ISSN 1998-0817

ВЕСТНИК

КОСТРОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н.А. НЕКРАСОВА

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Выходит с 1995 г.

2012 Том 18

ОСНОВНОЙ ВЫПУСК

№ 6

ноябрь - декабрь

Учредитель
Костромской государственный университет
имени Н.А. Некрасова

СОДЕРЖАНИЕ

4 **Чекмарев В.В.**
Приращение социального капитала университета

5 **Аистов А.В., Леонова Л.А.**
Семейный статус и удовлетворенность жизнью

9 **Александрова Н.А.**
Формирование конкурентоспособности высшей школы посредством академической мобильности: проблемы и перспективы

13 **Асадулина И.Г.**
Регионализация образования: использование интеллектуального потенциала вуза

18 **Бабаев Б.Д., Тишина В.Н.**
О концентрации сбережений общества финансово-кредитными структурами и организация их перетока в реальный сектор: теоретико-методологические аспекты

22 **Балычева Ю.Е.**
Использование патентов на изобретения инновационно-активными и инновационно-пассивными предприятиями

26 **Белоцерковец В.В.**
Новая экономика: терминологическая ретроспектива и современность

30 **Брагина З.В., Суглобов А.Е.**
Проектно-процессный подход подготовки магистров (направления подготовки: «Экономика» и «Менеджмент»)

32 **Брагина З.В.**
Формирование компетенций менеджера: проектно-процессный подход

36 **Бурцева Т.А., Трофимова Н.В., Кожемяко О.Г.**
Оценка реализации новой промышленной политики для территориального развития региона

40 **Гордеев В.А., Гордеев А.А.**
Образовательная составляющая отечественной индустриализации

43 **Грабова О.Н., Свиридов Н.Н., Блинов М.В.**
Детерминанты социально-экономического развития муниципальных образований городского типа

46 **Губин В.А.**
Развитие фермерских хозяйств: проблемы и противоречия в экономических отношениях

48 **Гуськова М.В., Звонников В.И.**
Взаимодействие работодателей и вузов: вчера, сегодня, завтра

52 **Делицын Л.Л.**
Количественная модель распространения интернета среди городского и сельского населения России

56 **Дементьев В.Е.**
Бизнес разных размеров на отдельных фазах длинной волны

60 **Дрогобыцкий И.Н.**
ИТ-стратегия как модель внутренней динамики корпоративной информационной системы
66 **Дятлов С.А., Чекмарёв В.В.**
Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем
77 **Емец В.В.**
Проблемы кадрового потенциала в муниципальном управлении
78 **Ершов В.Н.**
Компетенции бакалавра бизнес-информатики: условия формирования
80 **Ефремова В.В., Силин А.Н.**
Проектное обучение и организация самостоятельной работы студентов при формировании ключевых профессиональных компетенций по ФГОС ВПО
82 **Завгородняя Е.А.**
Об инновационных и экогенетических основаниях макроэкономической динамики
86 **Завьялов Ф.Н., Шатрова Я.О.**
О причинно-следственных связях в экономике (об использовании положений лауреатов Нобелевской премии по экономике 2011 г.)
90 **Зайцева И.А.**
Формирование системы опережающей и непрерывной подготовки кадров в условиях инновационного развития российской экономики
95 **Захаров П.Н.**
Университетский комплекс региона в системе «власть-бизнес-сообщество»
99 **Захарова Ж.А.**
Основные проблемы, сдерживающие развитие муниципально-частного парнерства
103 **Звонников В.И.**
Проблемы и перспективы развития управленческого образования
106 **Иванов С.В., Коречков Ю.В.**
Структурная политика и экономическая безопасность в сфере образования
110 **Иманов Р.А.**
Системный ресурс экономической безопасности в условиях глобализации
115 **Иродова Е.Е.**
Социально-экономическая модель Китая в аспекте основных характеристик и конкурентных преимуществ
117 **Исаева Е.Д.**
Проблемы оценки качества при использовании компетентностного подхода
120 **Кожевина О.В.**
Формирование фонда оценочных средств для анализа освоенности компетенций и конкурентоспособности выпускников-менеджеров
122 **Коречков Ю.В.**
Взаимосвязь экономической и военной безопасности в системе национальной безопасности
126 **Кудрин Н.В., Максимов А.Г.**
Моделирование динамики цены на рынке электроэнергии
135 **Максимова Н.В., Маршировa Л.Е.**
Нормативное регулирование деятельности и бухгалтерского учета казенных учреждений
141 **Лившиц В.Н., Тищенко Т.И., Фролова М.П.**
Двадцать лет хозяйственной реформы России и необходимость изменения государственной экономической политики
148 **Мартишин Е.М.**
Стратегии моделей социально-экономической эволюции: общее и специфическое
154 **Маршировa Л.Е., Максимова Н.В.**
Анализ проекта положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам»
159 **Матвеенко А.В., Полякова Е.В.**
Моделирование изменения технологий и потребительских предпочтений
162 **Месропян К.Э.**
Типологический анализ крупных и средних городов юга России с помощью динамики оценок сравнительной технологической эффективности
166 **Могилёвкин Е.А.**
Технология формирования и развития профессиональных и карьерных компетенций выпускника вуза по направлению «Менеджмент»
171 **Немиров А.Л.**
Социальное партнерство как ключевое направление регулирования социально-трудовых отношений в рыночном хозяйстве
174 **Никифоров О.А.**
Общественно-профессиональная аттестация выпускников вузов как инструмент повышения мобильности трудовых ресурсов
176 **Новак М.А.**
Базовые положения государственной экономической политики в экологической сфере
179 **Новиков В.А.**
К вопросу о «новой индустриализации» в России
182 **Палаш С.В.**
Институциональные факторы экономического развития: межстрановые сравнения
185 **Положенцева Ю.С.**
Исследование методов прогнозирования потребности региональной экономики в управленческих кадрах
190 **Ратникова Т.А., Туфанова Л.П.**
Модели прогнозирования российского автопарка
194 **Ратькова А.Б.**
Трансформация функций государства в экономическом партнерстве с бизнесом
197 **Родина Г.А.**
Критерии общественного благополучия: экзогенный аспект
201 **Розмаинский И.В.**
Посткейнсианство как альтернатива мейнстриму: взгляд на неопределенность и нестабильность
208 **Сабиров В.А., Чекмарёв В.В., Ковалёв А.И.**
Общая экономическая теория: проблемы преподавания
209 **Светлов Н.М.**
Эффекты взаимовлияния монетарных политик в валютном союзе

213 **Светлова Г.Н.**
Методология моделирования национального рынка зерна
217 **Свиридов Н.Н., Блинов М.В.**
Институты в системе муниципального управления
219 **Селиванова Л.И.**
Карьерная самопрезентация в интернет-сообществе посредством аккаунта в социальных сетях
224 **Силин А.Н., Акимов М.Ю.**
Организация практик в механизме обеспечения качества управленческого образования
227 **Сорокина Н.Ю.**
О формировании у будущих менеджеров способности придерживаться этических ценностей
229 **Субботин В.О.**
Сдерживающие факторы развития отечественного гражданского общества в системе экономических отношений
234 **Суриков Д.В., Смирнова Т.С.**
Стратегия управления ОГБУЗ «Костромская областная больница» в рамках SWOT-анализа
237 **Тишина В.Н.**
Логика эволюции экономических взаимодействий
240 **Тяжов А.И., Русинов Д.П.**
Значение и место товарного рынка в иерархической структуре мировой экономики
244 **Тяжов А.И., Жигалов М.И.**
Организационно-экономические формы малых промышленных предприятий
247 **Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф.**
Некоторые проблемы подготовки специалистов управленческого профиля
250 **Хомутов А.В., Белоусов В.Л.**
Современный менеджмент в контексте функционирования предприятий как экономических систем
254 **Хомутов А.В., Белоусов В.Л.**
Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий на основе математических моделей
257 **Хомутова Л.А., Хомутов О.В.**
Оценка состояния продовольственной безопасности в Костромской области
261 **Чарушина Е.И.**
От хорошего специалиста к хорошему сотруднику: новая парадигма целей образовательного учреждения
265 **Чекмарев В.В., Губин В.А.**
Роль академика Станислава Сергеевича Шаталина в становлении рыночной экономики России
270 **Челышкова М.Б.**
Аттестация выпускников вузов в рамках компетентностного подхода
273 **Чистяков С.В.**
Исследование целостности сетевой формы экономических отношений
276 **Шевчук В.А.**
Определение сущности правового регулирования ресурсного обеспечения государственной налоговой службы Украины
280 **Шкиотов С.В.**
Таможенный союз как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики
287 **Ярышина В.Н.**
Использование грейдирования и KPI при вознаграждении работников
292 **SUMMARY**
302 **СПИСОК МАТЕРИАЛОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК КОСТРОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. Н.А. НЕКРАСОВА» В 2012 ГОДУ**
317 **ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ**

Чекмарев Василий Владимирович
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова председатель и зам. председателя оргкомитетов научных собраний экономистов

ПРИРАЩЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА УНИВЕРСИТЕТА

Системная трансформация – неотъемлемая характеристика современного развития общества. Не обошла системная трансформация и высшую школу России. Одна из граней трансформации – это усиление инновационной деятельности и приращение социального капитала в рамках реализации миссии университета, наряду с образовательной и научной функциями. Очевидно, что все вышеназванные четыре университетские ипостаси являют собой неразрывный процесс, протекающий временами неравномерно. Вот и в текущем 2012 году в университете значительное место было уделено проведению научных собраний, значимых для системы высшей школы России, которые, в свою очередь, стали механизмами приращения социального капитала университета. Не перечисляя все их, назову только те, которые проводились под знаменами экономистов. Во-первых, это проведение 35-й юбилейной международной научной школы-семинара имени академика С.С. Шаталина «Системное моделирование социально-экономических процессов». Во-вторых, это проведение заседания УМО вузов России по образованию в области менеджмента. В-третьих, состоялась четвертая международная конференция «Экономические институты современной России». В-четвертых, в тринадцатый раз проведена международная научно-практическая конференция «Экономическая наука – хозяйственной практике». На этих научных собраниях в общей сложности было сделано более 300 докладов и выступлений. Материалы научных собраний были опубликованы. При этом нельзя не признать, что отдельные монографии и сборники научных трудов не дают полной картины разномыслию научного мира в силу некоторой обособленности *внутри* экономических дисциплин. Более того, нельзя не отметить, что идея безоговорочной благотворительности свободного рынка уже не продуктивна и начинает подрывать основы современного социума.

Все вышеотмеченное явилось постановкой задачи для выпуска настоящего номера журнала «Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова», в котором публикуются материалы выступлений участников экономических научных собраний года, весьма разных по качеству идей, умению изложить свои мысли понятным образом для читателя. В связи с этим вспомним знаменитый призыв Маргарет Тэтчер: «Да здравствует право на неравенство!». Вспомним и другой не менее известный принцип: «Пороки каждого – благосостояние для всех!». Не обольщаясь возможными крайностями трактовки содержания приведенных лозунгов, все же отмечу, что именно так выглядит ученый мир сегодня. Именно полярность точек зрения авторов, высказанных в материалах, публикуемых на страницах настоящего номера журнала, заставляет вспомнить слова Джона Кеннеди: «Тот, кто противится мирной революции, получит насильственную!». Полагаю, что разномыслие по направлениям и формам развития российской экономики может быть рассмотрено как приращение социального капитала Университета.

© Чекмарев В.В., 2012

УДК 330.43+[314.5:330.16]

Аистов Андрей Валентинович
aaistov@hse.ru
Леонова Людмила Аркадьевна
lleonova@hse.ru
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Нижний Новгород)

СЕМЕЙНЫЙ СТАТУС И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ЖИЗНЬЮ

В статье рассматривается взаимосвязь субъективных оценок удовлетворенности жизнью с характеристиками респондентов и их окружения. Особое внимание уделено роли семейного статуса и учтены гендерные и возрастные различия. Анализ выполнен на основе данных российского мониторинга экономического положения и здоровья населения Высшей школы экономики (RLMS-HSE).

Ключевые слова: *удовлетворенность жизнью, семейное положение, гендерные различия.*

Удовлетворенность жизнью – важная психологическая составляющая, достижение которой может считаться необходимой компонентой комфортного мироощущения. Она отражает персональную оценку человеком собственного благосостояния и качества жизни, опирающуюся на субъективно избранные им критерии, возможно, связанные с текущим окружением и прошедшими событиями его жизни. Очевидно, что жизнь большинства людей делится на деятельность, связанную с работой, и деятельность, связанную с личной жизнью, которая для многих ассоциируется с семейными отношениями. Изучение влияния семейного положения на уровень удовлетворенности жизнью является актуальным, так как затрагивает, насколько можно судить по литературе, мало изученные, по сравнению с доходом или работой, факторы, занимающие львиную долю жизненного цикла человека.

Несмотря на всю важность, взаимосвязь между семейной обстановкой и субъективным благополучием относительно редко затрагивается в исследованиях стран с переходной экономикой и часто упоминается в литературе только в качестве интерпретации коэффициента при соответствующей бинарной переменной [9]. Согласно зарубежным источникам, люди, живущие в браке (официально или де-факто), разделяют эмоции друг друга и, в среднем, счастливее, чем одинокие [3; 5; 7].

В начале переходного периода в России, когда вопросы достойных доходов и работы были на переднем плане, размеренность семейной жизни была одним из немногих факторов, позволяющих удержать удовлетворенность жизнью на высоком уровне [8]. Тем не менее «обычное» направление причинности «снизу – вверх» (от удовлетворенности семейной жизнью к общему благополучию) было обратным [7].

Следует отметить, что связь удовлетворенности жизнью с состоянием в браке имеет гендерные различия. Женатые мужчины часто демонстрируют увеличение удовлетворенности по сравнению с категорией «никогда не состоял в браке» [6], это не всегда можно сказать про женщин [2]. Основная ответственность за ведение домашнего хозяйства возложена на женщин, независимо от их статуса на рынке труда. Они с большей вероятностью переутомлены и, следовательно, недовольны.

Политико-экономические преобразования в России привели лишь к небольшим изменениям в гендерном распределении ролей в семье. В социалистических экономиках, особенно – в Советском Союзе, выход женщин на рынок труда был широко распространен из-за стигматизации неработающих граждан и подкреплялся обширным предложением мест в детских дошкольных учреждениях. Хотя следует отметить, что социальное одобрение «двойной роли» не устраняет проблему совмещения работы по дому и работы в формальном секторе, что часто приводит к меньшей приверженности работе вне дома среди женщин. В результате, в рамках переходной экономики, сформировались две модели поведения женщин.

В первом случае, как в Восточной Германии, участие женщин в рынке труда снизилось (после воссоединения Германии) и теперь медленно восстанавливается. Женщины возобновляют борьбу за карьеру, вместо выбора роли домохозяйки в качестве основной. В такой ситуации следует ожидать высокий уровень корреляции удовлетворенности работой и жизнью в целом.

Во втором случае, как в России, ощущается возрождение традиционных семейных ролей. Этот процесс связан с некоторой социальной пропагандой и с сохраняющимися самооценками мужчинами своей роли как основного кормильца. Заметим, что такое мнение не всегда разделяют женщины. Вопрос об удовлетворенности жизнью здесь не столь однозначен. Например, если женщина покидает рынок труда, чтобы оставаться дома (из-за значительного сокращения числа учреждений по уходу за детьми или их дороговизны), это может привести к низкому уровню удовлетворенности жизнью мужчины, если он не в состоянии обеспечить домохозяйство достаточными ресурсами в соответствии с традиционной ролью кормильца.

Целью настоящей работы является исследование взаимосвязи субъективных оценок удовлетворенности жизнью с индивидуальными характеристиками респондентов и их окружения с учетом

© Аистов А.В., Леонова Л.А., 2012

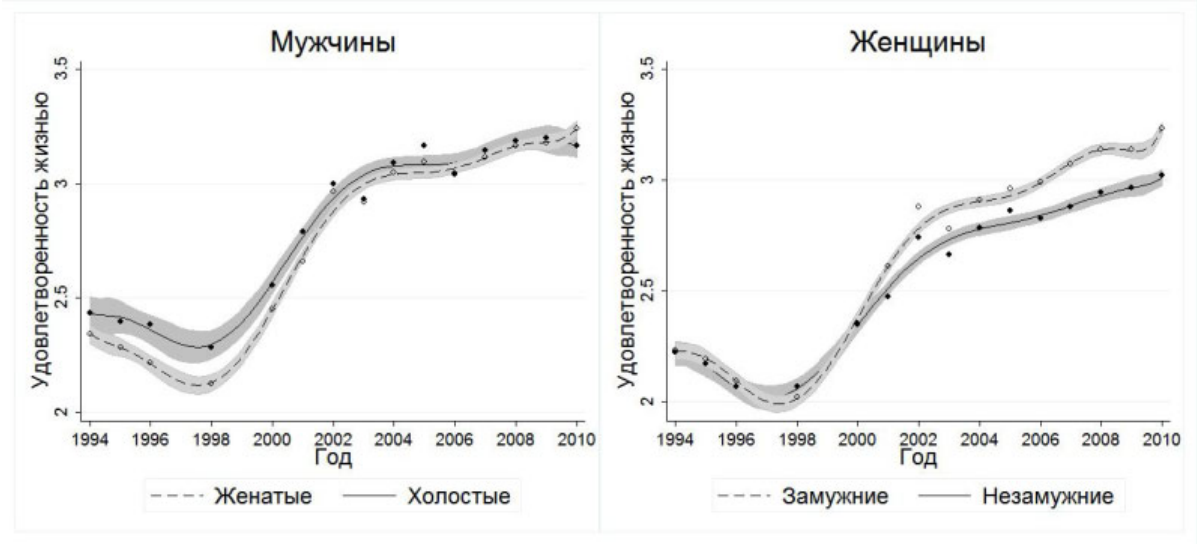

Рис. 1. Динамика ответов на вопрос об удовлетворенности жизнью

гендерных различий и различий между возрастными поколениями. В качестве основной гипотезы выдвинуто предположение, что изменение семейно-брачных отношений вносит коррективы в «алгоритм» формирования самооценок.

Исследование состояния счастья выполнено с использованием данных российского мониторинга экономического положения и здоровья населения Высшей школы экономики (RLMS-HSE). Это ежегодное панельное обследование индивидов и домохозяйств, репрезентативно представляющее население России, незначительно смещенное в сторону относительно бедных слоев населения [4]. В анализируемую выборку нами включены респонденты в возрасте 15–72 лет. В рамках настоящего исследования мы не проводили различий между гражданскими и официальными браками.

Ответы респондентов об удовлетворенности жизнью представляют собой упорядоченную дискретную переменную со шкалой, принимающей пять значений (по возрастанию, от 1 до 5): совсем не удовлетворен; не очень удовлетворен; и да, и нет; скорее удовлетворен; полностью удовлетворен.

При делении выборки по гендерному признаку удалось заметить, что мужчины в среднем более счастливы, чем женщины. Мужчины, не состоящие в браке, в среднем более счастливы, по сравнению с женатыми. В отличие от мужчин, среднее значение ответа на вопрос об удовлетворенности жизнью у одиноких женщин ниже, чем у замужних. С целью экономии места, мы не приводим указанные выше описательные статистики, на наш взгляд, интересно, более актуально и информативно выглядит динамика средних значений ответов на вопрос об удовлетворенности жизнью – то есть изменения этих средних во времени. Данная информация представлена на рис. 1.

Точками на рис. 1 показаны средние значения ответов на вопрос об удовлетворенности жизнью для мужчин и женщин (одиноких и проживающих совместно) для каждого года. Линии показывают аппроксимации соответствующих зависимостей полиномами 8-й степени. Вокруг каждой линии построены 95-процентные доверительные интервалы.

Из рис. 1 видно, что на 5-процентном уровне значимости средние значения ответов на вопрос об удовлетворенности жизнью холостых и женатых мужчин различны с 1995 года по 2001 год: женатые индивиды в этот период были менее удовлетворены жизнью.

Противоположный эффект наблюдался для замужних и незамужних женщин с 2001 по 2010 год: замужние женщины статистически значимо демонстрировали более высокий уровень удовлетворенности жизнью по сравнению с незамужними.

Дополнительно нами был выполнен анализ разностей ответов об удовлетворенности жизнью в год начала совместного проживания (или развода) и в год до данного события. Это позволило судить о возможном влиянии женитьбы (развода) на уровень удовлетворенности жизнью. В результате обнаружен положительный эффект женитьбы для женщин, то есть субъективная оценка удовлетворенности жизнью у женщин после вступления в брак возрастает. У мужчин этот эффект статистически не значим. Эффект развода, как и следовало ожидать, оказался противоположным: развод, в среднем, снижает уровень удовлетворенности жизнью. Данный эффект оказался статистически значимым для мужчин.

Для более строгой проверки описанных выше эффектов нами был выполнен регрессионный анализ. С этой целью использовались логистические модели упорядоченного выбора (табл. 1). Зависимой переменной является ответ респондента о его удовлетворенности жизнью. Среди объясняющих переменных интерес для настоящего исследования представляет бинарная переменная, названная в табл. 1 «Год брака/развода». Она равна нулю в год до наблюдаемого события (брака или развода)

Таблица 1

Логистические модели упорядоченного выбора

Объясняющие переменные и статистики	Брак		Развод	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Год брака/развода	0.170 (0.279)	0.944*** (0.267)	-0.600+ (0.379)	-0.117 (0.221)
Возраст	-0.138** (0.067)	-0.325*** (0.076)	-0.189** (0.091)	-0.103** (0.051)
Возраст^2 / 100	0.104 (0.082)	0.341*** (0.096)	0.155+ (0.097)	0.102* (0.055)
Среднее образование	0.911 (1.255)	0.997+ (0.623)	1.770* (1.004)	-0.084 (0.608)
Профессионально-техническое образование	0.902 (1.171)	1.370** (0.586)	1.165+ (0.721)	-0.069 (0.489)
Среднее специальное образование	0.997 (1.188)	1.476*** (0.561)	1.086+ (0.741)	0.090 (0.484)
Высшее образование	0.979 (1.195)	2.162*** (0.607)	0.380 (0.773)	0.926* (0.531)
Аспирантура, докторантура	1.482 (1.625)	3.120*** (0.938)		
Log (1+Доход)	0.182** (0.072)	0.249*** (0.068)	0.228** (0.101)	0.122** (0.060)
Число детей 0–2 лет	-0.529 (0.589)	0.272 (0.442)	-1.177 (1.071)	-0.395 (0.373)
Число детей 3–6 лет		-0.293 (0.355)	-1.037 (0.997)	-0.209 (0.343)
Число детей 7–17 лет	0.360 (0.450)	0.689** (0.308)	-0.791** (0.395)	-0.222 (0.187)
Уровень безработицы	-0.128** (0.051)	-0.055+ (0.040)	-0.061 (0.056)	-0.059+ (0.036)
Наблюдений	180	220	108	283
Pseudo R^2	0.074	0.105	0.114	0.037
Log Likelihood	-248.2	-298.0	-138.1	-395.1
χ^2	39.6	69.6	35.6	30.5

В скобках указаны стандартные ошибки. Уровни значимости: + – 20%, * – 10%, ** – 5%, *** – 1%.

и равна единице в год данного события. Для исключения влияния других факторов на корреляцию брака и развода с удовлетворенностью жизнью, в модель включены следующие объясняющие переменные: возраст (и его квадрат), уровень образования (бинарные переменные), логарифм дохода (добавление единицы под логарифмом сохраняет в выборке респондентов с нулевыми доходами), число детей, уровень общей безработицы в регионе проживания респондента (по данным Федеральной службы государственной статистики). В табл. 1 (по колонкам) приведены оценки параметров соответствующих регрессий на выборках мужчин и женщин, вступивших в брак и расторгнувших брак в течение 1994–2009 гг.

Оценки подтвердили статистическую значимость отмеченных выше положительного влияния женитьбы на удовлетворенность жизнью женщин и отрицательного влияния развода на удовлетворенность жизнью мужчин (см. первую строку в табл. 1) при контроле на изменения остальных объясняющих переменных, включенных в модели.

В качестве дополнительных интересных результатов, представленных в табл. 1, можно отметить наблюдаемую U-образную зависимость удовлетворенности жизнью от возраста как у мужчин, так и у женщин. Кроме этого, удовлетворенность жизнью более образованных женщин выше по сравнению с менее образованными женщинами, особенно это заметно на фоне заключения брака. У мужчин статистически значимая обратная зависимость наблюдается на фоне развода. Как и следовало ожидать, удовлетворенность жизнью положительно коррелирует с доходом. Женщины, имеющие взрослых детей (7–17 лет, согласно табл. 1), испытывают в среднем более высокую удовлетворенность жизнью в случае заключения брака, по сравнению с остальными категориями женщин. У мужчин наличие взрослых детей лишь усугубляет снижение удовлетворенности жизнью при разводе.

Отмеченная выше U-образная зависимость удовлетворенности жизнью от возраста навела нас на мысль о возможном существовании идеологической составляющей в объяснении связи супружеского статуса с удовлетворенностью жизнью. Возможно, поколение, воспитанное при социализме, придает большую ценность семейным отношениям, и это сказывается на связи удовлетворенности жизнью с их семейным положением? С этой целью в рамках настоящего исследования мы раз-

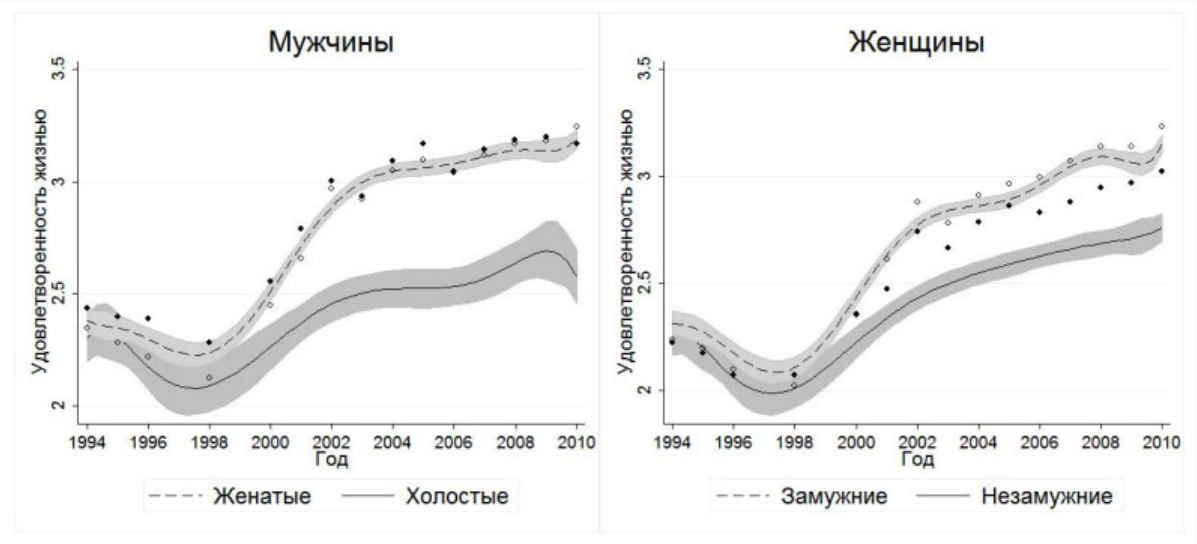

Рис. 2. Удовлетворенность жизнью поколения 1955–1975 гг. (точки соответствуют рис. 1)

били респондентов на когорты по годам рождения: 1975–1985, 1955–1975 и 1925–1955 годы.

В полном соответствии с представленным выше регрессионным анализом, молодое поколение (причем наиболее ярко это проявилось у женщин) воспринимает жизнь более оптимистично, чем в среднем по всей выборке (без разбиения на когорты). Интересно отметить, что состоящие в браке и мужчины, и женщины 1975–1985 годов рождения, начиная примерно с 2002 года, давали в среднем более высокие оценки удовлетворенности жизнью по сравнению с одинокими респондентами того же пола. То есть гипотезу о влиянии социалистического воспитания на ассоциацию счастливой жизни с состоянием в браке, скорее всего, следует отклонить, поскольку данное поколение вряд ли испытало сильное воздействие социалистической идеологии с провозглашением семьи ячейкой общества. Либо следует принять гипотезу о том, что моральные устои не сильно изменились при переходе России к рыночным отношениям.

Несмотря на сделанную выше оговорку о несущественном влиянии воспитания в разных экономических формациях, разница в восприятии удовлетворенности жизнью различными поколениями все-таки существует. Возможно, это объясняется разницей в накопленном жизненном опыте. Вполне возможно, это опыт проявляется и в различиях восприятия удовлетворенности жизнью людьми, состоящими в браке, и одинокими. Эти различия оказались наибольшими у поколения 1955–1975 годов рождения. Соответствующие иллюстрации приведены на рис. 2.

Из рис. 2 видно, что в рассматриваемой когорте после кризиса 1998 года наблюдается существенное превышение удовлетворенности жизнью в семейных парах по сравнению с одинокими респондентами. С учетом положительной связи дохода с удовлетворенностью жизнью, представленный на рис. 2 результат хорошо согласуется с известной моделью Г. Беккера [1], в которую заложен принцип максимизации благосостояния при создании семейных пар.

В статье использованы результаты, полученные в ходе реализации проекта №11-04-0055 «*Занятость, доверие, удовлетворенность – поиск закономерностей*», выполненного в рамках программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ» в 2011–2012 гг.

Библиографический список

1. *Becker G.S.* A theory of marriage: part I // Journal of Political Economy. – 1973. – № 4. – С. 813–846.

2. *Frijters P., Haisken–DeNew J., Shields M.* Money does matter! Evidence from increasing real income and life satisfaction in East Germany following reuni?cation // American Economic Review. – 2004. – № 3. – С. 730–740.

3. *Frijters P., Geishecker I., Shields M., Haisken-DeNew J.* Can the large swings in Russian life satisfaction be explained by ups and downs in real incomes? // Scandinavian Journal of Economics. – 2006. – № 3. – С. 433–458.

4. *Kalugina E., Najman B.* Labour and poverty in Russia self-rated perceptions and monetary evaluations // HSE Economic Journal. – 2003. – № 1. – С. 20–49.

5. *Molnár G., Kapitány Z.* Mobility, uncertainty and subjective well-being in Hungary // Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Discussion Paper Series. – 2006. – № 5. – С. 1–43.

6. *Peiró A.* Happiness, satisfaction and socio-economic conditions: some international evidence // Journal of Socio-Economics. – 2006. – № 2. – С. 348–365.

7. *Saris W.E.* What influences subjective well-being in Russia? // Journal of Happiness Studies. – 2001. – № 2. – С. 137–146.

8. *Saris W.E., Andreenkova A.* Following changes in living conditions and happiness in post-communist

Russia: the RUSSET panel // Journal of Happiness Studies. – 2001. – № 2. – С. 95–109.

9. *Selezneva E*. Surveying transitional experience and subjective well-being: Income, work, family // Economics Systems. – 2011. – № 2. – С. 139–157.

УДК 330

Александрова Наталья Александровна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
natalex_26@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ПОСРЕДСТВОМ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Академическая мобильность – одна из важнейших составляющих как конкурентоспособности вузов, так и процесса их интеграции в международное образовательное пространство.

Ключевые слова: *высшая школа, конкурентоспособность, академическая мобильность, институционализация.*

Одной из особых составляющих конкурентоспособности вузов и важнейших сторон процесса интеграции российских вузов в международное образовательное пространство является академическая мобильность. Современный этап развития академической мобильности в России во многом связан с созданием правовых, экономических и организационных условий, которые призваны обеспечить комплексную поддержку этого направления в рамках всесторонней модернизации высшей школы России. Мобильность студентов и преподавателей является одним из приоритетов образовательной политики и практики европейских стран, важным направлением Болонского процесса. В Лондонском коммюнике министров образования стран-участниц Болонского процесса (2007) в этой связи указывалось: «Мобильность преподавателей, студентов и выпускников является одним из основополагающих элементов Болонского процесса, который создает возможности для личностного роста, развития международного сотрудничества между людьми и институтами, повышая качество высшего образования и научных исследований и вкладывая реальную жизнь в понятие европейского пространства» [1].

Программы академической мобильности могут реализоваться на различных уровнях:

1) государственном (национальном) / субнациональном;

2) университетском (вузовском);

3) индивидуальном.

Исходя из этого, цели и задачи организации академической мобильности напрямую связаны с получением определенных выгод от ее развертывания:

– государством (регионами);

– университетами (вузами);

– работодателями (бизнесом);

– индивидами (студентами и преподавателями).

Основной целью реализации программ академической мобильности считается **повышение качества** высшего образования.

Специфическими целями являются:

– повышение доступности качественного образования;

– индивидуализация образовательных траекторий;

– повышение эффективности использования ресурсов системы высшего образования в целом и отдельных вузов (консорциумов вузов) в частности;

– повышение конкурентоспособности национальных систем высшего образования на мировом образовательном рынке.

Развертывание академической мобильности действительно во многом обусловлено целью повышения ***качества высшего образования***.

Массовизация высшего образования, быстрый рост студенческого контингента привели к снижению качества образования и исчерпанию традиционных способов его повышения за счет наращивания бюджетных расходов на высшее образование. И сама ускоренная массовизация была реакцией на относительное снижение бюджетных расходов в расчете на одного студента. За счет роста контингента университеты (вузы) стремились обеспечить так называемую «экономию от масштаба». Но в результате попали в порочный круг, когда рост численности студентов вел к дальнейшему снижению расходов государства в расчете на одного студента.

В результате государство постепенно начало частично перекладывать расходы на обучение на других агентов образовательного рынка – семьи, самих студентов, работодателей. Соответственно, стала формироваться модель распределения затрат на образование между фактическими *потребителями* результатов (выгод) его получения.

Другой стороной указанного процесса становится распределение затрат между *производителями* образовательных услуг – университетами (вузами) – и другими образовательными структурами. Выражением данного процесса в определенной мере и является развитие академической мобильности студентов и преподавателей. Начинается *концентрация ресурсов* университетами (вузами) для по-

© Александрова Н.А., 2012

вышения эффективности деятельности в условиях ужесточающихся ресурсных ограничений. Вслед за этим начинается *распределение учебных программ (учебных курсов, учебных модулей)* между различными университетами (вузами) для обеспечения более рационального использования имеющихся у них ресурсов – материальных, информационных и кадровых. Таким образом, формируются образовательные сети, создается, с одной стороны, единое, а с другой – более гибкое образовательное пространство. При этом процесс концентрации ресурсов может строиться на двух основаниях:

1) высокое качество программ вуза приводит к росту его финансирования и притоку дополнительных ресурсов, в том числе за счет реализации программ академической мобильности (студенческая мобильность);

2) высокая ресурсная обеспеченность вуза позволяет привлекать образовательные программы и сопутствующие им кадры более высокого качества, в том числе за счет реализации программ академической мобильности (преподавательская мобильность).

Однако указанные процессы ведут не только к концентрации ресурсов внутри системы высшего образования, но и к известной монополизации положения отдельных вузов на рынке образовательных услуг. В силу этого их долговременное воздействие на качество высшего образования пока оценить сложно. Но представляется, что оно может оказаться не столь однозначно положительным: снижение конкуренции, как правило, ведет к застою.

Специфические цели развития академической мобильности обусловлены тем, что по мере массовизации высшего образования происходит явная и скрытая дифференциация качества образования в различных вузах. В силу этого развитие мобильности должно обеспечить доступ к качественному образованию студентов и преподавателей из более слабых вузов, показать более высокие образцы подготовки студентов, современные педагогические технологии и формы организации учебного процесса. Преподаватели из различных вузов получают площадки для обмена опытом и реализации совместных проектов. Студенты получают дополнительные знания и контакты. Вместе с тем не исключены варианты, когда программы мобильности будут замыкаться на учебных заведениях, где уровень качества образовательных программ примерно одинаков. Тогда придется применять специальные меры для обеспечения вертикальной подвижности программ академической мобильности.

Задачами развития академической мобильности можно считать разработку и реализацию комплекса мероприятий, которые обеспечивают достижение основной и специфических целей развития программ мобильности студентов и преподавателей.

Одна из важнейших задач – создание *системы мониторинга* организации программ академической мобильности, что позволит выявить их эффективные и неэффективные формы.

Вторая по важности задача – *корректировка* неэффективных программ с тем, чтобы обеспечить реализацию поставленных целей, а также разработать *механизмы и инструменты коррекции* программ академической мобильности, в том числе и *финансовые*.

Развитие академической мобильности может нести выгоды и возможные риски каждого из субъектов. Разные субъекты, в принципе, могут поразному относиться к программам мобильности студентов и программам мобильности преподавателей (см. табл. 1).

Учет выгод и рисков на государственном уровне может оказать существенное влияние на характер развития государственных программ академической мобильности и их *географическую направленность*.

Соотнесение выгод и рисков (соответственно, доходов и расходов) университетами будет в значительной мере определять темпы вхождения различных университетов (вузов) в программы мобильности и *выбор партнеров и моделей мобильности* студентов и преподавателей вузов.

Для работодателей соотнесение выгод и рисков (доходов и расходов) будет в значительной мере определять *формы и масштабы участия* в программах академической мобильности студентов и преподавателей и *выбор моделей мобильности*, которые они будут поддерживать.

Сопоставляя выгоды и риски, а также возможности сокращения рисков (расходов), студенты и преподаватели выбирают *модель академической мобильности*.

Существуют следующие программы академической мобильности студентов и преподавателей вузов [1]:

– трансатлантические программы;

– региональные программы;

– транснациональные многосторонние программы;

– многосторонние программы, направленные на развитие мобильности в глобальном пространстве;

– двухсторонние программы;

– национальные программы;

– институциональные программы.

По источникам финансирования указанные программы мобильности разделяются, как минимум, на семь типов:

1) институциональное финансирование из средств университетов;

2) финансирование из средств негосударственных фондов и общественных организаций;

3) финансирование за счет средств предприятий и работодателей;

Таблица 1

Выгоды и риски от развития академической мобильности

Субъекты	Основные выгоды	Основные риски
Для государства	- рост качества подготовки специалистов; - рост экспорта образовательных услуг; - рост конкурентоспособности национальной системы высшего образования;	- переход сильных студентов в зарубежные вузы; - утечка мозгов (специалистов), которые подготовлены в зарубежных вузах и адаптированы к рынку труда тех стран, где они обучались; - рост конкурирующего импорта образовательных услуг, падение конкурентоспособности отечественных вузов; - падение конкурентоспособности национальной системы высшего образования в силу оттока из страны сильных преподавателей.
Для университетов (вузов)	- повышение качества обучения студентов; - повышение квалификации профессорско-преподавательского состава (рост кадрового потенциала); - рост эффективности использования имеющихся ресурсов; - расширение возможности привлечения дополнительных ресурсов; - вхождение в образовательные сети (национальные и международные); - рост конкурентоспособности на национальном рынке образовательных услуг;	- переход студентов в другие вузы; - утечка мозгов (сильных преподавателей); - существенный рост расходов, связанных с обеспечением мобильности (в том числе обучение студентов и преподавателей иностранным языкам, строительство общежитий или аренда дополнительных мест в общежитиях, закупка нового оборудования, мебели и т.п.).
Для работодателей (бизнеса)	- повышение качества подготовки специалистов; - снижение расходов на «доводку» работников на рабочем месте;	- отъезд наиболее подготовленных специалистов в другие регионы (в том числе за рубеж); - повышение требований к оплате труда; - повышение требований к условиям труда.
Для индивидуальных участников (студентов)	- повышение доступности качественного высшего образования; - расширение возможностей для индивидуализации образовательной траектории; - возможность роста будущих доходов (экономическое измерение будущих выгод); - возможность построения более эффективной карьерной траектории (профессионально-социальное измерение получаемых выгод);	- существенный рост расходов на получение высшего образования.
Для индивидуальных участников (преподавателей)	- повышение квалификации, профессиональный рост (профессиональное измерение выгод); - возможность карьерного роста, получения более интересной работы (профессионально-социальное измерение выгод); - возможность перехода в более престижный вуз (профессионально-социальное измерение выгод); - возможность роста будущих доходов (экономическое измерение выгод);	- существенный рост расходов, связанный с реализацией собственной программы повышения квалификации, профессионального роста.

4) национальное государственное финансирование;

5) финансирование из средств международных государственных организаций или объединений;

6) многостороннее государственное финансирование, скоординированное и дополняющее общие инициативы;

7) финансирование из нескольких источников.

Важным параметром модели является соотношение бюджетных и частных средств, направляемых на финансирование программ академической мобильности студентов и преподавателей вузов.

В ситуации, когда выгода от участия в программах академической мобильности непосредственно и прямо сказывается на увеличении доходов индивидуума, можно говорить о том, что основным выгодоприобретателем является гражданин, участвующий в соответствующих программах. В таких условиях логично перекладывать часть финансовой ноши на плечи участвующих в таких программах студентов. Общая мировая тенденция последних лет заключается в том, что государства в большей степени перекладывают обязанность по финансированию обучения, в том числе и по программам академической мобильности, на плечи студентов и их семей. Примерами могут служить различные схемы софинансирования студентами различных статей расходов, связанных с обучением (Великобритания, США).

