия». В Республике Дагестан действует Закон Республики Дагестан от 1 февраля 2008 г. № 5 «Об участии Республики Дагестан в государственно-частных партнерствах». В ряде других субъектов РФ (Самарская, Челябинская области и др.) такие нормативные акты находятся в стадии активной подготовки.

В связи с вступлением России в ВТО дискуссия вокруг отношений государства и частных структур развернулась с еще большей силой. За последние месяцы, прошедшие после официального вступления России в ВТО, состоялось немало форумов, встреч и заседаний на государственном и региональном уровне представителей государственных и деловых кругов. Обеспокоены вопросами своего дальнейшего развития участники многих отраслей российской экономики, в частности строительства. Участники и представители деловых кругов надеются на поддержку государства в случае, если вхождение в ВТО обернется для них неблагоприятно и приведет к негативным последствиям.

Тем не менее ВТО имеет свое мнение на развитие отношений «государство – бизнес» в пользу последнего. Так, положительной чертой для предприятий от

вступления страны в ВТО и связанной, прежде всего, с устранением этих «страхов» является то, что бизнес получает новые возможности в оказании услуг на собственном и внешних рынках в торговле, индустрии свободного времени, финансовых, юридических, информационных, инновационно-инжиниринговых услугах. То есть рынок для каждого российского предпринимателя потенциально существенно возрастает. При этом бизнес приобретает новые возможности международной правовой защиты своей конкурентоспособности не только от корпоративных конкурентов, но и от недобросовестных действий собственного и иностранных государств.

Федеральная власть теряет свои возможности централизованно планировать все аспекты пространственного развития РФ. Каждое государство при присоединении к ВТО обязуется под надзором соответствующих независимых международных комиссий ВТО приводить свою политику по росту качества судебной системы и технического регулирования рыночными методами, снижению бюрократического пресса чиновников и непрозрачности регулирования, росту защиты прав собственности, совершенствованию налоговой и таможенной системы. Если государство этого не делает, то оно подвергается экономическим санкциям со стороны других государств – членов ВТО.

Фактически это означает, что ВТО требует перехода на единые стандарты судебных, административных, налоговых и таможенных и иных процедур работы государственных органов с бизнесом, совместимые с аналогичными стандартами стран с развитой рыночной экономикой. Важным обстоятельством является контроль над деятельностью государственных компаний, за добросовестную конкуренцию которых отвечает государство, точно так же как за работу частных компаний отвечает их менеджмент. Тем самым ВТО распространяет контроль за монопольные действия на рынке и на государственные учреждения и предприятия. Это очень важно для России, поскольку ее государственные компании находятся в выигрышной ситуации по сравнению с частными компаниями, так как платят меньшие налоги и таможенные платежи, судебные издержки, и часто государство защищает их от любой, даже добросовестной, конкуренции [3].

То есть с точки зрения правил и норм ВТО развитие правового регулирования государственно-частного партнерства на федеральном уровне установит в России единую терминологию о государственно-частном партнерстве, зафиксирует общие принципы государственно-частного партнерства и принципы осуществления конкурсных процедур, будет способствовать развитию регионального нормотворчества в сфере ГЧП не только на уровне госкорпораций, но и на уровне представителей бизнеса. Институциональная среда (нормативно-правовая база, система управления, механизмы регулирования и т. д.) будут

представлять собой новую ступень в развитии взаимоотношений государства и бизнеса.

В теоретическом смысле ГЧП выгодно всем – государству, бизнесу, обществу. Государство перекладывает на бизнес бремя расходов по инвестированию и содержанию своего имущества, в первую очередь по строительству объектов инфраструктуры и управлению ими. Каждый доллар, вложенный в инфраструктурные проекты, вызывает мультипликативный эффект в размере 1,59 долл. В конечном итоге бизнес выигрывает вследствие совершенствования инфраструктуры, сокращения транспортных и коммуникационных издержек, расходов на энерго- и водоснабжение и т. д. По оценкам, экономические потери России от плохих дорог достигают 6 % ВВП.

К примеру, в строительном секторе экономики для общества и отдельного человека при помощи такого партнерства решаются социальные проблемы: создаются рабочие места и развиваются новые отрасли экономики, сокращаются сроки проектирования и сооружения инфраструктуры, достигается более высокая эффективность строительства. Для того, чтобы достигнуть возможных выгод партнерства, необходимо создание соответствующей институциональной среды. Речь идет о сильном правовом государстве, способном обеспечить регулирование, управление и контроль над деятельностью частных компаний и корпораций. Второе – должно быть сформировано сильное гражданское общество, третье – открытость деятельности частных компаний.

Развитие государственно-частного партнерства непосредственно связано с интеграционными процессами, в том числе в условиях становления системы саморегулирования. Несмотря на имеющиеся противоречия, которые заключаются в ограничении естественных процессов интегрирования, создание корпоративного уровня управления следует рассматривать как объективную необходимость. В итоге в современных условиях, чтобы повысить конкурентоспособность на внешних рынках с учетом вступления страны в ВТО, образование новых региональных строительных объединений, которые можно отнести к корпоративным организациям на принципах государственно-частного партнерства, будет выполнять задачи государственной инвестиционно-строительной политики.

По уровню развития инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) судят о способности экономики страны быть устойчивой в меняющейся экономической обстановке, именно ИСК является одним из ключевых приоритетов президента страны в реализации «дорожных карт» (по улучшению инвестиционного климата в РФ в строительной отрасли «дорожными картами» предусмотрены 24 мероприятия и 37 показателей эффективности), основой социального и экономического развития национальной экономики.

В современных условиях в экономических исследованиях часто рассматривается тема взаимодействия государства и бизнеса, поскольку отечественный частный бизнес не всегда эффективен, увлекается быстроприбыльным производством в ущерб инновациям и модернизации. Производственный аппарат устарел, стимулов к инвестициям не хватает, в структуре рабочей силы все меньше специалистов с высокой квалификацией.

Государственная политика в отношении развития инвестиционно-строительного комплекса может быть эффективной только при условии, если она совпадает с интересами и мотивами самих субъектов, в том числе по схеме известного треугольника «общество – бизнес – власть». Поэтому именно сейчас становится особо актуальной консолидация общественных настроений в пользу конструктивного диалога с государством о корректировке экономического курса с изысканием резервов интенсивного роста отечественного производства продукции и услуг.

В развитых странах власть, бизнес и общество состоят между собой в равноправных отношениях. Основная задача государственных органов заключается в том, чтобы стимулировать экономическое развитие регионов, координировать действия, направленные на обновление промышленного производства и социальной инфраструктуры, определять градостроительную и жилищную политику.

Анализ антикризисных программ (США, Европы, Китая и др.) еще раз показал, что всех связывает один общий системный признак – усиление роли государства в сфере активизации строительных и инфраструктурных программ.

Реализация технологического и инновационного прорыва в развитии строительства изменит качество роста и создаст новых лидеров развития. Так, в практике управления строительством все шире используется метод делегирования полномочий (вместо централизации), а главным в современной трактовке российской модели управления становится готовность извлечь экономическую и социальную пользу; отношения с органами власти выстраиваются на партнерских началах; частные интересы преобразуются в консолидированные [4].

Для кардинального улучшения ситуации с развитием в стране государственно-частного партнерства в производственной и социальной инфраструктуре предстоит масштабная работа, которая, в первую очередь, должна выполняться органами государственного и местного управления в использовании форм и механизмов ГЧП, совершенствовании законодательства и устранении имеющихся бюджетных ограничений по финансовым схемам ГЧП, а вступление России в ВТО приведет к ускорению этих процессов с целью повышения конкурентоспособности строительной отрасли на мировом рынке и притоку инвестиций в промышленность.

Список литературы:

1. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International, 2009. P. 7.
2. Закон Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах».
3. www.wto.ru.
4. <http://nus-ural.ru>.



Деметьева О.И.
аспирант кафедры МиМ
Уфимского государственного авиационного
технического университета,
Россия, г. Уфа

УДК 339.138-048.32:339.97

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА (МС) ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются функционирование и развитие фирм в условиях глобализации мировой экономики, элементы системы современного маркетинга.

Ключевые слова: менеджмент, маркетинг, управление, потребители, конкуренция.

IMPROVEMENT OF SYSTEM OF MARKETING (MS) OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMY

In article functioning and development of firms in the conditions of globalization of world economy, elements of system of modern marketing are considered.

Key words: management, marketing, management, consumers, competition.

Эффективное функционирование и развитие фирм (деловых организаций) связано с решением ряда проблем. Важнейшими из них являются проблемы менеджмента и маркетинга, которые составляют основу деятельности любой фирмы. Маркетинг подразумевает управление рынком с целью осуществления обмена для удовлетворения нужд и запросов человека. В организационном отношении в крупных и средних фирмах управляющее звено МС – это специальные службы и подразделения, в малой фирме – это один из руководителей, причем обычно первый. Управляемым объектом в МС является маркетинг, как особый вид деятельности.

На рисунке показаны основные элементы системы современного маркетинга. В стандартной ситуации маркетинг подразумевает обслуживание рынка конечных потребителей в условиях наличия конкуренции.



Составляющие элементы системы маркетинга предприятия

Мировое хозяйство – и это все более очевидно – объективно развивается в направлении глобализации и интеграции на основе единства экономического пространства и координации взаимодействия его структурных элементов – экономик отдельных государств, их интеграционных группировок различных видов (например, ЕС, НАФТА, АТЭС, АСЕАН, форум АСЕМ и т. д.).

Определяющую роль в процессе глобализации мировой экономики играют новейшие достижения в информационно-коммуникационной сфере, способствующие совершенствованию и эффективному управлению территориально распределенной по разным странам технологической и ресурсной базой, оптимизации ресурсопотребления, регулированию

товарных и финансовых потоков, поддержанию высокого уровня конкуренции, а также соблюдению общих правил и культуры торговли в едином экономическом пространстве.

Попытки выработать взаимоприемлемый свод правил в торговле и рыночных отношениях, основанный на учете интересов всех участников рынка, свободы конкуренции и неких этических норм честности, увенчались успехом лишь в середине прошлого столетия, когда достижения в сфере коммуникаций позволили обеспечить более-менее достоверный, постоянный и оперативный мониторинг за состоянием международной торговли и мировых рынков.

Вступление в ВТО является для России актом стратегического значения, свидетельствующим о ее решимости включиться в глобализационные процессы, занять более достойное место на рынках готовой продукции и услуг.

Полномочия и возможности ВТО уникальны, поскольку она является единственной столь массовой международной организацией, которая устанавливает правила торговли на межстрановых и мировых сегментах рынков для обеспечения ее максимально возможной прозрачности и, следовательно, предсказуемости и свободы конкуренции.

Россию в присоединении к ВТО представляет Министерство экономического развития и торговли. Министерство считает, что участие в ВТО дает России целый ряд преимуществ, получение которых и является основной задачей присоединения.

В результате, как считают специалисты и эксперты министерства, должны быть достигнуты следующие конкретные цели:

- получение лучших в сравнении с существующими и не дискриминационных условий для доступа товаров и услуг российских предприятий на зарубежные рынки;

- доступ к международным механизмам разрешения торговых споров;

- создание более благоприятного климата для инвестиций в результате приведения законодательства в соответствие с нормами международного права;

- расширение возможностей для российских инвестиций в странах – участницах ВТО, в частности, за счет улучшения положения в банковской сфере;

- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности российской продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на внутренний рынок;

- участие в разработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;

- улучшение имиджа России в мире как надежного и полноправного участника международной торговли.

На практике это означает, что в соответствии с первым принципом нельзя предоставлять каким-либо торговым партнерам преимущественный доступ на свой внутренний рынок. В соответствии со вторым принципом импортные товары, ввезенные в страну, не должны дискриминироваться по сравнению с такими же товарами местного производства.

Для российских предприятий сложилась принципиально иная ситуация относительно деятельности на внутреннем и международном рынках. Анализ функций и задач отделов сбыта типичных российских предприятий позволяет сделать вывод о том, что вопросами коммерческой деятельности на международном рынке они, как правило, не занимаются. Поэтому усиление маркетинговой деятельности на внешних рынках лучше начинать с совершенствования деятельности внешнеэкономических (внешнеэкономических) служб предприятия (создания таких служб, если они отсутствуют).

При совершенствовании организации управления маркетингом на примере отечественных предприятий целесообразно учитывать основные закономерности перестройки оргструктур зарубежных компаний при переориентации их деятельности на основе концепции маркетинга. Мировая практика говорит о том, что целесообразно начинать перестройку оргструктуры управления компанией с усиления роли отдела сбыта и расширения числа функций, им выполняемых (особенно если речь идет о деятельности на внутреннем рынке). Отделы сбыта, помимо сбыта продукции и услуг, могут заниматься также продвижением товаров и отдельными маркетинговыми исследованиями. Вследствие этого на начальном этапе перестройки деятельности компании на принципах маркетинга выполнение функций

маркетинга возлагалось на отдел сбыта в параллель с выполнением функций сбыта.