В государствах, где связь между уровнем образования и материальным благополучием гражданина не столь очевидна, где доля обучающихся в вузах достаточно высока, где сильны патерналистские настроения, образовательные структуры и лица, принимающие решения, в большей степени склоняются к бюджетному финансированию программ обеспечения академической мобильности.

Несмотря на совпадение числа типов программ и источников финансирования, они не находятся во взаимооднозначном соответствии. Напротив, одна программа может финансироваться из нескольких источников, а из одного источника – несколько программ.

Аналогично строятся модели академической мобильности преподавателей вузов с разницей только в источниках финансирования (сейчас в России преподаватели могут ездить в другие вузы как внутри страны, так и за рубеж за счет командировочных расходов, а для студентов такая возможность отсутствует).

В настоящее время в России одной из *ведущих форм организации* академической мобильности является вуз. Отметим, что в Институте экономики Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова реализуется ***фиксированная институциональная двухстрановая модель*** (из моделей межнационального уровня), то есть модель мобильности студентов и преподавателей между двумя *конкретными* вузами *двух* стран. На протяжении ряда лет на основании договора о сотрудничестве между нашим вузом и Университетом прикладных наук Циттау/Гёрлитц (Германия) осуществляется академический обмен студентами (шесть месяцев стажировки) и преподавателями (пока односторонний – ежесеместровое чтение лекций и проведение занятий профессором Р. Гизе из Германии).

Вместе с тем для развития академической мобильности необходимо развитие *многообразных форм ее реализации*. Среди них отметим следующие:

1) формирование государственных (межгосударственных) программ студенческой или преподавательской мобильности (программ обменов);

2) формирование межвузовских групп (студенческих или преподавательских) для осуществления программ академической мобильности;

3) организация программ академической мобильности студентов и/или преподавателей различными фондами (некоммерческими организациями);

4) индивидуальные программы самих студентов и/или преподавателей;

5) смешанные формы.

В России разработаны, но еще не приняты законодательно эти формы академической мобильности. А самое главное – не обеспечено их финансирование. Поэтому вузы стараются сами найти возможности для таких обменов. Если академическая мобильность студентов происходит между российским и западным вузом (например, в Германии), то финансирование (стипендия студенту) выплачивается в рамках различных программ западных вузов. Транспортные расходы берет на себя студент, либо помогает «родной» вуз. Такая мобильность малочисленна (1–2 студента в семестр).

Для реализации программ преподавательской мобильности существуют свои проблемы, требующие решения.

1. Выбор базы для формирования межрегиональных и внутрирегиональных межвузовских групп преподавателей:

– межрегиональные структуры (фонды, группы реализации проектов);

– вузы, расположенные в регионах реализации межрегиональной модели (программы) преподавательской мобильности, и/или их ассоциации (консорциумы). Этот вариант реализовался в рамках приоритетного национального проекта «Образование». Но здесь в программу мобильности не могли попасть хорошие преподаватели проигравших вузов, что впоследствии может привести к тому, что качество образования на достаточно больших сегментах системы высшего образования не будет повышаться;

– другие структуры, уже функционирующие в данных регионах или специально создаваемые

в рамках реализации межрегиональной модели (программы) преподавательской мобильности;

– различные комбинации перечисленных выше вариантов (вузы, их ассоциации, различные межрегиональные и региональные структуры). Например, может быть создана межрегиональная структура групп реализации проектов с филиалами в регионах, которая будет проводить отбор преподавателей в вузы на конкурсной основе в программу мобильности. Другой вариант: в программу отбираются вузы, и вузы-победители будут формировать группы из своих преподавателей для участия в указанной программе.

2. Финансирование мобильности:

– средства могут перечисляться в вуз, который и будет отправлять отобранного преподавателя (преподавателей) в командировку в другой вуз;

– средства программы получает оператор программы (специальная структура или вуз), который и оплачивает все командировочные расходы преподавателей, а также несет все остальные расходы, связанные с ее реализацией.

3. Понятия сильных, средних или слабых вузов вполне допустимо на бытовом уровне. Более того, в каждом регионе есть свой «табель о рангах» вузов, который может не совпадать с официальными рейтингами Министерства образования и науки РФ. Однако для оперирования этими понятиями при реализации моделей (программ) государственной финансовой поддержки студенческой и/или преподавательской мобильности они должны быть четко определены.

Таким образом, создание условий для академической мобильности российских студентов и преподавателей, в том числе в финансово-экономической части, должно учитываться в положениях законодательства, регулирующего отношения в данной сфере. В европейских документах, посвященных развитию академической мобильности, ее роли и значению как инструмента интеграции и формирования общеевропейского образовательного пространства, отмечается, что вопрос финансирования академической мобильности является одним из важнейших. Как показывает отечественная практика, именно недостаток финансовых средств и проблемы, возникающие при финансировании программ академической мобильности (международных и национальных), препятствуют, наряду с другими обстоятельствами, широкому внедрению конкретных форм и программ академической мобильности.

В настоящее время академическая мобильность развивается в основном за счет личных средств. Но, как показывает практика академической мобильности, одно из серьезных препятствий на пути последней – отсутствие у потенциальных участников программ академической мобильности (студентов, преподавателей) необходимых финансовых ресурсов. Поэтому ориентация исключительно на данный источник объективно тормозит программы академической мобильности как массовое явление и ограничивает финансово-экономическую основу академической мобильности.

Исходя из этого, необходимым представляется *разработка правовых инструментов*, которые позволили бы привлечь в программы академической мобильности средства из внешних источников (государственные и муниципальные бюджеты, средства работодателей, самих образовательных организаций, иных юридических и физических лиц).

Библиографический список

1. *Вайпан В.А. и др.* Академическая мобильность: финансово-экономические и правовые аспекты / В.А. Вайпан, С.Р. Гладких, А.А. Климов, Т.Л. Клячко, Т.Е. Мельник, М.В. Ларионова, О.И. Колмар, Т.А. Мешкова. – М.: Логос, 2008. – 224 с.

УДК 378

Асадулина Ирина Гарифзяновна

Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА

Автором предлагается оригинальная позиция по поводу использования интеллектуального потенциала вуза в процессах регионализации образования.

Ключевые слова: *образование, вузы, регионализация образования, интеллектуальный потенциал.*

Регионализация образования – явление многоаспектное, многоуровневое, многомерное и многофункциональное, отражающее одно из направлений современного развития образовательной системы, характеризующееся усилением ориентации образования на региональные условия и потребности.

Понятие «регионализация образования» в последние годы стало часто употребляться в средствах массовой информации, научной и публицистической литературе, в государственных документах, что свидетельствует о явном приоритете в жизни и общественном мнении россиян региональной проблематики. Это имеет под собой объективную основу,

© Асадулина И.Г., 2012

так как регионализация – одно из стратегических направлений современной политики, во многом определяемое не только федеральным устройством Российского государства, но и общемировыми тенденциями социокультурного развития человечества. Они направлены не только на развитие социально-экономических систем, но и на признание самоценности, уникальности национальных и региональных вариантов культур, их единства, целостности и значимости, как неотъемлемой части общечеловеческой культуры.

Усиление интереса к проблемам регионализации образования – естественный ответ на затянувшийся процесс жесткой унификации, стандартизации образования и образовательной политики, длившийся многие десятилетия и приведший к тому, что сфера образования перестала быть предметом самодеятельной творческой активности регионов как на уровне субъектов управления, так и на уровне непосредственных участников учебно-воспитательной деятельности.

Феномен регионализма, если его понимать как становление автономных самодеятельных субъектов политических, экономических, социальных отношений, обусловлен развитием гражданского общества, правового государства, демократии. Юридически в законе РФ «Об образовании» закреплено положение о свободе и плюрализме в образовании, а субъекты федерации наделены правом определения и осуществления политики в области образования, не противоречащей политике Российской Федерации. В их ведении находятся разработка и реализация республиканских, региональных программ развития образования, включая международные, с учетом национальных и региональных социально-экономических, экологических, культурных, демографических и других особенностей.

Несомненно, прав З.К. Шакиров, полагая, что «на пути развития процессов регионализации образования возникает ряд препятствий и трудностей: низкий уровень осознания в регионах образовательных потребностей населения; несформированность готовности и способности региона выступить в качестве субъекта образовательной политики; неразработанность философских, методологических, методических оснований для интеграции и дифференциации федерального и регионального компонентов образования».

Кроме того, многие издержки, такие как низкий уровень реализации социально-адаптивной функции образования, недостаточное осознание его культурных смыслов и ценностей непосредственными участниками, а также отставание содержания образования от темпов развития научного, культурного потенциала региона, от основных тенденций социально-экономического развития, специфически проявляющихся на региональном уровне, – все это является следствием несовершенной региональной политики.

В региональной политике, при определении основных стратегических направлений развития, важно найти те основания, которые смогут интегрировать все слои общества для эффективного использования социально-экономического и культурного потенциала региона, для обеспечения воспроизводственных процессов. Одним из таких оснований может быть система высшего образования.

Участие университетов в обеспечении стратегических программ развития региона осуществляется в процессе претворения в жизнь его наследственной и социально-воспроизводственной функций. При переходе к постиндустриальной стадии развития общества доминирующей сферой экономического развития становится сфера услуг, в первую очередь интеллектуальных. Современное производство – это во многом деятельность ума. Способность экономики создавать, обновлять и эффективно использовать интеллектуальный потенциал – это источник успешного развития и регионов, и страны.

По мнению В.Ж. Келле, понятие потенциала характеризует возможности и способности человека как субъекта деятельности, а не то или иное явление общественной жизни. Это в равной степени можно отнести и к интеллектуальному потенциалу вуза.

Успех организации, в данном случае вуза, может определяться качеством «соответствия» ее стратегии, структур и процесса менеджмента, и при этом преуспевающими, по мнению Р. Майлса и Ч. Сноу, оказываются те организации, которые добиваются «стратегического соответствия» с внешней средой и подкрепляют стратегию надлежащей структурой и менеджментом. Мы попытались определить направления, по которым система высшего образования способна оказывать влияние на воспроизводство регионального социума, то есть воссоздавать и обеспечивать сохранение регионального общества в его качественном своеобразии, конкретной социальной самобытности и ментальности, а также через ресурсное обеспечение закладывать основания для его развития.

Интеллектуальный потенциал регионов обеспечивается интеллектуальным потенциалом высших учебных заведений. Благополучные регионы, как правило, обладают густой сетью высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов; высокой кадровой составляющей научного потенциала; высоким индексом образовательного потенциала; высоким индексом инновационного потенциала. Потенциально благополучные регионы имеют высокие показатели по одному или двум индексам составляющих интеллектуального потенциала. Как правило, это научный и (или) инновационный потенциалы, что позволяет сделать вывод о существующих проблемах в сфере образования на территории данных регионов.

В ноябре 2012 года вся страна была взбудоражена опубликованными Министерством образова-

ния РФ результатами мониторинга деятельности государственных вузов и их филиалов. Около 300 аккредитованных учебных заведений страны были признаны «неэффективными» по результатам своей деятельности за 2010/2011 учебный год.

Эффективность оценивалась в основном по финансовым показателям, по умению вузов зарабатывать деньги. Наш вуз вместе с двумя государственными вузами региона оказались в числе «неэффективных».

Цели, методы и технологии этого мониторинге вызвали резонанс во всей стране. Очевидно, что тот «монстр – университетское образование», который вырос в период «капитализации» страны, имеет огромное количество недостатков. Однако у университетов нашего региона есть огромный интеллектуальный потенциал, который в борьбе за рынок не только не используется эффективно, но и находится под угрозой исчезновения.

Корни многих направлений интеллектуального потенциала региона в его богатом историческом прошлом. Славные страницы в историю государственности, в защиту Родины, в развитие культуры, науки, образования вписала российская провинция. Костромская земля дала Отечеству немало ярких имен. Многие из них учились в старейшей в России Костромской духовной семинарии (1747 г.), Костромском реальном училище, мужской и женской гимназиях и других учебных заведениях.

Но особое место в этом процессе занимает создание Костромского государственного рабоче-крестьянского университета 8 ноября 1918 года. К началу 1921/1922 учебного года в университете обучалось 3333 студента. Профессорско-преподавательский состав насчитывал более 50 человек. Большинство преподавателей приезжали из Москвы в Кострому в особом «профессорском вагоне». В университете преподавали как опытные, так и молодые талантливые ученые, ставшие впоследствии известными академиками, докторами наук, профессорами, лауреатами различных премий. Среди них декан гуманитарного факультета В.Ф. Шишмарев, заведующий кафедрой классической философии профессор Ф.А. Петровский, литературовед, пушкинист С.М. Бонди, руководитель кафедры русской истории, профессор М.К. Любавский, заведующий кафедрой математики и механики, профессор МГУ А.С. Предводителев, историк Н.М. Дружинин, ставший академиком, молодой тогда ассистент Московского университета, ботаник, будущий биохимик с мировым именем академик А.И. Опарин и другие. С огромным успехом проходили лекции наркома просвещения А.В. Луначарского. Живой интерес вызвала лекция «О новой литературе и новом театре» известного поэта Ф. Сологуба, прочитанная в 1920 году.

На 9 кафедрах: ботаники, зоологии, химии, анатомии человека и животных, географии и антропологии, физики, математики и механики, истории и медицины – трудилось 10 профессоров и 28 преподавателей и сотрудников. Они имели высшее университетское образование, а преподаватель гистологии Е.И. Куликовская окончила Бернский университет.

При кафедре зоологии состояла Волжская биологическая станция, в задачу которой входило изучение годичного цикла фауны рек Волги и Костромы. На станции постоянно проводилась работа по анализу и обобщению собранного материала. Завстанцией Д.В. Белихов вместе со студентами за период с осени 1919 г., весенней и летней навигации 1920 г. собрали богатый материал по планктону рек. Весь персонал кафедры со студентами естественнонаучного кружка выезжал в многодневные экспедиции по исследованию озер Куликовской волости.

По результатам исследований сотрудников и студентов факультета естествознания были опубликованы научные труды: «Экологический спектр костромской флоры», «Растительность Костромской губернии», «Наблюдения над жизнью растений на экскурсии», «К вопросу о мутациях», «Лекарственные растения Костромской области».

Широко в университете были представлены курсы по русской и зарубежной истории, литературе, языкознанию. Крупным специалистом по языкознанию стала Е.П. Слободская. Из стен университета вышли писатель В.А. Лебедев, поэтесса М.И. Комиссарова и многие другие.

Костромской университет просуществовал недолго. В связи с тяжелыми последствиями Гражданской войны сократилось финансирование учебных и культурно-просветительских заведений, и в 1921 г. молодые университеты были закрыты или реорганизованы. Согласно постановлению коллегии Наркомпроса от 18 августа 1921 г. педагогический факультет университета объединился с Институтом народного образования, реорганизуясь в самостоятельный педагогический институт им. Н.А. Некрасова, позже – в Костромской государственный педагогический университет (1994 г.), а затем – в Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова (1996 г.).

Оценивая современное состояние образования, следует отметить то, что, несмотря на переживаемый кризис, показательна тяга регионов к развитию системы образования и поддержки вузов. Статистика свидетельствует о небывалом росте числа высших учебных заведений и студенчества, увеличении численности аспирантов в региональных учебных заведениях. В половине вузов Центрального федерального округа индекс обучаемости аспирантов выше среднего.

Однако массовое качественное образование в стратегических планах развития страны рассматривается не только для достижения материального

благосостояния, приобретения социального статуса граждан, но и для развития интеллектуального и человеческого потенциалов, обеспечения качества общества. Но качество образования во всей многоуровневой системе не соответствует ни требованиям российского общества, ни европейским стандартам. Создание системы управления качеством в региональных вузах, направленной на совершенствование управления вузом в целом, а также создание «агентов» качества в социально-экономической системе регионов сегодня не стало приоритетной задачей.

Статистические данные по Костромской области свидетельствуют о том, что уровень жизни населения достаточно низкий, многие отрасли хозяйства, а также социокультурная сфера региона находятся в состоянии затяжного кризиса. Область отстала от многих регионов по экономическим показателям. Материально-техническая база социальной сферы значительно слабее, чем в среднем по России. Плохо решаются проблемы материально-технического развития здравоохранения, социального обеспечения, народного образования, газоснабжения, теплоэнергетики, утилизации сточных вод, промышленных и бытовых отходов и т.д.

На наш взгляд, одной из причин такого состояния является недостаточное использование для нужд региона интеллектуального, академического потенциала высшей школы. Администрации города и области привлекают политологические, экономические, социологические школы университетов для разработки стратегических проектов региона чаще всего в период предвыборных компаний. Проектов долгосрочного сотрудничества университета с подсистемами социума, обеспечивающих перспективное хозяйственно-экономическое планирование в регионе, в последние годы не существует.

Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова как университет классического образования осуществляет не только подготовку высококвалифицированных кадров, ведет фундаментальные научные исследования, но не отказывается и от традиционной подготовки профессиональных специалистов для системы народного образования и остается образовательно-культурным и просветительским центром города и области, способным в современных экономических условиях поддерживать и развивать духовно-нравственные традиции общества.

С 90-х годов XX века в системе образования происходят глубокие изменения, перманентно идет перестройка учебно-воспитательного процесс, изменяются государственные стандарты. Высшая школа находится в состоянии постоянных, непрекращающихся перемен. И, тем не менее, интеллектуальный потенциал университета сохранился и развивается. Преподаватели вуза принимали активное участие в федеральных комплексных программах «Развитие образования в России». Кафедра русского языка проводила работу по созданию лексического атласа русских народных говоров по программе института лингвистических исследований РАН. Работа завершена, атлас издан, но исследования продолжаются. Кафедра ботаники являлась соисполнителем программы «Растительный мир: изучение, охрана и рациональное использование», реализуемой отделением общей биологии РАН; кафедра психологии взаимодействует с Институтом психологии РАН и Российской академией управлении, кафедра экономики – с Министерством труда и занятости.

При этом следует отметить, что как только выполняются одни проекты, кафедры определяют новые направления исследования. Показательна в этом направлении работа кафедр факультета естествознания. Ее преподаватели, студенты, сотрудники активно работают над пополнением «Красной книги» Костромской области, над решением проблем по сохранению Кологривского леса, который является природным памятником ЮНЕСКО. Здесь не только проводятся научные исследования, но студенты ведут большую просветительскую работу среди населения. Материалы об этом представлены на сайте КГУ в разделе научных лабораторий.

Над исследованием истории российской провинции, истории становления российской государственности и династии Романовых работают не только историки, но многие кафедры гуманитарных дисциплин.

К крупным научным направлениям следует отнести исследования, проводимые на кафедре литературы под руководством доктора филологических наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ Ю.В. Лебедева («Русская литература XIX–XX вв.»). Работниками кафедр изданы десятки учебников и учебных пособий для вузов и школ, методические пособия, монографии, выпущенные в издательствах «Просвещение», «Академия», «Русское слово». Они активны в культурно-просветительской и профориентационной деятельности.

Серьезные научные школы имеются в университете по экономике, археологии, физико-математическим и психолого-педагогическим наукам.

Таким образом, региональное образовательное пространство сохраняется в том числе и научным сообществом университета, которое развивает интеллектуальный потенциал в регионе, каким-то образом организуется. Однако фактором развития, способным обеспечить качество образования, качество жизни студентов, преподавателей, выпускников вузов, он не становится.

Наглядный пример. Кафедры русского языка и литературы. 100% преподавателей имеют ученые степени и звания, государственные награды, научные школы. На кафедрах подрастает третье поко-

ление кандидатов и второе поколение докторов наук. Молодежь не остается на кафедре. Уровень заработной платы (14 тыс. рублей в месяц у кандидата наук и 19–20 тыс. рублей у доктора наук, профессора) не привлекает молодых специалистов. Наука тоже дело затратное. Обладатели грантов (а эти кафедры, имеют гранты постоянно) тратят отведенные средства на конференции, командировочные расходы. То есть качество жизни за счет такой «подпитки» поддерживается слабо.

В стране катастрофическое состояние с учителями русского языка, как и математики, химии, физики, информатики, иностранных языков. Наш регион не исключение. На сентябрь 2012 года в области огромное количество вакантных мест по названным специальностям. Несмотря на все старания кафедр филологического факультета, набор на специальности «филология» и «русский язык и литература» осуществляется с трудом. Выпускники в школу не идут. Причина проста: молодой учитель с нагрузкой в 30 часов в неделю получит зарплату в 8 тыс. рублей…

Государственная политика, направленная на доведение заработной платы учителям то до одного уровня, то до другого, является простой декларацией намерений. На деле грошовые надбавки съедает инфляция и плата за ЖКХ. Здесь требуются кардинальные меры, иначе школа не выберется из затягивающегося кризиса.

В сложившейся ситуации, когда новые федеральные государственные образовательные стандарты ВПО нацелены на подготовку бакалавров и магистров, ориентированных на использование своих компетенций в инновационной, информационной экономике, мы видим возможность развития системы образования в целях максимального использования интеллектуального потенциала вузов и регионального сообщества в средоориентированном подходе к процессу обучения и в создании региональных образовательных сред.

Эту проблему в течение последних десяти лет мы изучали и апробировали в университете. По результатам исследования написаны статьи и монографии. Кратко основные итоги можно изложить в следующих тезисах.

Во-первых. В контексте данного исследования взаимодействие процессов развития, роста и воспроизводства социально-экономической системы региона осуществляется за счет активного использования социокультурного потенциала, частью которого становится интеллектуальный потенциал региона.

Во-вторых. Взаимодействие процессов развития, роста и воспроизводства социально-экономической системы региона осуществляется за счет активного использования интеллектуального потенциала. Только экономический рост, без поддержания и развития интеллектуального потенциала, не способен обеспечить уровень развития регионов, соответствующий тенденциям постиндустриализма.

В-третьих. Региональная образовательная среда, в которой формируется интеллектуальный потенциал, представляется нам многомерной. Чтобы быть адекватной современным потребностям региона, соответствующей тенденциям развития социально-экономической системы, на наш взгляд, необходима разработка гибкого *средоориентированного подхода* к его формированию и развитию. Данный подход обеспечивает взаимодействие ресурсов в многомерной образовательной среде и направлен не только на объективный, предметный мир – социально-экономическую систему, но и на мир конкретных индивидов, жителей региона, где развивается личностный и интеллектуальный потенциал человек. Составляющей процесса развития любой образовательной среды, а следовательно, и региональной, как считают современные ученые, является рефлексивная деятельность. На наш взгляд, она проявляется через средоориентированный подход.

В-четвертых. Образовательная среда является частью социально-экономической системы региона, обеспечивающей взаимодействие внешней и внутренней образовательной среды в процессе производства и потребления образовательных услуг, качество образовательного продукта и использование его в целях превращения ресурсно-факторного, в том числе и интеллектуального, потенциала региона в фактор развития, сообразно историческим, ментальным, генетическим и социокультурным особенностям региона. Она может стать фактором развития профессиональных компетенций в системе высшего профессионального образования, так как профессиональные компетенции являются компонентом качества образовательного продукта.

Примечания

[1] См.: *Вишнякова С.М.* Профессиональное образование. Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. – М.: НМЦ СПО, 1999. – 538 с.; Современный образовательный процесс, основные понятия и термины / авт.-сост. М.Ю. Олешков, В.М. - Уваров. – М.: Компания Спутник +, 2006. – 191 с.

[2] *Каримов З.К.* Теория и практика институциональной интеграции высшего профессионального образования на основе синтеза внешнего и внутреннего компонентов: Автореф. дис. … д-ра пед. наук. – Уфа, 2009. – С. 4.

[3] *Келле В.Ж.* Духовность и интеллектуальный потенциал // В диапазоне гуманитарного знания. – 2001. – № 4. – С. 13.

[4] *Miles R.E. , Snow C.C.* Organizational Strategy, Structure and Process. – New York: McGraw-Hill, 1978. – P. 3.

[5] См.: Костромской государственный университет: страницы истории и современность / авт.-сост. Д.А. Волков, В.Л. Миловидов, А.Н. Рябинин. – Кострома, 2002. – С. 20–25.

[6] См.: *Асадулина И.Г.* Образовательная среда вуза как условие обеспечения качества образовательной услуги // Университетское образование: опыт тысячелетия, проблемы, перспективы развития: тезисы докладов II Международного конгресса; г. Минск, 14–16 мая 2008 г.: в 2 т. – Т. 1. – Минск: МГЛУ, 2008. – С. 12–14; *Асадулина И.Г.* Система управления социальным качеством образования как фактор региональной социокультурной динамики региона. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002. – 363 с.

УДК 336

Бабаев Бронислав Дмитриевич
Ивановский государственный университет
Тишина Валентина Николаевна
Южно-уральский государственный университет (г. Челябинск)

О КОНЦЕНТРАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ ОБЩЕСТВА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫМИ СТРУКТУРАМИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИХ ПЕРЕТОКА В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Авторами предложен оригинальный теоретический подход, позволяющий соотнести теорию и практику экономической науки с позиций новых методологических приемов анализа.

Ключевые слова: *финансово-кредитные структуры, концентрация сбережений общества.*

Рассматриваемая проблема в современных российских условиях, когда во главу угла ставится задача модернизации экономики и эффективного вхождения в мировой рынок, характеризуется повышенной актуальностью. Реально страна сталкивается и с другими вызовами и проблемами, решение которых характеризуется долгосрочностью и требует серьезного напряжения сил. Прежде всего, это инфраструктурное обустройство России, вызываемое необходимостью сохранения единого экономического пространства, углубления общественного разделения труда и кооперирования производства. Россия – это империя, пространственный фактор имеет для нашей страны огромное значение, тема развития коммуникаций и иных элементов инфраструктуры отличается исключительной остротой. Кроме того, важно понять, что если мы решим задачи инфраструктурного плана, то в смысле национальной конкурентоспособности поднимемся на несколько порядков выше, окажемся в состоянии по максимуму извлекать из наших пространственных особенностей различные виды эффектов. В рамках пространственной проблематики находится также тема хозяйственного освоения территории. То, что эта тема злободневна для Сибири, Дальнего Востока и северных территорий, общеизвестно, но важно подчеркнуть, что эта тема (как это парадоксально ни звучит) очень серьезно стоит и перед старопромышленными регионами европейской части страны. Так, она остра для Костромской, Ивановской и других областей, где целые территории (группы районов) имеют показатели плотности населения 5 и менее человек на 1 км^2. Вообще, проблематика экономического роста и обеспечения его финансовой составляющей разнохарактерна, эта разноплановость вызывает необходимость использования многообразных источников финансирования и разных методов и инструментов денежного обеспечения. Эту тему надо интерпретировать и с точки зрения глобализационных процессов (национальной конкурентоспособности), и с точки зрения обеспечения целостности хозяйственной территории, и с позиции обеспечения занятости и социального спокойствия, и с многих других сторон.

В данной статье ставится двузначная задача. С одной стороны, выдвинуть проблематику мобилизации сбережений населения, организаций, государства, осуществляемую кредитно-финансовой системой. Эта тема многопроблемная и даже может быть предметом самостоятельного разговора, независимо от темы перетока ресурсов. Другая затрагиваемая нами задача – это вопросы организации перетока мобилизованных денежных ресурсов из финансового сектора в сектор реальный, в качестве сердцевины которого мы рассматриваем материальное производство. Эта тема также может рассматриваться обособленно, ибо она очень сложна и многогранна. Вообще, по нашему убеждению, поставленная нами тема для своего решения требует коллективных усилий. Что же касается отдельного исследования, то ему под силу лишь выдвижение узловых вопросов и установление взаимосвязей между ними. Если говорить более конкретно, то наша задача состоит в том, чтобы структурно определиться по поводу выдвинутой темы, не делая попыток развернуть отдельные вопросы, поскольку сами по себе объемы статьи этого сделать не позволяют. К тому же для того, чтобы действительно раскрыть проблему с помощью узловых вопросов, нужно обладать гораздо большей информацией, чем та, которая находится в нашем распоряжении.

© Бабаев Б.Д., Тишина В.Н., 2012

Первый блок рассуждений – это сбережения общества. Знакомство с различными точками зрения показывает, что сбережения представляются как превышение доходов над потреблением. Определение достаточно общего плана и позволяет сделать вывод, что, в принципе, сбережения образуют основу накопления, а последнее связано с инвестиционными процессами. Именно в связи с этим западная экономическая мысль выдвинула формулу равенства (в других вариантах – неравенства) сбережений и инвестиций. Однако, по нашему мнению, подобные определения характеризуются неполнотой, их нельзя назвать такими суждениями, которые соответствуют реалиям современной жизни. Мы выдвигаем функциональный подход и говорим о том, что сбережения как реальные денежные ресурсы, не используемые для нужд текущего потребления, с функциональной стороны выполняют ряд задач, а не только задачу инвестиционного характера. Конечно, нужно различать по меньшей мере три уровня формирования сбережений – домашнее хозяйство (население), предприятия (организации), государство (кроме того, можно выделить представителей иностранного капитала, работающих на данной национальной территории, вместе с тем этим моментом можно и пренебречь).

В трактовке сбережений мы исходим из формулы «прошлое – настоящее – будущее». В связи с этим ставится вопрос о том, что сбережения могут использоваться как для погашения долгов, образовавшихся в прошлые периоды, так и для финансирования расходов в будущих периодах. Сама по себе такая постановка вопроса весьма актуальна, поскольку в современной экономике и связь с прошлым, и ориентация на будущее приобретают существеннейшее значение. Тут любые комментарии излишни. Важно обратить внимание и на то (это известно в литературе), что часть сбережений обычно трактуется как отложенное потребление. Следовательно, уже по определению эта доля денежных ресурсов выпадает из инвестиционного процесса. Анализ будет неполным, если не обратить внимание на использование государством свободных денежных средств в условиях экстремального характера, например, поддержание лиц и структур, пострадавших в ходе каких-либо чрезвычайных событий; в данном случае можно указать также на поддержание курса национальной валюты, а также торгового и платежного балансов.

Затрагиваемый нами функциональный аспект сбережений дает возможность с теоретической стороны не просто продвинуть эту тему, но и осовременить ее.

Со стороны понятийного аппарата также возникают интересные вопросы. Один из них – это сталкивание теории сбережений с теорией прибавочного продукта К. Маркса, если смотреть шире, с проблематикой распределения по стоимости совокупного общественного продукта и национального дохода. Это разные плоскости суждений и даже разные уровни абстракции. Каждая из этих теорий имеет право на существование: одна – в рамках эндотерического подхода (Марксова теория), другая – в рамках экзотерического подхода (теория сбережений, рассматриваемая в рамках «поверхностных экономических отношений»).

В любом случае тема сбережений имеет не только качественную и структурную стороны, но и количественную, что означает необходимость прибегнуть к статистике. Нам хотелось в связи с этим просто заметить, что для экономики очень важны сбережения населения.

Другой ключевой пункт нашего анализа связан с тем, что мы от сбережений переходим к понятию ссудного фонда, рассматривая его (в отличие от Маркса) в расширенном виде. К. Маркс жил в эпоху, когда резко доминировало материальное производство, а доходы населения по своему масштабу и структуре не могли рассматриваться как сколько-нибудь эффективный источник формирования накоплений. К. Маркс рассматривал кругооборот и оборот промышленного капитала как капитала, занятого в производстве, и выходил на тему временно свободных денежных средств. В его кругообороте промышленного капитала (второй том «Капитала») денежный капитал обособляется и превращается в ссудный капитал как особую форму, за которой стоят ссудные капиталисты, претендующие в ходе конкуренции на свою часть прибавочной стоимости – на ссудный процент. Между ссудными капиталистами, с одной стороны, и функционирующими капиталистами, с другой стороны, встает банковская структура, выполняющая посреднические функции. В современных условиях тему ссудного капитала (ссудного фонда) необходимо рассматривать с учетом возможностей, места и роли домохозяйств, а также государства с его мощным бюджетом и с его контролем над иными денежными фондами, прежде всего над пенсионным фондом. Тему ссудного фонда надлежит трактовать двояко. Во-первых, это объективные экономические отношения финансового плана, связанные с соответствующими организационно-экономическими механизмами. Во-вторых, это институциональная структура, приобретающая в таком качестве очертания финансово-кредитных учреждений. В связи с этим мы говорим об институционализации экономических отношений. Такая постановка вопроса сравнительно новая в нашей литературе. Нельзя сказать, что об этом никто не говорит, но приходится заметить, что эта тема нуждается в более основательной разработке. Можно даже заметить, что нужно ставить и тему институционализации экономических законов. В этом случае мы уже начинаем понимать экономические категории как вплетенные в реальную жизнь и как работающие

в подлинной институциональной среде экономического характера.

По сути, мы уже объявили третий пункт наших рассуждений – это система кредитно-финансовых учреждений. В данном случае нужно провозгласить тезис многообразия, исходя из того, что разнообразны сами источники формирования сбережений, а стоящие за этими источниками лица характеризуются различиями в экономических интересах и ценностных установках. С учетом специфики России мы в совокупности финансово-кредитных структур выделяем коммерческие банки. Известно, что со стороны финансирования экономики в Англии и США выдающуюся роль играет рынок ценных бумаг, а для Германии, Франции и России особо значимы банковские структуры (в современных условиях и парабанковские). Существующие различия нуждаются в объяснении, при этом обычно в объяснительных схемах большое место уделяется традициям. Кроме того, нужно обратить внимание и на преобладающие организационно-правовые формы предприятий (организаций). Если в экономическом обороте существенно преобладают корпорации (акционерные общества), то естественно, что в хозяйственной среде им будет противостоять рынок ценных бумаг как предпосылка и условие их нормального функционирования. Кстати, заметим, что неразвитость рынка ценных бумаг в России приходится рассматривать как фактор, отнюдь не способствующий расцвету акционерной формы собственности.

Наша научная претензия в связи с анализом коммерческих банков состоит в том, что мы их рассматриваем в качестве квазиобщественных организаций. Этот термин употребляется в Федеральной резервной системе США, там ему придают определенное значение. Мы квазиобщественную природу банков рассматриваем как двойственную, когда, с одной стороны, действует коммерческое начало, банки извлекают прибыль, с другой стороны, банки, в силу их особого общественно значимого положения, обязаны избегать излишнего риска и нести повышенную ответственность перед вкладчиками и клиентами, а это, в свою очередь, предполагает особое хозяйственное поведение банков и требует эффективного государственного контроля. Разобраться в этой двойственности коммерческих банков – это существенная научная задача, при этом важно уловить, при каких условиях коммерческое начало начинает выходить вперед, а при каких предпосылках оно сдерживается, и коммерческие банки предпринимают разумные шаги с учетом интересов вкладчиков и заемщиков, а также, соответственно, общества в целом.

В литературе принято подчеркивать коммерческую природу банков, но в то же время ставится вопрос и о надзорных функциях Центрального банка, о госрегулировании банковского сектора. В данном случае разговор идет в управленческой плоскости. Наша же постановка вопроса о двойственности банков носит политико-экономический характер, мы упираем на объективные моменты, но вместе с тем интерпретируем процесс, руководствуясь принципом «кому выгодно, в чьих интересах». Само по себе обращение к фундаментальным основам любой темы важно в том плане, что мы выясняем экономические законы движения процесса, явления, системы. В то же время, если хотим быть современными исследователями, мы должны (приходится повторить этот пункт) говорить о процессах институционализации экономических законов, хозяйственных процессов.

Следуя логике рассуждений, мы выходим на механизм мобилизации сбережений, имеющихся в обществе, в кредитно-финансовых учреждениях, включая коммерческие банки. Здесь мы выдвигаем сюжет «конкуренции альтернатив», когда между собой конкурируют различные формы экономического и институционального спроса на свободные денежные ресурсы. Известно, что в порядке первичных действий свободные деньги можно распределить разными путями, начиная от открытия счета в банке и покупки ценных бумаг и кончая организацией собственного дела или участия в паевом обществе. Сам по себе перечень конкурирующих альтернатив полезен и необходим, ибо без этого нет понимания вопроса, но главное в другом – в сравнении возможностей этих альтернатив, в определении тех условий, при которых та или иная альтернатива мобилизации денег общества проявляет себя в наибольшей степени и добивается успехов. Те исследования, которые нам приходилось проводить по материалам Ивановской и Владимирской областей, показывают, что, к примеру, коммерческие банки не занимают резко доминирующей позиции, с ними успешно конкурирует валютный рынок, а также тот институт, который называется «деньги на руках у населения».

Каждая «конкурирующая альтернатива» использует свои методы, приемы, а также инструментарий для решения стоящих перед ней задач, поэтому в данном случае в анализе приходится усилить внимание к этой проблематике. Если продолжить тему коммерческих банков, то можно обратить внимание на то, что они действуют избирательно в отношении тех физических и юридических лиц, средства которых они привлекают в свое распоряжение. Используется так называемый клиентский подход, когда население структурируется по группам с учетом того, каков их сберегательный потенциал и в какой степени эти лица могут направить свои свободные средства в коммерческие банки.

Исходя из многообразия источников формирования сбережений, исходя из того, что уж очень разные лица выступают в качестве сберегателей, их интересы многообразны и сложны, коммерчес-

кие банки и другие мобилизующие сбережения структуры разнообразят свои подходы и применяемые средства достижения целей. Это хорошо можно увидеть на примере эволюции типов вкладов физических и юридических лиц в коммерческих банках, при этом сами вклады сопровождаются различными льготами и преимуществами, которые получают вкладчики. Формируются усложненные системы «улавливания» вкладчиков, которые обеспечивают наилучший учет запросов сберегателей. В данном случае обычная экономика переходит в экономику психологическую, если речь идет о физических лицах, это такой своеобразный раздел «экономики физических лиц».

Банки, как и другие «мобилизаторы» свободных денежных средств общества, вынуждены действовать с оглядкой на то, что мобилизованные средства необходимо с выгодой использовать, а это уже вызывает необходимость посмотреть в сторону потенциальных и реальных заемщиков.

Еще один выдвигаемый нами блок связан с рассмотрением темы перетока средств из финансового сектора в реальный. В связи с этим мы, прежде всего, остановимся на том, что здесь тоже есть свои «конкурирующие альтернативы». В современных условиях России дебатируется вопрос о том, что делать: потреблять или накоплять? Если осуществляется рост доходов населения, то в заметной степени стимулируется потребление. Ведь сейчас потребление значительной части людей еще не отличается достаточной насыщенностью, дополнительные средства, поступающие в семью, используются на неотложные нужды – улучшение питания, обновление гардероба, приобретение предметов длительного пользования, расширение круга оплачиваемых услуг и пр. Расширение спроса населения дает дополнительные стимулы производству, но в наших условиях это нередко просто означает увеличение степени загрузки производственных мощностей, то есть элементы накопления капитала в данном случае отсутствуют. Тот факт, что потребление населения необходимо поднимать, ни у кого возражений не вызывает, однако экономисты склонны подчеркивать, что рост доходов населения должен стимулировать увеличение производительности общественного труда. Экономически тема поставлена правильно, но в рамках темы «накоплять – потреблять» есть еще другой вопрос, связанный с тем, что необходимо сократить налоговое бремя предприятий, расширив их собственные возможности накопления капитала. В этом случае появляются и дополнительные возможности для снижения себестоимости продукции, и на этой основе при соответствующих предпосылках – снижения уровня цен. Все эти вопросы достаточно активно дискутируются в нашей литературе, мы ограничимся сделанными замечаниями, в заключение сказав вполне ожидаемое: необходимо оптимизировать фонд накопления и фонд потребления, это задача не только народнохозяйственная – она имеет региональный и отраслевой аспекты.

В литературе широко говорят об остроте проблемы перетока денег из сектора финансов в реальный сектор, подчеркиваются различные сложности и трудности. Интересен сам по себе вопрос, где коренные причины того, что этот переток не идет в соответствии с общественно нормальными требованиями и характеристиками. Принято обращать внимание на то, что у финансистов есть более выгодные альтернативы, чем вкладывать деньги в промышленность или сельское хозяйство. Одна из этих весьма привлекательных альтернатив – это сфера посредничества (выгодность торговых и иных операций, включая операции с недвижимостью). Возникает вопрос о необходимости моделирования ситуации, в рамках которой сформируются нужные механизмы и возникнут необходимые стимулы для перетока средств в реальный сектор.

Другой привлекательной для финансистов альтернативой являются спекуляции, в особенности в связи с колебаниями курса рубля, операции на валютном рынке. Если такие колебания валюты будут иметь место, то постоянно будет действовать соблазн погреть на этих колебаниях руки. Таковы законы рыночной экономики. Отсюда тема обеспечения устойчивости рубля как одна из важных предпосылок создания ситуации, в которой деньги будут двигаться в нужном направлении – в сферу производства товаров и нефинансовых услуг.

Финансисты в условиях открытой экономики имеют в своем распоряжении свободные каналы – вывоз капитала за рубеж, где средства отчасти расходуются на потребительские нужды, отчасти связаны с приобретением пакетов акций и предприятий. В связи с этим ряд исследователей ставят вопрос об ограничении вывоза капитала, полагая, что этим можно ускорить и разнообразить инвестиционные процессы в Отечестве.