Должно быть предусмотрено организационное взаимодействие внешнеэкономических подразделений предприятия с другими звеньями системы управления предприятием. Такая взаимосвязь обеспечит более эффективное использование концепции маркетинга на внутреннем рынке.

Одна из возможных организационных форм осуществления такого взаимодействия заключается в участии сотрудников внешнеэкономических служб в работе научных и технических советов, в разработке планов освоения и выпуска новой продукции на внутренний рынок. Рекомендуется заслушивать отчеты о деятельности внешнеэкономических служб, передавать на экспертизу сотрудникам этих служб различные проекты, планы и т. п.

Целесообразно рекомендовать создание на предприятии совета по маркетингу, включающего руководителей ведущих служб и отделов предприятия. Главная задача такого совета – анализ продуктового портфеля в целях:

- изъятия нерентабельных видов продукции;
- определения необходимости НИОКР для создания новых и модификации существующих изделий;
- утверждения планов и программ разработки новой или совершенствования выпускаемой продукции;
- выделения соответствующих финансовых средств;
- анализа эффективности деятельности на отдельных рынках.

Лучший способ эффективного решения проблем выхода на международный рынок с организационной точки зрения – это использование матричных оргструктур управления, разработка и реализация специальных программ в области маркетинговой деятельности.

Нарращивать численность служб маркетинга следует постепенно, по мере развития маркетинговой деятельности и появления конкретных задач.

Обычно существуют достаточно жесткие штатные ограничения, которые не дают возможности создавать на предприятии развернутые маркетинговые службы. Это особенно касается средних и малых предприятий. Можно рекомендовать следующий, сугубо практический подход к определению численности маркетинговых служб.

Численность административно-управленческого персонала обычно составляет 10–15 % от списочного состава предприятия. Примерно такой же процент должна составить численность подразделений маркетинга. Для предприятия с общим числом работающих, скажем, 600 человек, рекомендуется иметь численность маркетинговых служб, включая всех ее руководителей, составляющую 8–12 человек.

При малочисленном штате сотрудников создавать развернутые службы маркетинга не представляется возможным, их необходимо сильно агрегировать.

Практика организации внешнеэкономической деятельности на российских предприятиях подразумевает, что подразделение, управляющее такой деятельностью, маломощно и насчитывает 1–5 человек. Естественный путь усиления ориентации на маркетинг во внешнеэкономической деятельности в этом случае – укрепление количественного и качественного состава такого подразделения с целью освоения им функций маркетинга по мере появления практической необходимости их реализации. В основу перестройки работы подразделения внешнеэкономической деятельности могут быть положены принципы построения оргструктур управления маркетингом.

Если предприятия выпускают продукцию разнообразной номенклатуры, то специализацию деятельности маркетинговых служб целесообразно осуществлять по «продуктовому принципу», когда назначаются лица, несущие всю полноту ответственности за маркетинг отдельных продуктов.

Оптимальными сроками совершенствования и реализации системы маркетинга на предприятии представляются 3–4 года, общей экономической стратегии предприятия с горизонтом до 10–15 лет, увязанной с требованиями ВТО.

Все приведенные меры, несомненно, должны помочь проведению изменений по совершенствованию системы маркетинга, а также устранить препятствия на пути российского экспорта на мировые рынки, главным образом, зарубежные.



Зайнашева З.Г.

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Региональная экономика
и управление» Уфимской государственной академии
экономики и сервиса, Россия, г. Уфа



Сабирова З.Э.

аспирант кафедры «Региональная экономика
и управление» Уфимской государственной академии
экономики и сервиса, Россия, г. Уфа

УДК 338.4

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ОКАЗАНИИ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ БЫТОВЫХ УСЛУГ

В статье рассмотрены вопросы ресурсной обеспеченности реализации механизма государственно-частного партнерства при оказании социально значимых бытовых услуг населению депрессивных территорий региона. Предложена комплексная матрица, позволяющая обозначить приоритеты и выполнить ранжирование районов республики по степени готовности к реализации государственно-частного партнерства в сфере социально значимых бытовых услуг.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, социально значимые бытовые услуги, ресурсы, социальные отрасли сферы услуг, депрессивные территории, мониторинг.

TERRITORIAL MONITORING OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP RESOURCE POTENTIAL WHILE RENDERING SOCIALLY-SIGNIFICANT PERSONAL SERVICES

Questions about resource provision of state-private partnership realization mechanism while rendering socially-significant personal services to population of depressed areas of region are treated in the article. Complex matrix

is suggested which permits to bring out priorities and carry out ranking republic districts according to readiness to realize state-private partnership in the sphere of socially-significant personal services.

Key words: state-private partnership, socially-significant personal services, resources, social sectors of service industries, depressed areas, monitoring.

Государственно-частное партнерство (ГЧП), отличие от традиционных административных отношений, создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. Формирование мероприятий по реализации ГЧП-проектов, осуществляемых в сфере предоставления социально значимых бытовых услуг с участием органов государственного и муниципального управления в рамках конкретной территории, требует определения потенциала необходимых для партнерства ресурсов.

В настоящее время управление социальными отраслями сферы услуг в Республике Башкортостан осуществляется средствами мониторинга территориальных систем предоставления услуг, в том числе социального и бытового обслуживания населения (в разрезе административного деления Республики Башкортостан). Мониторинг направлен на получение репрезентативной информации, комплексно характеризующей институциональную динамику и качество условий, процессов и результатов деятельности в системе оказания услуг в разрезе муниципальных образований. На наш взгляд, особенно актуально проведение мониторинга ресурсного потенциала ГЧП сельских депрессивных территорий, в которых проблемы оказания социально значимых бытовых услуг стоят наиболее остро.

Для целей формирования механизмов ГЧП в сфере предоставления социально значимых бытовых услуг в качестве элементов ресурсной базы ГЧП на территории нами предлагается использовать удельные (относительные) значения показателей по целевым группам участников формируемого государственно-частного партнерства: учреждений социального обслуживания населения; объектов бытового обслуживания населения; субъектов малого бизнеса – социальных предпринимателей; социально ориентированных НКО; местной экономики – объектов муниципальной собственности.

Предлагаемая методика позволяет провести мониторинг не только сформировавшейся сети предприятий бытового обслуживания населения (на примере депрессивных муниципальных районов северо-восточного субрегиона РБ), но и на основе использования сравнительного анализа, в основе которого лежат методы балльной оценки и ранжирования, построить комплексную матрицу результатов территориального мониторинга ресурсного потенциала ГЧП в сфере предоставления социально значимых бытовых услуг населению отдаленных сель-

ских территорий. Методика, широко применяемая в данной сфере [1, 2], автором существенно расширена и дополнена с учетом целей и задач мониторинга.

Показатель, применяемый для характеристики состояния сферы бытовых услуг населению: количество предприятий бытового обслуживания населения на 10 000 жителей в разрезе отдельных отраслевых групп услуг и муниципальных образований.

Мониторинг сферы бытовых услуг включает сбор информации о количестве объектов бытового обслуживания населения.

Основным оценочным показателем является 1 балл. Оценка r_{ij} , где $i = 1, \dots, n$; n – количество муниципальных районов северо-востока (8), $j = 1, \dots, m$; m – количество отраслевых групп услуг (14), проводится по четырехбалльной шкале (4 уровня состояния: выше среднереспубликанского значения; на уровне; ниже среднереспубликанского значения; предприятие отсутствует).

$r_{ij} = 3$, если показатель обеспеченности предприятиями бытового обслуживания населения в расчете на 10 000 жителей p_{ij} выше среднего по Республике Башкортостан p_{cpj} (по каждому отраслевому виду услуг),

$r_{ij} = 2$, если p_{ij} на уровне p_{cpj} ($\pm 0,01$ балла),

$r_{ij} = 1$, если p_{ij} ниже p_{cpj} ,

$r_{ij} = 0$, если $p_{ij} = 0$ (предприятия отсутствуют).

Обеспеченность предприятиями бытового обслуживания населения (БОН) оценивается в сравнении со среднереспубликанскими показателями, которые сглаживают учет особенностей системы предоставления социально-бытовых услуг на отдаленных депрессивных территориях, которые заведомо находятся в худших условиях, чем другие территории республики.

Новизной методики является введение на территории северо-востока РБ внутренней системы ранжирования уровня обеспеченности предприятиями БОН.

Для этого предлагается корректировать полученные показатели обеспеченности с учетом предоставления или полного отсутствия того или иного вида услуг на территории районов северо-востока. С этой целью рассчитываются два показателя:

– средняя величина услуг, оказываемых предприятиями БОН на один район северо-востока РБ (x_{cp});

– средняя величина отсутствующих услуг на один муниципальный район северо-востока РБ (y_{cp}).

$$x_{cp} = \frac{\sum \text{п/пБОН}}{8}; \quad x_{cp} = 51,625,$$

$$y_{cp} = \frac{\sum \text{отсутствующих услуг}}{8}; \quad y_{cp} = 4,75.$$

Если в конкретном районе первый показатель выше среднего значения по северо-востоку, то проводится корректировка по формуле:

$$r_{ij} + 0,01 \times (\text{кол-во объектов БОН-х}_{cp}).$$

Если в районе показатель непредоставляемых услуг выше среднего по северо-востоку, то балл корректируется на величину:

$$r_{ij} - 0,01 \times (\text{количество услуг, не оказываемых в конкретном районе} - y_{cp}).$$

В соответствии с данными критериями представляются баллы r_{ij} по всем муниципальным образованиям $i = 1, \dots, 8$ в разрезе каждого вида услуг $j = 1, \dots, 14$. Количество присвоенных муниципальному образованию баллов показывает его обеспеченность предприятиями бытового обслуживания населения по отношению к среднему значению данного показателя по Республике Башкортостан, скорректированному на внутрисубрегиональный коэффициент ранжирования.

Далее по каждому муниципальному образованию рассчитывается средний балл по следующей формуле:

$$r_i = \frac{\sum_{j=1}^m r_{ij}}{m},$$

где $i = 1, \dots, n$ – количество муниципальных районов северо-восточного региона (8).

Он показывает в целом обеспеченность каждого муниципального образования предприятиями бытового обслуживания населения.

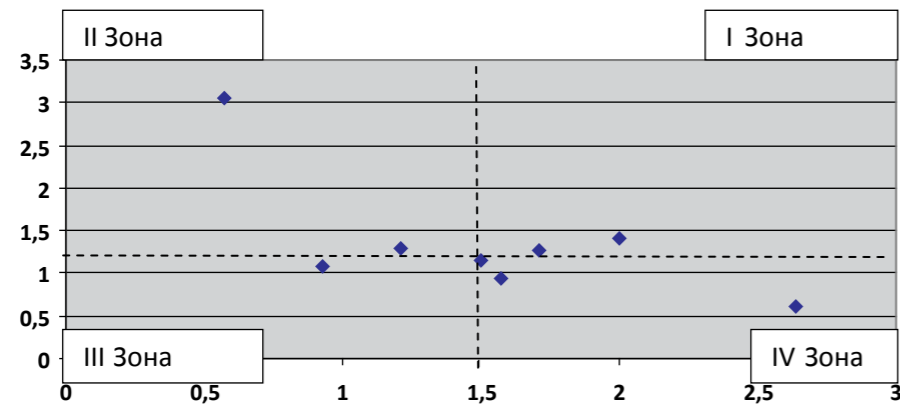


Рис. 1. Матрица обеспеченности /однородности

II зона (левый верхний квадрант):
 $0 \leq r_i \leq 1,5$ (низкая обеспеченность или полное отсутствие предприятий при $r_i = 0$),
 $\sigma_i > \sigma_{cp}$ (большое отклонение).

Обеспеченность предприятий ниже среднереспубликанского уровня, но развитие предприятий неоднородно (есть отрасли, развитые хорошо, но их мало).

III зона (левый нижний квадрант):
 $0 \leq r_i \leq 1,5$ (низкая обеспеченность или полное отсутствие предприятий при $r_i = 0$),
 $\sigma_i < \sigma_{cp}$ (малое отклонение).

Следующим этапом является ранжирование районов по отношению к максимально возможному баллу по каждой отрасли r_{ij} . Вычисление среднеквадратического отклонения σ_i рангов каждой отрасли (r_{ij}) по каждому муниципальному образованию проводится по формуле:

$$\sigma_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^n (r_{ij} - r_{ij})^2}}{n - 1}.$$

Построение на основе полученных оценок r_i , σ_i матрицы потенциала сформировавшейся сети предприятий («матрица обеспеченности /однородности», (рис. 1), где полученные оценки распределяются по двум осям, одна из которых соответствует средним оценкам рангов r_i каждого муниципального образования, а вторая – среднеквадратическим отклонениям оценок σ_i , $i = 1, \dots, n$.

При пересечении осей σ_i и r_i можно выделить 4 зоны.

I зона (правый верхний квадрант):
 $1,5 < r_i \leq 3,0$ (средняя и высокая обеспеченность),
 $\sigma_i > \sigma_{cp}$ (большое отклонение).

Обеспеченность предприятиями средняя или высокая, но большое отклонение указывает на неравномерность распределения отраслевых групп услуг в муниципальном образовании. Большая часть услуг развита очень хорошо, но есть такие отраслевые виды услуг, которые в данном муниципальном образовании не представлены или представлены минимально.

Самый неблагоприятный вариант. Предприятий мало, развитие равномерно низкое (нет отраслей, представленных в данном муниципальном образовании хорошо).

IV зона (правый нижний квадрант):
 $1,5 < r_i \leq 3,0$ (средняя или высокая обеспеченность),
 $\sigma_i < \sigma_{cp}$ (малое отклонение).

«Идеал», самый предпочтительный вариант. Уровень обеспеченности предприятиями выше или равен среднереспубликанскому значению. Отраслевые виды услуг представлены равномерно (однородно) в данном муниципальном образовании.

На основе полученных данных проводится анализ матрицы. По полученному значению r_i можно проанализировать уровень обеспеченности i -го муниципального образования объектами бытового обслуживания населения:

- очень низкая обеспеченность ($r_i \leq 1$),
- низкая обеспеченность ($1,0 < r_i \leq 1,5$),
- средняя обеспеченность ($1,5 < r_i \leq 2,0$),
- высокая обеспеченность ($2,0 < r_i \leq 3,0$).

По полученному значению σ_i можно исследовать развитие отраслей в i -м муниципальном образовании на предмет однородности. То есть большое отклонение ($\sigma_i > \sigma_{cp}$) означает неоднородное (неравномерное) развитие отраслевых групп услуг (например, $r_{ij} = 3$ для услуг парикмахерских, и $r_{ij} = 0$ для другой услуги).

Небольшое отклонение ($\sigma_i < \sigma_{cp}$) свидетельствует об однородном (равномерном) развитии отраслевых групп услуг в муниципальном образовании.

Использование полученных результатов при оценке конъюнктуры рынка бытовых услуг в районах северо-востока необходимо для определения перспектив развития сферы бытовых услуг и принятия обоснованных решений регионального и муниципального регулирования для внедрения механизмов государственно-частного партнерства.

Анализ данных обеспеченности предприятиями бытового обслуживания населения показывает, что наибольшее количество предприятий бытового обслуживания расположено в Мечетлинском районе (103), Караидельском (64), Дуванском (57), Белокатайском районах (55).

Наименьшее количество объектов бытового обслуживания в Аскинском районе (27), Кигинском районе (22).

Анализ матрицы показывает, что наиболее благоприятная ситуация в развитии потенциала сети предприятий бытового обслуживания населения наблюдается в Мечетлинском районе (зона IV $r_i > r_{cp}$, $\sigma_i < \sigma_{cp}$), где представлены все рассматриваемые виды бытовых услуг. Также в эту зону входят такие районы, как Дуванский и Салаватский, в данных районах предоставляются не все виды услуг, но данные предприятия имеют более высокий, чем в среднем по региону, уровень.

Белокатайский район находится в зоне I ($r_i > r_{cp}$, $\sigma_i > \sigma_{cp}$), что говорит о неоднородности развития отраслевых групп услуг, например, такие виды бытовых услуг, как химическая чистка и крашение, услуги бань и душевых, прочие услуги непромышленного характера не представлены. Зато многие другие виды бытовых услуг развиты выше среднереспубликанского уровня и данный район имеет не самый низкий показатель количества предприятий бытового обслуживания.

Кигинский район находится во II зоне, так как имеет очень низкую обеспеченность ($0 \leq r_i \leq 1$) и $\sigma_i > \sigma_{cp}$ (большое отклонение). В данном районе самое большое количество не представленных услуг предприятиями, нет предприятий по 8 видам услуг.

Три муниципальных образования позиционируются в самой неблагоприятной III зоне ($r_i < r_{cp}$, $\sigma_i < \sigma_{cp}$). Это Аскинский, Караидельский, Нуримановский районы. Такая ситуация указывает на крайне низкий уровень обеспеченности, к примеру, в Аскинском районе из 14 рассматриваемых отраслевых групп услуг представлены только 8. И среднее значение по району по многим видам услуг ниже среднереспубликанского значения.

Для оценки однородности (равномерности) развития сети предприятий производится анализ среднеквадратического отклонения. В процессе анализа осуществляется распределение муниципальных образований в зависимости от характера изменения следующих количественных признаков:

- наибольшее количество предприятий бытового обслуживания населения;
- наименьшее количество предприятий бытового обслуживания населения;
- однородность развития сети предприятий бытового обслуживания населения;
- неоднородность развития сети предприятий бытового обслуживания населения.

Проведенный анализ позволяет выявить наиболее проблемные виды бытовых услуг, развитие которых может стать одной из задач регулирования местного рынка социально значимых бытовых услуг как на территории отдельного муниципального образования, так и северо-восточного субрегиона в целом.

Важнейшим условием полноценного функционирования механизма ГЧП является участие в нем учреждений социального обслуживания населения в качестве основного связующего звена между получателями социально значимых бытовых услуг, социальными предпринимателями в сфере БОН и социально уязвимыми группами населения на территории, в первую очередь лицами пожилого возраста.

Территориальное распределение данных учреждений в северо-восточном субрегионе РБ имеет диспропорции: Нуримановский, Дуванский и Кигинский районы характеризуются наличием отделений социальной помощи на дому, отделением стационарного социального обслуживания пожилых и инвалидов, отделениями социального приюта для детей и подростков. Белокатайский район имеет ту же структуру, при этом на территории района работает отделение социальной медицинской помощи. Салаватский район характеризуется наличием отделения социальной помощи на дому и отделением

социального приюта для детей и подростков. При этом в Аскинском, Караидельском и Мечетлинском районах социальные службы не представлены, что значительно ухудшает доступность социально значимых бытовых услуг.

Таким образом, территориальный ресурсный потенциал ПБОН предоставления социально значимых бытовых услуг характеризуется диапазоном от полного отсутствия возможности их получения в пределах отдельного района до значительного уровня полноты и доступности

социально значимых бытовых услуг в полном объеме.

Неотъемлемым условием формирования трехсекторного взаимодействия и приобретения им всех признаков и свойств государственно-частного партнерства является участие в нем социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО).

Доля некоммерческих организаций в общей численности предприятий в районах северо-востока РБ крайне высока (табл. 1).

Таблица 1

Некоммерческие организации, % в общей численности предприятий

Наименование северо-восточного района Республики Башкортостан	Некоммерческие организации					
	2009		2010		2011	
	Всего	СО НКО	Всего	СО НКО	Всего	СО НКО
Аскинский	53,29	3,73	54,72	3,83	56,45	3,95
Белокатайский	54,39	3,81	47,92	3,35	62,40	4,37
Дуванский	36,99	2,58	37,06	2,60	39,70	2,78
Караидельский	55,63	3,90	56,05	3,92	58,52	4,09
Кигинский	50,63	3,5	45,81	3,21	48,66	3,41
Мечетлинский	48,84	3,42	46,33	3,24	49,43	3,46
Нуримановский	47,55	3,33	45,29	3,17	41,84	2,92
Салаватский	47,22	3,31	43,83	3,06	46,50	3,25

По республике в целом значение данного показателя в указанный период варьировалось от 24 до 25 %. Данный факт свидетельствует о том, что большая часть предприятий северо-востока Республики Башкортостан не занимается предпринимательской деятельностью и, следовательно, не вносит существенный вклад в экономику, но некоммерческие организации обладают значительным потенциалом участия в государственно-частном партнерстве в сфере социальных услуг.

В период 2009–2011 годов в Аскинском, Белокатайском, Дуванском, Караидельском и Кигинском районах наблюдалась тенденция роста доли численности некоммерческих организаций, в том числе социально ориентированных, занимающихся деятельностью, связанной с предоставлением социально значимых бытовых услуг.

В ходе исследования было выявлено, что в районах северо-востока РБ есть муниципальное имущество, свободное от прав третьих лиц, в целях предоставления его во владение и (или) пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру рынка социально значимых услуг, в том числе бытового характера.

Анализ данных о свободных инвестиционных площадках в северо-восточных районах РБ, то есть о наличии объектов свободной муниципальной соб-

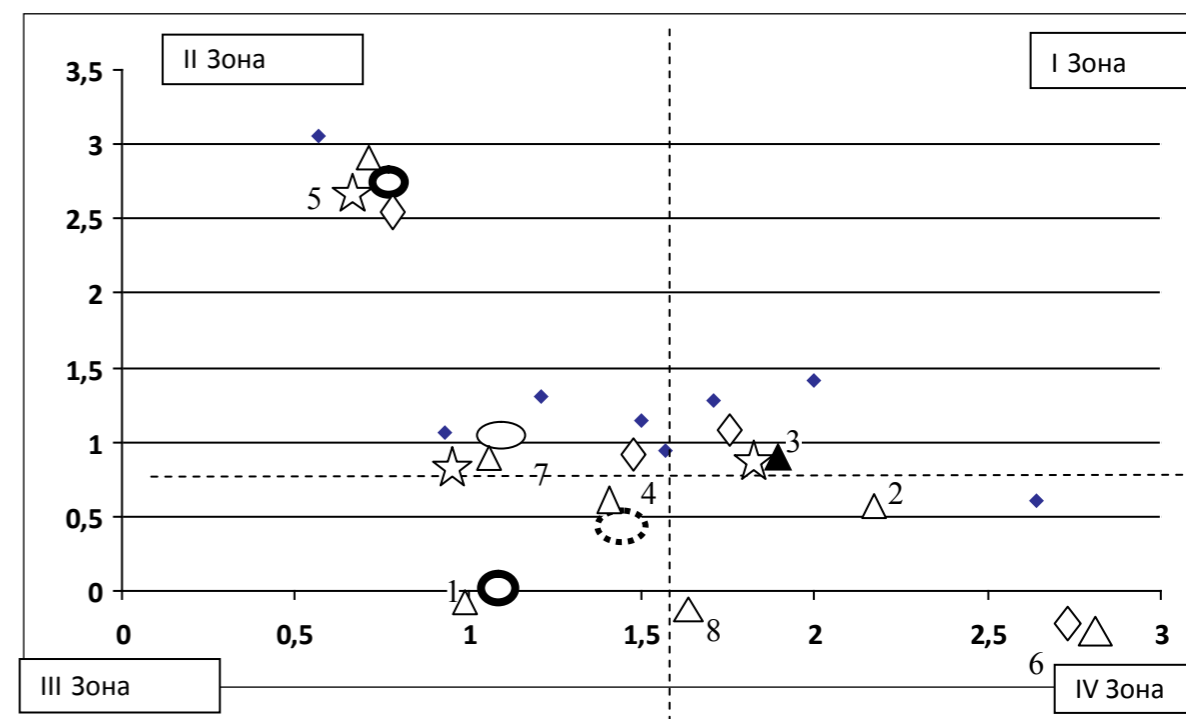
ственности, позволил выделить подходящие объекты для организации предпринимательской деятельности в сфере предоставления социально значимых бытовых услуг населению (табл. 2).

Таблица 2

Количество объектов свободной муниципальной собственности

Территория	Количество объектов
Белокатайский район	3
Дуванский район	1
Караидельский район	3
Аскинский район	2
Кигинский район	7
Мечетлинский район	2
Нуримановский район	1

Наложение потенциала ресурсных возможностей реализации государственно-частного партнерства по отдельным показателям позволяет сформировать комплексную матрицу, на основе которой выстраиваются приоритеты наиболее и наименее благоприятных условий для запуска механизма партнерства и ранжируются рассматриваемые депрессивные территории по степени удовлетворения требованиям ресурсного обеспечения партнерства (рис. 2).



- 1 – Аскинский район; 2 – Белокатайский район; 3 – Дуванский район; 4 – Караидельский район; 5 – Кигинский район; 6 – Мечетлинский район; 7 – Нуримановский район; 8 – Салаватский район
- ☆ – государственные учреждения соц. обслуживания (отделения соц. помощи на дому и стационарное соц. обслуживание пенсионеров и инвалидов)
- – общая свободная площадь на 1 ед. услуги < 40 м²;
- – общая свободная площадь на 1 ед. услуги < 100 м²;
- ⊙ – общая свободная площадь на 1 ед. услуги > 100 м²;
- △ – > 4% СО НКО;
- ▲ – < 3 % СО НКО;
- ◇ – показатель развития субъектов малого и среднего предпринимательства выше среднереспубликанского значения;
- ◆ – показатель обеспеченности/однородности предоставления социально значимых бытовых услуг в разрезе районов северо-востока РБ.