Мы обратим внимание на тот факт (также общеизвестный), что в стране и в регионах явно ощущается нехватка инвестиционных проектов, удовлетворяющих рыночным критериям. Русские предприниматели по своим запросам заметно отличаются от более скромных западных коллег. Если те могут удовлетворяться нормой прибыли в несколько процентов, то доморощенные капиталисты требуют 15–20 % и более. В такой ситуации многие инвестиционные проекты с точки зрения завышенных запросов предпринимателей становятся экономически невыгодными. Этот вопрос стал объектом большой дискуссии, в которой принимают участие представители различных наук и слоев населения. На передний план выдвигается справедливая мысль, что в специфических российских условиях необходимо откорректировать рыночные критерии, активнее использовать те критерии, которые обес-

печивают реальное развитие нашей экономики. Это критерии хозяйственного освоения территории, обеспечения сбалансированности экономики, закрепления кадров, в особенности молодежи, инфраструктурного обустройства территории и др. Не только теоретически, но и с точки зрения оценки хозяйственной ситуации становится ясно, что рынок нас «в люди не выведет». Тогда перед теоретиками ставят вопрос следующим образом: разграничьте, какие функции возлагаются на рынок и что должно сделать государство? В то же время важно понимать, что опора на государственные возможности и финансы носит ограниченный характер, чтобы решить отечественные проблемы, включая острую тему инфраструктурного обустройства территории, необходимо объединить ресурсы государства с ресурсами бизнеса и населения. Отсюда естественна тема государственного капитализма, которого всячески пытается избежать нынешнее правительство. Эта важная и в теоретическом, и в прикладном отношении тема сейчас подменена вопросом государственно-частного партнерства, вопросом, бесспорно актуальным. Государственно-частное партнерство можно рассматривать как в аспекте отношений и прав собственности, так и в управленческом аспекте. Частный бизнес идет на сотрудничество в расчете на многообразие форм государственных гарантий. Сами проекты в рамках ГЧП охотно финансируют банки и другие структуры. Это чрезвычайно важная форма, представляющая собой эффективный канал перетока денежных средств из финансового сектора в реальный.

Тема ГЧП, равно как и более широкая тема государственного капитализма, на наш взгляд, актуальна для России также вследствие того, что, как мы отметили, российская экономика неоптимальна по рыночным критериям. Кроме того, среди регионов России крайне высока доля депрессивных. ГЧП при масштабном и правильном его использовании, в принципе, дает возможность эффективно решать вопросы и инфраструктурного обустройства, и преодоления депрессивности регионов и сфер деятельности.

Применительно к специфическим условиям России необходимо создание модели, которая обозначала бы те условия, механизмы, импульсы, благодаря совокупному действию которых аллокация денег в реальный сектор шла бы в достаточной степени успешно. Это задача целых творческих коллективов. Знакомство с литературой показывает, что над этой темой задумываются многие. Мы в связи с этой темой затронули серьезные политэкономические вопросы, например, использование нерыночных критериев или равновыгодность сфер приложения капитала.

В заключение заметим, что сама проблематика и мобилизации свободных денег, и финансирования с их помощью экономики должна идти с учетом важных процессов. К их числу относятся глобализационные требования и угрозы, задачи поддержания единого экономического пространства в России, хозяйственное освоение территории, устранение фрагментарности экономики и формирование целостного народнохозяйственного организма с учетом международного разделения труда, инфраструктурное обустройство страны, извлечение максимума выгод из пространственной российской специфики и др.

УДК 338.001.36

Балычева Юлия Евгеньевна
Центральный экономико-математический институт РАН (г. Москва)
yulia.balycheva@gmail.com

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПАТЕНТОВ НА ИЗОБРЕТЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫМИ И ИННОВАЦИОННО-ПАССИВНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ[1]

Целью настоящего исследования является выявление доминирующих типов поведения предприятий регионов РФ в отношении использования интеллектуальной собственности (ИС). Все регионы РФ поделены на группы в зависимости от преобладающего типа такого поведения. В результате выявлено три доминирующих типа поведения, подробный анализ каждого из которых приведен в работе.

Ключевые слова: *интеллектуальная собственность, инновационная активность, доминирующее поведение, регионы РФ.*

Целью настоящего исследования является выявление доминирующих типов использования интеллектуальной собственности (ИС) предприятиями РФ.

Как известно, получение патента не означает его последующего применения в деятельности компании. Это может быть связано с тем, что запатентованный результат или лежит вне сферы интересов фирмы, или не может быть коммерциализирован в рассматриваемый период. В такой ситуации доход от ИС может быть получен в результате продажи прав на собственность или передачи лицензии на ее использование. Отказ от применения патента может быть также связан с отсутствием ресурсных возможностей для его коммерциализации [2; 4; 7]. Кроме того, интеллектуальная собственность, об-

© Балычева Ю.Е., 2012

ладающая достаточным потенциалом, часто служит средством повышения капитализации фирмы, ею обладающей [1].

В свою очередь, коммерциализация ИС означает стремление организации к получению инновационной ренты от продвижения нового продукта на рынок или внедрения нового процесса в производство. В ряде случаев полученный фирмой патент используется не для создания конкурентных преимуществ за счет инновационной деятельности, а для ограничения входа на рынок новых игроков. Это происходит, когда отсутствие возможностей использования ИС создает барьеры вступления на рынок фирм-конкурентов.

Таким образом, можно выявить три основных типа поведения в отношении создания и использования прав на ИС:

1) получение дохода от продажи прав на собственность, лицензий на ее использование или повышения уровня капитализации фирмы;

2) завоевание новых конкурентных преимуществ путем использования ИС в инновационной деятельности;

3) создание препятствий для входа на рынок фирм-соперников, то есть защиты достигнутых конкурентных преимуществ.

В работе предпринята попытка выявить доминирующие типы использования ИС в регионах РФ. С этой целью все регионы разделены на группы в зависимости от преобладающего типа поведения.

Следует отметить, что в работе при рассмотрении доминирующих типов поведения принимается следующая гипотеза: с большой вероятностью инновационно-активные предприятия используют патенты для инновационной деятельности, тогда как инновационно-пассивные предприятия применяют ИС в альтернативных целях.

В связи с этим, в первую очередь, будут рассмотрены показатели, отражающие связь патентной и инновационной активности: предпринимательская активность в создании инноваций на основе патентов (c)[2], масштабы процесса создания инноваций на основе патентов (scale). В качестве предпринимательской активности в создании инноваций принимается доля инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий, подавших заявки на патенты; масштаб процесса создания инноваций рассчитывается как доля заявок, поданных инновационно-активными предприятиями в общем числе заявок на патенты.

Также рассматриваются показатели, характеризующие не групповое поведение предприятий в целом, а индивидуальную склонность компаний в участии в процессе создания ИС. Таковыми являются склонности к патентованию среди инновационно-активных и среди инновационно-пассивных предприятий (I-иап, I-ипп[3]). Данные показатели рассчитываются как среднее число заявок, приходящихся на одно патентоактивное предприятие.

Важной составляющей процесса создания ИС служит его обеспеченность ресурсами. В работе рассматриваются две ресурсные составляющие: финансовая обеспеченность и обеспеченность процесса создания ИС исследователями. Для характеристики эффективности использования данных ресурсов используются показатели производительности процесса создания ИС для инновационно-активных и инновационно-пассивных предприятий (P-иап, P-ипп), а также показатели, отражающие удельные затраты, приходящиеся в среднем на каждый полученный патент на изобретения. Следует отметить, что за производительность процесса создания изобретений принимается среднее число заявок приходящихся на 1 тыс. исследователей.

Считается, что для создания патентов компании используют внутренние и внешние источники знаний. Внутренним источником знаний для создания

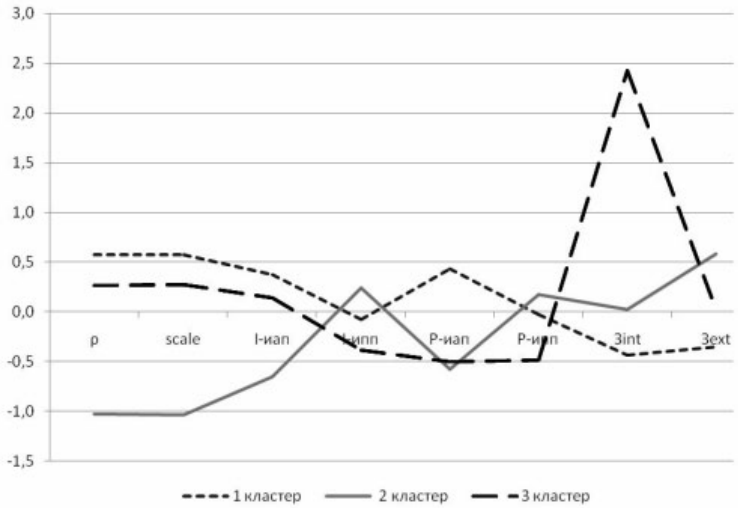

Рис. 1. Результаты кластеризации 2000–2004 гг., график средних значений

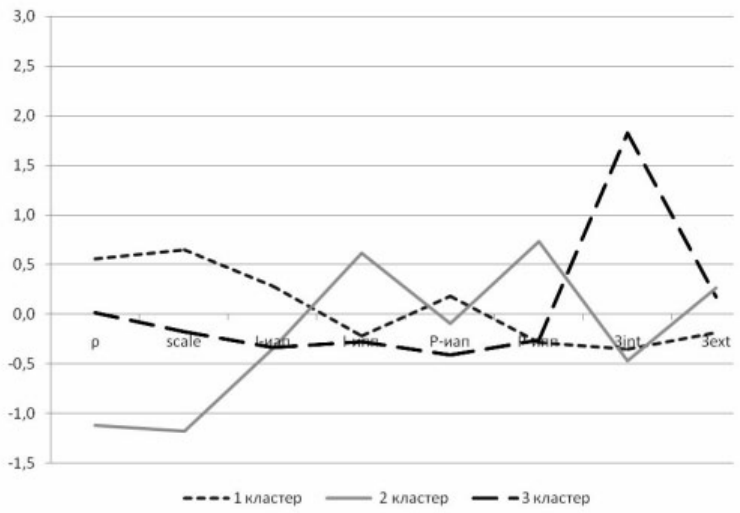

Рис. 2. Результаты кластеризации 2005–2009 гг., график средних значений.

ИС являются собственные исследования и разработки, а внешним – приобретенные неовеществленные технологии, которые могут рассматриваться как основа для создания собственной ИС. Поэтому внутренние затраты рассчитываются как расходы на финансирование собственной научно-исследовательской деятельности предприятия, а внешние оцениваются по стоимости приобретенных во внешней среде неовеществленных технологий. В соответствии со сказанным выделяются два показателя затратоемкости процесса создания ИС: внутренняя затратоемкость (3int) – отношение затрат на проводимые предприятием исследования и разработки к количеству поданных заявок на патенты, внешняя затратоемкость (3ext) – средства, потраченные на закупку неовеществленных технологий, отнесенные к количеству заявок на патенты на изобретения.

Для разбиения всех рассматриваемых объектов на группы в работе применялась кластеризация методом k-средних. Кластеризация проводилась дважды, для каждого из периодов: 2000–2004 гг., 2005–2009 гг. В результате было получено три кластера, каждому из которых свойственно определенное доминирующее поведение на протяжении двух рассматриваемых периодов (см.: рис. 1, рис. 2). Иными словами, независимо от временного периода, каждому кластеру соответствует свой тип поведения в отношении создания и использования ИС. В то же время состав полученных кластеров не был постоянен.

Остановимся на анализе *доминирующих* среди предприятий кластеров типов использования ИС.

В *первом* кластере преобладает использование патентов на изобретения для создания инноваций. Так, наиболее активны в создании ИС инновационно-активные компании, стремящиеся к завоеванию рынка посредством создания и внедрения новых продуктов. В рассматриваемом кластере подавляющее большинство заявок на патенты подавалось инновационно-активными предприятиями (80% и 76% выборки в первом и во втором временном периоде соответственно). При этом доля заявок, поданных инновационно-активными компаниями, равна 86% и 82% в их общем количестве поданных заявок соответственно. Склонность к патентованию и производительность создания ИС данными предприятиями максимальна среди всех кластеров: среднее число заявок, приходящихся на одно патентоактивное предприятие, составляет более 5,4 заявки, а среднее число заявок на 10 тыс. исследователей – 200 и 138 для первого и второго временного периода соответственно.

В то же время инновационно-пассивные предприятия первого кластера, формирующие иную, «недоминирующую» линию поведения, также проявляют значительную склонность в создании ИС при высокой производительности этого процесса. Вероятно, часть этих предприятий использует патенты на изобретения для получения дохода от продажи прав на ИС или лицензий на ее использование. Такое поведение характерно для менее ресурсообеспеченных компаний, для которых коммерциализация изобретений связана с существенными рисками. Для другой части инновационно-пассивных предприятий процесс патентования оказывается средством защиты и огораживания рынка от проникновения новых игроков. У таких предприятий нет необходимости перестраивать процесс производства и существенно обновлять новую продукцию.

Доминирующее поведение *второго кластера* направлено на защиту уже достигнутых конкурентных преимуществ посредством использования патентов на изобретения для создания ограничительных барьеров входа на рынок новых игроков. При этом для получения ИС активно используются внешние ресурсы, позволяющие применить успешные разработки сторонних предприятий, а также усилить внутренний потенциал.

Предприятия регионов, входящие в рассматриваемый кластер, в наименьшей степени стремятся к использованию полученной ИС для достижения новых конкурентных преимуществ на основе инноваций. Доля заявок на патенты, поданных инновационно-активными компаниями, существенно ниже средних по России показателей (на 43% и 12% для первого и второго периода соответственно). Кроме того, производительность и склонность к созданию изобретений инновационно-активными предприятиями невысока. Иными словами, отсутствует существенная мотивация к созданию инноваций на основе полученной ИС.

Поведение, доминирующее в *третьем кластере*, характеризуется низкой активностью в патентовании и отсутствием существенных отличий в поведении инновационно-активных и инновационно-пассивных предприятий. Предприятия кластера занимаются изобретательской деятельностью, во многом полагаясь на внутренние ресурсы. В то же время процесс создания ИС отличается неэффективностью для всех типов предприятий. При высоких значениях показателей затратоемкости процесса создания изобретений, как склонность к патентованию, так и производительность создания ИС оказываются на крайне низком уровне. Следует отметить, что повышение инновационной активности способствует увеличению активности в создании ИС.

Действительно, несмотря на то что больше половины заявок была подана инновационно-активными предприятиями в этом кластере (75% и 65% для первого и второго временного периода соответственно), предприятия демонстрируют низкие значения эффективности процесса создания изобретений. Так, производительность процесса более чем в два раза уступает средним по России показателям. При этом затратоемкость использования внутренних ресурсов превосходит средние показатели более чем в 4 раза.

Для выявления временных тенденций поведения предприятий кластеров при создании ИС введем понятие ядра устойчивости кластера. В ядро устойчивости кластера включаются те регионы, принадлежность которых данному кластеру сохраняется в исследуемые периоды времени.

Одной тенденций, характерной для ядер всех кластеров, является снижение масштаба процесса использования патентов в инновационной деятельности во втором периоде (с 2005 по 2009 гг.). Согласно этой тенденции, чем меньше этот масштаб в первом периоде, тем больше падение соответствующего индикатора во втором периоде. Так, для первого кластера, где применение ИС в инновационной деятельности является доминирующим поведением, это снижение составило лишь 3%, при умеренном использовании патентов на изобретения в инновационной деятельности (третий кластер) – 18%, а для второго кластера, где ИС применяется для создания барьеров входа на рынок новых игроков, – 55%.

Наряду с уменьшением масштаба использования изобретений в инновационной деятельности, наблюдается снижение склонности к патентованию инновационно-активных предприятий во времени. Причем чем выше инновационная активность данных предприятий, тем меньше проявление данного феномена.

Приведенные факты говорят о том, что масштаб воздействия негативных внешних условий на использование ИС в инновационной деятельности зависит от степени вовлеченности предприятий в эту деятельность. Данное влияние оказывается наибольшим для предприятий, в наименьшей степени стремящихся использовать изобретения в инновационной деятельности. При этом для организаций, активно вовлеченных в инновационный процесс, с уже сформированными навыками и достаточной квалификацией персонала, ответная реакция на внешние воздействия не столь значительна.

Для всех регионов, составляющих ядра кластеров, наблюдается увеличение производительности создания изобретений инновационно-пассивными предприятиями во времени. Наибольший рост производительности имеет место во втором и третьем кластерах, доминирующее поведение которых не связано с созданием инноваций на основе полученной ИС.

Кроме того, для всех кластеров наблюдается следующая закономерность: процессы создания ИС предприятиями ядра устойчивости оказываются более эффективными по сравнению с предприятиями регионов, входящими в переменную часть кластера. Иными словами, предприятия, в которых преобладает определенное доминирующее поведение на протяжении рассматриваемых периодов времени, являются более эффективными в создании ИС по сравнению с организациями, менявшими свою линию поведения.

Как известно, инновационная деятельность не является однородной в пространстве и во времени [3; 5; 6]. Результаты данного исследования во многом подтверждают эту гипотезу при рассмотрении взаимосвязи ИС и инновационной деятельности.

В научной литературе широко обсуждаются различные типы использования ИС при формировании рыночных стратегий предприятий. В работе были выявлены и исследованы три типа использования ИС российскими предприятиями.

Первый доминирующий тип поведения направлен на создание инноваций на основе патентов. Для второго типа поведения свойственно преимущественное использование изобретений для введения ограничительных барьеров входа на рынок фирм-конкурентов. И наконец, третий тип поведения характеризуется отсутствием активного использова-

ния ИС в деятельности предприятий на фоне большой затратоемкости этого процесса.

Для выявленных типов поведения установлены общие тенденции, характерные для всех кластеров. В частности, одной из них является снижение масштабов использования патентов в инновационной деятельности во времени. Данное явление наиболее характерно для предприятий, в наименьшей степени стремящихся использовать изобретения в инновационной деятельности. При этом для организаций, активно вовлеченных в инновационный процесс, с уже сформированными навыками персонала и достаточной его квалификацией, последствия данных воздействий не столь значительны. Следует также отметить, что общим для всех типов поведения является уменьшение во времени эффективности создания ИС инновационно-активными предприятиями.

Приверженность предприятий избранной модели поведения оказывает значительное влияние на эффективность процесса создания ИС. Так, предприятия, в которых преобладает определенное доминирующее поведение на протяжении долгого периода времени, являются более эффективными в этой деятельности по сравнению с организациями, изменившими свое поведение.

Примечания

[1] Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00656а).

[2] Здесь и далее в скобках указаны обозначения показателей, используемые на графиках.

[3] Здесь и далее Иап – инновационно-активные предприятия, ипп – инновационно-пассивные предприятия.

Библиографический список

1. Hall BH., Dietmar H. Recent Research on the Economics of Patents. Annu. Rev. Econ. 2012. 4:18.1–18.25.

2. Hall BH, Ziedonis RH. The patent paradox revisited: an empirical study of patenting in the U.S. semiconductor industry, 1979–1995. Rand J. Econ. 2001. 32:101–28.

3. Irwin EG. New directions for urban economic models of land use change: incorporating spatial heterogeneity and transitional dynamics. Presented at the J. Reg. Sci. 50th Anniv. Symp. 2009. New York City, NY.

4. Lemley M.A., Shapiro C. Patent holdup and royalty stacking. Texas LawReview 85. 2007. 1991–2048.

5. Miller D., Friesen P. Strategy-Making And Enviroment: The Third Link. Strategic Management Journal, Vol. 4, No. 3 (Jul. – Sep., 1983), pp. 221–235.

6. Poll E., Carroll P. Innovation Heterogeneity, Schumpeterian Growth and Evolutionary Theorizing. University of Wollongong Economics Working Paper Series 2004.

7. Shapiro C. Injunctions, hold-up, and patent royalties. Am. Law Econ. 2010. Rev. 12(2):280–318.

УДК 330.1

Белоцерковец Владимир Викторович
Национальная металлургическая академия Украины (г. Днепропетровск)
krumming@gmail.com

НОВАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА И СОВРЕМЕННОСТЬ

В статье рассмотрены альтернативные подходы современной экономической науки к дескрипции термина «новая экономика». Исследована эволюция смысловой нагрузки этого термина, трансформация его содержания в соответствии с изменением социально-экономических условий.

Ключевые слова: *новая экономика, цифровая экономика, высокие технологии, сетевые блага, постмодерн.*

В современной науке поныне не сложилось единого мнения по поводу содержания термина «новая экономика», а его альтернативные дескрипции отличаются чрезвычайным разнообразием. Часть исследователей рассматривает новую экономику в цивилизационном контексте [8] как тождественную постиндустральной или информационной экономике или экономике сетевых структур [1; 12], иные определяют ее как энергетически зависимую надстройку над модернизмом [10], постулируя, вместе с тем, ее информационную сущность. Их оппоненты, критикуя информационную моноориентацию, делают ударение на появлении качественно новых технологий, преобразованиях в производительных силах общества [9]. Ряд ученых уделяет особое внимание инновационному потенциалу, заложенному в предприятиях неоэкономических отраслей, подчиняя ему процесс ее определения [2], с одной стороны, и не слишком отходят от несколько поверхностного толкования ее как аморфного объединения отраслей, отличающихся наукоемкостью, высокотехнологичностью и прибыльностью, – с другой. Придание приоритетности социальной составляющей экономического прогресса, отношениям собственности, экстатичные ожидания от будущего и акцентиро-

© Белоцерковец В.В., 2012

вание внимания на кредитной сфере при одновременном фиксации технологического фактора в качестве второстепенного есть характерная особенность других подходов [5]. В западной традиции на первый план в понимании неоэкономики выдвигается фактор образования и ослабления государственного вмешательства, или технологическая составляющая [18; 19]. Появился и ряд иных оригинальных и содержательно неэквивалентных концепций сущности новой экономики [3; 7]. Подобное разнообразие трактовок при отсутствии четко определенных глубинных критериев определения новой экономики, ее границ актуализирует проблему ее дальнейшего исследования.

Одним из первых, в 1898 г., термин «новая экономика» применяет в своем одноименном труде американский ученый Л. Гронлунд. Новая экономика, по мнению автора, должна выступить в качестве дополнения «науке о производстве и распределении, их продолжением под знаменем социальной кооперации» [17, с. 15]. «Новый век», отмечает исследователь, «инаугурирует новую эру», во время которой следует провести ряд реформ, способствующих смягчению «социальных проблем путем улучшения экономических условий для наемных рабочих». В этом контексте Л. Гронлунд резюмирует, что новая экономика XX столетия должна стать экономикой доминирования коллективизма, а не индивидуализма [17, с. 353]. Пророчества ученого во многом оказались визионерскими, исполнившись в течение прошлого века. Однако авторское смысловое наполнение содержания термина «новая экономика» весьма отличается от современного, невзирая на весь плюрализм его толкования. Новая экономика, по Л. Гронлунду, и новая экономика в нынешних полиальтернативных редакциях имеют слишком мало точек взаимопреткновения. Современная новая экономика не является эволюционным порождением «новой экономики» Л. Гронлунда, они генетически не связаны – это явления совершенно разного плана.

Кардинально иное содержание термин «новая экономика» приобретает с выходом в 1904 г. в США труда Р. Флеминга «Новая экономика» [15], в котором последняя рассматривается автором в крайне негативном свете. Новая экономика, по мнению исследователя, представляет собой экономику, признаками которой выступают стремительно растущие цены, сокращение реальных доходов наемных рабочих и обогащение владельцев крупных предприятий. Р. Флеминг обращает внимание на тот факт, что, невзирая на быстро растущую производительность труда, лидирующие позиции США как промышленной державы, заработная плата рабочих остается на слишком низком уровне. Особенно рельефно в такой «новой экономике» проявляется дискриминация по ставками заработной платы в гендерном и возрастном аспектах: женщины получают вдвое меньше мужчин, а заработная плата детей втрое уступает зарплате взрослых мужчин [15, с. 9–10]. Новая экономика, в интерпретации автора, – это экономика, в которой капиталисты устанавливают неоправданно высокие цены и присваивают чрезвычайно большие прибыли [15, с. 11–12]. Подобная трактовка феномена «новой экономики» в исключительно мрачных тонах резко контрастирует с сегодняшним несколько эйфоричным ее восприятием, что, впрочем, очевидно, если учесть кардинальные отличия между тогдашним и нынешним объектами исследования.

За несколько десятилетий термин «новая экономика» подвергается фундаментальному переосмыслению и дескриптивно соотносится уже с совершенно иным феноменом. В 1921 г. появляется труд выдающегося немецкого исследователя В. Ратенау «Новая экономика», в коем ученый определяет в ее качестве экономику, которая «уже не является частным делом, но есть дело общества» [22, с. 5]. Анализируя условия, сложившиеся после завершения Первой мировой войны, В. Ратенау констатирует, что возврат к предыдущей, довоенной системе хозяйствования абсолютно не возможен, и при этих, новых условиях неотложной потребностью становится усиление ее социализации, установление «ограничений экономической свободы», которые произойдут в результате «углубления классовой вражды» [22, с. 8]. Новая экономика, резюмирует ученый, станет неотъемлемой составной нового национального общества и нового государства, формирующегося в послевоенной Германии [22, с. 75–80]. Ясно, что подобная дефиниция новой экономики имеет очень мало общего с современным содержательным наполнением этого термина.

Несколько иную интерпретацию приобретает «новая экономика» благодаря разработкам американского ученого Г. Минза. Так, в работе «Современная экономика в действии» он противопоставляет «новую экономику» и «старую экономику». Отличия между ними лежат совсем в иной плоскости, чем это понимается сейчас. Новая экономика, полагает исследователь, выступает как экономика доминирования корпораций, экономика несовершенной конкуренции, дрейфа от цен, которые устанавливаются стихийным рынком, к негибким ценам, администрируемых корпорациями [23, с. 22]. Следовательно, цены товаров, которые реализуются в условиях «новой экономики», будут превышать цены аналогичных товаров в условиях «старой экономики», а объем выпуска, напротив, будет ограничиваться, ибо именно такое поведение продавца наиболее целесообразно с точки зрения погони за прибылью. Впрочем, постепенно термин «новая экономика» отступает на второй план в разработках Г. Минза, по мере концентрации усилий ученого на исследовании феномена «коллективно-

го капитализма». Тем более это понятие не применяется другими учеными. На долгие десятилетия термин «новая экономика» исчезает из дефинитивного арсенала экономической теории. Его ренессанс, триумфальное возвращение в лексикон фундаментальной экономической науки состоялись лишь через пятьдесят лет.

Понятно, что возрожденный в середине 1980-х годов он имел уже совсем иную смысловую нагрузку. Структурные изменения в национальных экономиках ведущих стран, постепенное возрастание удельного веса занятых в сфере услуг, ее доминирование в обеспечении экономического роста, терциарная революция требовали создания соответствующего категориального аппарата. Термин «новая экономика» начинает применяться для определения специфичности терциарной экономики, экономики сервиса как «новой», в противовес «старой экономике», к которой традиционно относили аграрную и индустриальную.

Еще одна дефинитивная метаморфоза «новой экономики» происходит в конце XX столетия. Бурные технологические изменения в американской экономике, наглядные примеры формирования постиндустриального общества требовали адекватного отражения на вербально-семантическом уровне. Именно тогда появляется несколько взаимно неэквивалентных определений новой экономики. В 1993 г. известный американский исследователь В. Деминг предложил использовать термин «новая экономика» для обозначения экономики, постепенно формировавшейся в США в послевоенные годы, экономики, выживание в которой требует от субъектов хозяйствования постоянных инноваций [4]. Это экономика, в которой нужно непрерывно повышать квалификацию рабочих, изучать окружающую техническую, социальную и экономическую среду, «чтобы не упустить время, когда наступит потребность в инновации – новом товаре, услуге или методе» [4, с. 55]. Такая трактовка новой экономики уже не находится в когнитивном диссонансе с современным пониманием ее феномена, получая определенное отображение в ряде будущих вариантов ее дефиниций.

Несколько позже, в 1994 г., с подачи «Fortune» [16] в научную литературу входит интерпретация новой экономики, в первую очередь, как высокотехнологичной экономики. Официальное признание феномена неоэкономики в ежегодном докладе президента Соединенных Штатов в 1996 г. [13, с. 4–5] закрепляет именно такую смысловую нагрузку этого термина, хотя и в достаточно широком понимании, оставляя значительное пространство для попыток более конкретного, содержательного его толкования. Лишь в 2000-х годах фиксируется, что такая экономика является «цифровой экономикой» [14, с. 5, 75–78], а ее внешними признаками являются «получения колоссального выигрыша, а именно: быстрый рост производительности, доходов, низкая безработица и умеренная инфляция, ставшие следствием синергичной взаимосвязи преимуществ в технологиях, бизнес-практике и экономической политике» [14, с. 23]. Департамент коммерции США дополнительно отмечал, что это экономика, которая «благодаря информационным технологиям и соответствующим инвестициям обеспечивает в высшей степени производительный рост» [24, с. 242]. В русле подобного восприятия феномена появился ряд комплементарных определений основных свойств новой экономики [20, с. 791–811]. Так, Д. Пиазоло утверждал, что новая экономика ассоциируются с информационной и цифровой экономикой, «высоким ростом, низкой инфляцией и низкой безработицей» [21, с. 3]. Впрочем, дальнейшая эволюция содержательного наполнения этого термина не прекратилась как в направлении экспансии предмета исследования, расширения его контуров, так и его дрейфа, изменения самой экзистенциональной локализации.

К. Келли интерпретировал неоэкономику как сетевую экономику. При этом он акцентирует внимание: 1) на контексте глобализации изменений в технологической структуре экономики; 2) широком распространении благ, аперцептивных на материальном уровне и скачкообразном росте их роли в экономической жизни; 3) все более глубоком и всеобъемлющем взаимодействии и взаимопереплетении составных частей неоэкономики как сетевой структуры. Понятно, что появление явления, обладающего комплексом подобных признаков, требует, в первую очередь, кардинальных изменений именно на технологическом уровне. Оно же, выступая в качестве их продукта, само генерирует их, усиливая свою инность, делает иным и окружающий мир. Впрочем, такое понимание новой экономики концентрирует внимание лишь на внешних признаках явления, объединяя в целостность сегменты, избранные в несколько произвольном порядке. Стержневая основа неоэкономики остается неопределенной, а она представляется аморфным множеством разнородных элементов, которое может как инкорпорировать новые генетически неродственные составляющие, так и отторгать из своего состава, в соответствии с неустойчивыми критериями включения.

Оставаясь на технологической платформе, сетевой характер неоэкономики отмечает и другой ее исследователь – М. Кастельс, определяя в качестве важнейших ее признаков: 1) изменение приоритетов в производстве и потреблении от материального производства в пользу производства информации, информационной деятельности; 2) демассификация производства, постепенный дрейф от создания стандартных товаров и услуг к изготовлению уникальных благ; 3) изменение в организации производства, отказ от иерархических, вертикальных

взаимосвязей между подразделениями, централизации в сторону формирования сетевых взаимосвязей, преобладания горизонтальных взаимодействий, децентрализации производства; 4) детерминантами роста производительности труда все в большей степени выступают новейшие технологии и, в первую очередь, применения информации; 5) технологические преобразования приобретают революционный характер, изменяя сами принципы существования человеческого общества, а в авангарде таких трансформаций следуют информационные технологии [6].

Однако и в этом случае содержательная дефиниция новой экономики как целостности остается вне пределов авторского исследования, ученый фактически ограничивается констатацией ряда признаков современной авангардной экономики.

В фарватере понимания неоэкономики как высокотехнологичной экономики следуют и российские ученые, определяя ее как «такое влияние высоких технологий на экономическую среду, которое ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров», фактически отождествляя при этом ее с сетевой экономикой [11, с. 138].

В действительности подобные определения вовсе не приближают к раскрытию содержания словосочетания «новая экономика». Более того, критериальные признаки высокотехнологичной экономики остаются в конечном итоге фактически невыясненными, ибо в соответствии с критерием высокотехнологичности к новой можно отнести даже экономику, сформировавшуюся в результате Второй технологической революции еще в начале XX в. В этом контексте не вызывает сомнений необходимость четкого определения содержательного наполнения термина «новая экономика», дальнейшего научного поиска критериального набора признаков нового феномена экономической реальности.

Библиографический список

1. *Авдокушин Е.Ф.* Новая экономика: этапы, особенности ее становлення и развития // Вопросы новой экономики. – 2011. – № 2. – С. 3–11.

2. *Валдайцев С.В.* Новые контуры экономики XXI века // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 5. – 2001. – Вып. 3. – С. 3–11.

3. *Глазьев С.Ю.* Как построить новую экономику // Эксперт. – 2012. – № 7. – С. 54–57.

4. *Деминг У.Э.* Новая экономика: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.

5. *Игнацкая М.А.* Структурно-функциональный анализ новой экономики. – М.: Изд-во РУДН, 2002. – 428 с.

6. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

7. *Клодт Х.* Нова економіка. Форми вияву, причини і наслідки: пер. з нім. – К.: Таксон, 2006. – 306 с.

8. *Кочетов Э.* Неоэкономика – новая цивилизационная модель экономического развития России // МЭиМО. – 1997. – №3. – С. 79–86.

9. *Мастеров И.* Факторы развития «новой экономики» в России // Экономист. – 2003. – №2. – С. 3–12.

10. *Мясникова Л.А.* «Новая экономика» в пространстве постмодерна // МЭиМО. – 2001. – № 12. – С. 3–15.

11. *Стрелец И.А.* Новая экономика и информационные технологии. – М.: Экзамен, 2003. – 254 с.

12. *Стрелец И.А.* Новая экономика: гипотеза или реальность // МЭиМО. – 2008. – № 2. – С. 16–23.

13. Economic Report of President 1996. – Washington: US government printing office, 1996. – 406 p.

14. Economic Report of President 2001. – Washington: United States Government Printed Office, 2001. – 402 p.

15. *Fleming R.* The new economy. How trustmakers have capitalized the American people and made dollar worth fifty cents. – New York: R. Fleming Pub. Co., 1904. – 20 p.

16. *Huey J., Furth J.* Waking up to the New Economy // Fortune. – 1994. – V. 129. – № 13. – P. 36–46.

17. *Gronlund L.* The New Economy. A Peaceable Solution of the Social Problem. – Chicago, New York: Herbert S. Stone & Company, 1898. – 364 p.

18. *Klodt H.* The Essence of the New Economy // Kiel Discussion Papers. – 2001. – № 375. – 15 p.

19. *Landefeld J.S., Fraumeni B.M.* Measuring the New Economy // Survey of current business. – 2001. – March. – P.23–40.

20. *Madsen J.B., Davis E.P.* Equity Prices, Productivity Growth, and the 'New Economy' // The Economic Journal. – 2006. – V. 116. – № 513. – P. 791–811.

21. *Piazolo D.* The new economy and the international regulatory framework // Kiel Working Papers. – 2001. – № 1030. – 40 p.

22. *Rathenau W.* Die neue Wirtschaft. – Berlin: S. Fischer Verlag, 1921. – 88 s.

23. *Ware C.F., Means G.S.* The Modern Economy in Action. – New York: Harcourt Brace, 1936. – 231 p.

24. *Temple J.* The assessment: the New Economy // Oxford review of economic policy. – 2002. – Vol. 18. – Is. 3. – P. 241–264.

УДК 378

Брагина Зинаида Васильевна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
bragzv@yandex.ru
Суглобов Александр Евгеньевич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ПРОЕКТНО-ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ (направления подготовки: «Экономика» и «Менеджмент»)

В статье рассмотрены проблемы организации работы магистратуры; предложен проектно-процессный подход к подготовке магистров; указаны условия реализации компетентностного формата образовательного процесса.

Ключевые слова: *магистратура, экстенсивный и интенсивный варианты развития высшего образования; проектно-процессный подход.*

Включение России в Болонский процесс поставило очень серьезные задачи по реформированию высшей школы. Актуальность решения этих задач усилена необходимостью практической реализации стратегии модернизации экономики, основанной на инновационном обновлении. [1]. В настоящее время в вузах основные усилия сосредоточены на организации учебного процесса первого уровня – бакалавриата. Идет очень серьезная работа по освоению государственных стандартов высшего профессионального образования третьего поколения (для ступени бакалавриата). Проблемы обучения на второй ступени – магистратуре отступили в тень, несмотря на то, что Министерство образования и науки ориентировало внимание вузов на развитие второй ступени высшего образования [2; 3]. Качество и культура подготовки магистров закладываются сегодня. Уже сейчас необходимо выработать принципиально новые подходы к организации образовательного процесса в магистратуре.

В настоящее время уже сложился подход к организации обучения в магистратуре. Данный подход можно назвать традиционным, так как он полностью исходит из сложившихся в российской высшей школе традиций. Суть традиционного подхода состоит в следующем:

– учебный план выстроен в контексте предметно-дисциплинарного знания, что было рациональным в концепции образования «знания, умения, навыки»;

– в учебном процессе преобладают аудиторные занятия (лекции и семинары);

– администрация вузов требует от студентов обязательного посещения лекций и семинаров;

– утвержден широкий набор обязательных для изучения учебных дисциплин;

– набор обязательных дисциплин в целом идентичен тем учебным курсам, которые включены в программу подготовки бакалавров;

– акцент в преподавании обязательных дисциплин делается на обновлении знаний, их углублении, а также некотором расширении пространства знаний;

– круг дисциплин по выбору студентов весьма ограничен;

– индивидуальная и самостоятельная работа построена на устоявшихся формах (домашние задания, лабораторные работы, заполнение рабочих тетрадей, подготовка научных докладов для семинарских занятий, дискуссии в малых группах, деловые игры).

Такой подход к подготовке магистров представляет своего рода экстенсивный вариант развития высшего образования. Можно назвать целый ряд причин, которые способствуют тому, что у нас прижился именно такой подход к организации учебного процесса. Среди них – неопределенность ситуации с принятием государственных стандартов подготовки бакалавров; неопределенность результатов первых лет переходного периода (до конца неясно, каким будет качество подготовки «первой волны» бакалавров). По нашим оценкам, в связи с сокращением специальных дисциплин и в целом ухода от специализации к общеэкономическому образованию резко ухудшится качество подготовки выпускников бакалавриата.

Сегодня в магистратуру приходят люди, которые плохо представляют статусные полномочия, для реализации которых нужно магистерское образование, поскольку нормативно-правовыми документами до сих пор не определен квалификационный статус этого уровня образования. По сути, люди приходят просто для того, чтобы получить диплом следующего уровня. При такой целевой ориентации существенно снижается заинтересованность и творческая активность обучающихся.

К числу причин можно отнести неосведомленность населения о квалификационном статусе вновь введенных уровней образования. Сегодня бакалавр не воспринимается как специалист, имеющий высшее образование. В нашем сознании сформировано представление о том, что если существует вторая ступень образования, то первая ступень – это своего рода неполное, как бы незаконченное, то есть ущербное образование.

Определенную роль в том, что в магистратуре прижился традиционный подход к образовательному процессу, играет и консерватизм мышления самих преподавателей высшей школы, а также их сомнения относительно сферы деятельности выпус-

© Брагина З.В., Суглобов А.Е., 2012

кников магистратуры, а следовательно, и содержания и качества их подготовки.

Все преподаватели отмечают, что сегодня в магистратуру приходят студенты с очень разным уровнем подготовки. В магистратуру по профилю «экономика» поступают люди не только с экономическим, но и с техническим, гуманитарным или иным образованием. Качественный уровень подготовки студентов с экономическим образованием также весьма отличается из-за различий учебных планов и учебных программ разных вузов. В этой ситуации преподаватели начинают ориентироваться на более низкий уровень подготовки лиц, поступивших в магистратуру. На этот более низкий уровень ориентированы и учебные программы дисциплин, преподаваемых в магистратуре.

Нужен иной, альтернативный подход к организации учебного процесса в магистратуре. Данный подход базируется на следующем.

Во-первых, в обществе и в самой высшей школе должно измениться отношение к бакалаврам. Придется признать что бакалавр – это специалист с полноценным высшим образованием. Преподаватели высшей школы, в свою очередь, осознают, что человек, имеющий высшее образование, – это человек, который получил систему знаний и способен самостоятельно учиться далее, способен самостоятельно расширять, обновлять и углублять свои знания. В этой самостоятельной работе ему необходим консультант, помощник, направляющее начало. Таким помощником, консультантом, организующим и направляющим началом и должна выступить магистратура.

Во-вторых, в магистратуру приходят те люди, которые определились в своем выборе. Они осознали, чего хотят в своей дальнейшей профессиональной деятельности. Представляется, что магистратура должна готовить специалистов по трем направлениям:

– научные работники;

– преподаватели высшей школы;

– руководящие работники государственной службы и бизнеса среднего и высшего звена.