Рис. 2. Комплексная матрица результатов территориального мониторинга ресурсного потенциала ГЧП в сфере предоставления социально значимых бытовых услуг (на примере районов северо-востока РБ)

С нашей точки зрения, наиболее эффективным институтом, обеспечивающим производство социально значимых благ, в первую очередь социально значимых бытовых услуг с использованием объектов муниципальной собственности, ресурсного потенциала учреждений социального обслуживания населения, социально ответственного бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций выступает государственно-частное партнерство как современная форма консолидации сил всех

участников трехуровневого межсекторного взаимодействия на территории.

Список литературы:

1. *Погодина Ю.А.* Методика проведения мониторинга сети предприятий в регионе // Научное издание ФГОУ ВПО РГУТиС «Сервис plus». – М. 2008. – № 4.
2. *Фирсукова В.В.* Развитие сферы бытовых услуг Московской агломерации: теоретико-методологический аспект: Монография. – М.: МГУС, 2006. – 342 с.



Галиуллина С.Д.

кандидат медицинских наук,
доцент кафедры «Отечественная история»
Уфимской государственной академии экономики
и сервиса, Россия, г. Уфа



Герасимова Д.И.

ассистент кафедры «Региональная экономика
и управление» Уфимской государственной
академии экономики и сервиса,
Россия, г. Уфа

УДК 37.014.64:378.1(091)

ПОПЕЧИТЕЛЬСТВО КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ (ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В данном исследовании представлен исторический опыт функционирования попечительства в сфере образования Российской империи, в частности в Оренбургском учебном округе. Одним из условий функционирования института попечительства являлась практика государственно-частного партнерства, при котором государство и общественность участвовали в совместном управлении системой образования. Российское государство накопило богатый опыт сотрудничества с общественностью и в сфере финансирования высшего, среднего, низшего звеньев образования. Исторический пример оптимизации и управления образованием имеет важную научно-практическую ценность, и необходимо его использовать при модернизации современной системы управления образованием.

Ключевые слова: попечительство, учебные округа, попечитель Оренбургского учебного округа, финансовая и управленческая деятельность попечителя, региональная система управления образованием, государственно-частное партнерство.

GUARDIANSHIP AS A CONTROL SYSTEM OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS (HISTORICAL ASPECT)

This study presents a historical experience of the guardianship of the education of the Russian Empire, in particular in the Orenburg school district. One of the conditions for the functioning of guardianship is the practice of social partnership between the state and the public in the joint management of the education system. The Russian state has accumulated a wealth of experience working with the public and in the financing of high, middle, low-level of education. The historical example of optimization and management of education has an important theoretical and practical value, and it must be used in the modernization of the management system of education.

Key words: guardianship, school districts, trustee of the school district of Orenburg, financial and management activity, the regional system of education management, public private partnership.

Сегодня в условиях социально-экономических и управленческих реформ отечественной системы образования исторический опыт Российского государства по государственно-частному партнерству, выражающемуся в организации и развитии попечительской, благотворительной и меценатской деятельности, весьма актуален в связи с остротой вопросов об источниках финансирования научных и культурно-образовательных ценностей.

Именно благодаря государственно-частному партнерству и широкому общественному участию в образовательном процессе можно поднять российскую систему образования до мирового уровня.

Методологическая основа исследования базируется на принципе историзма, научной достоверности и объективности. В нем используется диалектическая связь прошлого с настоящим, системность, принцип

сравнительного анализа и хронологическая последовательность. Это позволяет в современных условиях использовать богатый исторический опыт в области управления региональными системами образования.

Проблема попечительства находится на стыке исторических, социологических, педагогических и экономических наук. До сих пор среди ученых нет единства в методологических подходах к определению попечительства как социального института. Мы рассматриваем попечительство о народном образовании не только в историческом плане, но и как социально-экономическое явление.

Указом императора Александра I от 24 января 1803 года «Об учреждении учебных округов, с назначением для каждого особых Губерний» [7] вся территория империи с находящимися на ней учебными заведениями была поделена на шесть учебных округов, по числу имевшихся и намеченных к открытию университетов, которые находились во главе учебных округов. Этим указом были созданы первые шесть учебных округов*: Санкт-Петербургский, Московский, Харьковский, Казанский, Виленский, Дерптский. В 1824 году последовало новое распределение губерний по тем же шести округам, согласно разделению губерний на округа генерал-губернаторского управления.

В 1829 году был создан Белорусский учебный округ. В 1832 году учреждены Киевский и Одесский учебные округа. В 1839 году был образован Варшавский учебный округ. В 1848 году было утверждено положение о Кавказском учебном округе. В 1850 году восстановлен Виленский учебный округ, в 1874 году был образован Оренбургский учебный округ, в 1885 году – Западно-Сибирский учебный округ [11]. При каждом учебном округе был сформирован штат Управления округом. В управленческую структуру учебного округа входили все учебные заведения губерний и областей. Представленный материал позволяет сделать вывод, что в XIX в. за 70 лет происходит динамичное развитие региональных образовательных систем, называемых учебными округами. Это свидетельствует о динамичном развитии региональных систем образования и об оптимизации управления ими.

Таким образом, за 80 лет было сформировано 12 учебных округов, которые управлялись попечителями. В трех учебных округах – Туркестанском, Восточно-Сибирском, Приамурском – управление учебными заведениями осуществлялось через Главные Управления гражданскими учебными заведениями – специальные структурные единицы аппарата генерал-губернаторств.

Центрами учебных округов с 1803 по 1885 год являлись университеты, на которые наряду с научными и учебными задачами возлагались функции по управлению региональными структурами округа. Они должны были управлять всеми учебными заведениями своего

округа, в связи с чем при советах университетов создавались Училищные комитеты. Профессора университетов должны были выполнять функции инспекторов, которых тогда называли визиторами. Попечители учебных округов инспектировали вверенные им округа не реже одного раза в два года, осуществляли руководство ректорским корпусом, проживая в г. Санкт-Петербург. Для этого каждому попечителю выделялись средства на проезд в учебные округа для их осмотра в размере 10 000 руб. [10, с. 2 прил.]. Все учебные заведения находились между собой в органической связи, была установлена строгая управленческая вертикаль – административная зависимость низших звеньев системы народного образования (схема 1).

Необходимо отметить, что 25 июня 1835 года было утверждено Положение об учебных округах и новый Устав российских императорских университетов, по которому университеты были лишены права руководить средними и низшими школами и создавать научные общества, а управление учебными заведениями было передано в непосредственное ведение попечителей учебных округов. С передачей власти над всеми учебными учреждениями округа попечителю произошло усиление правительственного надзора за обеспечением благонадежности учебных заведений с целью предотвращения проникновения западных либеральных политических идей. Возрастало значение административной вертикали. Была значительно упрощена схема управления учебными заведениями, улучшалась их материально-финансовая база (схема 2).

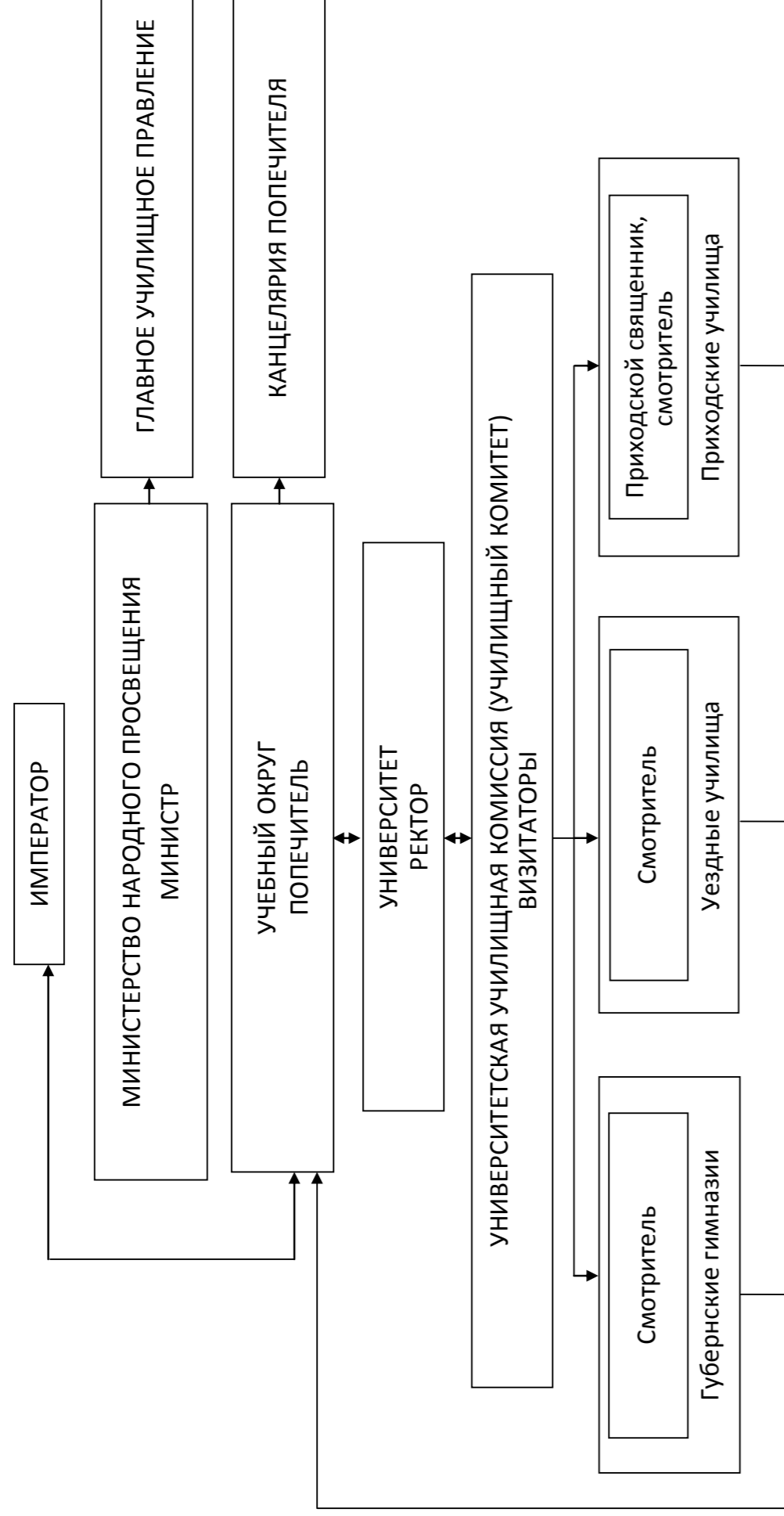
С принятием нового Положения об учебных округах (1835 г.) усилилась власть попечителя, а его полномочия расширились. Его должностной обязанностью было руководство всеми уровнями подготовки кадров в учебных округах. На попечителя и совет (попечительский совет округа) при нем была возложена ответственность за состояние средних и низших учебных заведений. Причем по закону попечитель обязан был проживать на территории вверенного ему учебного округа.

В дальнейшем, в зависимости от политических условий и дальнейшего совершенствования образовательной системы, были приняты в 1863 и 1884 годах новые Уставы, которые сохраняли чрезвычайные полномочия попечителя.