Мы разделяем представления Н.П. Мельникова об альтернативных подходах к организации учебного процесса в магистратуре [4] и развиваем их в аспекте проектно-процессного подхода. Основные его положения сводятся к следующему:

– содержание и организацию учебного процесса необходимо выстроить в концепции «формирование компетенций и компетентности магистра»;

– обучение строится исходя из будущей профессиональной направленности выпускника: научный работник, преподаватель, руководитель. Указанная специфика должна быть учтена в учебных программах подготовки магистров. Обучение целесообразно проводить в малых специализированных группах;

– учебный план, а соответственно, и учебные программы должны быть построены по модульному принципу. Каждый модуль, базируясь на конкретной компетенции или нескольких компетенциях магистра, должен предусматривать изучение системы смыслов, обеспечивающих возможность формирования предусмотренных компетенций. Предметно-дисциплинарную технологию обучения должна заменить компетентностная, реализующая проектно-процессный подход к подготовке магистров;

– в основу образовательного процесса в магистратуре должна быть положена самостоятельная работа студента. Мы исходим из того, что магистрант способен учиться сам. Однако ему необходим наставник (тьютор) или организатор (фассилитатор), который окажет практическую помощь в выборе консультантов, а также учебных дисциплин;

– в учебных планах предусматривается строго ограниченный набор обязательных дисциплин и широкий спектр дисциплин по выбору студентов. При этом учебные планы подготовки магистров должны предусматривать принципиально новые по сравнению с обучением в бакалавриате учебные дисциплины;

– в основе образовательного процесса в магистратуре должна лежать их самостоятельная внеаудиторная работа. Внеаудиторная работа предполагает следующие формы:

* консультации: консультации с наставником (тьютором); консультации с ведущими преподавателями вуза; консультации с ведущими специалистами соответствующей сферы деятельности;

* участие в научных семинарах, конференциях, круглых столах (участие пассивное, а также выступления и доклады);

* подготовка научных докладов;

* подготовка и публикация научных статей;

* сбор и анализ статистических материалов, их анализ и обобщение;

* подготовка экспертных заключений;

* проведение научных исследований. В прикладной экономике такие исследования должны быть определены необходимостью решения актуальных проблем развития бизнеса или социальной сферы или государственного и муниципального управления;

– существенное расширение внеаудиторной работы, развитие ее новых форм потребует принципиально иного подхода к планированию педагогической нагрузки преподавателей, составлению расписания занятий, учебных планов.

Представляется, что в новых условиях, когда будут преобладать дисциплины по выбору, а также индивидуальные формы внеаудиторной и аудиторной работы, акцент должен быть сделан на составлении индивидуальных графиков обучения магистрантов и, как правило, индивидуальных учебных планов.

Подготовка высококачественных заданий для индивидуальной работы студентов, проведение кон-

сультаций по вопросам подготовки этих заданий и обсуждение результатов их выполнения являются полноценной педагогической нагрузкой, которая обязательно должна входить в «часы первой половины рабочего дня преподавателя».

Расписание аудиторных занятий составляется для преподавателя, а не для студенческих групп.

Нужны лекции двух типов:

– установочные лекции, которые определяют круг рассматриваемых в учебной дисциплине вопросов, знание которых обеспечит магистру возможность освоения конкретных компетенций, предусмотренных требованиями к этому уровню образования. Вместе с тем установочные лекции должны объяснить магистру всю архитектуру источников получения необходимой информации по данным вопросам;

– проблемные лекции, в которых формулируются актуальные научные проблемы и существующие подходы к их решению, доминирующей целью которых должно являться формирование компетенций предвидения, прогнозирования развития тенденций, а также процессов и объектов профессиональной среды.

Проектно-процессный подход к организации образовательного процесса в магистратуре представляет собой интенсивный путь обучения. Он ориентируется на реализацию компетентностного формата образовательного процесса; опирается на самостоятельную работу студентов, направленную на приобретение тех знаний и новых навыков, которые позволят ему уверенно осуществлять профессиональную деятельность в условиях неустойчивой, неопределенной среды благодаря сформированной способности к инновационному обновлению.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568 «О Федеральной Целевой программе “Научные и научно-педагогические кадры инновационной России” на 2009–2013 годы».

2. Министерство образования РФ письмо от 17 июля 2000 г. № 24-52-206/10 «О лицензировании высших учебных заведений по программам магистерской подготовки».

3. Министерство образования РФ, письмо от 23 ноября 2001 г. № 14-52-607ин/13 «О порядке введения в вузах магистерских программ».

4. *Мельникова Н.П.* Альтернативные подходы к организации учебного процесса в магистратуре // Налоги и налогообложение. – 2008. – № 6.

УДК 378

Брагина Зинаида Васильевна

Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

bragzv@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА: ПРОЕКТНО-ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД

Предложен проектно-процессный подход к организации учебного процесса, ориентированный на формирование компетентности выпускника.

Ключевые слова: проект, процесс, компетенции, компетентность, организация обучения.

Противоречие между существующей практикой организации обучения в вузе и целевыми ориентирами, которые определены стандартами третьего поколения, нуждается в разрешении. Существующая практика организации обучения в вузе сложилась в условиях доминирования парадигмы «знания, умения, навыки». Выпускникам каждого вида профессиональной деятельности вуз должен обеспечить решение нескольких задач. 1. Передачу и усвоение знаний – для этого лекции и семинары. 2. Сформировать умения выполнять некоторые виды профессиональной деятельности – для этого предназначены практические и лабораторные занятия. 3. Выработать некоторые навыки – для этого предусмотрены производственные практики и дипломное проектирование. В этой парадигме выработаны и формы контроля знаний, умений и навыков.

Третьим поколением ФГОС вузу поставлена принципиально иная задача: подготовить компетентного бакалавра или магистра для конкретного вида профессиональной деятельности. Компетенции для каждого вида деятельности стандартом определены. Это новая целевая установка. Выпускник должен быть способен и готов к профессиональной деятельности. А организация обучения остается традиционной, старой, свойственной парадигме «ЗУН». Причем это противоречие закреплено в том же стандарте: дан тот же предметно-дисциплинарный контекст учебных занятий. Что для него характерно?

– В учебном процессе преобладают традиционные (не интерактивные) аудиторные занятия (лекции и семинары);

– администрация вузов требует от студентов обязательного посещения лекций и семинаров (известно, что принудительно учить себя нельзя);

– утвержден широкий набор обязательных для изучения учебных дисциплин;

– акцент в преподавании обязательных дисциплин делается на обновлении знаний, их углубле-

© Брагина З.В., 2012

нии, а также некотором расширении пространства знаний (а не на формировании компетенций);

– круг дисциплин по выбору студентов весьма ограничен;

– индивидуальная и самостоятельная работа построена на устоявшихся формах (домашние задания, лабораторные работы, заполнение рабочих тетрадей, подготовка научных докладов для семинарских занятий, дискуссии в малых группах, деловые игры).

Если изменить цель, но не создать новый способ ее достижения, то нужно ли ждать ее достижения? Как появятся компетенции и компетентность, если роль преподавателя, его полномочия и ответственность не изменились, не изменилось и стимулирование труда, и организаторы учебного процесса продолжают работать по-старому. Нужен иной подход к организации учебного процесса. Если компетентность и формирующие ее компетенции стали целью обучения студента, а «ЗУНы» – неотъемлемыми ее атрибутами, то организация учебного процесса должна быть ориентирована на их компетенции.

Содержание и организацию учебного процесса необходимо выстроить в концепции «формирование компетенций и компетентности обучающегося».

Учебный план, а соответственно, и учебные программы должны быть построены по процессному принципу. Каждый процесс *(процесс – это технологическая последовательность операций, направленная на получение желаемых результатов, периодически повторяющихся)* разработан с целью формирования у студента конкретной компетенции или нескольких компетенций. Он должен включать в себя изучение системы смыслов, способствующих или обеспечивающих возможность формирования предусмотренных компетенций.

Предметно-дисциплинарную технологию обучения должна заменить компетентностная, реализующая проектно-процессный подход к подготовке выпускников, где объектом проектирования выступает конкретная компетентность обучающегося *(проект – это вид деятельности (формирование компетентности выпускника), ограниченный во времени и ресурсах и направленный на достижение желаемых результатов)*.

Структура учебного плана должна соответствовать структуре желаемой компетентности бакалавра или магистра.

В компетентности бакалавра-менежера можно выделить три блока компетенций: универсальные (социальные), профессиональные и инструментальные. Рассмотрим их роль в формировании конкурентоспособного выпускника.

Универсальные компетенции создают среду профессиональной деятельности людей, получивших высшее образование. Они выполняет «поддерживающую» роль в реальной профессиональной деятельности. На их формирование требуется продолжительное время. Они связаны с формированием ментальности, культуры, морали, этики будущего бакалавра. В этих компетенциях проявляются общечеловеческие ценности, социальное и политическое мировоззрение. Их универсальность относительно разных направлений профессиональной деятельности позволяет вузу получить «эффект масштаба», то есть учебный процесс по дисциплинам, дающим теоретические основы, может быть организован по факультету в целом. Эти компетенции устойчивы, они если и изменяются, то медленно. Формирование этих компетенций требует значительного времени. Они не могут быть сформированы в результате изучения одной дисциплины. В конечном счете, универсальные компетенции формируют культуру профессионального поведения сотрудника фирмы, имеющего высшее образование. Доминирующую роль в формировании этих компендий выполняют дисциплины, которые принято относить к бокам ГСЭ и ЕН.

Профессиональные компетенции охватывают предметную область профессиональной деятельности, так как они необходимы для выполнения конкретных бизнес-задач. Профессиональные компетенции в первую очередь основываются на тех бизнес-функциях, которыми выпускник должен будет пользоваться в своей практической деятельности. Зная состав профессиональных компетенций, можно определить инструменты и методы, которыми сотрудник должен владеть для реализации своих полномочий и ответственности. Профессиональные компетенции формируются научными направлениями, под влиянием которых развивается и совершенствуется сама профессиональная деятельность и ее результаты. Например, революционные повороты в теории менеджмента были сделаны удачно сочетавшими теоретические исследования с активной административной работой в промышленных фирмах. Это Ф. Тейлор – школа научного менеджмента; Х. Эмерсон – принципы эффективного управления; А. Файоль – административная школа; Э. Мэйо, М. Фоллет – школа человеческих отношений и ее органическое продолжение в работах представителей школы социальных систем: Ч. Бернард, Д. Карнеги, Г. Саймон; основатели теории систем: наш А.А. Богданов и Л Берталанфи; и т.д. Именно профессиональные компетенции (при условии развитых универсальных компетенций) определяют и успех деятельности, и профессиональный рост личности. Они в структуре учебного плана должны быть ведущими.

И наконец, **инструментальные компетенции**, предназначенные для обеспечения профессионально-квалификационного разделения труда при разном уровне и типе организации информационной среды бизнес-организации. Эта группа компетенций выполняет подчиненную роль, демонстрируя

уровни мастерства владения конкретными методиками, методами, приемами профессиональной деятельности.

Понимание роли разных компетенций в профессиональной деятельности выпускника важно для организации образования студентов. В процессе перехода на двухуровневую систему подготовки специалистов с высшим образованием преподаватели практически всех вузов России провели огромную работу по подготовке к работе по новым стандартам. Мы идентифицировали набор компетенций, предусмотренный стандартом, с темами дисциплин учебного плана, все проанализировали, прописали. Что изменилось в учебном процессе? Зачем это сделали? Кто отвечает за компетентность выпускника? Декан? Он не может одинаково глубоко знать профили всех направлений, по которым ведется подготовка. Заведующий выпускающей кафедрой? Но в его ведении находится 8–10 дисциплин учебного плана, а все другие не в его полномочиях. Преподаватель? Но он заинтересован в количестве часов учебной нагрузки первой половины рабочего дня. Желательно, чтобы часы были заданы в рамках уже освоенных им дисциплин. И отвечает он за результаты тестирования студентов: должен научить правильно выполнять тестовые задания. У компетентности и компетенций студентов нет хозяина. Кому они нужны? Работодателю? Да, но как «законченный изготовлением продукт».

Если мы хотим подготовить компетентного выпускника, то надо создать по меньшей мере пять условий.

Первое условие. У компетентности должен быть владелец процесса ее формирования (становления). Да, в вузе нужна такая должность. Если искать аналогию в нашей практике, то это декан профиля, но с существенно расширенными полномочиями и ответственностью. Менеджеры знают, какими полномочиями и ответственностью должен быть наделен «владелец процесса»:

– адаптирует ФГОС к специфике региона, где расположен вуз и где будут работать многие (а желательно большинство) из выпускников. Естественно, и сам он связан с этой средой не только симпатиями, но и деловыми отношениями;

– нанимает преподавателей на свой проект (профиль), оговаривая с ними основные параметры контракта: объем, содержание работы и стимулирование ее результатов;

– ведет базовые профессиональные дисциплины;

– организует мониторинг выпускников, отслеживает их карьеру, пожелания работодателей по совершенствованию подготовки. Последнее – это самое главное в его работе: важнейшее условие обеспечения заявок (спроса) на выпускников профиля с одной стороны, а с другой – это важнейший материал для работы с преподавателями и корректировки содержания обучения, а иногда и форм занятий;

– проводит регулярно обсуждение и необходимую корректировку содержания и форм учебных занятий.

Второе условие. Придется изменить некоторые формы учебного процесса. Нужны лекции трех типов:

– установочные лекции, которые определяют круг рассматриваемых в учебной дисциплине вопросов, знание которых обеспечит студенту возможность осмысления конкретных компетенций, предусмотренных требованиями к этому уровню образования. Вместе с тем установочные лекции должны объяснить студенту всю архитектуру источников получения необходимой информации по данным вопросам;

– лекции-семинары, разъясняющие систему смыслов, обеспечивающих возможность формирования предусмотренных компетенций;

– проблемные лекции, в которых формулируются актуальные научные проблемы и существующие подходы к их решению, доминирующей целью которых должно являться формирование компетенций предвидения, прогнозирования развития тенденций, а также процессов и объектов профессиональной среды.

Компетенции нельзя получить, не участвуя в деятельности. Поэтому важнейшими формами обучения должно стать курсовое и дипломное проектирование и производственные практики. Число курсовых проектов определяет число профессиональных компетенций, которыми должен овладеть выпускник. Если дипломный проект должен позволить оценивать компетентность выпускника, то курсовые проекты должны быть «привязаны» не к учебной дисциплине, а к конкретной компетенции.

Третье условие. Надо спроектировать процессы формирования компетенций. Для организации обучения в виде процессов нельзя учитывать ни существующее распределение работ, ни деление вуза на факультеты и кафедры. Делая выбор в пользу процессной структуры компетентностно-ориентированного обучения, можно доказать, что содержание учебных дисциплин, некоторые формы и виды учебных занятий при традиционной организации обучения в вузе не координируются, дублируют друг друга, игнорируются или вообще не нужны.

Вместо этого мы сосредотачиваемся на цели процесса и его взаимоотношениях с другими процессами. Процесс – это последовательное преобразование вновь получаемых из учебных дисциплин знаний (данных, информации, документации и т.д.) в конкретную частную компетенцию. Процесс включает в себя все необходимые формы учебных занятий, предусматривающие получение и накопление знаний, формирование профессиональных навыков и накопление умений, и, наконец,

осознание студентом способности и готовности выполнять конкретную операцию или вид профессиональной деятельности. Каждый процесс должен быть не только спроектирован, но и организован. Для получения информации о том, каким будет результат выполнения процесса, нужно проверить вход и выход каждого процесса на соответствие характеристикам качества и стандартам. В результате этого получается комплекс процессов, по которым можно отследить, что происходит в учебном процессе и какой результат получается, а также определить контрольные точки в этих цепочках, в которых выполняется мониторинг качества обучения, предоставляемых вузом.

Четвертое условие. Сам процесс формирования компетенций выпускника вуза – это организационный капитал вуза. Он не может быть публичным. Это продукт не столько интеллектуальных способностей ППС вуза, сколько продукт его организационной культуры. Этот процесс нельзя купить. Можно говорить об обязательных параметрах организации обучения в вузе, при которых процессы формирования компетенций могут быть спроектированы и, что самое главное, внедрены. Рассмотрим несколько параметров.

Первый параметр. Каждый сотрудник должен сознавать, что формирование компетенции студента – это его обязанность. Каждый должен знать, как его вклад в формирование компетенции влияет на качество работы его коллег и, в конечном итоге, на компетентность выпускников (в какой-то мере мы это влияние уже анализировали недавно, закрепляя компетенции, предусмотренные стандартом за темами дисциплин учебного плана. Правда, плохо понимали, зачем это надо). Но канал, по которому осуществляется эта связь, и показатель, ее отражающий, надо определить для каждого сотрудника.

Такое возможно в случае, если организация, оплата труда и не материальное стимулирование сотрудников вуза выстроены на основе системы сбалансированных показателей. Если такая система выстроена, то есть основания полагать, что все сотрудники вуза работают на конечный результат.

Второй параметр. Формирование компетенций – вопрос внутренней политики вуза. Это совокупность используемых в вузе методов и процедур, которые обеспечивают соответствие содержания и методов проведения учебных занятий ожиданиям заказчика и существующим стандартам. Компетентность выпускника означает, что улучшения, появившиеся в результате формирования частных компетенций, поддерживаются постоянно. Следовательно, важна вовлеченность всего персонала в совершенствование деятельности вуза. Это возможно в случае, если в вузе создана система организации и поддержания эффективной, комфортной и производительной рабочей среды.

В менеджменте системы такого уровня воспитываются в соответствии с правилами «5S» [2]. Мероприятия, лежащие в основе системы «5S», абсолютно логичны. Это: сортировка, то есть наведение порядка на каждом рабочем месте, рациональная организация рабочего места, уборка, стандартизация и совершенствование. Они представляют собой базовые правила управления любым рабочим местом, которое предназначено для устойчивого получения высокого качества продукта или услуги при минимальных затратах ресурсов. Однако именно системный подход, который система «5S» применяет к этим мероприятиям, и делает ее результативной.

Пятое условие. Система формирования компетенций предполагает особую организационную структуру вуза. Можно выделить две характерные особенности.

1. Распределение полномочий и ответственности ориентировано на обеспечение управленческого воздействия на формирование компетентности выпускника и компетенций обучающегося.

2. Разработаны и используются оптимизированные и адаптированные к специфическим условиям вуза процедуры выполнения служебных обязанностей сотрудниками.

Логическая структуризация работ внутри процесса позволяет установить четкие точки перехода, в которых есть возможность выполнять мониторинг качества процесса. При проектировании процесса мы можем разделить обязанности по ведению учебного процесса так, чтобы профессора не занимались лабораторными или семинарскими занятиями и, возможно, не тратили слишком много времени на учет посещаемости занятий студентами занятий и даже на оценку усвоения студентами языка, то есть основных понятий и определений изучаемого предмета.

Ректорат вуза может осуществлять контроль, основываясь на комплексной информации о качестве каждого из процессов. В большинстве случаев соответствующие показатели о состоянии процесса обучения уже предопределены образовательными стандартами. Поэтому каждодневный контроль процесса передается владельцу процесса. Владелец процесса будет оценивать работу по уровню освоения частных компетенций и компетентности обучающихся.

Владельцу процесса принципиально важно знать необходимый и достаточный уровень освоения частных компетенций (то есть индикаторы) для выпускников конкретного профиля и фиксировать меру их освоения для разработки и реализации необходимых улучшений. Он несет ответственность за результаты всего процесса.

Менеджер процесса отвечает за организацию работы преподавателей, то есть обеспечение условий качественного выполнения установленных ви-

дов учебных занятий. Он подотчетен владельцу процесса.

Координаторы процесса обеспечивают коммуникацию с обучающимися, контролируют своевременность исполнения временных параметров процесса и отчитываются о результатах их выполнения менеджеру процесса.

В заключение следует сказать, что мои рассуждения относительно процессной организации обучения студентов вуза, к сожалению, не оригинальны. Национальный фонд подготовки финансовых и управленческих кадров в рамках программы «Развитие управления» давно уже озабочен обеспечением российских вузов учебниками, ориентированными на формирование компетенций у обучающихся. Назову только один пример: «Управление эффективностью и качеством: модульная программа: пер с англ. / под ред. И. Прокопенко, К. Норта: в 2 ч. – М.: Дело, 2001. – 800с. В аннотации сказано: «Книга является универсальным инструментом организации обучения, цель которого – развитие умения управлять процессом повышения эффективности и качества. Двухтомник построен по модульному принципу, то есть состоит из отдельных относительно самостоятельных модулей, каждый из которых дает исчерпывающее изложение отдельной темы» [3].

Библиографический список

1. *Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-ое изд., испр. и доп.: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 320с.

2. *Фабрицио Т.* «5S» для офиса: как организовать эффективное рабочее место: пер. с англ. – М.: Альпина паблишерз: институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 259с.

3. Управление эффективностью и качеством: модульная программа: пер с англ. / под ред. И. Прокопенко, К. Норта: в 2 ч. – М.: Дело, 2001. – 800 с.

УДК 338(47)

Бурцева Татьяна Александровна
Трофимова Наталья Владимировна
Кожемяко Ольга Григорьевна

Филиал Государственного университета управления (г. Обнинск)
Институт атомной энергетики научно-исследовательского ядерного университета «Московский инженерно-физический институт» (г. Обнинск)

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье на основе показателей региональной статистики, международных оценок и собственных исследований авторов дается оценка новой промышленной политики Калужской области. В работе показано, что высокая инвестиционная привлекательность региона является основой его экономического развития; названы проблемы реализации данной политики.

Ключевые слова: *новая промышленная политика региона, проблемы развития региона, инвестиционная политика региона, оплата труда работников, инвестиционная привлекательность региона.*

Современное содержание новой промышленной политики региона является дискуссионным вопросом. В данной статье под ним понимается комплекс мер, осуществляемых регионом в целях эффективности и конкурентоспособности его промышленности и формирования инновационной структуры его экономики, способствующей достижению целей его развития. Калужская область является регионом-лидером в проведении такого типа промышленной политики, поэтому исследование практики ее реализации крайне актуально для всего регионального пространства России.

В Калужской области создана эффективная система работы с инвесторами, которым предлагается абсолютно понятный бизнес-продукт – размещение производств в индустриальных парках. Эффективность данного механизма привлечения инвестиций подтверждается, например, тем, что в 2011 году, по данным Международной организации кредиторов (WOC), Калужская область занимает первое место по суммарным показателям инвестиционной привлекательности среди регионов России [1]. Индустриальные парки – это земельные участки с четко прописанными юридическими правами, необходимой инфраструктурой и коммуникациями. Сейчас в области сформировано 7 индустриальных парков, общей площадью 2,7 тыс. га, 1,3 тыс. га уже отдано под инвестиционные проекты. По данным агентства регионального развития области, уже построено 42 завода, создано 900 тыс. м^2 производственных площадей, в индустриальных парках за последние пять лет создано 15 тысяч новых высокотехнологичных рабочих мест. Возросло число проектов, которые характеризуются полным циклом производства.

Эффективность проводимой политики характеризуется позитивным сдвигом в изменении социально-экономических индикаторов регионального развития (далее сравнение среднегодовых темпов

© Бурцева Т.А., Трофимова Н.В., Кожемяко О.Г., 2012

роста показателей за 2001–2005 гг. и 2006–2010 гг. в сопоставимых ценах):

– увеличился с 5,46% до 7,67% в среднем за год рост валового регионального продукта, что больше, чем по ЦФО и даже России в целом практически в три раза, отметим, что для России и ЦФО идет замедление роста этого показателя за 2006–2010 гг., в Калужской области наблюдается, наоборот, увеличение скорости роста ВРП;

– увеличился с 2,5% до 17,5% в год рост валового накопления основного капитала, которое характеризует инвестиционную активность резидентов экономики, то есть существенно растут внутренние инвестиции, и это в 5,8 раза больше, чем России в целом, и в 35 раз больше, чем в ЦФО;

– быстрее в 12,6 раз, чем в России, растет объем промышленного производства, в ЦФО наблюдается его сокращение;

– сокращается более чем на 5% в год износ основных фондов, в то время как для России и ЦФО характерен его рост;

– инвестиции в основной капитал в целом и в организациях с участием иностранного капитала, в частности, в области растут на 23,1% и на 72,2% в год соответственно, чего не наблюдается для организаций с участием иностранного капитала в экономике России и ЦФО, где выявлена обратная тенденция;

– больше чем на 3,5% и 5% в год, чем по России в целом и ЦФО, растут реальные доходы населения.

Данные периоды выделены с целью проведения сравнительного анализа развития экономики до и после активизации инвестиционной политики области. Именно в 2006 году индекс физического объема инвестиций в области превысил средний по России уровень.

По итогам 2011 года область перестала быть дотационным регионом. По уровню средней заработной платы Калужская область занимает 3 место по ЦФО, на 40% в 2011 году выросла зарплата учителей, на 30% – у медицинских работников, открыто несколько новых школ, детских садов (90% калужских дошкольников посещают дошкольные учреждения) и спортивных комплексов, интенсивно ведется массовое жилищное строительство. Таким образом, можно сделать вывод, что экономические успехи развития Калужской области носят систематический и устойчивый характер и связаны с выбранным путем развития.

Однако анализ изменения экономических индикаторов, характеризующих рынок труда области, а именно, показателей реальной заработной платы и численности безработных, выявляет и возможные проблемы развития. Так, темп роста безработицы за 2006–2010 гг. в области выше, чем по России и ЦФО. Темп роста заработной платы за 2006–2010 гг. показывает меньшую ее скорость роста, чем в ЦФО. Если сравнить с Россией в целом, то рост реальной заработной платы в области происходит быстрее на 0,14%, чем в России. Однако за период 2001–2005 гг. опережение роста реальной заработной платы в области составляло большую величину – 0,29%. Следует заметить, что рост цен на потребительском рынке выше в Калужской области почти на 1%.

В 2010 году по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области более 5 тыс. калужан сменили свое место жительства на столичный регион, причем почти 80% из них – население трудоспособного возраста. Кроме того, по их экспертной оценке, от 26 до 32 тыс. человек трудоспособного населения выезжают работать в другие регионы, из них более 90% – в Москву. Это в то время, когда губернатор области в своих интервью говорит о необходимости привлечения дополнительно от 20 до 40 тысяч работников. Число иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность на территории Калужской области, росло за 2006–2010 гг. на 49% в год. Для сравнения в ЦФО этот показатель – 8,25%, в России – 12,79%. За 2001–2005 гг. эти показатели соответственно равны – 6,57%, 32,58%, 25,44%. Рынок труда области осваивают трудовые мигранты. Основными экспортерами иностранной рабочей силы являются страны СНГ – Узбекистан (45% от всех прибывших) и Таджикистан (26%). Значительное количество иностранных рабочих и специалистов используется в строительстве и обрабатывающих производствах (35%), сельском хозяйстве (10%), торговле и на транспорте (по 6%). Из стран, которые не входят в СНГ, на территории области трудятся от 2 до 3-х тыс. иностранных граждан, из них 30% – граждане Китая, которые заняты, в основном, в сельском хозяйстве, более 10% – граждане Вьетнама – в швейном производстве, 8% – граждане Германии – трудятся в обрабатывающих производствах. Для профессиональной структуры иностранной рабочей силы из стран СНГ характерно преобладание неквалифицированного труда и отчасти труда средней квалификации (подсобные рабочие, грузчики, уборщики, водители и рабочие строительных специальностей). Все это говорит о том, что происходит снижение качества трудового потенциала области.

В области наблюдаются диспропорции воспроизводства ее потенциала. В то время как выявлено снижение показателя износа основных фондов по области в целом, детальный анализ состояния основных фондов области показал, что для крупных и средних организаций по производству и распределению электроэнергии, газа, воды износ составляет 58,1%, это один из худших показателей в России.

Кроме того, учитывая активное развитие промышленности в Калужской области, нельзя оста-

вить без внимания ухудшение текущего состояния экологии в регионе. Согласно экологическому рейтингу субъектов Российской Федерации, составленному общероссийской общественной организацией «Зеленый патруль» летом 2010 года, Калужская область занимала 15 место среди 83 субъектов РФ. По итогам лета 2011 года Калужская область занимает уже 51 место. Специалисты общественной организации «Зеленый патруль» отмечают, что основным фактором столь значительного снижения региона в рейтинге является отсутствие должного внимания в решении вопросов охраны окружающей среды, а именно, проблеме незаконных выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Данный вывод подтвердили результаты опроса, проведенного авторами в мае 2011 года по заказу общественной палаты Калужской области, 36% опрошенного населения области против строительства крупных производств на ее территории из-за опасений ухудшения экологической обстановки.

Кроме выше названных проблем, следует отметить, что в области существует долгосрочная проблема дисбаланса развития ее муниципальных районов – промышленно развитый север области и сельскохозяйственный юг. В то же время 70% привлеченных в область инвестиций и индустриальные парки сконцентрированы на развитом севере области [2; 3]. С целью исследования данной проблемы авторами на основе таксонометрического метода проведена оценка социально-экономического развития муниципальных районов Калужской области, получен их интегральный балл за 2006 и 2010 годы. В результате выяснено, что дифференциация муниципальных районов по социально-экономическому развитию сократилась с 22 раз в 2006 году до 14 раз в 2010 году. Таким образом, можно предположить, что новая промышленная политика снизила степень напряженности в территориальном развитии региона. Однако типизация районов по уровням развития показала, что улучшение коснулось в большей степени некоторых районов-аутсайдеров (Куйбышевский, Барятинский, Износковский) и районов-лидеров (г. Калуга, г. Обнинск, Боровского и Малоярославецкого), доля же районов среднего уровня развития сократилась.

Авторы полагают, что необходимо решать описанную выше проблему, используя опыт создания индустриальных парков. Для научного обоснования выбора новых районов для создания индустриальных парков в области проведено математическое моделирование – построена зависимость оценок инвестиционной привлекательности ее муниципальных районов (X) и оценок их социально-экономического развития (У). Оценки *X* рассчитаны по предложенной в [4] нормативной модели на основе базисных коэффициентов роста индикаторов муниципальной статистики. Оценки *У* получены на основе нормативной модели и базисных коэффициентов роста индикаторов муниципальной статистики, описанной в [5]. Оценки *У* выбраны в качестве результирующей переменной, так как, во-первых, значимая прямая линейная корреляция получена между ними и значениями интегрального балла за 2010 г., и значениями бюджетной обеспеченности муниципальных районов области за этот же период. Коэффициенты линейной корреляции (r_{xy}) соответственно равны 0,45 и 0,42, расчетные значения критерия Стьюдента имеют значения 2,48 и 2,29 ($t_a(24)=2,06$ при уровне значимости 5%). Во-вторых, они продемонстрировали более высокую линейную корреляцию с оценками X, ($r_{xy}=0,54$), чем со значениями интегрального балла ($r_{xy}=0,43$), $t_a(24)=3,13$ при уровне значимости 1%. Уравнение связи имеет вид: Y(X)=0,87X (значимость коэффициента при *X* подтверждается значениями статистических критериев t=27,97, $R^2=0,969$, F=782). Надежность связи оценена на уровне 99%. Как видим, свободный член в уравнении незначим, а критерий Спирмена показал гомоскедастичность остатков, что также подтверждает качество уравнения регрессии. В результате выяснено, что для Барятинского, Дзержинского, Людиновского и Кировского районов оценка *У* ниже границы 95% доверительного интервала модели. Поэтому сделан вывод, что уровень их социально-экономического развития ниже допустимого уровня при существующем уровне инвестиционной привлекательности. Правительством области разработан перспективный план создания индустриальных парков, в который уже включены Людиновский и Кировский районы. Район, также обоснованный моделированием для юга области, кроме уже названных районов, Барятинский. Поэтому можно рекомендовать правительству области включить его в перспективный план создания индустриальных парков и, учитывая развитие его экономики, рекомендовать создание на его территории предприятий агрокластера, как это уже происходит в Ферзиковском районе области.

С целью изучения проблем развития районов на основе оценок *У* проведена типизация муниципальных районов и городских округов Калужской области, которая показала, что 38% муниципальных районов области получили среднюю оценку, 54% – выше средней оценки. Самый низкий уровень оценки получен для Юхновского и Кировского районов, их оценка ниже среднего уровня. Благодаря проведенной типизации выяснено, что в муниципальных районах с оценкой развития выше среднего и среднего уровня происходит рост численности населения. Определено, что растет пенсионная нагрузка на одного работающего во всех группах районов, но чем выше уровень оценки, тем меньше скорость ее роста. Показано, что в муниципальных районах, имеющих уровень оценки развития выше среднего, сократился удельный вес ава-

рийного жилья. Выяснено, что рост бюджетной обеспеченности наблюдается у всех групп муниципальных районов. Максимальный рост выявлен для муниципальных районов, отнесенных к группе со средней оценкой развития, минимальный рост у районов с оценкой ниже среднего уровня. Обосновано, что объем производства вырос в большей степени в муниципальных районах в группе с оценкой развития выше среднего, как и уровень средней заработной платы, а негативными моментами в развитии всех типов районов области является сокращение численности работающих в организациях и рост числа зарегистрированных безработных.

На основе данных прогноза социально-экономического развития Калужской области выяснено, что средняя оценка *У* за 2010–2014 гг. увеличится с 0,61 до 0,67. Три муниципальных района выйдут в лидеры – Боровский, Думиничский, Малоярославецкий. Для Юхновского и Кировского районов прогнозные оценки показали, что районы имеют шансы, выполнив плановые показатели, перейти в группу районов со средней оценкой развития. Самый стабильный по оценке развития район – Боровский, самые нестабильные районы – Козельский и Дзержинский.

Основными проблемами развития муниципальных районов области в будущем являются сокращение численности занятого в экономике населения и недостаточно быстрый рост оплаты труда. Во всех районах области, кроме Боровского, Думиничского и Мосальского районов и городского округа Калуга, скорость роста фонда оплаты труда недостаточно согласуется со скоростью роста других выделенных показателей развития в ближайшей перспективе, что показали модельные расчеты. Для обоснования целей развития муниципальных районов, реализация которых позволит решить диагностированную проблему, рассчитаны на основе предлагаемой модели [5] целевые коэффициенты роста фонда оплаты труда муниципальных районов. В результате обосновано, что рост фонда оплаты труда в текущих ценах в области в 2014 году по сравнению с 2010 годом должен превысить 67%, что на 13% больше прогнозируемого на данный момент уровня. Достижение предлагаемых целевых показателей на практике улучшит уровень средней оценки развития муниципальных районов Калужской области на 7%.

Мониторинг инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности муниципальных районов области, проведенный на основе оценок *X* и нормированного интегрального балла, показал, что половина районов области улучшили оценку инвестиционного климата за исследуемый период. Оценка Юхновского района снизилась на 29%, поэтому одной из причин, снизившей уровень развития Юхновского района, названо ухудшение его инвестиционного климата. Результаты анализа конкурентоспособности муниципальных районов Калужской области в период ее активного инвестиционного развития показали, что инвесторы выбирают самые конкурентоспособные территории – это городские округа Калуга и Обнинск, Боровский и Малоярославецкий районы. Из группы лидеров 2006 года ушли в 2010 году Кировский и Жуковский районы. В группе районов типа, характеризуемого как «упадок», находятся на данный момент Юхновский и Жиздринский районы. Поэтому агентству регионального развития Калужской области рекомендуется осуществить мониторинг реализации их стратегий развития.

Итак, для повышения эффективности управления и снижения дисбаланса территориального развития области правительству области следует обратить внимание на решение проблем в сфере экологической безопасности и трудовой миграции. А также при поддержке инвестиционных проектов отдавать предпочтение проектам, которые улучшают состояние основных фондов крупных и средних организаций по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, кроме того, повысить качество планирования и прогнозирования социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов области.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Калужской области в рамках научно-исследовательского проекта №12-12-40010а(р).

Библиографический список

1. Рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ по версии WOC. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.woc-org.com/news-view-2530.html.

2. *Бурцева Т.А., Дмитриев В.В.* Статистический анализ региональной инвестиционной привлекательности (на примере Калужской области) // Вопросы статистики. – 2011. – № 6. – С. 70–71.

3. *Бурцева Т.А., Трофимова Н.В.* Статистическая оценка муниципальных образований Калужской области // Муниципальная экономика. – 2011. – №2. – С. 93–97.

4. *Бурцева Т.А.* Теория и практика измерения инвестиционной привлекательности территорий: монография / Государственный университет управления, Филиал ГУУ в г. Обнинске, МИФИ, Обнинский институт атомной энергетики, Калужский региональный научный центр им. А.И. Дерягина. – М.: ГУУ, 2011. – 233 с.

5. *Бурцева Т.А.* Нормативная модель статистической оценки эффективности управления развитием муниципального района// Теория и практика общественного развития. – 2012. – №8. – С.324–329. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.teoria-practica.ru/-8-2012/economics/burtseva.pdf.

УДК 338.2

Гордеев Валерий Александрович
Гордеев Артём Анатольевич
Ярославский государственный технический университет

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу образовательной составляющей индустриализации в СССР в 1930-х годах и предстоящей новой индустриализации в РФ. Авторы делают попытку обосновать необходимость использования советского опыта образовательного обеспечения индустриализации в сегодняшних условиях.

Ключевые слова: *советская индустриализация, новая индустриализация в РФ, образовательная составляющая индустриализации, реформа образования.*

Как уже приходилось отмечать (см., например: [1]), сформулированная В.В. Путиным ещё в бытность кандидатом на пост президента задача новой индустриализации в Российской Федерации, подобной совершенной ранее в СССР в 1930-х годах, определяет актуальность и практическую значимость теоретического осмысления проблем, связанных с реализацией указанной задачи. Отечественная индустриализация, как советская, так и планируемая в РФ, представляется весьма специфической, поскольку вызвана не обычным переходом от феодальной формации к капиталистической, сопровождавшимся в западных странах промышленным переворотом XVII–XIX вв., а другими историческими условиями. Последние предполагали необходимость небывалого социально-экономического рывка, альтернативой которому могли быть лишь значительное отставание страны и даже её гибель. Отсюда объективная потребность в героических, особо масштабных усилиях и действиях во всех составляющих отечественной индустриализации. В том числе и в такой важной составляющей, как образовательная. Здесь, как известно, в первые советские пятилетки была совершена поистине культурная революция, образовательный переворот невиданного масштаба.

Ведь стартовой позицией была доставшаяся Советскому Союзу в наследство от царской России массовая неграмотность, когда абсолютное большинство населения страны не умело читать и писать. А значит, рабочая сила совершенно не соответствовала по своему образовательному уровню задачам проведения индустриализации. Больше того: это несоответствие было характерно не только для рабочих, но и большинства руководителей и специалистов. Так, в документах правящей тогда партии (ВКП(б)) и Советского правительства (СНК) признавалось, что существенной особенностью и серьезной трудностью осуществления индустриализации была нехватка инженерно-технических кадров, способных успешно возглавить и вести строительство крупной промышленности, обеспечить технический прогресс. Например, к 1928 году удельный вес инженеров и техников составлял лишь 2,3% к общему числу рабочих, занятых в советской промышленности (см.: [2, с. 505]). Данная проблема обострялась тем, что некоторая часть старых специалистов встала на путь саботажа и вредительства.

Перед лицом новых, более масштабных задач индустриализации в стране стал резко ощущаться недостаток технически подготовленных кадров, в том числе высококвалифицированных рабочих, что задерживало освоение и пуск новых предприятий. Так, на Сталинградском тракторном заводе, пущенном в эксплуатацию в 1930 году, по ряду причин, в том числе из-за недостатка квалифицированных кадров, долго не могли освоить проектную мощность и массово-поточное производство. Поэтому в стране была расширена сеть учебных заведений (вузов и техникумов), а также комбинатов рабочего образования, созданных при крупнейших заводах, школ фабричного ученичества, профессионально-технических курсов.

Небывало масштабные меры были приняты и по развитию системы общего образования. Например, число учащихся в начальных школах по СССР увеличилось с 10 млн. человек в 1928 году, то есть перед началом первой пятилетки, до 19 млн. человек перед её окончанием, в 1932 году. Завершалось к этому времени введение обязательного начального обучения. Удельный вес грамотных среди населения страны поднялся с 67% в 1930 году до 90% в 1932 году. Число учащихся в общеобразовательных средних школах поднялось с 1,6 млн. человек в 1928 году до 4,35 млн. человек в 1932 году, в техникумах и рабфаках соответственно за эти же годы – с 0,26 млн. человек до 1,44 млн. человек. Количество студентов в высших учебных заведениях увеличилось в это же время с 166 тыс. человек до 500 тыс. человек. Вдвое выросло только за первую пятилетку число научных работников, а количество научно-исследовательских институтов увеличилось с 224 в 1929 году до 770 в 1932 году [3, с. 15].

Причем всё это достигалось в то же самое время, когда в капиталистических странах Запада в условиях охватившего их небывалого кризиса закрывались высшие учебные заведения и научные институты, росла безработица технических кадров и деквалификация их, большинство оканчивающих

© Гордеев В.А., Гордеев А.А., 2012

вузы не имело возможности не только устроиться по специальности, но и вообще найти себе работу, вследствие чего уменьшался приток студентов в вузы, наблюдалась вынужденная потеря капиталом своих командных кадров, получали распространение «теории» ненужности прогресса науки и техники, деградировала научная мысль.

Проведение же индустриализации в СССР предъявляло все более высокие требования к качеству подготовки молодых специалистов. Так, если первая пятилетка была периодом строительства новых предприятий, то вторая должна была стать по преимуществу временем освоения новых предприятий и новой техники, дальнейшим подъемом производительности труда и снижением себестоимости продукции. Поэтому справедливо, по нашему мнению, XVI съезд ВКП(б) заметил: «Необходимой предпосылкой выполнения пятилетнего плана является решение проблемы **кадров,** что требует решительного и резкого расширения и качественного улучшения практической работы в области подготовки и повышения квалификации кадров промышленности» [4, с. 155].

В соответствии с этим 23 июня 1936 года было принято постановление Совета Народных Комиссаров СССР и ЦК ВКП(б) «О работе высших учебных заведений и о руководстве высшей школой» [3, с. 351–362], реализация которого способствовала дальнейшему развитию советской высшей школы, совершенствованию учебного и воспитательного процессов, улучшению подготовки высококвалифицированных кадров, способных освоить и применить на практике новейшие достижения науки и техники. В течение второй пятилетки фабрично-заводские училища и приравненные к ним школы выпустили 1,4 млн. квалифицированных рабочих, в вузах подготовлено 107,4 тыс. инженеров для промышленности и строительства, в техникумах – 623 тыс. специалистов средней квалификации. В 1936 году на тысячу рабочих крупной промышленности приходилось уже 82 инженерно-технических работника против 36 в 1928 году [2, с. 551]. А для повышения образовательного уровня рабочих и крестьян важную роль сыграли принятие и реализация постановления Совета Народных Комиссаров СССР и ЦК ВКП(б) от 16 января 1936 года «О работе по обучению неграмотных и малограмотных» [3, с. 305–309], где не только отмечены большие успехи в борьбе с безграмотностью среди взрослого населения, но и определены задачи наркомпросов республик, партийных, профсоюзных и комсомольских организаций, местных Советов по оказанию повседневной помощи отделам народного образования в борьбе за всеобщую грамотность в стране, предусмотрены образование школ для неграмотных и малограмотных, подготовка преподавателей, издание учебников. Серьезным стимулом к развитию образовательного дела послужили и постановления СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 3 сентября 1935 года «Об организации учебной работы и внутреннем распорядке в начальной, неполной средней и средней школе» [3, с. 263–267] и ЦК ВКП(б) от 15 ноября 1936 года «О развертывании сети школьных библиотек и издании литературы для них» [3, с. 376–377], которые обязали наркомпросы союзных республик уделить должное внимание повышению качества обучения, созданию и расширению ученических библиотек во всех типах школ, укомплектованию их соответствующими учебными пособиями и книгами.

В результате была осуществлена поистине культурная революция, создан, говоря сегодняшним языком, качественно иной человеческий капитал, адекватный требованиям и условиям индустриального общества. А значит, логично предположить, что сегодня, когда поставлена задача новой индустриализации, сопоставимой по масштабам с тогдашней, требуется и новая образовательная революция.

Правда, у специалистов нет однозначного ответа на вопрос об актуальности использования советского опыта индустриализации, в том числе и её образовательной составляющей. Как правило, отрицающие такую актуальность ссылаются на принципиальное отличие социально-экономических систем тогдашнего СССР и сегодняшней РФ: невозможно, говорят они, присущее административно-командной системе просто так взять и перенести на реалии рыночного хозяйства. Однако либерально-рыночная модель, насаждавшаяся в нашей стране за последние два с половиной десятилетия, получила столь исчерпывающую научную критику, что это заставляет критично посмотреть не только на сегодняшнюю «систему» РФ, но и на сомнения отрицающих актуальность советского опыта индустриализации.

Конечно, нельзя отрицать, что и стартовые образовательные условия сегодня в РФ несопоставимы с подобными в СССР перед первой пятилеткой: по охвату молодежи высшим образованием мы теперь чуть ли не «впереди планеты всей», а более старшие поколения прошли через всеобщее среднее образование, которое было узаконено в последние советские десятилетия. Выходит, что официально документами об образовании теперешний контингент потенциальных вершителей новой индустриализации вполне обеспечен. Однако в публикациях специалистов общим местом стало признание значительного снижения качества образования за постсоветский период: сегодняшний документ о высшем образовании свидетельствует, как правило, о значительно меньших объеме знаний и уровне квалификации у обладателя, чем у его советского предшественника. А значит, и определенная сопоставимость образовательного состояния рабочей силы сегодня и в конце 1920-х годов впол-

не резонна в плане несоответствия или недостаточного соответствия новым задачам и требованиям индустриализации. Таким образом, и вопрос использования тогдашнего опыта обретает актуальность.

В связи с этим считаем, что следует критичнее посмотреть на проводимую сейчас в РФ реформу образования, важной задачей которой и декларировано повышение его качества: в полной ли мере эта реформа соответствует подготовке кадров для осуществления новой индустриализации? На этот вопрос большинство авторов правомерно, на наш взгляд, дают отрицательный ответ [см., например: 5]. Здесь считаем необходимым поддержать ту критику проводимой реформы образования в РФ, которая обращает внимание на безоглядное следование западным стандартам, зафиксированным в Болонской системе, особенно отступление от пятигодичного специалитета в пользу четырехгодичного бакалавриата.

Ведь система образования не самоцель, а средство подготовки специалистов, способных решать стоящие перед данной страной задачи. Нельзя не видеть, что западные страны, с которых мы «списываем», находятся сейчас на совершенно другом этапе производственного развития, чем РФ. У них в той или иной степени создано постиндустриальное производство, а у нас оно не только не создано, а разрушается и ранее созданное индустриальное. А значит, у нас и у них разные задачи экономического развития. Западу нужно преимущественно поддержание функционирования уже существующего постиндустриального производства. А нам в первую очередь следует, преодолевая демонтаж и деградацию индустриального производства, форсированно создавать постиндустриальное производство, причем, видимо, другого, чем сейчас на Западе, типа.

Поэтому мы полностью согласны с С. Черняховским [5], что Западу сейчас в основном нужны работники, способные обслуживать его систему производства: образованные, но в первую очередь с навыками инструктивного действия. А уже плюс и сверху к ним – нужны особо подготовленные работники эвристического труда, работающие за фронтом нынешних достижений. Отсюда система «бакалавр-магистр», возможно, действительно адекватна этим условиям. То есть, например, раньше западные страны создавали у себя производство постиндустриального типа, и им нужны были работники с квалификацией, позволяющей обеспечить его создание, – разбирающиеся как в том, что они создают, так и в том, как это создавать. Теперь же постиндустриальное производство у них создано, и им нужны в основном работники, способные лишь обеспечивать функционирование этого производства, которым хватит меньшей подготовки: это бакалавры. В общем, «чтобы построить здание – необходимы архитектор и инженер, чтобы его эксплуатировать – можно обойтись и грамотным техником» [5]. А кроме того, Западу нужны, но уже в гораздо меньшем количестве, работники, способные на элитных участках развивать фронтирные направления, с более высокой подготовкой – это магистры.

Но поскольку в РФ индустриальное производство по преимуществу «деиндустриализовано», а постиндустриальное – как раз требует создания и развития, то, значит, нашей стране нужно как определённое количество людей, чья квалификация позволяет не допустить распада и разрушения оставшегося индустриального производства, так и большое количество людей, чья квалификация должна помочь стране наладить постиндустриальное производство.

Функционирование старого производства поддерживали те, кого сегодня мы называем «специалистами», то есть инженеры с пятью годами подготовки. Значит, сегодня нам нужны люди с не меньшей подготовкой плюс еще люди с более высокой подготовкой. Причем же здесь бакалавры, то есть люди с заведомо более низкой подготовкой (обучаемые на год меньше, чем специалисты) или «неспециалисты с высшим образованием», как нередко называют их работодатели? В свете задачи новой индустриализации в основном нужны совсем другие работники: обладающие повышенной подготовкой, повышенной эрудицией и способные на ходу решать новаторские, творческие задачи, – то есть нам сейчас необходимо производство работников с более высокой подготовкой и более высокой способностью к творческим решениям. А вот для обеспечения наработок на будущее, уже не постиндустриального, – но некоего нового прорыва нужно и некоторое количество людей со сверхподготовкой. Сверх- – по отношению к специальной повышенной подготовке. То есть более разумно выглядит система «специалитет – аспирантура».

В любом случае, поскольку западные страны и РФ сегодня находятся, как мы отметили, на разных этапах производственного и технического развития, – они не могут иметь одинаковых систем образования: требования к российской оказываются выше, поскольку перед страной стоят более сложные задачи. Если же Россия переделывает сейчас свою систему образования под западную, – значит, она будет готовить специалистов для решения не своих, а чужих производственных и экономических задач. И тогда «зависает» безответно простой, «детский» вопрос: а наши задачи тогда кто будет решать? Кстати, нынешняя российская система образования, доставшаяся нам в наследство от советской цивилизации, создавалась именно с учетом опыта западной, – но как стоящая на уровень выше: потому что в СССР перед страной стояли более сложные задачи развития, чем на Западе. Инициаторы российс-

кой «образовательной реформы», видимо, не понимая этого, – пытаются реформировать её не в векторе прогресса, – а в векторе регресса.

Таким образом, уроки образовательной составляющей, как и всей советской индустриализации, являются актуальными для реализации сегодняшней задачи новой индустриализации в РФ. Но использовать эти уроки эффективно можно только при определенных условиях. И прежде всего – при условии коренного переворота всей макроэкономической, в том числе и образовательной, политики РФ.

Библиографический список

1. *Гордеев В.А., Гордеев А.А.* Актуален ли для РФ опыт советской индустриализации 1930-х годов? // Труды Вольного экономического общества России. Т. 163. – М., 2012. – 708 с. – С. 194–208.

2. История народного хозяйства СССР. Курс лекций / под ред. Ф.Я. Полянского и др. – М.: Изд-во соц.-эк. лит-ры, 1960. – 664 с.

3. Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898–1986). Т. 6. 1933–1937. – 9-е изд., доп. и испр. – М.: Политиздат, 1985. – 431 с.

4. Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898–1986). – 9-е изд., испр. и доп. Т.5. 1929–1932. – М.: Политиздат, 1984. – 446 с.

5. *Черняховский С.* Догматизм невежества // Завтра. – 2012. – 26 декабря.

УДК 330 + 332.1

Грабова Ольга Николаевна
Свиридов Николай Никитович
Блинов Михаил Владимирович
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ГОРОДСКОГО ТИПА

Целью статьи является поиск и обоснование путей ускорения социально-экономического развития муниципального образования город Мантурово и разработка предложений по решению главнейших задач: росту благосостояния населения, сокращению безработицы, повышению эффективности ЖКХ и предотвращению возможных отрицательных тенденций и явлений. Исследование проводилось на основе использования методологических подходов институциональной экономики, социологии и других современных парадигм и концепций.

Ключевые слова: *управление муниципальным образованием, качество жизни населения, институты.*

Решение многих задач социального и экономического характера все больше перемещается в регионы. В этой связи возрастает роль муниципальных образований. В силу существенных природных, культурно-исторических и институциональных различий субъектов Российской Федерации должны быть разработаны в известной мере «свои» механизмы и методы решения этих задач. Особую актуальность приобретают проблемы малых городов лесной зоны с населением 15–25 тыс. человек. Как показали наши исследования, отток населения из сельской местности и малых городов ориентирован преимущественно в областные центры, крупные города, особенно в Санкт-Петербург и Москву. Целью данной статьи является на основе использования методологических подходов институциональной экономики, социологии и других современных парадигм и концепций выявление реальных возможностей ускорения социально-экономического развития муниципального образования город Мантурово и разработка предложений по решению главнейших задач: росту благосостояния населения, сокращению безработицы, повышению эффективности ЖКХ и предотвращению возможных отрицательных тенденций и явлений.

Дадим краткую характеристику города Мантурово. Статус города Мантурово получило в 1958 году в соответствии с Указом Президиума Верховного Совета РСФСР от 11 апреля 1958 года, а с 1963 года Мантурово получило статус города областного подчинения. На 1 января 2013 года в г. Мантурово проживало 17,1 тыс. человек, город вошел в четвертую группу городов и поселков городского типа по Костромской области с численностью населения от 10 до 19,9 тыс. человек (табл. 1).

Представленная таблица 1 требует некоторых комментариев. Во-первых, прослеживается устойчивая тенденция сокращения городов в регионе. За период с 1989 по 2010 годы численность городов и поселков городского типа в регионе сократилось с 30 до 19. Такой процесс повторяет «исчезновение» сельских населенных пунктов области (табл. 2).

За изучаемый период в регионе число сельских населенных пунктов сократилось с 3469 в 1989 году до 2301 в 2010 году. Практически не стало каждого третьего села и деревни. Эта проблема требует самостоятельного исследования. Однако она не может быть оторвана от социально-экономического анализа городских муниципальных образований.

Во-вторых, в Костромской области происходит «угасание» социально-экономического потенциала

© Грабова О.Н., Свиридов Н.Н., Блинов М.В., 2012

Таблица 1

Распределение городов и поселков городского типа Костромской области (Источник: [1, с. 45])

Показатели	Число городов и поселков городского типа			Численность населения, тыс. чел.		
	1989	2002	2010	1989	2002	2010
Города и поселки городского типа – всего	30	20	19	551,7	496,1	466,7
из них с числом жителей, тыс. чел.						
до 3	6	1	-	14,1	1,7	-
3 - 4,9	6	4	6	24,0	16,6	24,9
5 – 9,9	9	6	5	60,8	38,9	36,7
10-19,9	3	5	4	44,3	81,9	64,1
20 – 49,9	5	3	3	131,0	78,3	72,3
50 – 99,9	–	–	–	–	–	–
100 – 499,9	1	1	1	277,5	278,7	268,7

Таблица 2

Распределение сельских населенных пунктов по числу жителей в Костромской области (Источник: [1, с. 45])

Показатели	Число сельских населенных пунктов		
	1989	2002	2010
Сельские населенные пункты – всего	**3469**	**2809**	**2301**
из них с числом жителей, человек:			
до 10	…	1274	1098
11 – 50	2620	816	599
51 – 100	305	240	191
101 и более	544	479	413

Таблица 3

Характеристика внутренней среды г. Мантурово Костромской области на основе SWOT-анализа

Сильные стороны	***Возможности***
1. Удобное географическое положение, наличие устойчивого железнодорожного и автомобильного сообщения по маршруту: Москва – Кострома – Мантурово – Киров – Свердловск. Сравнительно близкий рынок сбыта продукции. 2. Однородная этническая и конфессиональная структура населения, отсутствие серьезных потенциальных противоречий среди местных жителей. 3. Имеются крупные резервы ценных лесных ресурсов для переработки древесины на имеющихся предприятиях. Наличие современного предприятия по изготовлению качественной фанеры 4. Имеются значительные возможности для привлечения населения из других регионов для постоянного проживания в городе Мантурово и пригородной зоне.	1. Рост инноваций в деятельности и на этой основе внедрение конкурентоспособных технологий и товаров, модернизация и диверсификация производств. 2. Устойчивое пополнение бюджета города на основе расширения налогооблагаемой базы за счет новых крупных предприятий и развития малого бизнеса, семейно-трудовых хозяйств, ремесленного производства и местного промысла. 3. Рост денежных доходов населения и на этой основе улучшение благосостояния жителей и их закрепление в городе. 4. Улучшение духовно-нравственных индикаторов, укрепление положительных семейных устоев и традиций.
Слабые стороны	***Угрозы***
1. Высокая степень морального и физического износа большинства предприятий, слаборазвитая внутригородская дорожная сеть. 2. Продолжающийся отток населения из города в другие регионы. Демографическая ситуация остается неблагоприятной. 3. Слабо развита производственная и социальная инфраструктура. 4. Отсутствует семейное ремесленное производство и местные промыслы.	1. Дефицит городского бюджета и дисбаланс финансового состояния многих предприятий и организаций. 2. Рост угроз аварийных ситуаций в связи с износом инфраструктуры. 3. Рост цен на жизненно важные виды продукции и услуги, усиление отрицательного влияния местных монополистов (ЖКХ, энергетики и т.д.). 4. Потеря оседлости местного населения с возможными отрицательными социально-экономическими последствиями. 5. Возможность банкротства предприятий малого и среднего бизнеса.

малых городов и сельских населенных пунктов, теряется местный социум, утрачиваются самобытность, исторические навыки и традиции населения региона.

И, в-третьих, обозначенные явления и процессы требуют особого внимания не только региональных, но и федеральных органов власти, поскольку они имеют общегосударственный характер и несут в себе угрозы безопасности страны.

Следует констатировать, что в г. Мантурово процесс сокращения населения также не приостановлен. Так, если на 1 января 2006 года в городе проживало 18,3 тыс. человек, то в 2012 году – 17,1 тыс. человек. Однако с введением в строй в 2010 году ОАО Мантуровского фанерного комбината обозначилась положительная демографическая динамика: стабилизировалась численность населения, улучшились индикаторы воспроизводства населения, устойчиво работают производственная и социальная инфраструктура. Как показал SWOT-анализ, г. Мантурово имеет резервы наращивания потенциала устойчивого социально-экономического развития (табл. 3).

Надо сказать, что г. Мантурово имеет проблемы социально-экономического развития, которые характерны для подобного типа городов. Детерминанты таких проблем: бедность значительной части населения, жилищная проблема, рост цен на услуги, предоставляемые местными монополистами, прежде всего сферы ЖКХ и энергетиков. Местная администрация практически не имеет рычагов влияния на рост тарифов сферы ЖКХ, так как тарифы устанавливает департамент государственного регулирования цен и тарифов администрации Костромской области (то есть исключено произвольное установление тарифов со стороны предприятий ЖКХ), и объективно рост тарифов связан с ростом цен на привозное топливо (мазут, уголь). Кроме того, именно предприятия сферы ЖКХ демонстрируют свою неэффективность: обанкротились ООО «Водоканал» (предприятие малого бизнеса) и ООО «Теплосеть» (предприятие среднего бизнеса).

В качестве меры социальной поддержки населения в г. Мантурово местный бюджет при помощи областного оплачивает более 50% от установленного тарифа за тепло.

Вместе с тем за последние годы органы местного самоуправления городского округа города Мантурово Костромской области сумели переломить ситуацию, и наметилась положительная динамика социально-экономического развития.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 ежегодно проводится оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов. По результатам комплексной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления за 2011 год городской округ город Мантурово улучшил свои позиции относительно 2009 года по разделам: «жилищно-коммунальное хозяйство» (город поднялся с 6 места в 2009 году на 2 место в 2011 году; «здравоохранение» (с 5 на 4); «культура» (с 4 на 3); «организация муниципального управления» (с 5 на 4); «обеспечение безопасности населения» (с 6 на 3). Стабильно высокие показатели имеются в сферах экономического развития, земельных и имущественных отношений.

Структурируем сферы деятельности органов местного самоуправления городского округа город Мантурово Костромской области во взаимосвязи с тенденциями их развития и степенью проблемности (табл. 4).

Отметим, что городской округ город Мантурово включен в перечень моногородов Российской Федерации. В целях диверсификации экономики города был разработан Комплексный инвестиционный план модернизации моногорода (КИП). На территории г. Манурово реализуются следующие инвестиционные проекты, включенные в КИП:

– ОАО «Мантуровский фанерный комбинат» – по реконструкции производства фанеры;

– ООО «Дело» – организация производства инновационного вида топлива – древесных пеллет (на

Таблица 4

Группировка сфер деятельности в г. Мантурово во взаимосвязи с тенденциями их развития и степени проблемности

Тенденции развития сфер и степень их проблемности		
Улучшение деятельности	Стабильная деятельность	Требуют значительного улучшения работы
Сферы		
– здравоохранение – культура – образование – безопасность населения – торговля и общественное питание – занятость населения	– социальная защита населения – туристическая деятельность – дорожное строительство и транспортное обслуживание – лесопромышленный комплекс – природопользование и охрана окружающей среды – архивное дело	– жилищно-коммунальное хозяйство – топливно-энергетический комплекс и тарифная политика – агропромышленный комплекс – строительство жилья, включая индивидуальное – переселение из аварийного жилья

данный момент производство древесных гранул не ведется, так как не завершен процесс реконструкции деревообрабатывающего производства под переработку древесных отходов от лесопильного комплекса для производства пеллет);

– ИП И.В. Гришиной – производство по заготовке и переработке древесины.

Все проекты связаны с лесопромышленным комплексом. Для осуществления инвестиционной деятельности на территории городского округа имеются свободные производственные площадки, производственные мощности для размещения промышленного производства. Для инвесторов были предоставлены льготы по местным налогам. Рост объема промышленного производства за 11 месяцев 2012 года к аналогичному периоду 2011 года 110,4% и составил 1 млрд. 680 млн. 492 тыс. рублей.

Уровень безработицы в городе в 2011 году снизился в 3,5 раза и составил 1,21%. Коэффициент напряженности снизился более чем в 7 раз и составляет сейчас 0,7 чел. на 1 заявленную в службу занятости вакансию. Улучшению ситуации способствовала реализация программ занятости в городе. Ценным является то, что успешно развивается малый бизнес и семейно-трудовая деятельность в различных сферах деятельности. За 2011 год общее количество предпринимателей, состоящих на учете в налоговой инспекции, проживающих на территории г. Мантурово, составило 335 человек – 1,96% от общей численности, за 2012 год – 382 человека – 2,2% от общей численности.

Дальнейшие перспективы развития города связаны с переводом экономики города на энергосберегающий путь развития и газификацией городского округа; привлечением инвестиций и диверсификацией экономики; развитием малого и среднего предпринимательства, институциональными преобразованиями. Это будет способствовать улучшению бюджетной обеспеченности и решению социально-экономических проблем города Мантурово. Для этой цели администрация инициирует разработку стратегии социально-экономического развития до 2030 года, которая станет ориентиром деятельности органов власти и бизнеса.

Библиографический список

1. Костромская область. Статистический ежегодник: 2012. – Кострома, 2013. – 457 с.

УДК 338.43

Губин Владимир Анатольевич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
vldmrgbn@rambler.ru

РАЗВИТИЕ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье рассматриваются социально-экономические проблемы развития крестьянских (фермерских) хозяйств, отмечается необходимость законодательную и аграрную политику региона и федеральных властей ориентировать в значительной мере на динамичное развитие института таких хозяйств.

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, приоритетный национальный проект, крестьянское (фермерское) хозяйство; Костромская область.*

Эффективное производство сельскохозяйственной продукции на фоне кризиса аграрной сферы может быть достигнуто путём развития частных, фермерских хозяйств, где мотивация работников велика и фермер имеет цель максимизировать доход. Проблема эффективного развития фермерских хозяйств в агропромышленном комплексе получила широкое распространение как в специализированной литературе, посвященной вопросам агропромышленного комплекса, так и в научно-популярной литературе. Среди множества работ, особое внимание привлекает работа основоположника теории семейно-трудового хозяйства и классической теории сельскохозяйственной кооперации А.В. Чаянова «Крестьянское хозяйство», где автор подробно подходит к изучению вопроса сущности, принципов организации производства и основных параметров главной составляющей фермерского хозяйства – крестьянской семьи. Учения К. Маркса, который рассуждает о семейной собственности, положительных и отрицательных сторонах частного землепользования и пишет, что именно «свободная собственность крестьян, ведущих самостоятельное хозяйство, есть, очевидно, самая нормальная форма собственности». Статьи и очерки современного автора В.И. Кудряшова, который говорит о проблемах развития фермерского хозяйства: криминальном бизнесе и коррупции, слабой государственной поддержке, отсутствии доступной рыночной инфраструктуры и т.д. Вопросом рассмотрения факторов, сдерживающих рост аграрного производства в России, занимаются многие авторы. Так, В.И. Кудряшов, М.П. Козлов, С.С. Кузьминская дают точное определение процессов, сдерживающих фермерское производство в России [1, с. 67–69.].

За последние 6–7 лет российское фермерство проходит один из тяжелых этапов своего развития.

© Губин В.А., 2012

Это обусловлено многими обстоятельствами, но, прежде всего, несовершенством всей его нормативно-правовой и экономической базы, несоблюдением и нарушением принятых законодательных норм, связанных с организацией крестьянских (фермерских) хозяйств, неотлаженным рыночным оборотом земель и рядом других правовых положений, которые гарантировали бы им экономическую свободу и защиту их частной собственности. Так, несмотря на то, что Госдумой РФ были приняты поправки в основные законы, регулирующие землеустройство и систему ведения государственного земельного кадастра, в которых были упрощены и удешевлены работы по межеванию участков, регистрации прав и сделок с ними, воспользоваться этим на практике оказалось очень сложной задачей. Помехой эффективному обороту земли выступают различного рода несоответствия в законах, бесконечные противоречивые поправки к ним, а также бюрократические препоны, устраиваемые местными властями. Это, пожалуй, главный фактор, сдерживающий дальнейший рост числа крестьянских хозяйств и повышение их эффективности.

Второй помехой поступательного развития крестьянских (фермерских) хозяйств является наличие в предпринимательской среде широко разветвлённого криминального бизнеса, сросшегося с местным чиновничьим аппаратом, что серьёзно сковывает работу фермеров и других мелких товаропроизводителей, не позволяет им открыто вести экономику собственного производства. К тому же региональные и местные администрации не всегда оказывают им должное внимание, а во многих случаях явно и скрыто тормозят развитие малого бизнеса на селе.

Ещё одной серьёзной помехой в развитии фермерства является слабая государственная поддержка крестьянских хозяйств. Несмотря на то что размер её в последние годы несколько возрос как за счёт бюджетных, так и внебюджетных источников, в целом она ещё слишком мала и неэффективна. Так, в среднем на одно хозяйство в год размер такой поддержки составлял порядка 3–5тыс. рублей, что во много раз меньше, чем в западных странах. Выделенные же в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» средства охватывают не более 2% эффективно работающих крестьянских (фермерских) хозяйств. Неслучайно 70% фермеров – участников съезда Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), состоявшегося в 2007 году, были не удовлетворены уровнем их государственной поддержки [2, с. 67].

Отсутствие у многих селян необходимого стартового капитала для развития малой предпринимательской деятельности и организации крестьянских хозяйств – ещё один негативный фактор, препятствующий росту эффективного фермерского производства. Это обусловлено, в первую очередь, низким уровнем доходов сельского населения. По данным Росстата, размер среднемесячной заработной платы в сельскохозяйственном производстве в 2005 г. в среднем составил 3,65 тыс. рублей.

Отрицательное влияние на развитие фермерского производства оказывает отсутствие доступной фермерам рыночной инфраструктуры. Как показывает опыт, во многих крестьянских (фермерских) хозяйствах имеются огромные внутренние резервы роста производства, но мешают их использовать трудности, возникающие со сбытом фермерской продукции: монополизм заготовительных и торговых организаций, недостаток собственного грузового транспорта, недоступность рынка сбыта сельхозпродукции др. А между тем, выгодный сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах как в сыром, так и в переработанном виде остаётся основным источником их доходов, удельный вес которых в структуре общей суммы выручки составляет от 70 до 100%.

Особым фактором, сдерживающим дальнейшее развитие фермерства и других видов малой предпринимательской деятельности на селе, является профессиональная и психологическая неготовность большей части селян к самостоятельному хозяйствованию. Боязнь всевозможных рисков, неуверенность в своих силах справиться с многочисленным бюрократическими препонами в организации собственного дела сильно сковывают личную инициативу и предприимчивость крестьян-фермеров, не позволяют им раскрыть весь потенциал своих предпринимательских способностей и возможностей.

Продолжающийся диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию также сковывает инициативу фермеров и предпринимателей. Например, цены на сельхозпродукцию в течение последних лет увеличились на несколько процентов, тогда как на технику и энергоносители выросли – в разы. Так, если в 2000 г. 1 тонну дизельного топлива можно было купить за 3 тонны зерна, то в 2006 г. – уже за шесть.

Перечисленные выше факторы и ряд других причин, конечно же, сыграли и продолжают играть отрицательную роль в развитии фермерского производства. В результате число крестьянских хозяйств за последние 10 лет заметно снизилось (примерно на 30 тыс.) и составило на начало 2007 г. 255,4 тысяч. И тем не менее, несмотря на тяжелые экономические условия, объём производства фермерской сельхозпродукции продолжает, хотя и медленно, но всё-таки расти. Это происходит преимущественно за счёт укрупнения самих крестьянских хозяйств – с 34 га сельхозугодий в 1996 г. до 82 га в 2009 г. За 2000–2009 гг. объём фермерского производства увеличился в 2,5 раза, а его удельный вес в общем объёме продукции сельского хозяйства

Таблица 1

Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году) [1, с. 213–215]

Показатель	Годы								
	1996	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Хозяйства всех категорий	95,5	102,9	93,8	93,2	98,6	101,7	99,0	98,4	101,7
В том числе: с/х предприятия (организации)	95,1	108,8	97,8	98,8	101,1	103,6	105,2	100,3	104,1
Хозяйства населения	95,6	100,3	91,9	90,5	97,1	100,4	95,0	97,2	100,0
КФХ и индивидуальные предприниматели	108,2	98,6	110,4	84,5	107,3	112,5	125,7	100,8	106,0

возрос с 0,8% в 2000 г. до 1,1% в 2009 г. В целом, по темпам роста сельхозпродукции за все последние восемь лет, когда агропромышленное производство вышло на положительную динамику роста, фермеры существенно обогнали как крупные сельскохозяйственные организации, так и хозяйства населения, что свидетельствует о высоком предпринимательском потенциале и больших неиспользованных резервах развития фермерства. Данные, подтверждающие факт, представлены в таблице 1.

Доля фермеров в производстве зерна, шерсти составила в 2009 г. 1,8% и 5,9% соответственно, а объём производства данных видов продукции в той же последовательности увеличился по сравнению с уровнем 2000 г. в 1,8 и 4,9 раза.

Таким образом, несмотря на тяжелые экономические условия, объем производства фермерской сельскохозяйственной продукции растет, что положительно характеризует развитие института фермерских хозяйств в современных экономических отношениях.

Библиографический список

1. Костромская область. Статистический ежегодник: стат. сборн. / Костромастат. – Кострома, 2010. – 450 с.

2. *Кудряшов В.И.* «Тормоза» и «ускорители» фермерского производства // Вопросы статистики. – 2008. – №8. – С. 67–69.

УДК 338.46

Гуськова Марина Владимировна

Управление лицензирования, аккредитации, признания и подтверждения документов (г. Москва)

Звонников Виктор Иванович

Государственный университет управления (г. Москва)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ВУЗОВ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

В статье рассматриваются проблемы развития сотрудничества между высшей школой и рынком труда. Анализируются возможности применения профессиональных стандартов и системы оценки и сертификации профессиональных квалификаций для установления сотрудничества между высшей школой и рынком труда. Предлагаются основные направления работ по созданию информационной базы данных о качестве подготовки выпускников высшей школы.

Ключевые слова: *компетенции, рынок труда, качество образования, сотрудничество, федеральные государственные образовательные стандарты, профессиональные стандарты, оценка и сертификация квалификаций, модель измерителя.*

В период до начала 1990-х годов взаимоотношения между работодателями и высшей школой сводились, в основном, к плановому распределению выпускников вузов, которое имело директивный и формальный характер, поскольку отражало лишь численные потребности отраслей экономики, но никак не связывало востребованность выпускников различных вузов с их качеством подготовки. К середине 90-х годов XX века высшее образование соискателя, поступающего на работу после окончания вуза, стало рассматриваться на рынке труда как необязательный или даже нередко негативный фактор. Ставка делалась на личностные качества соискателя, его общую культуру и на подготовку в процессе работы в рамках корпоративных образовательных структур. Влияние этой тенденции значительно снизилось к середине первого десятилетия XXI века, когда работодатели в подавляющем большинстве случаев начали расценивать наличие диплома о высшем образовании в качестве обязательного требования к соискателю, иногда даже для занятия тех

© Гуськова М.В., Звонников В.И., 2012

должностей, которые такого уровня образования не предполагали.

Рост востребованности дипломов о высшем образовании на рынке труда продолжается и в наши дни, но параллельно с ним продолжает нарастать недовольство работодателей качеством подготовки выпускников системы высшего профессионального образования, которое проявляется в форме устойчивого недоверия работодателей к качеству дипломов. Результаты анализа сайтов кадровых агентств, крупнейших предприятий и фирм показывает, что в списках требований работодателей к соискателям по-прежнему доминируют перечни личностных характеристик и общекультурных, а не профессиональных компетенций. Нередко работодатели и в наши дни полагаются на корпоративные университеты при формировании профессиональных компетенций. К сожалению, вузы, со своей стороны, не занимаются серьезным анализом результатов трудоустройства и конкурентных преимуществ своих выпускников, а, наоборот, в попытках расширить прием на договорной платной основе создают новые программы обучения, на первый взгляд престижные, но зачастую не востребованные на рынке труда.

В начале второго десятилетия XXI века со стороны вузов и работодателей наметились обоюдные, скорее потенциальные, нежели реализованные попытки к сближению, поскольку с обеих сторон есть разные барьеры и ограничения. В частности, в среде работодателей постепенно формируется понимание необходимости участия в финансировании (совместно с государством) заказов на выполнение вузами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, расширяется практика участия работодателей и профессиональных сообществ в контроле качества вузовского образования, накапливается позитивный опыт целевой подготовки специалистов по заказу работодателей на основании трехсторонних договоров, появляются попытки проведения государственных экзаменов для выпускников на независимых внешних площадках, развивается система учебно-методических центров по разработке образовательных программ с участием бизнеса и профессиональных сообществ и т.д.

Со своей стороны, система высшего образования постепенно преодолевает закрытость того периода, когда она сама себе ставила задачи, потом сама себя проверяла и сама оценивала качество результатов образования, не используя внешние критерии и независимые инструменты общественно-профессиональной оценки, что усиливало оторванность деятельности российских вузов от реальных требований экономики. Этот разрыв не удалось преодолеть в полной мере и в наши дни, хотя наметился ряд направлений работ, который способствует налаживанию сотрудничества системы профессионального образования с рынком труда. К таким направлениям работ, выполняемых в вузах, относится:

– выполнение поисковых работ в сфере сопряжения профессиональных и образовательных стандартов;

– изменение содержания и методов обучения в соответствии с требованиями новых образовательных стандартов;

– структурная перестройка системы образовательных учреждений путем введения новых структур по взаимодействию с работодателями (бизнес-инкубаторы, центры занятости и карьеры и т.д.);

– кардинальное обновление материально-технической базы вузов для создания условий имитации профессиональной деятельности;

– разработка и внедрение государственно-общественных моделей взаимодействия вузов с заинтересованными организациями и предприятиями, развитие системы социального партнерства;

– создание целостной системы профессиональной ориентации молодежи на обучение по рабочим профессиям и специальностям;

– создание общественно-профессиональной системы оценки качества профессионального образования;

– создание эффективной системы управления кадрами профессионального образования и их материального стимулирования со стороны работодателей.

Налаживанию взаимодействия между вузами и работодателями в значительной степени способствует введение ФГОС, по крайней мере в том виде, как это было задумано их создателями. Предполагалось, что в основе формулировок требований образовательных стандартов будут лежать задачи будущей деятельности выпускников вузов и требования профессиональных стандартов, а сами работодатели будут участвовать в разработке ФГОС. Этот замысел получил лишь частичную реализацию по совокупности причин, среди которых в первую очередь следует назвать отсутствие профессиональных стандартов в подавляющем большинстве отраслей экономики России. Поэтому вряд ли стоит ожидать, что профессиональные компетенции, заложенные в утвержденных ФГОС, в абсолютном большинстве оправдают надежды своих разработчиков в статусе целевых индикаторов качества результатов профессионального образования. Хотя аттестация выпускников вузов по новым ФГОС еще не проводилась, но уже сейчас ясно, что компетенции в стандартах по многим направлениям подготовки имеют типичные недостатки: они излишне раздробленные, избыточно многочисленные и слабо коррелированные с реальными потребностями рынка труда.

Тем не менее введение ФГОС позволяет вузам сделать дальнейшие шаги по установлению деловых отношений партнерства вузов с рынком труда. К таким шагам можно отнести:

– отработку механизма взаимодействия с работодателями на принципах социального партнерства, создание совместных профессиональных команд и выстраивание прочных и эффективных вертикальных и горизонтальных связей в работе над общими проблемами:

– приведение в соответствие профессиональных стандартов отрасли и ФГОС по соответствующему направлению подготовки;

– проведение мониторинга потребностей отраслей, доминирующих в регионе, в специалистах на ближайшую и долгосрочную перспективу;

– разработка и апробация совместных образовательных программ и профессиональных модулей;

– выполнение НИР и НИОКР по заказам работодателей.

Работа по созданию системы сертификации квалификаций специалистов и выпускников, которая в настоящее время идет с нарастающими темпами, создает дополнительные возможности для налаживания сотрудничества вузов и работодателей в сфере требований к качеству профессиональной подготовки выпускников. Начиная с 2010 года, в деятельности органов управления образованием, Национального агентства развития квалификаций (НАРК) при Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП), региональных агентств по развитию квалификаций (РАРК) и методических центров различных отраслей промышленности значительное внимание уделяется развитию программ по созданию независимой системы оценки и сертификации квалификаций.

С одной стороны, этот процесс стимулирует отрасли российской экономики к разработке профессиональных стандартов. С другой стороны, у вузов появляется объективная информация о качестве результатов образования, полученная из внешней среды, выступающей в качестве оценщика. Особую ценность этой информации придает форма ее представления. Вместо субъективных отзывов отдельных работодателей и демонстрации растущего недоверия с их стороны к качеству профессионального образования, в базах данных экспертно-методических центров, функционирующих в рамках системы сертификации квалификаций, будет накапливаться статистика, полученная по результатам сертификации выпускников различных вузов России. Весь вопрос в том, как правильно собрать, проанализировать и интерпретировать эту информацию для повышения качества формирования профессиональных компетенций у выпускников вузов.

В том случае, если требования ФГОС и профессиональных стандартов будут представлены на одном языке в виде набора компетенций, анализ оценок специалистов и выпускников, полученных при сертификации квалификаций, внутри каждой отрасли экономики, позволит:

– выявить те компетенции, которые удалось сформировать в процессе обучения, а также установить явные провалы в работе по каждому направлению подготовки специалистов внутри отраслей;

– получить необходимый внешний критерий для валидизации инструментария, используемого в процессе аттестации выпускников вузов;

– выделить круг компетенций, актуальных для каждой отрасли экономики, оптимизировать их состав и улучшить формулировки в ФГОС, четче связав профессиональные компетенции с задачами будущей профессиональной деятельности выпускников и на основе внешних для системы образования критериев;

– сделать выводы о ходе процесса внедрения компетентностного подхода в систему профессионального образования.

Благодаря этим данным, оценивания корреляцию между результатами аттестации и оценками при сертификации квалификаций, вузовское сообщество сможет отобрать тот инструментарий, который с высокой прогностической валидностью будет предсказывать успешность профессиональной деятельности выпускников.

К сожалению, анализ существующих профессиональных стандартов по ряду наукоемких отраслей и областей деятельности экономики, проделанный в процессе выполнении проектов ФЦПРО в 2011–2012 годах, говорит о многообразии форм их представления. Практически все они имеют разную структуру и далеки от компетентностного подхода, заложенного в ФГОС высшей школы. Язык формулировок требований профессиональных стандартов разительно отличается от образовательных стандартов в направлении конкретизации результатов профессиональной деятельности.

Анализ профессиональных стандартов сильно затрудняет многообразие форм представления требований профессиональных стандартов и их структуры. Изначально были предприняты определенные усилия по стандартизации профессиональных стандартов и перевод их на язык компетентностного подхода. В частности, была разработана Национальная рамка квалификаций Российской Федерации, являющаяся совместным рекомендательным документом Федерального института развития образования (ФИРО) и Национального агентства развития квалификаций Российского союза промышленников и предпринимателей. По замыслу разработчиков документ был адресован разработчикам профессиональных стандартов, ФГОС, отраслевых квалификационных и тарифных систем, процедур оценки результатов образования и сертификации квалификаций.

Национальная рамка квалификаций Российской Федерации (НРК):

– является инструментом сопряжения сферы труда и сферы образования;

– представляет собой обобщенное описание квалификационных уровней, признаваемых на общефедеральном уровне и основных путей их достижения на территории России;

– включает представленные в виде таблицы характеристики (дескрипторы) квалификационных уровней, раскрытые через ряд обобщенных показателей.

Аналогично Европейской рамке квалификаций в НРК включены дескрипторы общей компетентности, умений и знаний, которые раскрываются через соответствующие показатели профессиональной деятельности: широта полномочий и ответственность, сложность деятельности, наукоемкость деятельности.

К сожалению, замысел разработчиков НРК в целом не состоялся, поскольку профессиональные стандарты, в большинстве своем, не учитывают рекомендации Национальной рамки квалификаций. Более того, в отдельных регионах появились аналоги профессиональных стандартов – региональные (отраслевые) нормативные документы, определяющие в рамках конкретного вида экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к содержанию, квалификации и компетенциям работников по различным квалификационным уровням. Они разрабатываются на основе отраслевых квалификационных характеристик по профессиям/специальностям, составленным теми же группами специалистов, что разрабатывали профессиональные стандарты.

Значительная работа по сопряжению требований образовательных и профессиональных стандартов, а также по налаживанию деловых контактов системы профессионального образования с рынком труда проделана во многих регионах России (Кубань, Волгоградская область, Красноярский край и т.д.). Выстроены региональные модели модернизации профессионального образования, структурными элементами которых являются образовательные и научные учреждения, структуры бизнеса и власти, а функции направлены на взаимодействие всех элементов модели для реализации программы модернизации профессионального образования. Формируется надстройка для взаимодействия между предприятием, образовательным учреждением и региональной властью в виде совместной рабочей группы и/или трехстороннего партнерского совета (предприятие – вуз, колледж – региональное министерство).

Разрабатываются и внедряются профессиональные образовательные программы, ориентированные на требования регионального рынка труда и предназначенные для модернизации содержания профессионального образования и образовательных технологий в соответствии с требованиями регионального рынка труда. Одним из эффективных компонентов этой работы является установление регионально-значимой вариативной составляющей основных образовательных программ в рамках ФГОС и государственно-общественный контроль за их реализацией. Региональные требования формируются в дополнение к требованиям ФГОС с учетом стратегических задач социально-экономического развития региона.