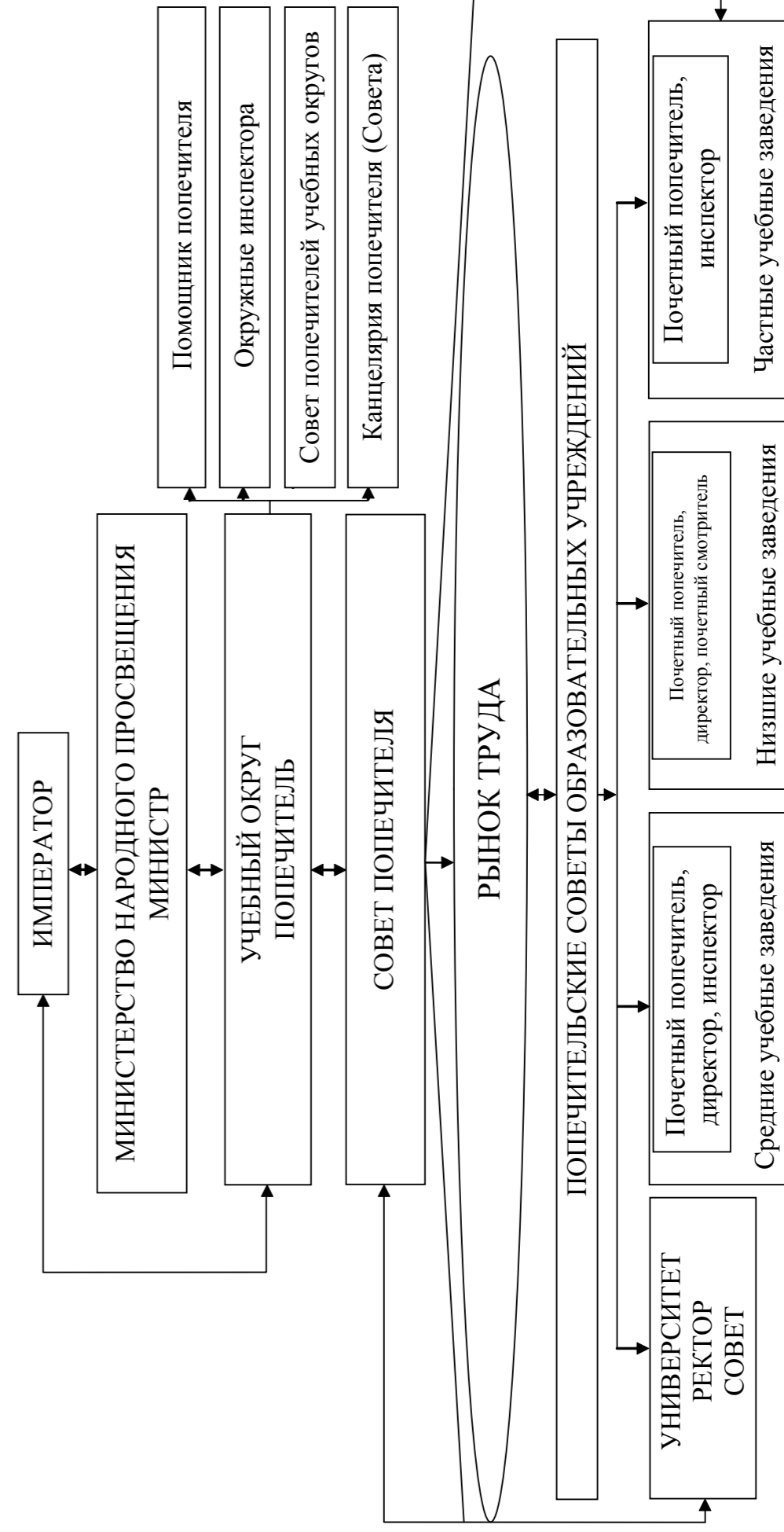
С 1881 года, с целью эффективного управления региональными учебными округами, правительством оказывалась государственная поддержка в виде выделения ассигнаций для учебных округов: 23 750 руб. для Санкт-Петербургского, 26 550 руб. – Московского, 19 600 руб. – Казанского, 21 350 руб. – Харьковского, 23 850 руб. – Киевского, 20 100 руб. – Одесского, 22 940 руб. – Виленского, 17 750 руб. – Дерптского, 18 250 руб. – Оренбургского [14, с. 105].

*Ведомственный округ в Российской империи – территориально-административная структура, подчиненная какому-либо государственному учреждению (ведомству). Округ – административно-территориальная единица, учреждаемая для известной отрасли управления.

УПРАВЛЕНИЕ УЧЕБНЫМ ОКРУГОМ ПО МАНИФЕСТУ АЛЕКСАНДРА I
«ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПРАВИЛА НАРОДНОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ»
от 24 января 1803 г.



УПРАВЛЕНИЕ УЧЕБНЫМ ОКРУГОМ ПО ПОЛОЖЕНИЮ ОБ УЧЕБНЫХ ОКРУГАХ ММП
от 25 июня 1835 г.



Выделяя государственные ассигнации, правительство заботилось не только о совершенствовании системы управления, но и об усилении надзора за образовательными учреждениями. Еще в 1803 году с целью оптимизации Управления учебным округом, а также для коллегиальности принятия решений по учебным и хозяйственным делам были учреждены Совет попечителя и Канцелярия округа, которая была в то же время канцелярией попечителя.

Учреждая учебные округа, правительство придерживалось того, чтобы учебно-окружной центр располагал университетом. В Оренбургском учебном округе (1874 г.) университет отсутствовал. В этническом отношении этот округ представлял собой особый многонациональный регион с самобытной историей и культурными традициями. Он включал в себя три губернии: Оренбургскую, Пермскую, Уфимскую и две области: Уральскую и Тургайскую [2].

Во главе Оренбургского учебного округа стоял попечитель, которому по уставу 1835 года были подчинены все структуры образовательных заведений округа.

Канцелярия Оренбургского учебного округа являлась одновременно и канцелярией Совета попечителя и первоначально находилась в г. Оренбурге. Помещения для нее и попечителя были арендованы у купца первой гильдии Сергея Мошкова сроком на три года, с последующим продлением права аренды и оплатой 1 тыс. руб. в год. Это были одноэтажный

восьмикомнатный дом, обложенный кирпичом, с надворными постройками, находящийся в 1-й части г. Оренбурга по Успенскому переулку, и двухэтажный четырехкомнатный дом с надворными постройками, состоящими из сеновала, конюшни, каретника, ледника, амбара, по Артиллерийскому переулку [22].

При Управлении учебным округом имелась библиотека. Ее фонды пополнялись из средств пожертвований, за счет выписки собственных книг, журналов [26]. Ведение документации канцелярии подразделялось на столы. К примеру, по 2-му столу в 1886–1887 годах опись дел составляла 116 наименований.

На содержание Управления округом были назначены ежегодные отчисления из государственного казначейства 27 тыс. 409 руб. 76 коп. в год, в том числе на содержание попечителя по 8 тыс. руб. в год [12, с. 2–3].

18 (30) мая 1874 года Государь Император Высочайше утвердил для Оренбургского учебного округа временный штат управления сроком на три года. По штату управления учебным округом в его состав входили попечитель округа, два окружных инспектора, инспектор татарских, башкирских и киргизских школ, правитель канцелярии, архитектор, два столоначальника, два помощника столоначальника, бухгалтер, журналист, секретарь попечительского совета [23]. Каждой штатной единице было назначено жалование (см. таблицу) [12, с. 2].

Временный штат управления Оренбургского учебного округа

	Число лиц	Содержание			Всего	Классы и разряды		
		Жалованья	Столовых	Квартирных		По должности	По штыю на м	По пенсии
Попечитель	1	По особым Выс. пов.				IV	IV	II
Окружных инспекторов	2	700	700	600	4 000	V	V	По учебной части
Инспектор татарских, башкирских и киргизских школ	1	700	700	600	2 000	V	V	
Ему на разъезды	-	-	-	-	1 000	-	-	-
Правитель канцелярии	1	750	750	-	1 500	VI	VI	II ст.
Столоначальников	2	500	400	-	1 800	VIII	VIII	VI
Помощников столоначальников	2	350	250	-	1 200	IX	IX	VI
Секретарь попечительского совета	1	400	-	-	400			
Архитектор	1	400	400	-	800	VIII	IX	VII
На испытательный комитет	-				1 500			
На наем канцелярских служителей	-				1 400			
На канцелярские расходы и содержание служителей	-				2 000			
На наем помещения	-				1 200			
На разъезды для обозрения учебных заведений	-				2 000			
Итого					21 100			

Штатный состав Управления округом получал заработную плату, которая зависела от выслуги лет: «за прослужение в ведомстве более 5-ти лет, 10-ти лет, 15-ти лет». Кроме того, служащие получали дополнительные вознаграждения и средства за «вечерние занятия» [25].

В примечаниях к данному документу было сказано, что дополнительно выделялись 1 690 руб. 24 коп. для жалования на третьего окружного инспектора Казанского учебного округа, переводимого в Оренбургский учебный округ. Чинам канцелярии попечителя могли выделяться казенные квартиры, в случае их наличия в зданиях учебного ведомства.

С 1875 по 1892 год архитектором Оренбургского учебного округа был барон Эвальд Христофорович Корф. Он руководил строительством учебных заведений и ремонтом казенных зданий. При командировках архитектору могли быть назначены прогонные, суточные и квартирные деньги на общем основании. Например, 5 сентября 1880 года для осмотра работ по постройке гимназии в г. Троицке, учительской семинарии в г. Бирске и здания двух учительских квартир при учительской семинарии в г. Благовещенске окружному архитектору коллежскому секретарю барону Корфу были выделены прогонные деньги в сумме 126 руб. 36 коп. от Оренбурга до Благовещенска и 152 руб. 01 коп. обратно, суточные и квартирные на месяц – 146 руб. 61 коп. [20].

Попечителю Оренбургского учебного округа был положен отпуск в летнее время внутри империи после предварительного соглашения с министром народного просвещения. К примеру, в Высочайшем соизволении № 18217 от 12 июня 1904 года «Об увольнении в отпуск г. Попечителя учебного округа д.с.с. Зайончковского» дается разрешение «отправиться в шестинедельный отпуск внутри Империи в продолжение летнего каникулярного времени сего года» [13, с. 241]. Все чиновники канцелярии имели право на пенсию.

С 1910 года по прошению попечителя Управление Оренбургским округом переместилось в г. Уфу. Так как именно этот город являлся наиболее удобным для управления образовательными учреждениями округа и имел более удобные, чем г. Оренбург, пути сообщения. Кроме того, северная часть учебного округа нуждалась в подготовке профессиональных кадров, в том числе педагогических. 7 марта 1906 года Городская дума заслушала доклад Уфимской городской управы о переводе в Уфу Управления Оренбургским учебным округом, а 21 марта 1907 года последовало «Высочайшее соизволение на перенесение Управления округом в Уфу с сохранением его наименования» [8, с. 2] с выделением под канцелярию попечителя здания Уфимского реально училища.

В административно-иерархической структуре Управления округом действовали окружные инспекторы. Кроме того, для Оренбургского учебного округа в Своде уставов учреждений и учебных заведений ведомства Министерства народного просвещения выделялась отдельная статья [9, с. 3], в которой дополнительно вводился инспектор татарских, башкирских и киргизских школ. Также уставными нормами для заведывания народными школами для Оренбургского учебного округа были учреждены особые инспекторы в Тургайскую область, Пермскую губернию для усиления работы в образовательных учреждениях Внутренней Киргизской Орды. Окружные инспекторы совершали осмотры учебных заведений округа, для чего им выделялись прогонные деньги. Например, 23 августа 1880 года попечитель П. Лавровский просил Оренбургское губернское казначейство выделить прогонные деньги в сумме 562 руб. 77 коп. для проезда окружного инспектора статского советника Н. Владимирского из Оренбурга через Уфу, Бирск, Мензелинск, Елабугу, Пермь до Екатеринбурга и обратно для осмотра учебных заведений. 28 августа 1880 года попечитель ходатайствовал о выделении окружному инспектору статскому советнику Н. Великанову прогонных денег в сумме 84 руб. 48 коп. на 6 лошадей для проезда из Уфы до Оренбурга [19].

Таким образом, при назначении инспекторов по областям повышалась их ответственность за организацию и качество образования. Кроме того, инспекторы знали внутренние проблемы в областях.

Также в структуру Управления округом входили Оренбургская, Уфимская, Тургайская, Пермская дирекции народных училищ с директорами во главе с целью развития и укрепления начального народного образования в округе. В составе дирекций народных училищ были уездные инспектора народных училищ.

Необходимо сказать, что управленческая структура округа постоянно оптимизировалась и укреплялась. Вводились штатные должности инспекторов народных училищ. К примеру, в 1879 году попечитель Оренбургского учебного округа подавал прошение министру народного просвещения об учреждении должности инспектора инородческих школ для киргизов Тургайской области «с переассигнованием одного инспекторского оклада по Пермской губернии на Тургайскую область для наблюдения за инородческими школами на огромном пространстве территории Оренбургского учебного округа» [21]. В 1876 году в Чердынском уезде пермский губернатор подавал прошение попечителю учебного округа П. Лавровскому о введении должности «особого земского инспектора по решению VII очередного Чердынского уездного земского собрания» [17]. К своему прошению губернатор прилагал постановление Пермской земской управы Чердынского уезда

о выделении сумм земства «по 15 000 руб. в год, 900 руб. жалованья и 600 руб. на наем квартиры, канцелярские издержки и бесплатный проезд по делам службы» [18]. На основании распоряжения попечителя ОУО инспектора народных училищ Оренбургской губернии надворному советнику К. Васильеву было назначено пребывать в г. Челябинске, Ф.Д. Кудьевскому – в г. Оренбурге. Кроме того, в учебном округе действовала инспекция Уральской области.

Таким образом, управление учебным округом имело стройную, гибкую систему контроля, позволяющую быстро реагировать на «местные» проблемы в образовании и решать социальные задачи.

С целью коллегиальности принятия управленческих решений «О Советах при Попечителе учебных округов» от 20 марта 1860 года было дополнено Положение «Об учебных округах» Министерства народного просвещения 1835 года. В статье 10 Свода уставов учебных учреждений и учебных заведений ведомства Министерства народного просвещения было сказано: «при Попечителе учебного округа состоят Попечительские советы». Данным положением правительство преследовало и такую важную цель, как расширение и укрепление взаимодействия представителей образовательных учреждений округа и лиц, уполномоченных от органов государственной власти, общественных организаций, родителей обучающихся и представителей отраслей регионов.