Обеспечение участия работодателей в формировании и реализации кадровой политики в некоторых регионах осуществляется путем создания специальной структуры – «Базовой организации учреждения профессионального образования». Цель ее состоит в создании условий для обеспечения активной позиции и социальной ответственности бизнес-сообщества в формировании и реализации кадровой политики за счет совместного с вузами решения ряда задач:

– совершенствование нормативно-правового обеспечения деятельности организаций, участвующих в подготовке кадров в регионе;

– обеспечение координации деятельности органов власти, работодателей, учебных заведений по подготовке востребованных кадров;

– налаживание системного взаимодействия организаций и учебных заведений в рамках договоров и соглашений;

– обеспечение участия бизнес-сообщества в процедурах аттестации студентов и аккредитации вузов.

В других регионах для обеспечения взаимодействия рынка труда и системы профессионального образования создается многоуровневая система координационных советов по подготовке кадров. Функционируют областной, отраслевые, муниципальные советы при органах исполнительной государственной власти и местного самоуправления, попечительские и наблюдательные советы учебных заведений, которые обеспечивают совместное решение проблем подготовки кадров и задач развития системы профессионального образования. Например, на Кубани действует система оценки кадровых потребностей региональной экономики. В ее основе лежит региональный Координационный совет по профессиональному образованию и подготовке работников квалифицированного труда. Именно он определяет стратегию развития профессионального образования в крае. Его задачи – точно оценить экономические перспективы, учесть запросы работодателей и определить заказ на подготовку профессиональных кадров. Кроме того, подобные советы созданы во всех муниципальных образованиях края. Конечный итог их деятельности заключается в согласованном ежегодном прогнозе кадровых потребностей краевого рынка труда. В этой работе также задействован департамент труда и занятости населения края, который на основе прогноза формируется государственное задание на подготовку кадров.

Тем не менее, несмотря на существующие проблемы, на заседании Президиума Совета УМО по образованию в области менеджмента, состоявшемся 22–23 ноября в г. Костроме, было принято решение о проведении анализа соответствия требований ФГОС и профессиональных стандартов в сфере экономики и управления. В Государственном университете управления, являющемся базовым вузом УМО по образованию в области менеджмента, решено начать работу по анализу сопряжения и построению таблиц смежности требований ФГОС и профессиональных стандартов, а также квалификационных характеристик по группам специальностей, относящихся к трем направлениям подготовки: «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент», «Управление персоналом». Работа достаточно сложная и объемная. Итогом ее будут таблицы смежности, на основе которых удастся выявить те компетенции ФГОС, которые действительно востребованы рынком труда, определить избыточные компетенции и наметить пути минимизации их перечня для совершенствования ФГОС и построения кластеров компетенций при разработке измерителей для проведения аттестации студентов.

Библиографический список

1. *Глебова Л.Н., Гуськова М.В.* Подходы к формированию независимой оценки качества профессионального образования // Высшее образование сегодня. – 2012. – №4.

2. *Гуськова М.В.* Аттестация студентов на основе новых стандартов профессионального образования // Высшее образование сегодня. – 2011. –№8.

3. *Звонников В.И., Нефедов В.А.* О подходах к созданию современных систем и технологий управления и руководства организациями. – М: ФГБУВПО «Государственный университет управления», 2012.

УДК 654

Делицын Леонид Леонидович
Московский государственный университет культуры и искусств
l.delitsin@yahoo.com

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ МОДЕЛЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНТЕРНЕТА СРЕДИ ГОРОДСКОГО И СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

На основе количественной модели распространения нововведений построены прогнозы доли пользователей Интернета в городском и сельском населении России на 2012–2018 гг. Для идентификации параметров моделей использованы данные массовых опросов ФОМ и ВЦИОМ. Рассмотрены оптимистический сценарий, предполагающий увеличение доступности Интернета (технической и финансовой) на 12% в год, и консервативный, предполагающий неизменность внешних условий.

Ключевые слова: *распространение нововведений, воспроизводство населения, городское и сельское население, Интернет.*

Прогнозируемые показатели распространения Интернета как в России, так и других странах, рассчитанные на основе классических трехпараметрических логистических моделей [1; 3; 8], зачастую не подтверждаются последующими данными наблюдений. Даже экстраполяция линейного тренда количества пользователей российского Интернета оказалась успешнее, чем логистические модели распространения нововведений [4].

Известно, что показатели проникновения Сети в российских городах и селах отличаются весьма заметно, но в большинстве работ по прогнозированию Интернета в России городское и сельское население отдельно не рассматривались. Пренебрежение региональными различиями в распространении Сети может оказаться одной из основных причин ошибок прогнозов. В частности, глобальный прогноз распространения Интернета, опубликованный Т. Модисом, был построен на основе логистической модели и предсказывал скорое завершение роста с потенциалом охвата не более 14% населения Земли [8]. Однако уже по итогам 2011 года Международный союз электросвязи насчитал 2,4 млрд. пользователей Интернета, что составило 34% населения планеты. В недавней работе Н.С. Матвеевой было показано, что на параметры модели Т. Модиса решающее влияние оказала статистика использования Сети в США и Европе, которая скрыла начало роста более многочисленной, азиатской аудитории [5]. Около десяти лет назад Ю.Ю. Перфильев предложил рассматривать процесс распространения Интернета в России как «одну большую «инновационную волну», захватывающую постепенно города различных типов – от городов-миллионеров до малых городов» [5, с.53]. В данной работе мы привлекаем для обоснования идеи Ю.Ю. Перфильева разработанную нами количественную модель распространения нововведений. Отметим, что динамические модели распространения нововведений, учитывающие взаимное влияние регионов, упоминаются в монографии [9], но в них не учтены процессы воспроизводства населения.

© Делицын Л.Л., 2012

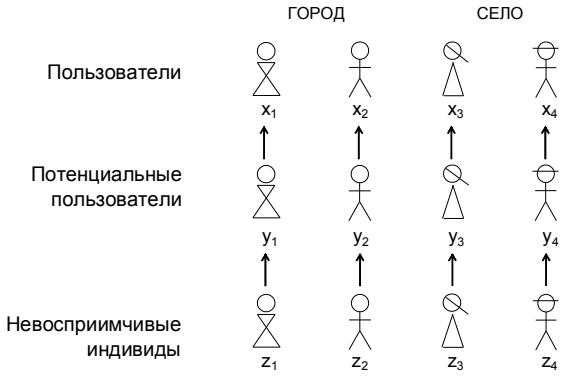

Рис. 1. Допустимые состояния, сегменты и переходы

Модель диффузии нововведений с учетом воспроизводства населения. Будем предполагать, что общество сегментировано по типу населенного пункта и полу, а в остальном – «атомизовано», то есть состоит из индивидов, самостоятельно принимающих решения. Каждый индивид может находиться в одном из трех состояний – невосприимчивости к нововведению, восприимчивости и, наконец, использования нововведения.

Смена состояний происходит однонаправленно (рис. 1). Индивиды, находящиеся в первом состоянии (невосприимчивые), не имеют возможности использовать нововведение в силу технических, финансовых или иных причин. Индивиды во втором состоянии, которых принято называть потенциальными пользователями, могут использовать нововведение, однако не пользуются им, потому что ещё не слышали о нём или не приняли положительного решения о его использовании. Переходы невосприимчивых непосредственно в стадию использования нововведения, минуя состояние восприимчивости, не допускаются.

Пусть непрерывная переменная π соответствует моменту рождения индивида. В каждый момент времени t каждый i-й сегмент поколения π разбивается на три непересекающихся класса (подмножества), в зависимости от состояния, в котором находится индивид. Плотности на единицу возраста количества индивидов, принадлежащих этим классам, удовлетворяют уравнению

$$x_i(t,\pi)+y_i(t,\pi)+z_i(t,\pi)=k_i(t,\pi),$$

где $x_i(t, \pi)$, $y_i(t, \pi)$, $z_i(t, \pi)$, $k_i(t, \pi)$ – плотности на единицу возраста количества пользователей, потенциальных пользователей, представителей «невосприимчивого» класса и населения в целом.

Определим повозрастные потенциалы распространения Интернета как суммы удельных численностей пользователей и потенциальных пользователей нововведения

$$m_i(t,\pi)=x_i(t,\pi)+y_i(t,\pi).$$

Для описания распространения нововведения с учетом взросления, рождаемости и смертности нами [2; 7] была предложена следующая система интегро-дифференциальных уравнений

$$\begin{aligned}
&\frac{\partial x_i}{\partial t}=h_i(t,\pi)y_i-\mu_i(t,\pi)x_i;\\
&\frac{\partial y_i}{\partial t}=-h_i(t,\pi)y_i+f_i(t,\pi,u(t))-\mu_i(t,\pi)y_i;\\
&\frac{\partial z_i}{\partial t}=-f_i(t,\pi,u(t))-\mu_i(t,\pi)z_i;
\end{aligned}\qquad(1)$$

с граничными условиями (в общем случае – нелокальными)

$$y_i(t,t)=\sum_{j=1}^{J}c_{ij}\int_{-\infty}^{t}B_j(t,\pi)k_j(t,\pi)d\pi,\qquad(2)$$

$$x_i(t,t)=0,\ z_i(t,t)=0;$$

и ограничениями на параметры $\sum_{i,j=1}^{J}c_{ij}=1$, $c_{ij}\ge 0$,

где $B_j(t,\pi)$ – возрастные коэффициенты рождаемости для поколения π сегмента j в момент времени t, $h_i(t, \pi)$ – функция риска ($h_i(t, \pi)\Delta t$ есть вероятность того, что потенциальный пользователь станет пользователем за время Δt, при условии, что еще не был им в момент t), $\mu_i(t,\pi)$ – носит название силы смертности; $f_i(t,\pi,u(t))$ – число переходов из «невосприимчивого» класса в класс потенциальных пользователей в единицу времени; $u(t)$ – «траектория» управляющих параметров (например, цены нововведения) во времени; c_{ij} – определяют доли сегментов (в частности, мальчиков и девочек) среди новорожденных; J – количество выделенных сегментов (в данной работе J=4).

За начальный момент времени примем начало 2001-го года, этот момент не совпадает с началом распространения нововведения. Значения $x_i(t_0, \pi)$, $y_i(t_0, \pi)$, $z_i(t_0, \pi)$ мы не считаем заранее известными.

Мы предполагаем, что влияние коммуникантов на реципиентов при межличностном общении аддитивно, поэтому функция риска имеет вид

$$h_i(t,\pi)=p_i(\pi)+\frac{1}{K(t)}\sum_{j=1}^{J}\int_{-\infty}^{t}q_{ij}(\pi,\theta,t)\cdot x_j(t,\theta)d\theta,\qquad(3)$$

где $K(t)$ – полная численность населения, π – момент рождения реципиента, θ – момент рождения коммуниканта, $p_i(\pi)$ – коэффициенты внешних воздействий, $q_{ij}(\pi,\theta,t)$ – коэффициенты внутренних воздействий.

Такая форма функции риска распространяет известную модель Ф. Басса [9, с. 13–18] на случай зависимости влияния пользователей на потенциальных пользователей от возрастов участников коммуникации.

В этой работе мы полагаем равным нулю коэффициент внешних воздействий $p_i(\pi)$=0. Мы предполагаем также, что коэффициент внутренних воз-

действий увеличивается с возрастом реципиента $a=t-\pi$ до достижения совершеннолетия

$$q(\pi,\theta,t)=\begin{cases} q & для \quad t-\pi\geq 18(лет) \\ q(t-\pi) & для \quad 7\leq t-\pi\leq 18(лет) \\ 0 & для \quad t-\pi\leq 7(лет) \end{cases} \quad (4)$$

Более простая модель с параметром q, не зависящим от возрастов коммуниканта и реципиента, не позволила нам удовлетворительно описать данные опросов, и была отвергнута.

Подключение российских школ к Интернету учтено в наших расчетах при помощи модификации граничных условий для уравнений (1). По данным опросов, проведенных ФОМ летом 2008 года, 75,5% подростков в возрасте от 14 до 17 лет использовали Интернет хотя бы раз в полгода, дома или в школе. Этот показатель возрастает в Москве до 97,4% и убывает с размерами населенного пункта, снижаясь до 59,9% в селах. Отражая этот факт, мы задаём значения $x_i(t, \pi)$ для подростков на уровнях, полученных ФОМ, и линейно увеличиваем до $k_i(t, \pi)$ в 2014 году.

Идентификация параметров модели

Три вида параметров нашей модели являются свободными:

1) начальные значения потенциалов $m_i(t_0, \pi)$ для рожденных до t_0;

2) начальные показатели распространения нововведения $x_i(t_0, \pi)$;

3) неотрицательный параметр внутренних воздействий q.

Мы предполагаем, что все россияне, рождённые после 2000 года, потенциально способны стать пользователями Интернета, поэтому постулируем $m_i(\pi,\pi)=k_i(\pi,\pi)$ для всех $\pi\geq t_0$.

Зависимости $m_i(\pi, \pi)$ и $x_i(0, \pi)$ были аппроксимированы кусочно-линейными функциями с семью узлами. В итоге общее число неизвестных параметров модели **m** составило 15 для каждого сегмента (сочетания пола и региона), в то время как совокупное число измерений ФОМ составило 166 для каждого сегмента.

Для сравнения с данными ФОМ, которые относятся к возрастным отрезкам от 18 до 24 лет, от 25 до 34 лет и т.д. (см. рис. 2), расчетные значения $x_i(t_0, \pi)$ суммируются внутри соответствующих отрезков

$$\Delta x_i^{(n)}(t_l;\mathbf{m})=\int_{\pi_l}^{\pi_{l+1}} x(t_l,\pi)d\pi\,. \quad (5)$$

Определение неизвестных параметров проведено методом наименьших квадратов при помощи минимизации суммы квадратов расхождений между данными наблюдений $d_{i,l}^n$ и расчетными значениями

$$\Phi(\mathbf{m})=\sum_{n,l} w_{n,l}\left|d_{i,l}^n-\Delta x_i^{(n)}(t_l;\mathbf{m})\right|^2\,. \quad (6)$$

После идентификации параметров модели появляется возможность построения прогнозов величин показателей $\Delta x_i^{(n)}(t_l;\mathbf{m})$. В классических моделях диффузии нововведений часто предполагается, что нововведение доступно всем индивидам с самого начала, поэтому редко ставится вспомогательная задача прогнозирования динамики невосприимчивого класса $z_i(t,\pi)$ или, эквивалентно, динамики потенциалов $m_i(t,\pi)$. Однако в случае распространения Интернета такое предположение является чрезмерно грубым. Среди определяющих динамику $m_i(t,\pi)$ факторов можно выделить доступность услуги доступа к Сети, её стоимость и уровень доходов населения.

Прогноз динамики потенциала рынка является не менее сложной задачей, чем прогнозирование показателей распространения Сети, поскольку требуется предвидеть решения провайдеров доступа. В свою очередь, при принятии решений провайдеры доступа и регулирующие органы привлекают прогнозы динамики количества пользователей, и эти прогнозы могут быть построены на основе иных теорий и методов (таких как теория критической массы, «закон Джиппа», полиномиальная и логистическая экстраполяция и т.п.).

В этой работе мы ограничиваемся простейшими предположениями о поведении потенциала рынка и предлагаем два гипотетических итоговых сценария – оптимистический и консервативный. Мы полагаем

$$f_i(t,\pi,u(t))=\gamma\cdot z_i(t,\pi) \quad (7)$$

для поколений, рожденных до 2001 года, что позволяет прогнозировать соответствующие потенциалы проникновения. Как уже упоминалось, мы предполагаем, что в более молодых поколениях невосприимчивые индивиды отсутствуют. Коэффициент γ равен 0,12/*год* для оптимистического сценария и нулю – для консервативного сценария.

Результаты моделирования распространения Интернета

На рис. 2 представлены результаты моделирования и прогнозирования распространения Интернета в российских городах в различных возрастных группах с учетом интернетизации школ и снижения стоимости доступа. Показан только оптимистический прогноз, предполагающий, что совокупная численность пользователей и восприимчивых индивидов, начиная с 2012 года, будет возрастать на 12% ежегодно, благодаря технологическому прогрессу, снижению стоимости доступа к Сети и упрощению оконечных устройств доступа.

По оптимистическому сценарию к концу 2018 года проникновение Сети в городах достигнет 86%,

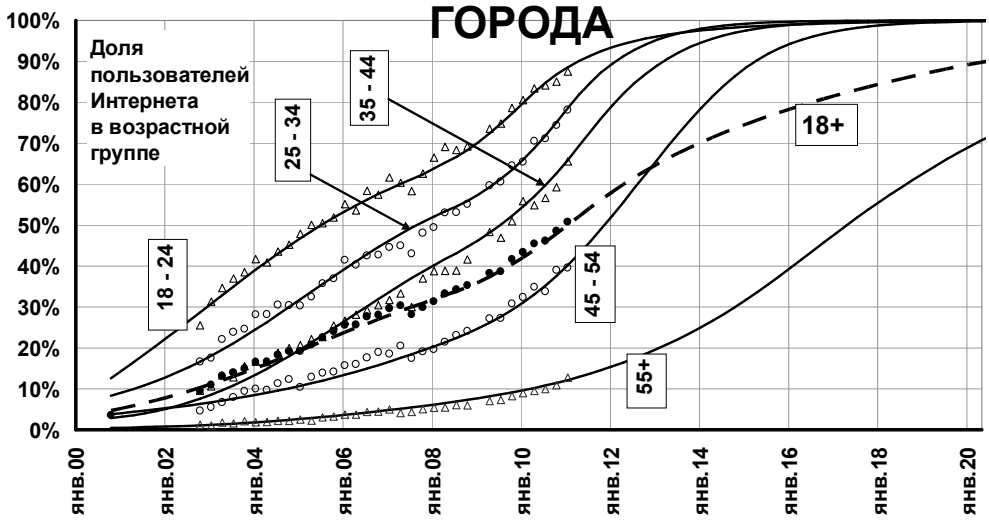

Рис. 2. Результаты моделирования распространения Интернета в российских городах в ряде возрастных групп (оптимистический сценарий).
Кружки и треугольники – данные опросов ФОМ, сплошные линии – результаты расчетов.

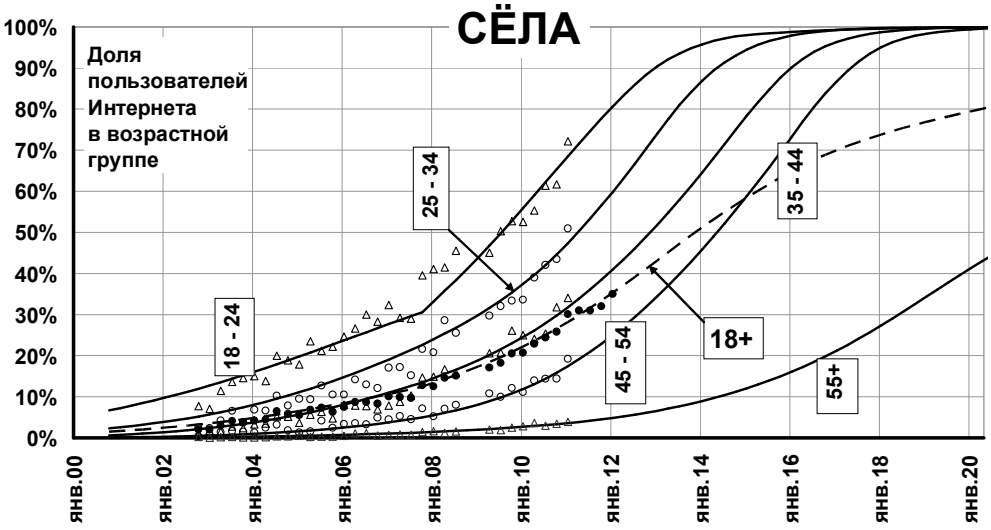

Рис. 3. Результаты моделирования распространения Интернета в российских сёлах в ряде возрастных групп

в том числе в старшей возрастной группе (55 лет и старше) составит 61%. Нами был рассмотрен также консервативный сценарий, при котором рост проникновения Сети продолжится только благодаря обучению использованию Интернета в школах и смене поколений. В этом случае через шесть лет пользователями станут 78% российских горожан, в том числе 40% пожилых людей.

При моделировании структуры коммуникаций в городах предполагалось, что на решения горожан влияют только другие горожане (но не жители сёл). Кроме того, мы учли, что сверстники влияют друг на друга сильнее, чем остальные индивиды, однако это не дало сколько-либо заметного эффекта по сравнению с простой моделью (4).

При моделировании распространения Интернета в сёлах мы допустили возможность влияния горожан на принятие сельским жителем решения о подключении к Сети. Как отмечают Перес и др. [9], помимо непосредственных контактов между индивидами, регионы могут воздействовать друг на друга и другими способами, в нашем случае речь может идти, например, об экспансии городских провайдеров доступа к Интернету в сельские населенные пункты. Результаты моделирования представлены на рис. 3.

В соответствии с оптимистическим сценарием (рис. 3), к концу 2018 года 76% сельчан будут использовать Сеть. В старшей возрастной группе Интернетом воспользуются 33% граждан. Если же реализуется консервативный сценарий, то средний уровень проникновения в селах составит 55%, а в старшей возрастной группе – 17%. В этом случае и в более молодых возрастных группах проникновение Сети останется неполным.

Рассчитав взвешенное среднее из оптимистических прогнозов для городского и сельского населе-

ния, мы получили прогноз распространения Интернета в России в целом. Отличия от опубликованного нами ранее прогноза [2], в котором не учитывались различия между сельскими и городскими жителями, составили лишь полтора процентных пункта. Причиной, по-видимому, является относительно небольшая доля населения, приходящаяся на «запаздывающий» регион, которая в России составляет четверть населения, в то время как глобально – шесть седьмых.

Библиографический список

1. *Делицын Л.Л., Засурский И.И.* Состояние российского Интернета на сегодняшний день // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №2. – С. 80–86.

2. *Делицын Л.Л.* Прогнозирование распространения Интернета в России при помощи модели диффузии нововведений // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Информатика. Телекоммуникации. Управление. – 2010. – №1. – С. 74–82.

3. *Левин М.И., Галицкий И.Б., Ковалева В.Ю., Щепина И.Н.* Модели развития Интернета в России // Интернет-маркетинг. – 2006. – №4. – С. 194–207.

4. *Казанцев С.Ю., Фролов И.Э.* Состояние и потенциал развития инфокоммуникационного комплекса России // Проблемы прогнозирования. – 2005. – №3. – С. 17–40.

5. *Матвеева Н.С.* Facebook – последняя «великая идея» Запада. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finam.ru/files/fbook/240412.pdf (дата обращения: 20.04.2012).

6. *Перфильев Ю.Ю.* Российское Интернет-пространство: развитие и структура. – М.: Гардарики. – 2003. – 272 с.

7. *Юрина Э.А., Делицын Л.Л.* «Эпидемиологические» модели распространения мобильной связи и Интернета в России // Интернет-маркетинг. – 2008. – №1 (43). – С.2–15.

8. *Modis T.* The end of the Internet Rush // Technological Forecasting and Social Change. – 2005. – Vol. 72. – Issue 8. – P. 938–943.

9. *Perez R., Muller E. and Mahajan V.* Innovation diffusion and new product growth models: a critical review and research directions // Intern. J. of Research in Marketing. – 2010. – Vol. 27. – P. 91–106.

УДК 338.121; 338.123; 338.124.2; 339.91

Дементьев Виктор Евгеньевич

Центральный экономико-математический институт РАН (г. Москва)

dementev@cemi.rssi.ru

БИЗНЕС РАЗНЫХ РАЗМЕРОВ НА ОТДЕЛЬНЫХ ФАЗАХ ДЛИННОЙ ВОЛНЫ

Применительно к отдельным фазам длинной волны анализируется, какие специфические свойства бизнеса разных размеров определяют его сравнительные преимущества на этих фазах. Внимание фокусируется на том, что ресурсный потенциал крупного бизнеса способствует ускоренному переходу экономики на новую технологическую базу. Изменения в организационных формах транснационального бизнеса рассматриваются в связи с фазами длинной волны.

Ключевые слова: *длинные волны, размеры фирм, транснациональный бизнес.*

Кризисы, сопровождающие смену длинных волн экономического развития, провоцируют рост скептических оценок в отношении крупных форм организации бизнеса. Современные сомнения в эффективности крупного бизнеса обусловлены, в частности, тем, что новую, шестую длинную волну (2015–2060 гг.) и становление постиндустриальной экономики рассматривают как эру сетевых структур, состоящих из относительно мелких предприятий. Однако характерное для постиндустриального развития удовлетворение индивидуальных запросов потребителей опирается на дешевизну производимых в массовом порядке первичных ресурсов. Поэтому технологической основой постиндустриальной экономики, скорее всего, станет комбинирование бизнесов разных размеров. Выводы об эволюции размеров бизнеса нередко опираются на статистические данные, не выходящие за временные рамки отдельной фазы длинной волны. Циклические явления в соотношении фирм разных размеров до сих пор не получили освещения в теории длинных волн.

В полном жизненном цикле длинной волны выделяются следующие шесть фаз: вызревание, внедрение, агрессия, синергия, зрелость, распространение на периферию или глобализация [2]. Фаза вызревания – время исследований и разработок новых технологических идей и принципов. В фазе внедрения начинается коммерциализация этих разработок. В фазе агрессии уже существующие отрасли приступают к активному использованию новых технологий. В фазе синергии на первый план выходят новые отрасли и связи между ними. Следующая фаза – достижение зрелости. Все еще производятся новые товары, рождаются новые отрасли и даже целые технологические системы, но они уже не так важны. Основные же отрасли, которые служили двигателями прогресса и роста, начинают сталкиваться с пресыщенностью рынка и уменьшающейся отдачей от инноваций. В заключитель-

© Дементьев В.Е., 2012

ной фазе последние возможности, предлагаемые преобладающей парадигмой, связаны с распространением ее на периферию мировой экономики. Каждая большая волна докатывается до периферии, поддерживая ее развитие с помощью сохраняющихся возможностей своих зрелых технологий, терпящих, в конце концов, поражение (или трансформацию) от новой парадигмы.

Выдвинутый в 1970-е годы тезис о переходе от крупных к малым организационным формам бизнеса опирался на изучение текущей ситуации в экономике США. Вместе с тем ее последующее развитие позволяет прийти к выводу, что указанная тенденция не является доминирующей. О соотношении фирм разных размеров в США можно, в частности, судить по тому, как совокупная численность занятых на частных предприятиях с числом работников не менее 500 человек соотносится с численностью занятых на предприятиях меньших размеров (МСП). Как видно из рис. 1, в фазе агрессии пятой длинной волны (со второй половиной 1970-х и до середины 1980-х годов) соседствуют тенденции и к укрупнению бизнеса, и к расширению места, которое занимают мелкие и средние предприятия. В переходный период (с середины 1980-х до середины 1990-х годов) некоторое укрупнение бизнеса сменяется стабилизацией доли работников, занятых на крупных предприятиях. Фаза синергии характеризуется заметным смещением пропорции занятых в пользу таких предприятий. С началом фазы зрелости (около 2000 г.) тенденция к укрупнению бизнеса снова соперничает с активизаций малых и средних предприятий.

Особенности отдельных фаз длинной волны определяют востребованность специфических свойств бизнеса разных размеров. Так, в фазе зрелости шансы на успех получает малый и средний бизнес. Его роль возрастает по мере насыщения рынков продукцией текущей волны. Этот бизнес заполняет относительно небольшие рыночные ниши, возникающие вследствие того, что растущее число потребителей не хочет довольствоваться массовой продукцией. Более оперативным оказывается бизнес меньших размеров и в использовании резервов для улучшения производства на прежней технологической базе.

Фаза внедрения характеризуется активизацией усилий малых и средних предприятий, включая создаваемые крупным бизнесом, направленных на коммерциализацию научных достижений. Причем крупный бизнес ищет удачу в использовании как собственных, так и чужих малых организационных форм. В последнем случае имеется в виду поглощение крупными фирмами успешных венчуров.

В фазе агрессии разворачивается соперничество за реализацию эффекта масштаба в использовании новых технологий широкого применения. Ресурсный потенциал крупного бизнеса способствует решению этой задачи, ускоренному переходу экономики на новую технологическую базу. Свою роль здесь играют возможности такого бизнеса, действующего как на стороне предложения, так и на стороне спроса. Некоторые шансы на превращение в крупный бизнес получают в это время фирмы более скромных размеров, но добившиеся успеха в фазе внедрения. Их шансы существенно возрастают при поддержке со стороны крупных финансовых структур.

В фазе синергии завершается раздел и начинается передел крупных рынков принципиально новых технологий и продуктов. Участвуют в этом процессе, прежде всего, призеры соперничества на предыдущей фазе. Можно заключить, что и в фазе агрессии, и в фазе синергии ведущую роль играет крупный бизнес и способные бросить ему вызов фирмы-«газели».

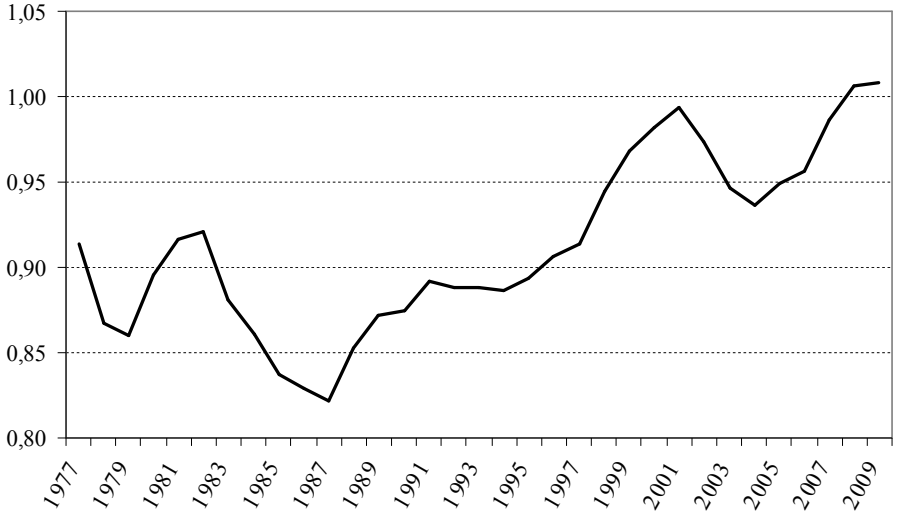

Рис. 1. Отношение занятых на крупных фирмах к занятым в МСП.
(Источники: White House, SBA.gov, U.S. Census Bureau)

Фазы зрелости и распространения на периферию одной длинной волны пересекаются с фазами внедрения и агрессии следующей волны. Это весьма усложняет общую картину распределения фирм по размерам. С одной стороны, в фазе зрелости крупные фирмы сотрудничают с фирмами меньших размеров в поисках оставшихся резервов улучшения производства на прежней технологической базе. С другой стороны, формируются новые фирмы и подразделения крупных фирм, ориентированные на внедрение технологий, относящихся уже к другой длинной волне.

Специфика фаз длинных волн оказывает сильное влияние на транснациональный бизнес, его организационные формы. В фазе зрелости длинной волны в этом бизнесе начинают на первый план выходят прямые иностранные инвестиции, а с ними и ТНК. Даже в кризисных ситуациях после 2000 года интенсивность потоков таких инвестиций остается выше, чем до середины 1990-х [6, p. 4].

В процессе глобализации действуют факторы, побуждающие к укрупнению фирм как в ведущих странах (технологических донорах), так и в менее развитых странах (реципиентах). Применительно к ведущим странам можно говорить о следующих факторах. Во-первых, в масштабах мировой экономики сохраняется влияние многих обстоятельств увеличения размеров бизнеса. Так, организационные таланты могут реализовать себя, не замыкаясь в рамках национальной экономики. Во-вторых, крупные фирмы способны организовывать международное разделение процесса производства и присваивать возникающий эффект через внутрифирменные поставки, создания центров прибыли в зонах с наиболее низкими налогами. В менее развитых странах во многом через крупные фирмы происходит успешное заимствование технологий более развитых стран [3–5]. Представленные обстоятельства позволяют крупному бизнесу претендовать на главные роли в процессах глобализации мировой экономики.

Среди всего разнообразия организационных форм международного бизнеса выделяются три группы [1]:

1) основанные на договорных отношениях (без создания юридических лиц и закрепления налогового статуса);

2) с закреплением налогового статуса, но без создания юридических лиц (представительства и филиалы иностранных юридических лиц);

3) с закреплением юридического статуса в принимающей стране, то есть с созданием юридических лиц (предприятия с иностранными инвестициями).

Первая группа организационных форм практикуется еще в ходе товарной экспансии на внешние рынки. Выстраивание договорных отношений с укорененными в стране-импортере структурами вносит большой вклад в успех этой экспансии. Формами таких отношений способны служить долгосрочный договор поставок, совместная деятельность, простое товарищество. Когда за рубежом создается собственная сбытовая инфраструктура (склады, баз подработки, транспортные предприятия, банки, страховые компаний и т.д.), используются вторая и третья группы организационных форм.

Для принимающих стран, заинтересованных в приобщении к современным технологиям, к передовому организационному опыту, наиболее перспективным вариантом предстает укоренение иностранного бизнеса в этих странах в форме юридического лица. Разные аспекты деятельности таких лиц (налоговая ответственность, трудовые отношения, раскрытие информации, антимонопольные ограничения и т.д.) регламентируются законодательством принимающей страны. Иностранному бизнесу приходится выстраивать разнообразные отношения с субъектами национальной экономики. Как известно, при выдвижении принимающей стороной требований локализации производства пришедшие в страну иностранные производители вынуждены сотрудничать с местными поставщиками.

Укоренение иностранного бизнеса в принимающей стране может происходить путем регистрации новой компании, полностью принадлежащей ТНК, через приобретение контроля над уже существующей компанией, путем создания совместного предприятия с местными инвесторами. Первый вариант является наиболее сложным, позволяющим рассчитывать на успех лишь при достаточно хорошем знании условий принимающей страны и готовности нести издержки приспособления к этим условиям. Необходимые знания обычно получают, привлекая местных специалистов, накапливают с опытом товарных поставок на местный рынок. Приобретение готовой компании позволяет несколько снизить издержки внедрения в местную среду, но лишь при сохранении ценных кадров и отношений, что обеспечивали инвестиционную привлекательность этой компании.

Создание совместного предприятия (СП) может быть вынужденной мерой для иностранного инвестора, испытывающего трудности самостоятельного проникновения на внешние рынки ввиду недостаточного знания местных условий, формальных (фиксированных в национальном законодательстве) или неформальных ограничений со стороны властных структур принимающей страны. Естественным основанием для совместного предприятия является возможность получения синергического эффекта за счет соединения взаимодополняющих ресурсов, принадлежащих партнерам. Отдельный случай – создание совместного предприятия иностранными инвесторами, стремящимися путем объединения ресурсов достичь эффективных масштабов производства.

Именно с совместными предприятиями принимающие страны часто связывают надежды на повышение технологического уровня национального бизнеса. Последний в рамках такого предприятия знакомится не только с современными технологиями, но и с передовым опытом организации производства. СП выглядит более устойчивым образованием по сравнению со стратегическими альянсами. Однако и здесь возникают конфликтные ситуации. Самая большая опасность, которая может ожидать при создании совместного предприятия, – это проблемы взаимоотношений с партнерами. Решение таких проблем порой настолько затягивается, что оборачивается потерей значительных ресурсов, ставит под угрозу сам выход совместного предприятия в эффективный режим функционирования. Как следствие, совместное предприятие вместо конкурентных преимуществ в виде синергического эффекта от объединения ресурсов обнаруживает конкурентные слабости.

Когда в совместном предприятии участвуют иностранные и местные инвесторы, это, с одной стороны, снижает риски для иностранного партнера, с другой – увеличивает их. Приходится учитывать возможность обращения местных партнеров (даже если это мелкие акционеры) к властям как за поддержкой совместного предприятия, так и для оказания давления на иностранных инвесторов.

Конфликты между контролирующими и мелкими инвесторами могут возникать по поводу дивидендной политики, контрактной политики. Контролирующие инвесторы способны использовать некоторых посредников как своего рода центры прибыли своего бизнеса в ущерб интересам других инвесторов. В этой связи последние могут выражать недовольство уровнем информационной открытости бизнеса.

Среди крупных акционеров нередки конфликты, порожденные борьбой именно за контроль над бизнесом. Даже при значительных первоначальных успехах катализатором таких конфликтов выступают разные представления партнеров о дальнейшем развитии бизнеса. Подобные ситуации представляют серьезное испытание для совместных предприятий.

Хотя и контролируемые иностранным капиталом фирмы, и совместные предприятия могут демонстрировать высокую инновационную активность, новизна производимой ими продукции, используемой технологии, как правило, является относительной. Об их оригинальности можно говорить лишь с точки зрения местной экономики. Закономерный характер такой ситуации определяется логикой длинноволнового развития. В фазах зрелости и распространения на периферию из стран-лидеров выводится производство того, что будет новым для периферии, но уже становится вчерашним днем для ведущих экономик.

Поэтому влияние иностранных инвесторов на экономику менее развитых стран не является однозначным. С одной стороны, может резко ускоряться их движение по фазам текущей длинной волны. С другой стороны, сохраняется отставание от стран-лидеров, переориентирующих свои инновационные усилия на технологии следующей длинной волны. Как следствие, экономическая политика стран, стремящихся выйти на лидирующие позиции в технологическом развитии, направлена на формирование структур, способных включиться в соперничество по освоению технологий только поднимающейся длинной волны. К таким структурам относятся крупные фирмы, создающие спрос на достигшие этапа коммерциализации научные разработки, располагающие ресурсами для поддержки таких разработок, обеспечивающие необходимую при принципиальных нововведениях координацию многих экономических субъектов. У таких фирм больше оснований претендовать на паритетное сотрудничество с ведущими агентами глобализации, каковыми являются крупные компании стран-лидеров.

Промышленная политика, направленная на активизацию инновационных процессов в экономике, должна принимать во внимание специфику фаз длинной волны, проявляющуюся в соотношении и деятельности фирм различных размеров. Смена фаз длинной волны сопровождается изменениями и в организационных формах транснационального бизнеса. Учет особенностей этих форм важен при решении задач модернизации российской экономики, при стремлении активизировать приобщение отечественных фирм к современным технологиям.

Библиографический список

1. *Владимирова И.Г.* Организационные формы международного бизнеса: российская практика // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №1. – С. 70–84.

2. *Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. – М.: Изд-во «Дело», АНХ, 2011. – 232 с.

3. *Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. – 2009. – №6. – С. 4–22.

4. *Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F.* Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // MIT Economics Working Paper. – 2002. – № 04–03.

5. Pascha W., Mocek S. Japan's Venture capital Market from an Institutional Perspective // Duisburg Working Papers on East Asian Economic Studies. – 2002. – № 64.

6. World Investment Report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – Switzerland: United Nations, 2009.

УДК 002.003.1

Дрогобыцкий Иван Николаевич
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

ИТ-СТРАТЕГИЯ КАК МОДЕЛЬ ВНУТРЕННЕЙ ДИНАМИКИ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В настоящей статье рассматривается состав и содержание ИТ-стратегии организации, задающей тон развитию корпоративной информационной системы, которая, в свою очередь, определяет динамику всей организации.

Ключевые слова: *организация, стратегия, информационные технологии, корпоративная информационная система.*

В самом общем виде стратегия предполагает наличие видения, цели и ограниченного набора путей или способов (опций) её достижения. Видение и цель являются необходимыми атрибутами стратегии, а вместе с набором реальных путей, обеспечивающих необходимое приближение к цели, они образуют триаду достаточных условий для формирования стратегии в явном виде [2]. Цель, сама по себе, может быть ничем не ограничена и предполагать бесчисленное множество путей её достижения. Без ограничений, без ограниченного набора способов достижения цели общее видение (интерактивно выстроенная модель желаемого будущего) остается далеким миражем, который не может быть достигнут каким-либо конкретным путем.

Реальная стратегия определяет магистральную дорогу к цели. Она ограничивает число возможных опций, делая движение к цели управляемой и выполнимой задачей для тех, кто отвечает за это. Существенной частью выработки стратегии является определение процессов, связанных с выполнением тактических шагов и уточнением стратегии, исходя из доступных ресурсов и реального изменения ситуации. Таким образом, классический стратегический план включает в себя видение (куда идем), цель (к чему стремимся), стратегию (как достигаем цель) и тактику (что конкретно делаем) с учетом имеющихся ресурсов [1].

Стратегия организации неразрывно связана с архитектурой, так как, с одной стороны, она определяет общие направления развития архитектуры, а с другой – целевая архитектура организации неявно определяет и множество реализуемых стратегий. С позиции древнекитайской философии архитектура и стратегия аналогичны силам «инь» и «ян», которые характеризуют баланс сохранения и изменения: стратегия задает направления и способы изменений архитектуры.