Попечитель учебного округа осуществлял управление сетью попечительских советов образовательных учреждений. Их деятельность осуществлялась в рамках государственно-общественного взаимодействия и была направлена на выработку стратегии в части выбора государственных стандартов обучения и привлечение представителей экономики к учебному процессу. В таких условиях осуществлялась гибкая финансовая и кадровая политика, реализация профильного обучения с вовлечением представителей от работодателей [1].

В настоящее время в Российской Федерации только начинается процесс привлечения работодателей к подготовке кадров. Исторический опыт этого процесса может быть использован сегодня при создании организационных структур государственно-частного партнерства в образовании.

При Управлении округом действовал Испытательный комитет. Председатель и члены Испытательного комитета ежемесячно получали заработную плату в среднем 25 руб. и 10 руб. соответственно, о чем свидетельствует «Требовательная ведомость содержания членам Испытательного Комитета при Управлении Оренбургского Учебного Округа» за февраль 1908 года» [24].

Для всех служащих Оренбургского учебного округа существовала строгая корпоративная куль-

тура. Выражалась она, прежде всего, в ношении форменной одежды, которая классифицировалась следующим образом: парадная, праздничная, обыкновенная, особая, будничная, дорожная. Ношение ее строго регламентировалось Сводом правил о ношении форменной одежды чинами гражданских ведомств (Приложение к статье 531 Устава Служебных Правил, 1896 г.).

Служащим в округе присваивалась форма обмундирования чинов Казанского учебного округа. Попечителю Оренбургского учебного округа полагался мундир следующего описания: кафтан темно-синего сукна, со стоячим воротником и обшлагами суконными того же цвета, подкладка синяя, камзол и нижнее платье белые суконные, пуговицы белые гладкие. Серебряное шитье на воротнике, обшлагах и клапанах. На форменной фуражке кокарда располагалась «по середине фуражечной тульи». Другие чиновники канцелярии различались по форменной одежде в зависимости от класса и чина: 7-го и высших классов имели мундир с шитьем на воротнике, обшлагах и клапанах, 8-го класса – не имели шитья на клапанах, 9-го и 10-го класса – имели только шитье на воротнике, состоящие в 12-м и 14-м классах имели на воротнике один только вышитый серебром бортик [10, с. 22, 523].

В административном отношении попечителю необходимо было осуществлять исполнительную и распорядительную деятельность в целях решения задач по реализации и исполнению нормативно-правовой базы образовательных учреждений: всех правительственных распоряжений, указаний, устава, положений. В случае уклонения администрации образовательных учреждений от установленных правил попечитель делал соответствующие замечания, порицания, взыскания вплоть до увольнения, указывая свое особое мнение в виде заключения, которое представлялось в последующем на рассмотрение министра народного просвещения. Этот исторический факт свидетельствует о существовании в учебных округах корпоративной культуры и об эффективной воспитательной работе среди персонала и обучающихся.

Для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью попечителю Оренбургского учебного округа полагался определенный целевой фонд, который он мог ежегодно распределять в соответствии со сметами учебных заведений. Данные сметы попечитель тщательно проверял и анализировал, затем утверждал и контролировал расходы и доходы. Администрация учебных заведений, получая целевые средства, несла ответственность за эффективность и оптимальность их расходования в соответствии со штатным расписанием.

В отношении порядка приема, хранения и расходования (счетоводства и отчетности) денежных

фондов, поступающих в учебные заведения, попечитель руководствовался правилами Общего счетного устава Министерства народного просвещения и дополнениями, которые были прописаны в Уставах и Положениях учебных заведений.

Попечитель также имел право предоставлять кредиты по ходатайству инспекторов и директоров учебных заведений на нужды, а также принимать решения о передвижении их в пределах одного и того же параграфа финансовой сметы. Попечителю предоставлялось право назначать эконома – должностного лица, отвечающего за экономическую безопасность университета и всего учебного округа.

В своей управленческой деятельности попечитель непосредственно принимал участие в привлечении дополнительных источников дохода и частных пожертвований для нужд образования. Это подчеркивает еще одну важную социально-экономическую функцию попечителя учебного округа, которая осуществлялась при назначении именных стипендий. В соответствии с законом учебным заведениям разрешалось принимать благотворительные взносы. Для этого попечителем, на основании ходатайств учредителей учебных заведений, либо другими лицами, желающими оказать материальную поддержку, давалось положительное решение в тех случаях, если взносы были обеспечены наличными деньгами либо ценными бумагами, казначейскими билетами, но только той суммы, ежегодные проценты которой соответствовали бы размеру учреждаемой стипендии. Вноситься должны были суммы в Государственный банк, или его отделения (конторы), или согласно порядку, действовавшему в отдельных ведомствах. В тех местностях Российской империи, где действовала ипотечная система, было разрешено вкладывать суммы в земельную собственность [9, с. 63].

Попечитель также обращал внимание на меры социальной защиты и поддержки служащих учебных заведений. Учителя получали жалованье из казны, городские и земские учреждения могли увеличивать из своих средств оклад и выделять квартирное довольствие. Разрешалось устраивать ссудосберегательные кассы для служащих в учебных заведениях. Преподавателям гарантировалось получение пенсии из казны [3]. Педагогический персонал имел право на месячный отпуск. Мужчины, достигшие призывного возраста и получившие назначение на преподавательские должности, зачислялись в запас армии. Дети учителей и всех служащих, прослуживших не менее 10 лет, освобождались от платы за обучение.

Одной из составляющих деятельности попечителя являлось развитие системы льгот и материальной поддержки учащихся. Притом что плата за обучение была сравнительно невысока, широко практиковалось присвоение «беднейшим и достойным по пове-

дению и успехам» ученикам (нередко из инородцев) стипендий, которые использовались для взноса за право обучения. Инородцы пользовались льготами при поступлении в учебные заведения. Приезжие учащиеся могли получить место в общежитии, им гарантировался льготный проезд на транспорте в пригородном сообщении.

С целью легитимности принятых управленческих решений попечитель разрабатывал Положения о стипендиях для нуждающихся учеников, а также меры стимулирующего характера для отличников учебы. На протяжении с 1912 по 1915 год им было разработано значительное количество таких Положений, реализацию которых он отслеживал лично. Например, в 1875 г. попечителем было утверждено положение об учреждении при Уфимской Мариинской женской гимназии стипендии «Имени генерал-адъютанта Крыжановского в память 10-летнего управления его Оренбургским краем с суммой пожертвования чиновниками и жителями разных словесий г. Уфы 552 руб. 82 коп.» [15]. Данная сумма обращалась в 5 % государственные билеты, которые должны были храниться в Уфимском губернском казначействе. Проценты с государственных билетов «получались и попечительским советом гимназии и обращались за уплату взноса за право учения стипендиатки» [16].

11 апреля 1912 года для бедных учеников была учреждена стипендия имени мещанки города Перми Агриппины Григорьевны Ивановой при Пермской женской Мариинской гимназии, которая пожертвовала 1 тысячу рублей в 1911 году. Сумма пожертвования была определена в 500 рублей в свидетельстве Крестьянского поземельного банка и 33 рубля 99 копеек на книжке Государственной сберегательной кассы. В женской гимназии стипендиальный капитал был установлен в 5 % свидетельств Крестьянского поземельного банка, который хранился в Уфимском казначействе и оставался неприкосновенным. Проценты с капитала назначались на взнос платы за обучение бедных учениц, заслуживающих такой помощи благодаря хорошей успеваемости и поведению, преимущественно из числа лиц мещанского сословия. Право выбора учениц на выделение стипендий было предоставлено попечительскому совету гимназии [5, с. 253].

13 апреля 1912 года была учреждена стипендия имени красноуфимского купеческого сына Евгения Трофимовича Ярославцева при Красноуфимском 4-классном городском училище. Сумма пожертвования была определена в 500 рублей в свидетельстве Крестьянского поземельного банка и 33 рубля 99 копеек на книжке Государственной сберегательной кассы.

Устройство и содержание школ осуществлялось частично за счет казны, в основном же за счет местных

городских и земских учреждений, сословий, частных лиц и сбора за учение. С целью создания дополнительных статей дохода для школы было разрешено помещать в облигации кассы городского и земского кредита капиталы казенных учреждений [6, с. 132]. Казенное имущество закупалось частично за счет казенных денег, частично за счет специальных фондов путем участия в публичных торгах в соответствии с Счетным уставом [4].

Следует заметить, что из государственного казначейства выделялись весьма скудные средства, то есть на попечителях лежала огромная забота об изыскании финансовых потоков. К примеру, содержание училищ Оренбургской губернии в 1875 году стоило 39 946 руб. 81 коп. (из государственного казначейства выделено 10 299 руб. 50 коп.), а в 1899 году – 183 487 руб. 72 коп. (из государственного казначейства – 59 374 руб. 10 коп.). Отсюда видно, что содержание училищ спустя 25 лет функционирования округа увеличилось в общей сложности на 143 527 руб. 90 коп. и, в частности, из сумм государственного казначейства на 49 074 руб. 60 коп. [13, с. 158].

Кроме того, попечители активно привлекали благотворительные общества и способствовали их открытию и функционированию. Так, только в Оренбургской губернии существовали «Общество взаимопомощи учащим и учившим в низших училищах Оренбургской губернии» (1895 г.), «Общество вспомоществования учащимся» (1898 г.), «Общество попечения о народном образовании в Челябинске» (1898 г.), «Троицкое общество попечения о народных училищах», «Оренбургское общество приказчиков», «Общество вспоможения нуждающимся жителям г. Оренбурга». К примеру, «Общество взаимопомощи учащим и учившим в низших училищах Оренбургской губернии» в 1903 году выделило постоянные пособия двум лицам, временные – семи лицам на сумму 233 руб., выдало семь ссуд с обязательным и бессрочным возвратом. «Общество попечения о народном образовании в Челябинске» и «Троицкое общество попечения о народных училищах» самостоятельно содержали свои училища. Кроме того, силами данных обществ были проведены народные чтения со сбором средств и устроены публичные бесплатные библиотеки при училищах.

Итак, деятельность попечителя Оренбургского учебного округа имела государственно-общественный характер и уставными нормами ему предоставлялись административные полномочия по управлению, руководству и организации учебно-воспитательного процесса, социально-экономической деятельности учебных заведений учебного округа. Целью и задачами Оренбургского учебного округа являлись реализация государственной политики в области системы образования Урало-Поволжского региона,

учитывая его поликультурные и многонациональные особенности.

Реализации задач способствовали, во-первых: эффективная управленческая и финансовая деятельность попечителя Оренбургского учебного округа как государственного чиновника, который умело руководил учебно-окружным центром, как отдельным учебным ведомством. Оно имело определенные функции, штаты, бюджетное финансирование, делопроизводство. Во-вторых – осуществление функций социально-экономического характера, что обеспечивало взаимодействие образовательной системы с представителями экономики, науки, культуры, здравоохранения, всех заинтересованных ведомств и общественных объединений, родителями и работодателями; совершенствование системы управления и координации учебно-воспитательной работы в образовательных учреждениях и организациях системы образования.

Список литературы:

1. Галиуллина С.Д. Нормативно-правовое регулирование института попечительства в народных училищах Российской империи // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 5. С. 191–193.
2. Галиуллина С.Д. Исторические предпосылки создания Оренбургского учебного округа // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2012. – № 2. С. 23–24.
3. ГАОО. Ф. 75. Д. 52. Л. 7–8.
4. Там же. Л. 6.
5. Вестник Оренбургского учебного округа. – 1912. – № 3. – Уфа: Электрическая типолитография Т-ва Ф.Г. Соловьев и К., 1912.
6. Вестник Оренбургского учебного округа. – 1913. – № 5. – Уфа: Электрическая типолитография Т-ва Ф.Г. Соловьев и К., 1913.
7. ПСЗ. Собр. 1. Т. 27 (1802–1803), № 20. С. 598.
8. Памятная книга на 1915 г. Оренбургский учебный округ, 1915.
9. Свод Законов Российской Империи повелением Государя Императора Николая Первого / Свод уставов ученых учреждений и учебных заведений ведомства Министерства народного просвещения. Том XI. Часть 1. – Санкт-Петербург, 1893.
10. Сборник постановлений по Министерству народного просвещения. Том первый. Царствование Императора Александра I. 1802–1825. – Санкт-Петербург: Типография Императорской академии наук, 1864.
11. Статистический справочник ЦСК МВД (Центральный статистический комитет Министерства внутренних дел), 1915 г., отд. I.
12. Циркуляр по Оренбургскому учебному округу. Год первый. № 1–3. – Оренбург: Типография Ив. Ив. Ефимовского-Миравицкого, 1875.

13. Циркуляр по Оренбургскому учебному округу. Год четвертый. № 6–7. – Оренбург: Типография Ив. Ив. Ефимовского-Миравицкого, 1904.
14. Энциклопедический словарь. Том 69. Репринтное воспроизведение издания Ф.А. Брокгауз – И.А. Ефрон 1890 г. – Ярославль: TERRA-TERRA, 1993.
15. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 1. Л. 1–2.
16. Там же. Л. 6.
17. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 10. Л. 1–2.

18. Там же. Л. 4.
19. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 38. Л. 5, 14.
20. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 38. Л. 20–21.
21. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 39. Л. 1–3.
22. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 75. Л. 5.
23. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 1 67. Л. 36.
24. ЦГИА РБ. Ф.И-109. Оп. 1. Д. 174. Л. 2, 2 об.
25. ЦГИА РБ. Ф. №-109. Оп. 1. Д. 176. Л. 1–6.
26. ЦГИА РБ. Ф. №-109. Оп. 2. Д. 1748. Л. 1.



Кашьянова Л.М.

профессор, ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы»
Россия, г. Уфа

УДК 542

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Данная статья посвящена проблеме нормативно-правового обеспечения и регулирования процесса внедрения инклюзивного образования в Российской Федерации и Республике Башкортостан. Статья может представить интерес для менеджеров образования, ученых и педагогов-практиков, студентов педагогических вузов и вузов, занимающихся проблемами инклюзии в многоуровневой системе образования.

Ключевые слова: инновационное развитие, инклюзивное обучение, модернизация, права инвалидов.

STANDARD LEGAL SUPPORT AND REGULATION BY PROCESS OF INTRODUCTION OF INCLUSIVE EDUCATION

This article is devoted to a problem of standard legal support and regulation by process of introduction of inclusive education in the Russian Federation and the Republic of Bashkortostan. Article can be of interest for managers of education, scientists and experts teachers, students pedagogical вузов and the higher education institutions which are taking up the problems of an inklyuziya in a multilevel education system.

Key words: innovative development, inclusive training, modernization, rights of disabled people.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» стратегической целью государственной политики в области образования определено повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества, задачами геополитической конкурентоспособности России в глобальном мире [7].

Лишь продуманная экономика, основанная на знаниях, инвестициях с использованием самых

передовых научных достижений и современных технологий может повысить качество образования и жизни наших граждан. В этом контексте актуальной становится проблема внедрения инклюзии в систему отечественного образования, где инклюзивное развитие как принцип государственной экономической политики приобретает ключевое значение не только на международном, но и на национально-государственном уровне.

Согласимся с высказыванием Е.Е. Вяземского, который отмечает, что система образования должна

быть модернизирована в соответствии с потребностями общества, следовательно, в процессе модернизации системы образования, в том числе и инклюзивного, необходимо переосмыслить образовательную теорию и практику, отечественную образовательную традицию, образовательную парадигму, уточнить цели, задачи и механизмы их реализации [1].

В настоящее время в России насчитывается около 13 млн. инвалидов, что составляет приблизительно 8,8 % населения страны, которые, безусловно, заслуживают пристального внимания, гуманного отношения и поддержки со стороны государства и общества. Не случайно, что современные мировые процессы социальной трансформации, постиндустриализации и информатизации общества формируются в соответствии с гуманистическими принципами, опирающимися на общечеловеческие ценности, которые легли в основу многих международных правовых документов, провозгласивших возможность перехода к инклюзивному образованию.

Конвенция о правах инвалидов, принятая резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи ООН в г. Нью-Йорке от 13 декабря 2006 года [6], стала основанием для разработки и принятия многими государствами нормативно-правовых документов по защите интересов лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) – инвалидов в рамках своей государственности. От имени Российской Федерации Конвенция подписана в Нью-Йорке 24 сентября 2008 года, а 3 мая 2012 года президентом Д.А. Медведевым был подписан Федеральный закон № 46-ФЗ «О ратификации Конвенции о правах инвалидов» [16]. Тем самым Россия, как государство-участник согласно Конвенции приняла обязательство принять меры обеспечения инвалидам доступа к физическому окружению, к транспорту, к информации и связи наравне с другими, включая информационно-коммуникационные технологии и системы, к объектам и услугам, предоставляемым для населения как в городских, так и в сельских районах. А также обеспечивать им доступность объектов и услуг частных предприятий, предоставляемых населению; оснащение зданий и других объектов для населения знаками, выполненными азбукой Брайля в легко читаемой и понятной форме; поощрять доступ инвалидов к новым информационно-коммуникационным технологиям и системам образования, включая Интернет и дистанционные формы обучения.

В частности, законодательством РФ, в том числе федеральными законами «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» [15], «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» [14], «О связи» [13], «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [17], Градостроительным кодексом Российской Федерации [2]

и Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях [5] определены требования к органам власти и организациям независимо от организационно-правовой формы по созданию условий инвалидам для беспрепятственного доступа к объектам инженерной, транспортной и социальной инфраструктур, информации, а также ответственность за уклонение от исполнения этих требований.

В целях формирования условий для беспрепятственного доступа инвалидов и других маломобильных групп населения к объектам и услугам, а также интеграции инвалидов с обществом и повышения уровня их жизни Постановлением Правительства РФ от 17 марта 2011 года № 175 утверждена государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011–2015 годы [12], реализация которой осуществляется в 2 этапа.

На I этапе – 2011–2012 гг. – подготовка нормативно-правовых актов и методических документов, выполняющих ряд первоочередных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, их внедрение, реализация необходимых мероприятий по определению приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения, выполнение обследования и паспортизация этих объектов.

На II этапе – 2013–2015 гг. – проведение работ по обеспечению доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения.

Создание и обеспечение доступной среды для инвалидов и других маломобильных групп населения может стать одной из важнейших социально-экономических задач, затрагивающих права и потребности миллионов граждан страны, что позволит им реализовывать свои права, основные свободы и будет способствовать полноценному участию в жизни страны.

Одним из приоритетных направлений государственной политики сегодня становится обеспечение инвалидам доступа к качественному образованию в общеобразовательных и профессиональных образовательных учреждениях на основе решения и заключения психолого-медико-педагогической комиссии. Деятельность же специализированных образовательных учреждений и далее будет сконцентрирована на контингенте детей и молодежи, затрудняющихся в реализации своих образовательных потребностей в рамках инклюзивного образования.

Следует отметить преимущество обучения детей-инвалидов в обычных образовательных учреждениях по месту жительства, что позволяет избежать их длительное помещение в учреждения интернатного типа. Тем самым создаются условия для проживания и воспитания детей в семье, обеспечивается постоянное общение со сверстниками, а это способствует

формированию толерантного отношения к ним и эффективному решению вопросов социальной адаптации и интеграции с обществом здоровых людей. Отсюда необходимое условие – создание в обычном образовательном учреждении универсальной безбарьерной среды, позволяющей обеспечить полноценную интеграцию детей-инвалидов.

Заслуживает сегодня серьезного внимания проблема реабилитации инвалидов, осуществляемая через деятельность следующих федеральных организаций:

- федеральные государственные унитарные предприятия (специализированные федеральные государственные унитарные предприятия, протезно-ортопедические предприятия);
- специализированные учреждения здравоохранения по профилю травматологии, ортопедии и эндопротезирования;
- учреждения среднего профессионального образования для инвалидов (колледжи-интернаты, техникумы-интернаты, училище-интернат, межрегиональный центр реабилитации лиц с проблемами слуха);
- санаторно-курортные учреждения, в том числе детские;
- государственные внебюджетные фонды (Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования).

В работе по реабилитации инвалидов должны участвовать да и участвуют органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и подведомственные им учреждения. Например, ответственным исполнителем государственной программы РФ «Доступная среда» на 2011–2015 гг. является Министерство здравоохранения и социального развития РФ, а соисполнителями – Министерство культуры РФ, Министерство образования и науки РФ, Министерство регионального развития РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, Министерство спорта, туризма РФ, Министерство транспорта РФ и Федеральное медико-биологическое агентство.

В соответствии с постановлением и рекомендацией Правительства Российской Федерации органами исполнительной власти субъектов России разработаны программы субъектов Российской Федерации, направленные на обеспечение доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения, с учетом положений Программы. А именно, на местах постепенно оснащаются специальными приспособлениями и оборудованием основные объекты социальной инфраструктуры:

- административные здания и сооружения;
- объекты культуры и культурно-зрелищные сооружения (театры, кинотеатры, библиотеки, музеи и т. д.);

– объекты и учреждения образования, науки, здравоохранения и социальной защиты населения;

– объекты и сооружения транспортного обслуживания населения: железнодорожные вокзалы, автовокзалы, аэровокзалы, аэропорты, другие объекты автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного транспорта, обслуживающие население, станции и остановки всех видов городского и междугородного транспорта.

Инвалидам создаются условия беспрепятственного доступа к физическому окружению с помощью:

- визуальной и звуковой информации (вывески, таблички, электронные табло);
- дублирования звуковых сигналов сигналами светофоров и устройств, регулирующих движение пешеходов через транспортные коммуникации;
- оборудования санитарно-гигиенических помещений;
- пандусов и специальных поручней при входах в здания, у лестниц привокзальных площадей, платформ, остановок маршрутных транспортных средств, мест высадки и посадки пассажиров или других приспособлений для удобства нахождения инвалидов в общественном транспорте на отведенных для них местах;
- указателей мест бесплатной парковки специальных автотранспортных средств инвалидов на автостоянках и в местах парковки.

Все вышесказанное подтверждает не только готовность, но и конкретные действия Российской Федерации и ее субъектов, направленные на соблюдение международных стандартов экономических, социальных, юридических и других прав инвалидов.

Сегодня в проект инклюзивного образования включились практически все развитые страны мира. В России положительный опыт и определенные наработки в этой сфере уже есть. Так, в 1991 году по инициативе московского Центра лечебной педагогики и родительской общественной организации появилась школа инклюзивного образования «Ковчег». С того же времени в российской столице стали разрабатываться специальные программы и реализовываться проекты, направленные на повышение доступности образования для детей-инвалидов.

Башкортостан же присоединился к проекту инклюзивного образования сравнительно недавно. В республике последовательно и системно проводится работа по социальной реабилитации и интеграции инвалидов в общество. Начиная с 1998 года основным методом создания в регионе реабилитационной инфраструктуры, повышения качества и уровня жизни инвалидов была реализация соответствующих республиканских целевых программ. В 2010 году завершилась реализация республиканской целевой программы «Социальная поддержка инвалидов в Республике Башкортостан»

на 2007–2010 годы [10], которая способствовала созданию общих условий для безбарьерной среды жизнедеятельности инвалидов, результатом которой стала реализация следующих мероприятий:

- содействие беспрепятственному доступу инвалидов к информации (повышение квалификации с выдачей документов государственного образца сурдопереводчиков, секретарей-чтецов инвалидов по зрению, приобретение для Башкирской республиканской специальной библиотеки для слепых специализированного компьютерного оборудования и автотранспорта для соответствующего обслуживания инвалидов на дому);

- обеспечение беспрепятственного доступа инвалидов к услугам в системе профессионального образования (приобретение адаптированного учебного оборудования и оборудования для организации реабилитационного сопровождения учебного процесса в профессиональном лицее № 71 г. Стерлитамака);

- организация трудовой деятельности в доступной для инвалида форме и создание специальных рабочих мест на производственных предприятиях (на специально созданные рабочие места трудоустроены инвалиды по зрению, проведены конкурсы проектов работодателей по созданию специальных рабочих мест);

- проведение пилотных обследований доступности для инвалидов-колясочников объектов городской инфраструктуры (многие значимые для жизнедеятельности инвалидов объекты социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры не соответствуют требованиям доступности).

В рамках международного проекта ЮНЕСКО «Инклюзивное образование» под эгидой Комитета Республики Башкортостан по делам ЮНЕСКО и при содействии Министерства образования Республики Башкортостан, Министерства здравоохранения Республики Башкортостан, Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан, Института FON Медицинской академии Берлин – Штутгарт, Всегерманского общества «Запад – Восток» земли Баден-Вюртемберг с 14 по 18 июня 2010 года на базе ГОУ СПО «Салаватский педагогический колледж», ГОУ СПО «Стерлитамакский педагогический колледж» и МДОУ «Детский сад компенсирующего вида № 1» г. Салавата состоялся Международный семинар «Логопедическая помощь лицам с нарушениями речи и слуха. Российско-германский опыт».

Семинар проводился с целью ознакомления специалистов республики с опытом работы немецких коллег и обобщения опыта работы башкирских специалистов по коррекции и развитию речи у детей-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. В нем приняли участие логопеды, сурдопедагоги, психологи образовательных и медицинских

учреждений, реабилитационных центров республики, зарубежные специалисты в области логопедии, физиотерапии, эрготерапии, преподаватели и студенты высших и средних профессиональных учебных заведений Республики Башкортостан.

Были проведены секционные заседания по темам: современные технологии слуховой и речевой реабилитации детей и подростков с ограниченными возможностями здоровья; социально-психологическая реабилитация детей с ограниченными возможностями здоровья; содействие семье, воспитывающей ребенка с ограниченными возможностями здоровья. По итогам приняты соответствующие рекомендации и направлены обращения в адрес государственных органов, учреждений образования, здравоохранения, социальной защиты РБ и РФ.