Если говорить о стратегии в контексте информационных технологий, то с абсолютной уверенностью можно утверждать, что в её основе всегда лежит бизнес-стратегия организации независимо от того, существует она в явном виде или нет. Дело в том, что для надлежащего управления ИТ-ресурсами необходимо знать планы организации, которые «диктуют» развитие информационной инфраструктуры, необходимый уровень ИТ-сервисов, изменения в портфеле прикладных систем, связанные с новыми бизнес-процессами, и способы поддержания всех этих компонент людьми и программным обеспечением.

Сфокусированная бизнес-ориентированная ИТ-стратегия призвана обеспечить высокую эффективность затрат на поддержку функционирования организации. В идеале каждый отобранный для реализации ИТ-проект должен быть оправдан с точки зрения того, какой вклад он вносит в реализацию общей стратегии.

В этой связи процесс разработки и реализации ИТ-стратегии предполагает совместную работу руководителей функциональных подразделений и службы ИТ. Согласно принятым в организации критериям происходит отбор наиболее приоритетных проектов для включения в стратегический план развития ИТ. По мере того как происходит реализация проектов, последний может уточняться и обновляться с учетом изменений в стратегических планах организации и её подразделений.

Основное внимание в управлении портфелем ИТ-проектов должно уделяться вопросам обеспечения его соответствия стратегическим планам организации. Достижение желаемого соответствия является «стрельбой по движущейся цели». Цель состоит в том, чтобы ИТ-проекты задавали правильное направление в развитии всего портфеля ИТ-активов организации, максимизируя его ценность с функциональной точки зрения.

Совокупный портфель ИТ-активов включает системы четырех типов:

– базовые транзакционные прикладные системы;

– коммуникационные прикладные системы;

– инновационные (стратегические) прикладные системы;

– инфраструктурные системы.

Инвестиции в инфраструктуру составляют в среднем 54% от общих затрат на информационные технологии. В этой связи работы по формированию архитектуры организации во многих случаях начинаются именно с домена «технологическая инфраструктура». В этой области есть максимальные возможности получения измеримых результатов. По своей природе инвестиции в инфраструктурные системы являются крупными, долгосрочными и не имеют ценности сами по себе. Их ценность

© Дрогобыцкий И.Н., 2012

реализуется опосредованно через прикладные системы. Организации, которые инвестируют больше в инфраструктуру, имеют в среднем более высокие обороты в расчете на одного сотрудника, особенно в индустриях, для которых характерны большие информационные потоки, например, в банковской, страховой и налоговой сферах.

На *базовые транзакционные прикладные системы* в среднем тратится 12% бюджета. Характерной чертой этих систем является то, что дополнительные затраты на новые транзакции ничтожно малы, если система уже инсталлирована и имеется необходимая инфраструктура. Существует положительная статистическая зависимость между увеличением инвестиций в базовые транзакционные системы и значением показателя «возврат на основные фонды» (ROA). В то же время организации, которые больше инвестируют в базовые транзакционные системы, имеют меньший рост оборота. Это означает, что инвестиции в этот класс систем характеризуются относительно невысоким риском, достаточно надежны, но не дают высокой отдачи.

Возможности транзакционных систем очень часто используют *коммуникационные прикладные системы,* обеспечивая коммуникации и совместную работу сотрудников внутри организации и за её пределами. Их доля составляет около 20% общего бюджета на ИТ. Организации, которые больше инвестируют в этот класс информационных систем, способны гибко манипулировать ценами и, как правило, характеризуются высокой эффективностью. Однако инвестиции в коммуникационные системы более рискованны, чем в предыдущем случае.

На *инновационные (стратегические) системы* расходуется в среднем 13% бюджета. Инвестиции в этот класс систем преследуют цель получения конкурентных преимуществ. Организации, которые больше инвестируют в инновационные системы, быстрее выходят на новые рынки и пользуются популярностью у клиентов.

Все приведенные выше сведения о различных типах информационных систем мы попытались саккумулировать в таблице 1, которая, давая среднее распределение расходов на ИТ, представляет возможности маневрирования ими в соответствии с выбранной ИТ-стратегией. Попутно заметим, что и риски, и возврат инвестиций растут в вертикальном направлении.

Существенной составляющей ИТ-стратегии является определение исполнителей отдельных работ, проектов или реализации процессов в целом, что называют *стратегией соурсинга*. В рамках этой составляющей решаются вопросы, связанные с поиском оптимального сочетания использования ресурсов собственной ИТ-службы и возможностей внешних поставщиков ИТ-услуг. Конкретный перечень вопросов всегда оригинален, но обязательно включает следующие три:

Таблица 1

Портфель ИТ-проектов (информационный срез)

Класс информационных систем	Объем инвестиций (в % от ИТ-бюджета)		Ценность для организации	Рисковость и возвратность затрат
	среднее значение	диапазон изменений		
Инновационные (стратегические)	13	5–17	– инновационные услуги – рост продаж – конкурентные преимущества – позиционирование на рынке	– высокий риск (50%) – высокий потенциал отдачи – обеспечение высокой эффективности (2–3 года)
Инфраструктурные	54	42–58	– интеграция деятельности – обеспечение гибкости и динамичности – уменьшение затрат на ИТ – стандартизация	– средний уровень риска – длительный период эксплуатации в условиях функциональной и технологической неопределенности
Коммуникационные	20	13–23	– улучшение контроля – улучшение информации – улучшение интеграции – улучшение качества продукции/услуг – ускорение производственных циклов	– средний уровень риска – сложность реализации преимуществ
Базовые транзакционные	13	11–40	– сокращение издержек – повышение производительности	– низкие риски – высокие значения возврата на основные фонды (ROA)

– собственно соурсинг, то есть распределение ИТ-работ и услуг между собственными сотрудниками и внешними поставщиками;

– навыки, компетенции и квалификация ИТ-персонала;

– рабочая среда ИТ-персонала.

Коротко остановимся на ключевых моментах каждого вопроса.

Соурсинг. Возможно несколько различных вариантов организации соурсинга. Как правило, поначалу ИТ-служба оценивает возможность реализации всего комплекса работ по созданию, эксплуатации и развитию информационных технологий собственными силами. И только в случае отсутствия квалификации в новой для себя области, необходимости специальной разработки или явной нехватки обслуживающего персонала она будет обращаться к внешним поставщикам ИТ-услуг. Выбранный поставщик ИТ-услуг (провайдер) должен будет выполнить свою работу в соответствии с заранее подготовленными требованиями, фиксируемыми в договоре или регламенте работ. Таким образом, классическая схема принятия решения об организации соурсинга выглядит следующим образом: *что→как→кто*.

Необходимо отметить, что желание отдать определённые функции и работы ИТ-службы внешним исполнителям на аутсоурсинг должно быть пропорционально её способностям управлять связанными с этим транзакциями и взаимоотношениями. Известный факт состоит в том, что нельзя отдавать на аутсоурсинг те функции, для которых организация не может обеспечить собственную экспертизу. Аутсоурсинг может быть успешен только тогда, когда внутри самой организации имеется достаточный уровень понимания обеспечивающих технологий и порядка предоставления услуг, которые отдаются внешним поставщикам. Без этого ИТ-служба может стать слепым заложником политики поставщика, которая может не совпадать с интересами организации. Кроме того, чтобы аутсоурсинг был экономически оправдан, поставщик должен предлагать более экономичные услуги (как минимум на 30%).

Стратегия соурсинга призвана решать глобальные вопросы выбора исполнителей в противоположность неупорядоченному принятию решений, что, как правило, не позволяет добиваться желаемых результатов. Все многообразие существующих стратегий соурсинга можно уложить в ограниченное число типовых моделей. Наиболее интересным в этом плане представляется известный подход Gartner Grup [3], аналитики которой, поместив предметную область соурсинга в координатную плоскость «готовность организации привлекать внешние ресурсы – число поставщиков услуг», выделяют 9 типовых моделей.

Наиболее распространенной в России ситуацией является *самообслуживание*, то есть выполнение всех функций по ИТ-услугам собственными силами. Определённым преимуществом при этом является гибкость модели, так как руководитель ИТ-службы может изменять правила и процедуры предоставления услуг так, как это необходимо. Однако в этом же заключается и основной её недостаток – спонтанность и непредсказуемость изменений в ИТ усложняет, а нередко и парализует работу функциональных подразделений организации. Такая ситуация объясняется тем обстоятельством, что оценка работы ИТ-службы, как правило, не увязывается с качеством функционирования информационных систем.

Модель *инсоурсинга* реализуется путем выделения ИТ-службы в самостоятельное подразделение с отдельным бюджетом, формирующимся за счет доходов от оказания услуг. В данном случае предоставление ИТ-услуг производится на основе формальных или полуформальных соглашений между ИТ-службой и функциональными подразделениями, что предполагает использование определённой системы тарифов на оказываемые услуги.

Использование только внутренних ресурсов часто приводит либо к определённым ограничениям по качеству услуг из-за недостаточной квалификации персонала, либо к необходимости существенных инвестиций в постоянную переподготовку кадров и их дальнейшее удержание. Возможным выходом из такой ситуации может стать организация *совместного предприятия* с одним из ведущих внешних поставщиков ИТ-услуг. При этом организация за счет своей доли акций сохраняет определённые рычаги влияния и контроля за его работой.

Модель *полного аутсоурсинга* предполагает выбор одного крупного поставщика ИТ-услуг и заключение с ним договора на выполнение всех или большинства ИТ-потребностей организации. Часто такой подход сопровождается стратегическим сотрудничеством на уровне высшего руководства организаций. Следует заметить, что в России такая модель не пользуется популярностью.

Консорциум поставщиков услуг образуется в том случае, когда один поставщик ИТ-услуг не может обеспечить охват всех ИТ-потребностей организации, что характерно для крупных компаний и органов государственной власти. Консорциум может формироваться по инициативе заказчика или ответственного исполнителя.

Специализированная *сервисная компания* отличается тем, что наряду с предоставлением ИТ-услуг может оказывать и другие услуги, например, по организации бухгалтерского учета или управлению персоналом. Для такого поставщика может быть разрешена или даже поощряется работа на общем рынке услуг.

Генеральный подрядчик, выполняющий функции координирующего и управляющего центра по оказанию ИТ-услуг организации, сам отвечает за

выбор поставщиков конкретных услуг и качество последних. В отличие от области строительства, где эта модель получила наиболее широкое применение, в области ИТ она еще недостаточно распространена. Тем не менее углубляющаяся специализация ИТ-деятельности и естественное появление «промежуточных» моделей аутсорсинга будут способствовать её становлению и развитию.

Модель *внутренней поставки услуг* предполагает наличие многих центров оказания ИТ-услуг в рамках одной организации. «Распределение обязанностей» между ними и «закрепление» потребителей услуг за конкретными центрами определённым образом координируется. Наличие многих поставщиков услуг позволяет получить выигрыш за счет выбора услуги приемлемого качества, однако цена такого выигрыша – увеличение накладных расходов на управление и интеграцию разных подходов и решений.

Модель *выборочного аутсоурсинга*, как полагается, занимает промежуточное положение между самообслуживанием, которое может осуществляться как с одного, так из многих центров, с одной стороны, и полным аутсорсингом в любой его форме – с другой. Естественно, что такая модель требует надлежащего управления ИТ-потребностями организации и источниками их покрытия.

Стратегия соурсинга, в общем случае, может быть комбинированной. Это означает, что для разных доменов архитектуры, разных ИТ-систем и их подсистем могут применяться различные модели. Более того, некоторые модели предполагают наличие определённого уровня зрелости процессов управления информационными технологиями в организации.

Особого внимания заслуживает вопрос взаимодействия организации с провайдером. Если на аутсоурсинг отдается оказание бизнес-услуги, например, расчет заработной платы, то организация может не интересоваться, как в действительности обстоит ситуация внутри компании-провайдера, но если организация предпочитает передать на аутсоурсинг только поддержку сервисов и приложений по расчету заработной платы, то в этом случае провайдера следует обязать параллельно с оказанием услуг обеспечивать передачу знаний.

К передаче на аутсоурсинг функций стратегического управления ИТ-системой организации надо подходить очень осторожно. Никогда не следует отдавать на аутсоурсинг решения, касающиеся технологической инфраструктуры и развития архитектуры. Отмеченные решения являются ключевыми с точки зрения конкурентного позиционирования организации, и передача этих решений на аутсоурсинг лишает организацию стратегической инициативы, поскольку ликвидируется главный предмет или площадка для общения руководителей функциональных подразделений руководителей и ИТ-службы организации. Отдавать на аутсоурсинг те или иные ИТ-услуги можно только после того, как архитектура определена.

Навыки, компетенции и квалификация ИТ-персонала. Чтобы определить, в каких областях, скорее всего, потребуется привлечение внешних провайдеров, важно понимать, каким багажом собственных навыков, знаний и компетенций обладает ИТ-служба организации. В настоящее время это слабоструктурированная содержательная задача. Обычно сотрудников ИТ-службы оценивают в контексте трех основных срезов профессиональных знаний: знание конкретных продуктов и технологий (Windows-серверов, CRM-систем, технологии проектирования web-приложений); знание методов моделирования и управления ИТ-технологиями (моделирование бизнес-процессов, интеграция технологий, формирование архитектуры, управление проектами); знание и навыки общения с клиентами (консультирование, обоснование проектов, оценка рисков, коммуникации). Необходимо отметить, что в последние годы наблюдается стабильная тенденция востребованности знаний двух последних срезов. Очевидно, что это отражает общую тенденцию, связанную с ростом объема «продуктовых и технологических» ИТ-сервисов, передаваемых на аутсоурсинг, а также усложнением функциональных задач и задач управления ИТ-технологиями.

В последнее время при оценке знаний сотрудников ИТ-служб больше стали ориентироваться на компетентностный подход. Выделяют 25 различных компетенций, связанных с информационными технологиями, которые для удобства объединяют в 3 группы:

– *технические компетенции*: понимание существующих информационных систем и технологий, проектирование и разработка прикладных систем, применение процедур, средств и методов разработки и сопровождения ИТ-систем, интеграция систем, проектирование технологической инфраструктуры, понимание новых технологий;

– *бизнес-компетенции*: понимание существующих подходов и сложившейся практики организации бизнеса, понимание организационных структур, корпоративной культуры и политики бизнеса, предпринимательское поведение, понимание и умение анализировать конкурентные ситуации, управление проектами, управление изменениями в ИТ-системах, планирование и администрирование работ, умение общаться и собирать информацию, фокусирование внимания на клиентах;

– *поведенческие компетенции*: умение вести за собой и внушать доверие, креативное и инновационное мышление, фокусирование внимания на результатах, стратегическое мышление, умение давать наставления, делегировать полномочия и развивать персонал, умение выстраивать отношения в коллективе и навыки командной работы, умение влиять

Таблица 2

Структура документа «ИТ-стратегия организации»

Рубрика	Комментарий
Ведение	
Цели и ограничения	Кратко формулируется назначение документа, определяется его позиционирование для ИТ-службы и функциональных подразделений организации, приводятся ссылки на другие документы, связанные с данным (описание архитектуры, портфель проектных разработок, стратегия соурсинга и др.).
Связь со стратегией организации	Описываются внешние и внутренние условия организации, которые определяют её цели, направления развития и основные инициативы. На основе функциональной (или бизнес-) стратегии развития формируются основные задачи информационных систем (что требуется) и задачи ИТ-службы (как делать). Осуществляется позиционирование информационных систем (центр прибыли, центр конкурентных преимуществ или центр затрат), подчеркивается роль перспективных информационных технологий для развития организации.
Текущее состояние ИТ	Приводится краткое неформальное описание «верхних уровней» архитектуры организации, то есть доменов «бизнес-архитектура», «архитектура информации», «архитектура прикладных систем» и «технологическая инфраструктура». Дается оценка соответствия существующего состояния архитектуры функциональным или бизнес-требованиям организации, и формулируются основные проблемы ИТ. Приводится сравнение с конкурентами и лучшими примерами.
Целевое состояние информационных систем	
Целевая архитектура организации	Для основных функциональных направлений деятельности организации приводятся заключения по развитию, сохранению или замене соответствующих прикладных систем. Заметим, что технические детали здесь следуют опускать.
Интеграция	Дается описание взаимосвязей и взаимодействия локальных прикладных систем в рамках корпоративной информационной системы. Приводится заключение по организации взаимодействия с внешними системами (клиентами, поставщиками, вышестоящими органами), созданию порталов, репозиториев и хранилищ данных.
Инфраструктура	При необходимости развития инфраструктуры приводится краткая характеристика направлений развития. Это может быть модернизация серверов, создание глобальных сетей, развитие электронных услуг и т.п.
Система управления ИТ-ресурсами	
Целевая система управления	Дается оценка качества ИТ-систем, обосновываются целевые показатели их работы, и приводятся основные направления совершенствования процессов управления ИТ.
Организационные изменения	Приводится описание организационной структуры управления ИТ и отмечаются возможные изменения в ней.
Взаимодействие	Приводится описание схемы взаимодействия между функциональными и ИТ-подразделениями организации.
Соурсинг	Дается описание стратегии выбора исполнителей и поставщиков (провайдеров) услуг, а также направлений развития персонала ИТ-службы.
Финансирование	Приводятся источники и порядок финансирования, описываются используемые финансовые инструменты и организация принятия финансовых решений.
План миграции (перехода)	
Укрупненный план перехода к целевой архитектуре	Дается характеристика ИТ-бюджета. Приводится список проектов, определяются принципы приоритезации и выбора проектов, а также метрики и инструменты их оценки.
Варианты и риски	Приводятся возможные варианты ИТ-стратегии в зависимости от объемов финансирования, и проводится анализ сопровождающих её рисков. Констатируется готовность организации к реализации ИТ-стратегии.
Выбор проектов	Приводится список и классификация проектов на ближайшую перспективу (как правило, 1 год), дается их краткая характеристика и оцениваются перспективы реализации.

и убеждать, умение вести переговоры, умение разрешать конфликты, умение адаптироваться.

Оценку перечисленных компетенций необходимо проводить в контексте ИТ-стратегии организации и требований, которые она предъявляет к знаниям и навыкам персонала.

Рабочая среда ИТ-персонала. Типичная организационная структура ИТ-службы включает шесть основных функциональных подразделений, которые в зависимости от принятой практики структурирования могут называться департаментами, управлениями или отделами. В рамках каждого структурного подразделения выделяются конкретные функции, качественное выполнение которых и составляет основное предназначение структурного подразделения. Естественно, что список функций является открытым, и с появлением новых функций последние будут «приписываться» к профильным структурным подразделениям, или для надлежащего обеспечения их выполнения будет форми-

роваться новое структурное подразделение. Таким образом, организационная структура ИТ-службы, отражая динамику самой организации, находится в постоянном развитии.

Не останавливаясь на обсуждении функционального назначения выделенных структурных подразделений ИТ-службы (названия функций сами об этом говорят), отметим, что первые три департамента – инфраструктурный, разработки-внедрения и административно-финансовый – являются традиционными для любой организации и за последние 15–20 лет не претерпели никаких более-менее существенных изменений. Последние три – планирования, управления взаимоотношениями с клиентами и проектный офис – наоборот, ассоциируются с постоянными изменениями. Отмеченные группы – это своего рода «инь» и «ян» рабочей среды ИТ-персонала, обеспечивающие её гармонию на всем жизненном цикле ИТ-службы организации.

Для достижения рационального результата от разработки ИТ-стратегии организации представляется целесообразным формирование специального документа с таким же названием. Его возможная структура приведена в таблице 2. Данный документ должен ориентироваться прежде всего на функциональных и/или бизнес-руководителей организации. Использование технических терминов и аббревиатур должно быть сведено к минимуму. Разумеется, что окончательный выбор структуры и формы документа всегда остается за его составителями, но приведённые в таблице 2 сведения помогут не забыть какие-то важные моменты.

Проведённый анализ документально зафиксированных стратегий нескольких организаций в области науки, образования и государственного управления позволяет констатировать, что они очень далеки от приведённой здесь структуры. Если ещё описания текущих состояний ИТ-систем во всех организациях более-менее информативно, хотя очень часто «пестрят» техническими и технологическими деталями, то описания целевых архитектур присутствуют только в некоторых из них и имеют очень «размытый» характер. Политика распределения ресурсов (соурсинга) если и присутствует, то в очень общих чертах (без списков провайдеров ИТ-услуг, методик выработки и принятия решений и механизмов взаимодействия). Также почему-то во всех проанализированных документах не нашлось места описанию организационных структур управления ИТ-ресурсами и ИТ-активами.

К сожалению, большинство проанализированных документов «ИТ-стратегия…» выстроено по правилам формирования целевых программ: как правило, в них приводится перечень мероприятий по развитию информационных технологий (нередко один в один позаимствованные из стратегических документов развития организации в целом) и даются индикаторы, призванные отражать степень их реализации. Более того, последние представляют собой не что иное, как долю от общего объема услуги, выраженную в процентах. Разумеется, что такие документы не могут оказать действенной помощи в деле функционирования и развития ИТ-службы организации. Они не являются инструментами управления, а больше используются для «отмазки» от контролирующих органов при проведении проверок. Такое положение дел нельзя признавать нормальным, и придется приложить немало усилий, чтобы в корне изменить отношение к столь важному документу, во многом определяющему качество информационных услуг в организации.

Статья написана в рамках исследования по гранту №11-06-00045 «Моделирование внутренней динамики социокультурных систем: методы, средства, организация».

Библиографический список

1. *Данилин А., Слюсаренко А.* Архитектура и стратегия: «инь» и «ян» информационных технологий предприятия. – М.: Интернет-Университет информационных технологий, 2009. – 504 с.

2. *Дрогобыцкий И.Н.* Организационное управление: системный подход к синтезу новой парадигмы // Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 361 с.

3. *Da Rold C., Brigg J., Breg T.* How to build a sourcing strategy // Gartnet Strategic analysis report R-18-10996, 2002. – С. 15–16.

УДК 338.24

Дятлов Сергей Алексеевич
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
Чекмарёв Владимир Васильевич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ГЛОБАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ[1]

В статье произведен анализ гиперконкуренции как глобальной инновационной конкуренции, реализующей обеспечение экономической безопасности процессов трансформации и развития экономических систем.

Ключевые слова: *экономические системы, гиперконкуренция, экономическая безопасность.*

В условиях всемерного развития ИКТ, их тотального проникновения во все сферы жизни человеческого общества, масштабного развертывания глобализационных процессов и вовлечения в них большинства стран мира происходит трансформация мировой и национальных экономических систем. Следует выделить следующие основные характерные признаки трансформации экономических систем в XXI веке. Современная экономика XXI века – это:

– во-первых, инновационная информационно-сетевая экономика, в которой инновации, информация, новое знание являются решающими факторами экономического роста и глобального лидерства, а информационно-сетевое взаимодействие (координация, деятельность, управление в глобальной сети Интернет) позволяет более быстро, гибко и разнообразно адаптироваться к быстрым изменениям рыночной ситуации;

– во-вторых – глобализирующаяся экономика, в которой резко возрастает значение глобальных закономерностей развития и наднациональных органов регулирования и управления;

– в-третьих – экономика постоянных гибких изменений и высокого динамизма;

– в-четвертых – экономика все более неравномерного развития стран, в которой в результате конкурентной борьбы выделяются и доминируют над остальными странами страны-лидеры, а среди последних постоянно идет борьба за глобальное лидерство;

– в-пятых – экономика постоянно изменяющейся (ветвящейся, разнообразно совершенствующейся) и усиливающейся (активной, агрессивной) конкуренции, то есть гиперконкуренции;

– в-шестых – программируемая экономика, в которой экономические процессы становятся все более программируемыми и управляемыми, а классический механизм стихийного рыночного саморегулирования практически полностью атрофируется;

– в-седьмых – энтропийная экономика, в которой постоянно нарастает энтропия и снижается мера организованности экономической системы, для преодоления которой требуется использование все новых и новых нетрадиционных факторов и креативных источников экономического роста.

В новых условиях качественно меняются основные концепции, модели, методы, механизмы и формы регулирования экономики и конкурентной борьбы на глобальном, национальном, межрегиональном, региональном, микро- и наноуровнях. Главным фактором победы в современной обостряющейся конкурентной борьбе являются опережающие доминантные инновации и новые методы ведения гиперконкурентной борьбы. Человек-инноватор является главным творческим субъектом создания опережающих доминантных инноваций, обеспечивающих успех в современной конкурентной борьбе.

Глобальность современной экономики предполагает, прежде всего, глобальность и инновационность конкуренции. Следует выделить важнейшие глобальные общеэкономические, институциональные, коммуникационные и организационно-управленческие факторы, влияющие на трансформацию национальных и мировой систем хозяйствования на современном этапе – этапе глобальной информационно-сетевой экономики. Во-первых, глобализация системы мирохозяйственных связей, мировых сырьевых, товарных и финансово-валютных и фондовых рынков, рынка высококвалифицированной рабочей силы и др. Во-вторых, информационно-коммуникационная глобализация, осуществляемая на базе передовых ИКТ и обеспечивающая свободный доступ к мировым информационным, научным и образовательным ресурсам. В-третьих, виртуализация обмена информацией и деятельности отдельных граждан, общественных организаций, компаний, правительственных органов большинства государств мира. В-четвертых, стираются внешние территориальные границы отдельных государств и регионов, которые становятся виртуально проницаемы, а также становятся проницаемы национальные финансовые и налоговые системы.

В-пятых, формируются различные виртуально-сетевые правительственные (например, электронное правительство) и неправительственные институты, социальные сети, самоорганизующиеся сетевые гражданские и бизнес-сообщества. В-шестых, резко возрастает роль информации как главного фактора производства и роль интеллектуаль-

© Дятлов С.А., Чекмарёв В.В., 2012

ной собственности. В-седьмых, резко расширяются возможности получения доходов, связанных с инновационным предпринимательством, электронной деятельностью и бизнесом в сети Интернет. В-восьмых, развиваются электронные, дистанционные формы занятости (электронное рабочее место, электронный офис, электронное предприятие, оффшорное программирование). В-девятых, возникают электронные формы регулирования экономической и общественной деятельностью, а также электронные формы управления и взаимодействия государства с населением. В-десятых, резко усиливается конкурентная борьба между отдельными странами и корпорациями, и победа в острой конкурентной борьбе требует постоянных опережающих инноваций с целью поддержки постоянного технологического и информационного лидерства на глобальных рынках.

Глобализация экономических связей, интернационализация производства, открытость национальных экономик, либерализация мировой торговли, трансфер технологий придали конкуренции глобальный характер. В настоящее время обострение противоречий и усиление конкуренции отмечается практически на всех уровнях, сегментах и видах мировых и национальных рынков. Конкурентоспособность товаров и услуг на мировых рынках стала главным условием успеха хозяйственной деятельности тех или иных стран, корпораций и отдельных инноваторов.

Все эти особенности характеризуют процесс управляемо-программируемого перехода всех стран мира к глобальной информационно-сетевой экономике, к *шестому инфо-нано-биотехнологическому укладу,* что обусловлено разработкой и внедрением к 2020–2030 гг. новых прорывных интегрально-сетевых технологий (в том числе на основе новых комбинаций космо-, нано-, био- и инфотехнологий), тотально охватывающих все сферы и все уровни социально-политической и финансово-экономической жизни человеческого общества, а также формированием качественно нового глобального экономического порядка.

В XXI веке, на наш взгляд, следует говорить о возникновении качественно нового вида конкуренции – гиперконкуренции, или *инновационной гиперконкуренции,* то есть управляемом гиперконкурентном развитии глобальных рынков в условиях использования опережающих *доминантных инноваций*, обусловливающих посредством вертикально-горизонтально-сетевой интеграции в глобальные структуры и включающих новые передовые методы программируемого, управляемого воздействия на цели, мотивы, интересы, потребности и экономическое поведение людей (партнеров, потенциальных конкурентов, потребителей и др.), с целью получения целевых запрограммированных выгод и эффектов.

В условиях всеохватывающей глобализации национальные государства, с одной стороны, во все большей степени, все более разнообразно и жестко конкурируют между собой за новые научные знания, за право контроля и регулирования ресурсов, информационных и финансовых потоков, за долю на мировых рынках, за собственность на интеллектуальный и информационный капитала, за право контролировать и управлять экономическими процессами, что во многом определяет их статусное лидерство и высокую конкурентоспособность на мировых рынках. С другой стороны, формируются новые *глобальные (наднациональные) институты и центры управления*, координации и контроля национальных, межрегионально-блоковых и мировой экономики в целом. Качественно меняются, становятся более гибкими, активными и тотальными основные концепции, модели, методы, механизмы и формы регулирования экономики и конкурентной борьбы на глобальном, национальном, межрегиональном, отраслевом и локальном уровнях. При переходе к глобальной инновационно-информационной экономике национальные правительства при проведении своей макроэкономической, внешнеторговой и социальной политики должны учитывать приоритеты и требования развития глобальных рынков, правила, требования и ограничения глобальной инновационной гиперконкуренции, рекомендации глобальных (наднациональных) институтов регулирования, координации и управления.

В современных условиях происходит *изменение методологических подходов к анализу конкурентоспособности*. Во-первых, если раньше международная и национальная конкурентоспособность исчислялась на базе в основном материальных и финансовых ресурсов, то сегодня она расширилась за счет учета информационных ресурсов, ИКТ и интеллектуального капитала. Во-вторых, конкурентоспособность следует рассматривать многоуровнево и многоаспектно: конкурентоспособности отдельной компании или группы компаний, экономики отдельной страны (национальная конкурентоспособность), конкурентоспособности группы (объединений, блоков) стран, международная конкурентоспособность и глобальная инновацонная гиперконкурентоспособность, а также сетевая конкрентоспособность и др. В-третьих, при определении конкурентоспособности учитывается не только статика, но и экономическая динамика, структурные изменения в экономике, состояние интеллектуального капитала, развитость институтов, информационно-сетевая гибкость, инновационность производства, статусность, брендовость, инновационность менеджмента и др.

В условиях глобальной информационно-сетевой экономики, развертывания и воспроизводства системного финансово-экономического кризиса, резкого обострения конкурентной борьбы на мировых

рынках возникает целый класс новых явлений и процессов, которые требуют нового научного осмысления и систематизации, концептуального теоретико-методологического исследования и обоснования их сущности, характеристики экономического содержания и форм проявления, а также разработки нового категориального аппарата и введения в научный оборот системы новых взаимосвязанных понятий. Основы такого подхода были предложены нами в ряде предыдущих работ [1].

Следует выделить *ряд особенностей, характеризующих изменение методологических подходов к анализу конкурентоспособности*. Экономика – это всегда управляемая система, в которой всегда есть соответствующие субъекты управления. Современная экономическая система имеет чрезвычайно сложную структурно-функциональную организацию, в которой отдельные подсистемы и элементы приобретают все более и более черты сложного интегрального целого, требующие создания системы глобально-интегрального управления, регулирования и контроля. Сегодня в условиях всеохватывающей глобализации, всемерного развития ИКТ и обострения конкурентной борьбы на мировых рынках главной характеристикой передовой экономики становится *глобальная конкурентоспособность*. Системными элементами глобальной конкурентоспособности или гиперконкуренции являются *многоуровневость и многоаспектность, новые знания (компетенции), управляемость, динамизм, адапционность, мобильность, инновационность, эффективность* и др., которые определяют *глобализационные преимущества* мировых стран-лидеров и технологически передовых транснациональных компаний [2].

Понятие «гиперконкуренция» подробно исследовал Р. Авени. По его мнению, гиперконкуренция характеризуется «постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентностей и экспериментированием с новыми подходами к обслуживанию покупательских потребностей». Р. Авени использует термин «гиперконкуренция» для описания отраслевой окружающей среды, характеризующейся интенсивными и быстрыми действиями конкурентов, когда соперники должны действовать молниеносно, чтобы получить рыночное превосходство и разрушить преимущества своих конкурентов [3].

Профессор Базельского университета Манфред Брун под термином «гиперконкуренция» понимает «такую ситуацию, когда предприятия во все большей степени подвергаются совокупному воздействию ранее изолированных друг от друга конкурентных факторов, что ведет к возникновению многоаспектной, динамичной и агрессивной конкуренции [4].

Важнейшим свойством глобальной инновационной стратегии и средством ее реализации является гиперконкуренция, которая по своим характеристикам в рамках терминологии Й. Шумпетера близка к понятию «*креативной деструкции (creative destruction) или созидательному разрушению рынка»* на национальном и глобальном уровне. Й. Шумпетер *«теорию “созидательного разрушения”»* изложил в своей книге «Капитализм, социализм и демократия» [5]. Согласно этой теории экономическое развитие «вращается» около инноваций, «новые комбинации факторов позволяют снижать производственные расходы. Прибыль получает тот, кто раньше других использует нововведения. Когда же нововведения достаточно распространены, то производственные затраты выравниваются и прибыль исчезает. Старые продукты и прежние формы организации вытесняются. Возникает процесс “созидательного разрушения”». Процветание сменяется депрессией. Реализуются новые комбинации факторов (избыточные сбережения направляются в технологический прогресс), фирмы приспосабливаются к новым условиям. Основной импульс приходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров на новые рынки и новых форм экономической организации предприятия.

Инновации воздействуют на различные по продолжительности циклы. При этом сами нововведения являются своего рода основой экономического развития и носят циклический характер. Н.Д. Кондратьев в теории циклов экономической конъюнктуры (длинных волн) выявил связь экономической динамики с воздействием инновационно-технологических факторов. Наилучший вариант развития, когда по прошествии определенного времени инновации стимулируют инвестиции. Инвестиции в инновации стимулируют спрос на новую технологию. Это позволяет промышленности выдвигать новые требования к технологиям, стремиться к расширению существующих рынков сбыта, что способствует росту ее конкурентоспособности. При усилении конкуренции инвестиции возрастают, а при увеличении неустойчивости темпов технологических изменений и динамики спроса уменьшаются. Технологические инновации вызывают новый экономический цикл. Ускорение инновационного цикла стимулирует конкуренцию и экономический рост.

Радикальные и эволюционные инновации оказывают различное воздействие на экономическое развитие. Первые сдвигают границу технических знаний (технологические инновации) или расширяют гамму продуктов или услуг (продуктовые инновации). Вторые касаются внедрения на предприятии нового оборудования и компонентов, созданных вне предприятия, или улучшения продуктов, существующих на рынке. Радикальные инновации

позволяют существенно повысить общую производительность факторов производства на уровне предприятия. Радикальные инновации характерны для предприятий, фирм, корпораций, которые осуществляют самостоятельные исследования, практикуют технологический мониторинг конкурентов, используют знания, защищенные патентами, и имеют партнерские отношения с исследовательскими лабораториями и университетами, в том числе зарубежными. Эволюционные инновации играют двойную роль: они повышают производительность предприятий, которые их осуществляют, и, вместе с тем, распространяясь в сфере производства, способствуют внедрению других модернизационных, дополнительных инноваций.

Как отмечается в работах американских исследователей Б. Оллреда и К. Стеенсма, воздействие инноваций на конкурентоспособность и экономический рост является всеобщей закономерностью. Важную роль в этом процессе играют желание и готовность фирм к осуществлению инноваций при условии риска и неопределенности результатов. На инновационное поведение фирм влияют факторы инновационности на уровне фирмы (масштабы фирмы, структура капитала, уровень диверсификации), на уровне отрасли (темпы технологических изменений, колебания спроса, интенсивность конкуренции), на уровне экономики страны. Возрастание динамичности и глобального характера конкуренции требует более глубокого понимания факторов инновационности и поведения фирм [6].

Уровень неопределенности будущих результатов и высокие риски подавляют инновации. Конкуренция и ожидаемые выгоды их стимулируют. В отличие от отраслей, имеющих черты монополии или олигополии, отрасли, испытывающие возрастание конкуренции и сокращение жизненного цикла продукции, требуют своевременных и эффективных инноваций. Эти факторы наиболее сильно проявляются в глобальных отраслях, действуя в которых фирмы решают задачи глобальной интеграции и организации международных операций в целях достижения эффективности и ведения конкурентной борьбы на глобальном уровне.

Значительный вклад в исследование факторов инновационности и экономического роста принадлежит известному американскому экономисту У. Баумолю. Он провел исследование, имевшее целью интегрировать предпринимательскую деятельность в модель функционирования рыночной экономики с помощью выделения особой роли конкуренции, создаваемой новыми предприятиями, входящими в отрасль. Им сделан вывод о том, что создание условий и стимулирование появления новых инновационных фирм с помощью снижения барьеров для вхождения в рынок могут служить действенным инструментом антимонопольной политики и развития конкуренции. По мнению У. Баумоля, в капиталистической экономике основным средством обеспечения конкурентоспособности ведущих фирм становится не цена, а продуктовая инновация, и именно эта характеристика развития превратила экономику свободного рынка в успешный механизм роста. В процессе воспроизводства инноваций важное значение имеют заимствование и копирование фирмами-имитаторами, которые вносят улучшения, связанные с адаптацией к местным условиям и потребностям рынка, чтобы эффективно пользоваться этим источником, необходимо быть как эффективным новатором, так и эффективным имитатором [7].

Известный специалист в области менеджмента П. Друкер отмечал, что сегодня предпринимательство находит свое воплощение в новых формах, истоки которых лежат в быстрой эволюции современной технологии и современного управления, которое само превращается в новую технологию. По его мнению, новая технология – это не только новые материалы, электроника, биотехнология, но и новое предпринимательское управление, оказывающее нередко большее влияние на прогресс, чем новые изобретения [8].

Манфред Брун выделяет следующие отличительные признаки гиперконкуренции:

– во-первых, гиперконкуренция одновременно охватывает несколько областей, важнейшими из которых являются издержки, качество, сроки, «ноу-хау», создание рыночных барьеров, укрепление финансового положения. В условиях гиперконкуренции менеджмент не может сосредоточивать усилия только на одном из конкурентных параметров, все их необходимо учитывать одновременно;

– во-вторых, предприятия должны принимать во внимание многоаспектный характер гиперконкуренции. Она может протекать на разных уровнях – на товарных рынках; в области ресурсов; между разными предпринимательскими концепциями; в составе объединения предприятий, когда компания борется с соперниками не в одиночку, а заключив союз с другими производителями, поставщиками, партнерами по кооперации, торговыми посредниками. Многоаспектность гиперконкуренции проявляется также в том, что предприятие на ситуацию на различных рынках реагирует поразному. При применении концепции так называемой многоточечной конкуренции вполне возможно диаметрально противоположное рыночное поведение предприятия в различных ключевых областях (наступательное, оборонительное т.п.);

– третьим признаком гиперконкуренции следует назвать динамизм развития рынка. Позиции конкурентов и расстановка сил меняются с нарастающей скоростью. Динамика рынка отражается в непрерывном проникновении новых и уходе с рынка старых конкурентов, появлении новых видов услуг, большом количестве слияний и покупок предприятий и пр.

Прогнозировать ситуации все труднее и проблематичнее, сроки прогнозов становятся короче;

– четвертым признаком гиперконкуренции является растущая агрессивность участников рыночного соперничества. Поведение предприятий становится менее миролюбивым. Ведутся прямые атаки для ослабления конкурентов, причем с нарушением правовых установок. Цель подобной агрессии состоит в нарушении равновесия в раскладке сил конкурентов. Особенно часто для этого используется агрессивная политика цен [9].

Гиперконкуренция характеризуется постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся технологических, управленческих и товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентностей и экспериментированием с новыми подходами к сервисному обслуживанию покупательских потребностей и предпочтений. *Гиперконкуренция* предполагает осуществление передовыми компаниями на основе научно-технологических и организационно-управленческих инноваций гибких, интенсивных и быстрых действий против конкурентов с целью получить рыночное превосходство и разрушить преимущества своих конкурентов.

Гиперконкуренция обусловлена процессами глобализации и появлением на локальных, отраслевых, национальных и мировых рынках (как традиционных, так и виртуально-сетевых) качественно новых успешных конкурентов, которые получили название *гиперконкуренты* (*hypercompetitor*). По нашему мнению, гиперкокурентные компании (корпорации) предлагают инновационные товары, услуги, сервисы обслуживания и управления, характеризующиеся глобальной инновационностью. *Глобальная инновационность* характеризуется, прежде всего, предложением опережающих инновационных высококонкурентных товаров, услуг и сервисов с качественно новыми, во многом универсальными, полифункциональными функциями и потребительскими свойствами, на которые на мировых рынках предъявляется устойчивый спрос и которые получают статус глобальных новинок, брендов (дифференцированных по видам и маркам), формирующими и расширяющими новые ниши на глобальных рынках и формирующими и развивающими новые потребности и предпочтения потребителей большинства стран мира.

В этом смысле более точно суть анализируемых процессов, происходящих в современной глобальной экономике, отражает вводимое нами понятие *«глобальная инновационная гиперконкуренция»*. Глобальная инновационная гиперконкуренция представляет собой динамичный всеохватывающий процесс инновационного (информационно-идеологического, научно-образовательного, сервисно-технологического, организационно-управленческого) соперничества на глобальных рынках между ведущими высокотехнологичными компаниями-лидерами, представляющими, как правило, наиболее развитые страны мира.

В связи с этим мы вводим новое понятие *«глобальные инновационные гиперконкурентные компании или корпорации» (ГИГК)*. Здесь речь идет не просто о крупных традиционных промышленных корпорациях. Следует иметь в виду, что в современной глобальной информационно-инновационной экономике все большая доля бизнеса ГИГК осуществляется в глобальной сети Интернет. Например, одной из ведущих компаний мира с многомиллиардной капитализацией является глобальная поисково-сервисная система Google, которая относится к классу и типу ГИГК.