При формировании государственной политики в области социальной поддержки инвалидов одной из приоритетных явилась проблема формирования доступной среды жизнедеятельности для инвалидов, учет которой мог повысить их социальные гарантии, снизить бюджетную нагрузку на социальные службы, позволить им получать допрофессиональное и профессиональное образование, трудоустроиться, что в свою очередь снизит нагрузку и на финансовое обеспечение государственных гарантий инвалидам.

В Республиканской целевой программе «Доступная среда» на 2011–2015 годы (далее – Программа), разработанной с учетом положений статьи 15 Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», были определены приоритетные направления государственной политики Республики Башкортостан в данной области [9]. В разработке Программы приняли участие республиканские исполнительные органы государственной власти, ответственные за различные аспекты формирования безбарьерной среды жизнедеятельности инвалидов, а также действующие на территории республики всероссийские общественные организации инвалидов, заинтересованные организации. По содержанию Программа явилась социальной, по срокам реализации – долгосрочной. Отдельные мероприятия Программы совмещены с мероприятиями, проводимыми в Республике Башкортостан в рамках иных республиканских целевых программ.

Серьезный и предметный разговор состоялся в Уфе 17 октября 2011 года, в Доме Государственного Собрания – Курултая РБ под руководством заместителя Председателя Госсовета республики Лилии Гумеровой, где прошел круглый стол «Актуальные вопросы развития инклюзивного образования в Республике Башкортостан». Здесь обсуждались вопросы развития инклюзивного образования в Республике Башкортостан, задачей которого является обеспечение равных возможностей его получения

для всех граждан, в том числе с ограниченными возможностями здоровья.

На форуме заместитель главы администрации городского округа г. Уфа Сынтимир Байзитов сообщил, что в столице республики уже третий год реализуется альтернативная программа обучения детей-инвалидов – дистанционное обучение и в этом направлении уже достигнуты определенные положительные результаты.

Дети-инвалиды являются одним из источников количественного роста инвалидов среди взрослого населения, поэтому данный показатель существенен при планировании и реализации всех республиканских образовательных программных мероприятий.

Исходя из этого обсуждались и проблемы наполняемости классов, в которых будут обучаться школьники с ограниченными возможностями здоровья в условиях подушевого финансирования, было уделено внимание содержанию такого рода образования, вопросам нравственного воспитания не только подрастающего поколения, но и общества в целом, а также качественное проведение реконструкции образовательных учреждений в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами и пожарными требованиями.

С целью развития инклюзивного образования из федерального бюджета и бюджета республики были выделены средства для реконструкции двух школ города Уфы – № 7 и № 87, где созданы специальные классы, в которых наравне со сверстниками начали обучаться дети-инвалиды. Благодаря реконструкции в школах появились специальные устройства и приспособления, позволяющие свободно передвигаться по школе детям с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, а значит и беспрепятственно обучаться, получая наравне со всеми обучающимися полноценное образование.

Безусловно, инклюзивное обучение – большая ответственность для всех. В классах, где организовано совместное обучение детей-инвалидов и детей без нарушений развития, работают специально подготовленные учителя, процесс обучения и воспитания также сопровождают психологи и социальные педагоги. Как показывает опыт работы названных школ, успешность деятельности педагогического коллектива обеспечивается большой и целенаправленной совместной работой с родителями. Как ни странно, дети данную ситуацию воспринимают как совершенно естественный процесс и в инклюзивных классах ученики куда добрее, внимательнее и толерантнее друг к другу.

Отсюда вывод – в целом вводимая сегодня инклюзия в многоуровневую систему образования способствует оздоровлению нравственных качеств в обществе в целом, воспитывает не только молодое

поколение, но и меняет представление взрослого об ответственности, успешности, равнодушии и об истинном человеческом счастье, вместе с тем выдвигает множество проблем.

Практика показывает, без тесной координации задач, решаемых федеральными и региональными органами, реализация региональных целевых программ на нормативной и ресурсной базе только самих субъектов РФ не обеспечивает коренного, комплексного решения проблем в сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения, поскольку в соответствии с требованиями доступности, а также с учетом обособленности субъектов России возникает необходимость координации на федеральном уровне правовых, организационных, финансовых и информационных вопросов.

Инновационный характер отечественного многоуровневого инклюзивного образования должен обеспечиваться путем разработки и внедрения в практику новых нормативных, проектно-конструкторских, технических и организационных решений, разработанных с учетом российского и международного опыта, способствующих формированию в Российской Федерации доступной среды для инвалидов и других маломобильных групп населения, что соответствует основным направлениям Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. И только повышение качества образования инвалидов в условиях инклюзивного образования, уровня доступности объектов и услуг, предоставляемых населению, повысит степень их экономической активности, будет способствовать более высокому уровню занятости данной категории граждан, что приведет к относительной независимости от социальных выплат (пенсия по инвалидности, ежемесячные денежные выплаты) и, как следствие, к повышению потребительского спроса.

Разобщенность инвалидов и граждан, не являющихся инвалидами, не позволяет в полной мере создавать условия для обеспечения равноправного участия инвалидов во всех сферах жизни общества. Поэтому для решения этой задачи необходима реализация таких мероприятий, как:

- подготовка и проведение репрезентативных социологических исследований оценки инвалидами отношения граждан РФ к проблемам инвалидов, оценки инвалидами состояния доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности;

- организация и проведение общественно-просветительских кампаний по распространению идей, принципов и средств формирования доступной среды для инвалидов и других маломобильных групп населения, подготовка и публикация учебных, информационных,

справочных, методических пособий и руководств по формированию доступной среды;

– проведение региональных и федеральных мероприятий для инвалидов – детей и взрослых (фестивали, спартакиады, паралимпиады и др.) и т. д.

Проведенный анализ научных исследований, учебных и методических пособий, материалов научно-практических конференций, опубликованных за последнее время [1; 4; 8; 11; 18], свидетельствует о повышенном интересе представителей отечественной психолого-педагогической науки и практики, общественности к вопросам изучения и привнесения в Российскую Федерацию модифицированных зарубежных моделей социальной и образовательной интеграции здоровых людей с инвалидами, лицами с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), к разработке и реализации авторских оригинальных технологий в этой области, их научно-методическому обоснованию и обеспечению жизнедеятельности.

В основе инклюзивного образования, по мнению менеджеров образования, представителей педагогической науки и практики, лежит идея индивидуальности каждого обучающегося, когда образовательный процесс должен удовлетворить особые потребности каждого из них. То есть современное инклюзивное образование должно делать акцент на персонализацию процесса обучения и воспитания, на разработку индивидуальной образовательной программы. И главным признаком инклюзии должно стать то, что у всех участников образовательного процесса изменится отношение к людям с ОВЗ, идеология образования же изменится в сторону большей гуманизации учебно-воспитательного процесса и развития социально-воспитательной направленности обучения.

Список литературы:

1. *Вяземский Е.Е.* Государственная образовательная политика РФ // Справочник учителя истории. 5–11 кл. /авт.-сост. М.Н. Чернова. – М.: Изд-во «Экзамэн», 2008.
2. *Градостроительный кодекс* Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ: <http://www.rg.ru/2004/12/30/gradostroitelnyy-kodeks.html>.
3. *Информация* о проведенном 14 октября 2011 года Государственном собрании – Курултае РБ заседании «круглого стола» по проблемам развития инклюзивного образования в Республике Башкортостан: <http://www.obrnadzorrb.ru>.
4. *Ковалев Е.В., Захарова А.В., Староверова М.С.* Инклюзивное образование: Настольная книга педагога, работающего с детьми с ОВЗ: Методическое пособие. – М.: ВЛАДОС, 2012. – 167 с.

5. *Кодекс* Российской Федерации об административных правонарушениях (с изменениями на 28 июля 2012 года) (редакция, действующая с 1 сентября 2012 года): <http://docs.kodeks.ru/document>.

6. *Конвенция* о правах инвалидов (Принята резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи ООН от 13 декабря 2006 года): <http://npar.ru/rights/invalid-conv.htm>.

7. *Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (3.3. Развитие образования): http://mintrans.eit.ru/upload/doc/conception_cer_do_2020.pdf.

8. *Новоселова С.Ю.* Современная образовательная политика России: осознание и практика инклюзивного образования: <http://www.iuogao.ru/>.

9. *Республиканская* целевая программа «Доступная среда» на 2011–2015 годы (Постановление Правительства РБ от 28 апреля 2011 г. № 130 (с изменениями от 26 августа, 24 ноября 2011 г.): http://www.bashkortostan.ru/republican_programs.

10. *Республиканская* целевая программа «Социальная поддержка инвалидов в Республике Башкортостан» на 2007–2010 годы» (с изменениями и дополнениями): <http://base.garant.ru/17712806/>.

11. *Семаго Н.Я., Семаго М.М., Семенович М.Л., Дмитриева Т.П., Аверина И.Е.* «Инклюзивное образование: от методологической модели к практике»: http://gosbook.ru...2011/10/21/inklyuzivnoe_obrazovanie.

12. *Федеральная* целевая программа: Государственная программа «Доступная среда» на 2011–2015 гг. (Постановление Правительства РФ от 17.03.2011 г. № 175): <http://www.referent.ru>.

13. *Федеральный закон* от 07.07.2003 № 126-ФЗ «О связи» (принят ГД ФС РФ 18.06.2003) (действующая редакция): <http://www.consultant.ru>.

14. *Федеральный закон* от 2 августа 1995 г. № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» (с изменениями и дополнениями): <http://base.garant.ru/10103878/3/>.

15. *Федеральный закон* от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»: <http://www.rg.ru/1995/11/24/invalidy-dok.html>.

16. *Федеральный закон* от 3 мая 2012 г. № 46-ФЗ «О ратификации Конвенции о правах инвалидов»: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/396011/>.

17. *Федеральный закон* от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): <http://base.garant.ru/12157560/>.

18. *Чигрина А.Я.* Инклюзивное образование детей-инвалидов с тяжелыми физическими нарушениями как фактор их социальной интеграции: Дис. канд. социол. наук. – Нижний Новгород: НГУ им. Н.И. Лобачевского, 2011. – 147 с.

Требования к оформлению материалов, предоставляемых для публикации в журнале:

1. Статьи, предоставляемые авторами в журнал, должны соответствовать профилю журнала, обладать новизной, интересовать широкий круг научной общественности.
2. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
3. Материалы, предоставляемые для публикации, должны быть представлены на бумажном и электронном носителе в формате MS Word по адресу: 450078, г. Уфа, ул. Чернышевского, 145. Управление образовательной политики, каб. 321. Электронный адрес: uor-ugaes@mail.ru.
4. Поля – 2,5 см с каждой стороны; шрифт – TNR, кегль 14, межстрочный интервал – полуторный; ссылки на литературу в квадратных скобках. При наличии ссылок список литературы обязателен (в порядке цитирования, в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 или ГОСТ Р 7.05-2008).
5. В правом верхнем углу жирным курсивом: фамилии и инициалы авторов. Светлым курсивом: ученая степень, ученое звание, должность, наименование организации, страна, город.
6. По центру, жирным шрифтом, заглавными буквами: название статьи. УДК – в правом верхнем углу.
7. В конце статьи укажите почтовый адрес с указанием индекса (по этому адресу будет выслан журнал), фамилию и инициалы получателя, телефон, e-mail контактного лица. Файл со статьей оформить: Фамилия И.О.doc (или docx).
8. Обязательно прикрепить к документу фото размером не больше 5 Мб, соответствующее научному журналу.
9. К статье должны быть приложены на русском и английском языках: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (5–7 слов), список литературы (не более 15 источников).
10. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте ФГБОУ ВПО «УГАЭС» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика».
11. Графический и табличный материал должен быть представлен в приложении к WORD. Например, Microsoft Graph, без использования сканирования; для диаграмм применять различную штриховку, размер шрифта 10 или 11 pt, математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны. Таблицы подписываются 12-м шрифтом в правом верхнем углу, диаграммы и рисунки по центру внизу.
12. Сокращение слов, имен и названий, как правило, не допускается. Разрешаются лишь общепринятые сокращения мер физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
13. Поступившие в редакцию статьи в обязательном порядке будут проходить рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам и содержат аргументированный отказ от публикации. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
14. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).
15. С аспирантов плата за опубликование статей не взимается. При отправлении статьи на электронный адрес также необходимо отправить отсканированную справку из аспирантуры, заверенную отделом кадров.

Памятка авторам

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab);
 - НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию);
 - НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев);
 - НЕ ставить двойные, тройные и т. д. пробелы между словами.
- Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек («») или (‘’').
Помнить о том, что необходимо различать дефис и тире. Тире выставляется сочетанием двух клавиш («Ctrl» + «-»).
- Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указывать номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями, которые должны располагаться перед списком литературы.

Статьи, не соответствующие требованиям, рассматриваться не будут.