ГИГК отличает интегративно-комплексный, всеохватывающий подход к инновациям. Главными свойствами ГИГК являются глобальность, инновационность (инновационное опережение), гиперконкурентность. Их отличает крупный размер, доминирование на рынке, высокая капитализация, матрично-сетевая гибкая структурно-функциональная организация и эффективный интерактивный менеджмент. Следует подчеркнуть особо, что ГИГК принципиально отличаются от крупных традиционных компаний (например, сырьевых), чья деятельность базируется на традиционных ресурсах и традиционных (инновационно запаздывающих) методах маркетинга, менеджмента и конкурентной борьбы. Именно ведущие мировые ГИГК обеспечивают *высокий динамизм, инновационность, гиперконкурентность, статусность и лидерство* на глобальных (все больше глобализирующихся мировых, национальных, региональных и локальных) рынках.

Важнейшее место в современной глобальной экономике занимают крупнейшие транснациональные компании (Microsoft, IBM, Apple, Intel, GE, Samsung и др.). В условиях тотальной и всеобъемлющей глобализации возникает новый тип вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированных компаний, с новыми интегративными функциями, задачами и методами гиперконкурентной борьбы в глобальной информационно-сетевой экономике, которые, по сути, и являются глобальными инновационными (вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированными) гиперконкурентными компаниями (ГИГК).

ГИГК призваны обеспечить глобальное научно-технологическое инновационное развитие, выступая локомотивами мировой экономики и формируя глобальную информационно-инновационную, финансово-производственную и маркетинго-управленческую среду; а также глобальную информационно-сетевую концентрацию и оптимальное распределение факторов производства (преодолевая пространственно-временные и национально-протекционистские границы). При этом происходит размывание как национальных, так и регионально-отрас-

левых и корпоративных границ. Становятся более прозрачными, проницаемыми границы отдельных государств, отраслей, регионов и компаний, вплоть до отдельных рабочих мест (например, электронных офисов, виртуальных видов занятости на дому и др.). Важнейшей характеристикой виртуальной организации является гибкая, адаптивная, динамичная сетевая структура. Поскольку такая сетевая структура не существует в физическом пространстве, а создается путем информационной интеграции ресурсов взаимодействующих партнеров, ее нередко называют квазипредприятием [10].

С появлением в качестве ведущих субъектов глобальной экономики ГИГК появляются адекватные их глобальным лидерским целям новые формы их активного рыночного поведения, новые формы, методы и приемы ведения жесткой конкурентной борьбы.

Новый тип вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированных ГИГК-компаний предполагает во главе с крупной, головной (материнской) вертикально интегрированной компанией (корпорацией-холдингом) наличие гибкой горизонтально информационно-сетевой интеграции этой материнской корпорации с множеством мелких организаций и небольших компаний, объединенных на основе информационно-сетевых технологий и методов управления в распределенные сетевые взаимосвязанные производственные структуры. Такие крупные вертикально-горизонтально интегрированные корпорации (ГИГК), несмотря на их национально-исторические и формальные особенности и различия, в настоящее время являются ядром наиболее развитых стран мира США, Японии, ЕС, Кореи, Китая.

Вертикально-горизонтально-сетевое интегрирование крупной материнской корпорации и взаимодействующих с нею более мелких компаний-партнеров посредством глобальных распределенных виртуальных сетей сегодня является важнейшим механизмом достижения успеха в глобальной гиперконкурентной борьбе. Крупная компания более консервативна, менее гибка, не способна быстро реагировать на изменения технологий, предпочтений потребителей, рыночной конъюнктуры. Мелкие инновационные фирмы, виртуальные организации являются более гибкими, быстро реагируют на все изменения и, что самое главное, способны рождать и генерировать новые идеи и превращать их в инновации. А для воплощения этих инноваций, продвижения и реализации на рынке требуются огромные ресурсы, которыми обладают ГИГК. Крупные ГИГК-корпорации, находя на мировых рынках подобные мелкие инновационные компании или поглощают их, или интегрируют их под своим брэндом в свою ГИГК-структуру.

Вертикально-горизонтально-сетевая интеграция предприятия позволяет осуществить интеграцию инновационных идей, разработок, технологий, ресурсов для создания, продвижения и реализации на рынках новых товаров и услуг с целью получения различного рода традиционных и сетевых выгод и эффектов, которые не могут быть получены каждым из участников в отдельности. При этом возникает административно-рыночно-сетевая гибкая, динамичная и эффективная инновационно-производственная и организационно-управленческая структура, наиболее полно обеспечивающая реализацию интересов и целей ГИГК в условиях жесткой гиперконкурентной борьбы на мировых рынках. В результате вертикально-горизонтально-сетевой интеграции, осуществляемой в рамках ГИГК, возникают синергетические эффекты, включающие в себя как традиционные эффекты (например, прибыль, капитализация на фондовых рынках), так и целый класс новых интегрально-сетевых (прямых и обратных) эффектов.

На наш взгляд, следует различать понятия *«инновационное опережение (опережающие инновации)» и «инновационное запаздывание (запаздывающие инновации)».* Первое понятие выражает важнейшее свойство и функцию ведущих ГИГК – мировых лидеров, а второе понятие выражает важнейшее свойство традиционных компаний, находящихся в роли догоняющих, имитирующих и использующих посредством покупки лицензий у ГИГК и копирования их передовые инновационные разработки.

Лидерство ГИГК, наряду с опережающими инновациями, обеспечивается сетевой интеграцией бизнеса, технологической конвергенцией и сетевой организационно-управленческой координацией деятельности своих горизонтальных и вертикальных структур и партнеров. При этом ГИГК преодолевают ограничения, границы и барьеры национальных правительств, институтов и конкурентов. Проникая, таким образом, на национальные, региональные и локальные рынки, ГИГК одновременно глобализирует данные рынки и вовлекает в глобализационные процессы соответствующие национальные, региональные и локальные институты хозяйственной деятельности и регулирования.

Важнейшей функцией ГИГК является их способность созидательно разрушать (конкурентно трансформировать) национальные, региональные, моно- и олигополистические рынки. Глобальная инновационная гиперконкуренция созидательно разрушает и целенаправленно трансформирует ее как по параметрам инновационности, так и по параметрам цены, качества, сервисности и прибыльности. ГИГК за счет опережающих инноваций разрабатывают новые *глобальные брендовые товары, продвигают и реализуют их* на мировых (национальных, региональных, локальных) традиционных и виртуально-сетевых рынках, формируя, захватывая и расширяя на них соответствующие брен-

довые товарные, услуго-сервисные, финансовые и маркетинго-управленческие ниши.

ГИГК отличает *комплексный и всеохватывающий подход к инновациям*. ГИГК аккумулируют, отбирают, патентно фиксируют и закрепляют за собой различные новые идеи, концепции, технологии, товары, дизайны, сервисы, аутсорсинг, компетентности, методы управления. ГИГК осуществляют разработку, производство и продвижение пользующихся устойчивым повышенным спросом на мировых рынках новых знаний, технологий, сервисов, продуктов, новых лидерских опережающих методов конкурентной борьбы и менеджмента с целью обеспечения глобальной инновационной гиперконкурентности.

Следует ввести еще одно новое понятие *«доминантная инновация»* и связанное с ним понятие *«полифункциональная инновация»*. Из всей совокупности аккумулированных новшеств выбирается *доминантная инновация, которая отвечает признакам глобальной, опережающей, долговременной гиперконкурентной инновационности*. И именно такая опережающая доминантная инновация, на которую целенаправленно формируется устойчивый эффективный спрос, становится центром концентрации усилий, объектом интенсивных вложений, активно финансируется на стадии НИОКР, осваивается, производится, активно продвигается на глобальные рынки с целью обеспечения комплексных глобализационных гиперконкурентных преимуществ ГИГК.

В отличие от традиционных товаров, доминантные, полифункциональные инновационные товары характеризуются целым рядом свойств. Они обладают в силу своей новизны инновационной брендовостью, опережающей уникальностью и относительной ограниченностью; полифункциональностью, универсальностью и интегрированностью (в одном товаре объединены несколько передовых технологий, например планшеты Apple iPad, предоставляющие потребителям несколько интегративно взаимосвязанных интерактивных услуг); устойчивым повышенным спросом; способствуют конкуренции и оптимизации производства и управления; стимулируют экономическую активность производителей и потребителей; способствуют повышению эффективности использования ресурсов, росту качества интеллектуального капитала, наукоемкости продукции и капитализации предприятия, повышают эффективность производства и общую производительность. Полифункциональная сервисно-продуктовая инновация имеет общую, особую и специфическую потребительную ценность, цену и прибыльность.

Именно глобальные гиперконкурентные инновационные корпорации предопределяют глобализационные преимущества мировых стран-лидеров (США, ЕС, Японии, КНР) в современных условиях. Именно передовые ГИГК способны обеспечить привлечение крупных инвестиций в конкурентные инновационные проекты, успешную реализацию целевых финансовых стратегий. Реализация этих стратегий обеспечивается как привлечением средств на фондовых и кредитных рынках, так и посредством слияний и поглощений, осуществляемых крупнейшими компаниями мира, а также посредством поддержки не только национальными государствами, но и, прежде всего, глобальными наднациональными управленческими и финансовыми структурами, которые заинтересованы в обеспечении высокого динамизма мировой экономики посредством стимулирования глобальной гиперконкуренции на мировых рынках.

Главной функцией и задачей передовых ГИГК является создание, продвижение и реализация *гиперконкуренции* (*hypercompetition*) *или глобальной инновационной гиперконкуренции*, которая базируется на передовых информационных научно-образовательных, ресурсно-технологических, финансово-экономических и организационно-управленческих инновациях, в конечном итоге – на технологиях глобального инновационного лидерства. Это предполагает постепенный переход от традиционной, характерной для индустриальной эпохи ценовой конкуренции к конкуренции информационно-сетевой эпохи, базирующейся на гиперконкуренции новых знаний и продуктов, сетевых эффектов, качества, брендов и компетентностей. Лидирующие позиции на мировых рынках сегодня обеспечиваются использованием ИКТ, интеграции, интеллектуального капитала, креативных способностей работников и менеджмента компаний. Следует выделить такие важные свойства гиперконкуренции, как инновационная *креативность специалистов-носителей информационно-интеллектуального капитала и лидерство менеджмента ГИГК*.

Акции ГИГК представлены в листинге главных фондовых центров мира (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Шанхай, Токио), как правило, высоко котируются и во многом определяют состояние ведущих фондовых индексов мира. Ведущие ГИГК за счет опережающих инноваций и выхода с инновационными товарами на рынки способны привлекать внимание международных инвесторов к своим акциям, а также за счет роста котировок акций, за счет интеграции бизнеса, слияний и поглощений значительно увеличивать свою капитализацию.

Современный мировой рынок ставит на первое место в вопросах конкуренции инновационные технологии, товары и услуги, пользующиеся глобальным устойчивым повышенным спросом (например, сегодня это биотехнологии, нанотехнологии, технологии объемного 3D-видеоформата). ГИГК стремятся постоянно обновлять свою линейку инновационных продуктов, имеющих более низкие издержки и более качественные потребительские свой-

ства, и агрессивно их рекламировать на мировых рынках для формирования интереса у потенциальных потребителей. Именно такие, пользующиеся устойчивым повышенным спросом на мировых рынках новые знания, новые лидерские (опережающие) методы конкурентной борьбы и менеджмента, инновационные технологии и товары являются важнейшими факторами *глобальной инновационной гиперконкуренции.*

Конкурентный успех ГИГК основан на том, что они концентрируют значительные ресурсы и средства, направляют их на наиболее перспективные (инновационные, прорывные) исследования и разработки, на совершенствование и создание новых технологий и продуктов, на агрессивное продвижение своих торговых марок с целью создания новых сегментов или захвата традиционных сегментов мировых рынков. При этом гиперконкуренция вовлекает в свое пространство трансформации не только факторы, технологии, продукты, но и основные маркетинговые и управленческие технологии и методы.

Инновационная гиперконкуренция чрезвычайно изменчива, динамична, адаптивна и мобильна, так как никакое конкурентное преимущество, включая статусно-брендовое и инновационно-технологическое, не может существовать вечно, со временем оно нивелируется, теряет силу. Поэтому компании, реализующие *стратегию глобального инновационного лидерства,* должны активно и постоянно инвестировать в новые разработки, в квалифицированных специалистов, в менеджмент, осуществлять захват и удержание инновационных ниш на мировых рынках, участвовать в международных технологических трансферах инноваций, чтобы оставаться *глобальным статусно-технологическим лидером*. Это под силу только наиболее крупным передовым корпорациям – глобальным лидерам, то есть ГИГК.

Современный опыт функционирования ГИГК показывает: чтобы захватывать и сохранять рыночное лидерство, компании необходимо не только использовать конкурентные преимущества, интеграцию бизнеса, технологическую имитацию, рекомбинирование компетентностей, но и превращать слабые стороны в сильные, что обычно осуществляется на основе инновационного обновления, технологического и статусного доминирования, а также активного использования гибких интерактивных методов конкурентной борьбы, базирующихся на принципах опережения и программирования (управленческого манипулирования) экономическим поведением потенциальных конкурентов. Корпорация-гиперконкурент должна быстро усваивать новые знания, технологии, передовые методы конкурентной борьбы, компетентности и менеджмента, нести значительные расходы на агрессивно-опережающую конкуренцию, преодолевать национальные границы и протекционные барьеры при быстром выходе на мировые рынки и захвата их значительной доли, гибко вовлекать в сферу своих интересов потенциально полезных партнеров.

Важнейшим условием инновационной гиперконкуренции является достижение оптимального соотношения по критерию *«инновационность-затраты-цена-качество» и «гиперконкурентный интегральный эффект»*. При этом последний имеет как линейную, так и нелинейную (распределенно-сетевую) составляющие, а также носит долговременный характер. Важную роль играет такое новое, вводимое нами понятие, как «*интегральная (распределенная в пространстве и во времени) конкурентная ценность*». *Точка интегральной конкурентной ценности* должна соответствовать тому предельному значению *«инновационность-затраты-цена-качество»*, которое потенциально достижимо при наилучшем в данный момент и нацеленном на опережающую конкурентоспособность в будущем уровне инновационности, снижающихся затратах и растущих со временем различных распределенных выгод, в условиях благоприятного (активно стимулирующего) состояния инвестиционного климата, институциональной среды и рыночной инфраструктуры.

Для передовых ГИГК наиболее подходящей стратегией в данном случае является *стратегия агрессивного инновационно-технологического лидерства или стратегия глобальной инновационной гиперконкурентности,* важнейшими элементами которой являются методы активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения. В этом смысле мы вводим новое понятие *«опережающая инновационная гиперконкурентность».*

Важнейшим условием глобальной инновационной гиперконкуренции является *своевременный или опережающий выход ГИГК на мировые рынки с новым знанием, интеллектуальной инновацией менеджмента, технологически передовым инновационным товаром,* что предполагает использование опережающих методов грамотного маркетинга, менеджмента и перспективное позиционирование на мировых рынках. *Целевыми характеристиками и основными показателями глобальной инновационной гиперконкуренции* выступают глобализационное статусное и технологическое лидерство, захват и удержание значительной доли мирового рынка, формирование и поддержание устойчивого повышенного спроса на производимую данной компанией инновационную продукцию, глобализационное закрепление и защита прав и границ интеллектульной собственности, инновационности, брендов, товарных знаков, финансовых и сетевых выгод и эффектов, статуса ГИГК, рассматриваемых как индикаторы общественной значимости, экономической силы, мощи и ролевой статусности глобальной компании на мировых рынках.

Ценность бренда и статусности глобальной компании заключается в спецификации и защите прав интеллектуальной собственности, коммерциализации и капитализации инновационно-научных идей, патентов, изобретений и их адекватной оценки мировыми рынками, а также признание мирового лидерского статуса ГИГК большинством потребителей и конкурентов. В значительной мере институционально-лидерский инновационно-конкурентный статус ГИГК обеспечивается поддержкой не только национальных институтов государственного управления, но и *глобальных (наднациональных) институтов и центров управления*. В этих условиях ГИГК получают и присваивают *глобализационную интеллектуально-статусную ренту*, которая имеет информационную природу.

В результате реализации стратегии глобальной инновационной гиперконкурентности ГИГК получает в определенное время *инновационную гиперконкурентную прибыль, статусно-брендовую и информационно-инновационную ренту.*

Современные передовые ГИГК в условиях обострения конкурентной борьбы на мировых рынках реализуют цели закрепления и сохранения достигнутых глобализационных конкурентных преимуществ, защиты своих ведущих конкурентных позиций от атак конкурентов. ГИГК получают возможность на определенное время оградить себя от атак других конкурентов и обеспечить концентрацию ресурсов и сил на разработке и продвижении *доминантной*, *опережающей глобальной гиперконкурентной инновации*. ГИГК осуществляет эффективную стратегию концентрации сил и ресурсов по освоению новой инновационной технологии, формированию и захвату максимально большого сегмента глобального рынка нового товара, услуги или сервиса, отвечающих признакам глобальной гиперконкурентной инновации, что обеспечивает данной ГИГК конкурентное лидерство и получение в обозримом будущем инновационной гиперконкурентной прибыли, статусно-брендовой и информационно-инновационной ренты.

В условиях гиперконкуренции непрерывно появляются новые конкурентные преимущества, которые уничтожают или нейтрализуют конкурентные преимущества противника, ломая традиционный рыночный статус-кво и создавая неравновесное состояние рынков, что способствует их созидательным изменениям и трансформациям. В условиях современной гиперконкуренции определенное конкурентное преимущество временно, преходяще. Поэтому сегодня ГИГК с помощью новейших методов опережающей конкурентной борьбы, креативного менеджмента, программирования и манипуляционного управления экономическим поведением потенциальных конкурентов, потребителей и партнеров вынуждены постоянно создавать, воспроизводить и обновлять конкурентные преимущества на основе новых знаний и на новой инновационно-технологической базе. Главным действующим лицом в ГИГК должен стать *креативный, гиперконкурентный менеджер* со всеми присущими гиперконкуренции свойствами, признаками, функциями и эффектами.

В глобальной информационной экономике ГИГК получают различные информационно-сетевые эффекты. *Информационно-сетевые мультипликационные эффекты* – это эффекты от инноваций, это синергийно-сетевые (интегральные) эффекты, выражающиеся в различных формах. Данные эффекты могут быть получены в результате использования передовых инноваций, применения передовых методов опережающего программирования и манипуляционного управления экономическим поведением конкурентов и потребителей, с помощью *гиперконкурентного креативного маркетинга, менеджмента, логистики* и др.

В современной информационно-сетевой экономике инновационного типа возникает информационная рента. *Информационная рента (информационно-инновационная рента)* – это важнейшая категория глобальной информационной экономики, которая может быть определена как производимая на базе нового научного знания (инноваций, ИКТ), получаемая и присваиваемая гиперконкурентным собственником капитализируемых новых знаний, информационных ресурсов и технологий, передовых информационно-опережающих методов конкурентной борьбы и креативно-лидерского менеджмента интегральная (распределенная во времени и пространстве, денежная и неденежная) выгода (прибыль, эффект), которая получена в результате капитализации (разработки, внедрения, накопления, тиражирования и реализации) нововведений на всех уровнях и во всех сферах глобальной экономики. Информационно-инновационная рента, имеющая информационно-сетевую природу, – это долговременный дополнительный интегральный эффект, получаемый от владения и использования информационно-интеллектуального капитала (нематериальных активов), капитализируемых инноваций. Информационная рента в структуре цены реализуемого инновационного продукта (услуги) составляет довольно значительную долю получаемой собственником прибыли [11].

Следует отметить, что информационно-инновационная рента может составлять часть инновационной гиперконкурентной прибыли, но не сводится только к ней, поскольку включает в себя также и интегральную, распределенную во времени и пространстве, денежную и не денежную выгоду, получаемую на основе использования интеллектуальной собственности, опережающих инноваций и присваиваемая собственником-инноватором.

Механизм образования информационно-инновационной ренты не является традиционным, ли-

нейным, а представляет собой совокупность интегральных взаимосвязанных полифункционально-сетевых эффектов. Основой присвоения информационно-инновационной ренты является формирование, реализация и воспроизводство статусно-брендовых, полифункционально-сетевых, интерактивных прав на новые знания, информацию, интеллектуальную, статусно-брендовую собственность и полифункциональные сервисно-продуктовые инновации инноватором-собственником. Механизм реализации такой собственности связан с интерактивным установлением прав и интересов инноватора-собственника и предполагает обеспечение их институционально-законодательной защитой.

В результате инноваций повышается эффективность использования факторов производства, под воздействием ИКТ начинает действовать закон возрастающей отдачи. Если в индустриально-рыночной экономике действует закон убывающей предельной производительности (доходности), то в информационно-сетевой экономике начинает действовать *закон возрастающей предельной производительности.* Действие этого закона обусловлено целым рядом факторов: инновациями, ростом общей производительности, интеграцией бизнеса, возникновением сетевых мультипликационных эффектов и др.

Современные ГИГК – это компании-лидеры в мировой экономике, одновременно ее базисные элементы, несущие конструкции, креативные двигатели (локомотивы), дающие инновационные импульсы для высокого динамизма и устойчивого развития глобальной экономики.

В рамках развиваемой нами концепции мы обосновываем положение о том, что *современный кризис – это системный гуманитарно-управленческий, финансово-экономический кризис,* в рамках которого следует говорить о кризисе старой парадигмы развития, о кризисе генотипа глобальной индустриально-рыночной системы, о качественном структурно-циклическом трансформационном кризисе мирового хозяйства, о кризисе старой модели (типа) мировой экономики, кризисе старых институтов, структур, механизмов регулирования и методов управления. В основе данного кризиса лежит комплекс глубинных противоречий, присущих ныне действующей энтропийной индустриально-рыночной модели глобальной финансово-экономической системы. Неустойчивость, разбалансированность, неуправляемость последней в настоящее время резко возросла Недавние потрясения на глобальных сырьевых, фондовых и финансово-валютных рынках мира и России есть проявление системного кризиса индустриально-рыночной модели хозяйствования как таковой. Они сигнализируют о признаках осуществляющегося глобального системного кризиса (тотально охватывающего все уровни мирового хозяйства и включающего в себя несколько этапов, видов, волн), связанного с глобальной трансформацией индустриального общества с экономикой рыночного, стихийно самоорганизующегося типа в новую высокоорганизованную форму информационного общества с информационно-сетевой экономикой преимущественно инновационно-синергийного, целенаправленно программируемого (управляемого) типа.

Современный кризис обусловлен глобальной трансформацией индустриального общества с экономикой индустриально-рыночного типа в новую высокоорганизованную форму информационного общества с информационной экономикой инновационно-гиперконкурентного типа. Современную эпоху можно назвать эпохой постепенной трансформации и перехода общества от традиционной индустриально-рыночной системы хозяйствования к новой высокоорганизованной системе хозяйствования, основой которой является *информационно-инновационный способ производства новых научных знаний, информационных продуктов, сервисов и услуг.* Этот переход носит глобальный характер и затрагивает основополагающие принципы системной организации мировой системы хозяйства и большинства стран мира. Он характеризуется тем, что эпоха стихийного исторического развития человеческого общества закончилась и наступает эпоха его глобализационного программируемого, целенаправленного развития.

Целевая доминанта и структурно-функциональная организация институциональной матрицы мировой экономики обусловливает характер ее системной трансформации, формы и направления глобального, государственного, рыночного и общественного регулирования и выработки действенных механизмов противодействия кризисным явлениям и обеспечения динамизма и устойчивого развития глобальной экономики [12].

В условиях перехода к глобальной информационно-инновационной экономике и развития острейшего глобального финансово-экономического кризиса возникает целый ряд диспропорций и дисфункций старых механизмов регулирования и управления на нано-, микро-, региональном, национальном и глобальном уровнях. В рамках развиваемой нами концепции мы обосновываем положение о том, что сегодня как в мире в целом, так и в России и других странах возникли *институциональные пустоты и управленческие ловушки*, которые характеризуются тем, что в современных условиях старые институты и механизмы межгосударственного, государственного и рыночного регулирования становятся неэффективными, а новые институты и механизмы глобального регулирования и управления, адекватные информационно-сетевой эпохе, еще не созданы или только формируются.

В связи с этим для передовых ГИГК главной стратегией является стратегия агрессивного инно-

вационно-технологического лидерства, или стратегия глобальной инновационной гиперконкурентности, важнейшими элементами которой являются методы активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения.

Сегодня, в XXI веке, в условиях тотальной глобализации и гиперконкурентного развития мировых рынков необходимо теоретико-методологически обосновать и обеспечить постепенный переход к новой идеологии, концепции, модели развития, которая может быть определена как *информационно-сетевая экономика с инновационно-гиперконкурентной доминантой развития,* основанной на новых знаниях, ИКТ, методах активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения, базисными элементами которой являются глобальные инновационные гиперконкурентные компании.

Примечание

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 10-02-00375а «Трансформация национальной инновационной системы в условиях гиперконкурентного развития рынков».

Библиографический список

1. *Дятлов С.А.* Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор лидерства в мировой экономике // Евразийская интеграция: политика, экономика, право: международный научно-аналитический журнал. – СПб.: Изд-во МПА ЕВРАЗЭС, 2011. – № 9. – С.50–56; *Дятлов С.А.* Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации мировой экономики // Философия хозяйства. – № 4. – 2010. – С. 113–131; *Дятлов С.А.* Глобальная инновационная гиперконкуренция: стратегия, механизм, показатели // Стратегия и инструменты управления экономикой: материалы третьей международной научно-практической конференции. – СПб.: ИПЦ СПбГУТД, 2010. – С.57–62; Инновационная гиперконкурентность в глобальной экономике // Социально-экономические проблемы формирования инновационной экономики России. – В.Новгород: НовГУ, 2010. – С.20–25; Возникновение и развитие глобальной гиперконкуренции // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса. – СПб.: Изд-во Астерион, 2010; *Дятлов С.А., Марьяненко В.П.* Гиперконкурентность как фактор лидерства в глобальной экономике // Механізм регулювання економіки. – Сумы, 2009. – №3 – Т. 1. – С. 110–118.

2. *Дятлов С.А., Фейгин Г.Ф.* Глобализационные преимущества и дефициты национальной экономики // Евразийская интеграция. – 2008. – №4. – С. 37–40; *Дятлов С.А., Фейгин Г.Ф.* Показатели национальной конкурентоспособности в глобальной экономике // Проблемы управления экономикой в России: сб. науч. трудов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – С. 179–184.

3. *Aveni. R.* Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. – N.-Y.: The Free Press, 1994. – P.57.

4. *Брун Манфред.* Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm.

5. *Schumpeter J.* Capitalism, socialism and democracy. – N.-Y., 1942. – P. 81.

6. *Allred B., Steensma K.* The influence of industry and home country characteristics on firms' pursuit of innovation // Management international rev. – Wiesbaden, 2005. – Vol. 45– №4. – P.385.

7. *Baumol W.J., Eliasson G., Henrekson M.* An Entrepreneurial economist on the economics of entrepreneurship // Small business economics. – Dordrecht etc., 2004. – Vol. 23 – №. l. – P.5, 18.

8. *Drucker P.F.* Innovation and entrepreneurship: Practice and principles. – N.-Y., etc.: Harper and Row, 1985.

9. *Брун Манфред.* Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm.

10. *Vutrich H.A.* Forms of Virtual Enterprise // Management Today. – 1997. – №6. – P. 35–37.

11. *Дятлов С.А.* Интеллектуально-информационный капитал: сущность, оценка, конкурентоспособность // Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике. – Т. 2. – СПб.: Изд-во «Астерион», 2007. – С. 272–274; *Дятлов С.А.* Информационно-инновационная рента в глобальной экономике // Модернизация хозяйственной системы России как условие экономического роста. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – С. 31–34.

12. *Дятлов С.А.* Типология мирового финансово-экономического кризиса и целевая доминанта инновационной антикризисной политики // Доклад на Первом российском экономическом конгрессе, Москва, МГУ, 7–12 декабря 2009 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econorus.org/cprogram.phtml?vid=tconf&sid=7&ssid=241&rid=242; Причины и характер мирового финансового кризиса // Национальная экономика в условиях глобализации: бизнес и общество в противостоянии кризису. – СПб.: Издательский дом «Русский остров», 2009. – С. 10–13; Типология и макропараметры глобального финансово-экономического кризиса // Интеллектуальные технологии в экономике и управлении: сб. науч. трудов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – С. 81–88; *Дятлов С.А., Селищева Т.А.* Системный характер глобального финансово-экономического кризиса // Регулирование экономики в условиях перехода к инновационному развитию. – СПб.: Изд-во «Астерион», 2009. – С. 196–199.

УДК 331

Емец Виктор Валентинович
Глава администрации (г. Кострома)

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Автором идентифицированы проблемы муниципального управления в дискурсе кадрового потенциала.
Ключевые слова: *муниципальное управление, кадровый потенциал.*

Само слово «потенциал» в теории означает скрытые возможности, мощность, силу. Такие возможности могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели. Это возможности и отдельного лица, и общества, и региона, и государства в определенной области.

Потенциал города, региона складывается из нескольких составляющих. Естественно, что наличие/отсутствие полезных ископаемых, определённый рельеф, геополитическая ситуация накладывают свой отпечаток на потенциал территории. Но управляющий территорией может улучшить ситуацию в любом случае, воздействуя на зависящие от него факторы. К таким факторам, помимо инвестиций, финансов, относится труд, или кадры. Эффективность работы с кадрами носит двусторонний характер: она зависит, в первую очередь, от способностей человека-управленца и, во-вторых, от совокупности способностей всех людей, которые заняты в управлении территорией и решают определенные задачи, то есть от кадрового потенциала.

Проблемы кадрового потенциала, которые были типичны для прежней исполнительной власти в городе, можно свести к следующим.

1. Отсутствие коллектива, команды приводит к чрезмерной нагрузке руководителя. Сотрудники на местах не справляются с ситуацией, поэтому начальник вынужден решать специфические задачи, вдаваясь в мелочи, отвлекаясь от действительно важного занятия – стратегического целеполагания и планирования. Часто руководитель просто попусту тратит время, поскольку не является специалистом в той или иной области.

На текущий момент у нас есть цель – собрать команду людей, которые четко понимают задачи и могут в зоне своей ответственности принять управленческое решение.

2. Вторая проблема тесно взаимосвязана с первой. Почему люди на местах не справляются? В целом, администрация города – это четкая система с разграниченными, законодательно установленными полномочиями, есть границы ответственности. Но есть большая проблема с управленческими кадрами. Дело даже не в компетентности (при подборе кадров иногда приходится отказывать и специалистам с очень высокими профессиональными навыками). Проблема состоит в неспособности взять на себя ответственность. На местах с трудом принимаются самостоятельные решения.

3. Почему возникает проблема страха ответственности? К сожалению, это не заложено в программе высшего профессионального образования. В университетах этому не учат, отсутствует интерактивное обучение, и в итоге вырастает специалист, который привык все делать из-под палки. Говоря научным языком, у него преобладает внешняя отрицательная мотивация. Можно обладать знаниями и навыками, но если нет силы воли и есть страх перед ответственностью, то ничего не получится. Ранее в администрации человек занимал управленческую должность, а ему всегда говорили, что надо делать. Решения принимал всего один человек – сити-менеджер, исходя только из своего опыта и своих личных целей. Поэтому проблемы в городе решались с трудом, определенные сферы (например, дорожная) в принципе были заброшены, а о перспективном развитии территории никто не задумывался, поскольку текущие трудности полностью заполняли рабочий день муниципальных служащих.

Таким образом, для развития кадрового потенциала в муниципальном управлении важен диалог по вертикали, подчиненный не должен бояться сделать что-либо неверно, опасаясь вызвать гнев начальника. Это и залог формирования команды. В команде должны работать люди, которые уважают сами себя и не боятся принимать самостоятельные решения.

В команде также люди не должны стесняться друг друга, не должны бояться показаться некомпетентными. В команде каждый сотрудник дополняет другого, поэтому совещания – это одна из наиболее эффективных форм принятия управленческих решений.

© Емец В.В., 2012

УДК 330

Ершов Владимир Николаевич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
yvn@ksu.edu.ru

КОМПЕТЕНЦИИ БАКАЛАВРА БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ: УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ

Данная статья раскрывает основные механизмы формирования компетенций бакалавра бизнес-информатики и оценки их освоенности; в основе – систематизация опыта кафедры «Бизнес-информатики» Костромского государственного университете им. Н.А. Некрасова по внедрению ФГОС ВПО последнего поколения.

Ключевые слова: *бизнес-информатика, компетентность, формирование компетенций, оценка уровня освоенности компетенций.*

Направление «080700.62» – «Бизнес-информатика» открыто в КГУ им. Н.А. Некрасова в 2006 г. На настоящий момент состоялось три выпуска бакалавров и один выпуск магистрантов. Само направление является новым для России и поэтому обладает целым рядом особенностей, влияющих на учебный процесс. Во-первых, учебный процесс, даже в рамках второго ГОС, строился по системе «бакалавриат+магистратура». Во-вторых, данное направление, являясь экономическим (УГНС 08), содержит практически 50% дисциплин, связанных с изучением информационных технологий, а большинство экономических дисциплин рассматривает или в контексте их применения в области ИТ, или в контексте их применения при внедрении, сопровождении и разработке информационных систем. В-третьих, бизнес-информатика изначально задумывалась как прикладное практико-ориентированное направление. Данные особенности позволили в максимально короткие сроки перейти к обучению по новому ФГОС (третьего поколения), а требования к формированию и оценке знаний, умений, навыков перевести в формирование и оценку компетенций. Новый ФГОС направления «Бизнес-информатика» содержит 19 общекультурных компетенций и 29 профессиональных в шести видах деятельности.

Основой для разработки механизма формирования компетенций, помимо общепринятых методик, в нашем случае явилось выделение трёх образовательных маршрутов:

– общеобразовательного (общеобразовательные дисциплины, математическая и языковая подготовка, юридические дисциплины и т.п.);

– экономического (профильные и специализированные экономические дисциплины: менеджмент, моделирование и анализ бизнес-процессов, маркетинг и т.д.);

– блок изучения информационных технологий (теоретические основы информатики, управление жизненным циклом информационных систем, базы данных, программирование и т.д.).

Основой для работы стало выявление связей как внутри блока, так и между блоками (рис. 1).

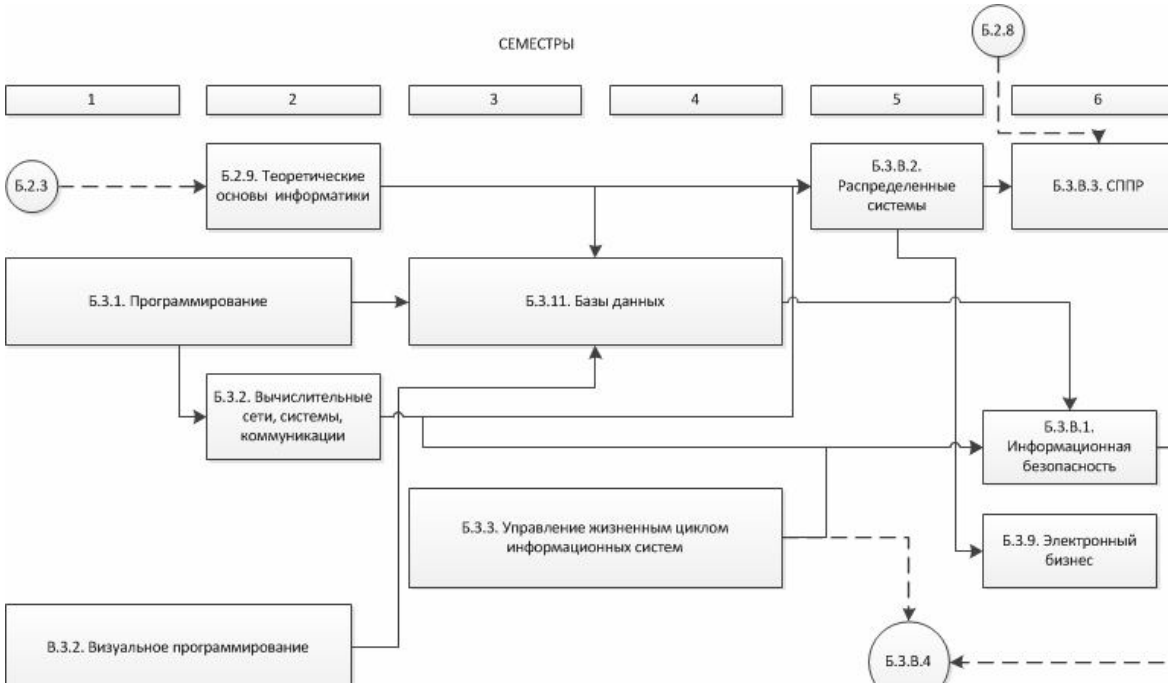

Рис. 1. Пример построения образовательного маршрута (блок изучения информационных технологий)

© Ершов В.Н., 2012

Распределение дисциплин по этим маршрутам, понимание конечного результата (на уровне освоенности компетенций) и содержательной части каждой из дисциплин, вкупе с использованием элементов структурирования функций качества, позволили выявить роль каждой дисциплины в формировании той или иной компетенции, а также определить входные и выходные требования к дисциплинам по уровню и объёму их освоенности. Наличие такого рода информации позволило в дальнейшем сформировать достаточно эффективную процедуру оценки и мониторинга освоения компетенций бакалаврами.

Однако необходимо отметить и существующие проблемы, которые были выявлены в ходе этой работы.

Главное – систематизация построения учебного процесса, понимание бизнес-информатики как практико-ориентированного направления позволили выработать следующие механизмы, обеспечивающие прогнозируемый процесс формирования нужных нам компетенций:

1. При изучении специализированных дисциплин отказ от классического проведения лекций. Лекция перестала быть односторонним процессом передачи информации. В большинстве случаев – это диалог, в ряде случаев – разбор практических примеров с демонстрацией правил применения теоретических знаний к решению практических задач. В этом случае незаменимыми становятся специалисты-практики. На кафедре бизнес-информатики число преподавателей, работающих в сторонних компаниях на профильных должностях или выполняющих тематические НИОКР для нужд бизнеса, составляет более 40%.

2. Использование группового подхода при выполнении практических заданий. Разбиение студентов на группы, членам которой дается общее задание, что не только готовит студента к коллективной работе, но и запускает механизмы взаимообучения, так как результат зависит от освоенности материала каждым членом группы и его участия в полученном результате.

3. Проектная увязка практических заданий взаимосвязанных дисциплин. В итоге это позволяет не только снижать общую нагрузку на студента, но и формирует умение достигать целостного результата, комплексно видеть и решать проблемы в ходе профессиональной деятельности.

4. Поддержка самостоятельной работы средствами ИТ: совместная работа по изучению материалов, их систематизации средствами wiki – гипертекстовая среда для организации многопользовательского сбора и структурирования документов и другой информации; контроль исполнения заданий, промежуточная отчётность и методическая поддержка средствами системы дистанционного обучения Moodle, свободный доступ к информационным источникам сети Интернет в ходе выполнения занятий.

5. Спиральное обучение ключевым элементам профессии. Анализ входных и выходных требований с учётом полученных взаимосвязей позволил выделить ключевые элементы, без освоения которых качество подготовки не может быть удовлетворительным. Поэтому была построена спиральная модель обучения, когда ключевые элементы изучаются от дисциплины к дисциплине с предварительным повторами и постепенным наращиванием уровня сложности. Именно выявление ключевых элементов позволило усилить подготовку на первых двух курсах, когда за счёт перераспределения между связными дисциплинами требований к уровню освоенности компетенций происходит коррекционное обучение поступивших, доводка всех студентов до необходимого минимального уровня.

6. Полный отказ от проведения занятий, направленных на освоение конкретных инструментальных сред и информационных систем. Студентам даются только общие технологии, функционал работы, принципы и подходы к работе в системах или с программным обеспечением подобного класса, а практическое изучение выносится на самостоятельное изучение, которое поддерживается и сопровождается средствами, перечисленными в п. 4.

Всё вышеперечисленное позволило усилить качество подготовки, а самое главное – реализовать основную концепцию образования «учись учиться».

Следует отметить, что контроль всего процесса обучения является важной самостоятельной задачей. В силу современной специфики организации работы вузов все описанные механизмы были максимально эффективно использованы для блока дисциплин, преподаваемых кафедрой. На остальные дисциплины, за которые несут ответственность другие кафедры, а в худшем случае – другие факультеты, распространение требований и контроль уровня их исполнения являются фактически невозможными в рамках функциональной модели. Поэтому всё описанное, в нашем случае, относится к профессиональным дисциплинам. Тем не менее обеспечение необходимого уровня подготовки в целом всё же входит в зону ответственности выпускающей кафедры, поэтому на кафедре бизнес-информатики КГУ им. Н.А. Некрасова оценка уровня освоенности компетенций построена на следующих принципах:

1. Разработаны индикаторы и показатели освоенности компетенций, по которым проводится оценка в рамках проведения ГАК.

2. Обязательным элементом является защита выполненных практических работ с обоснованием выбора методов решения и реализации.

3. В ходе изучения оценивается практический результат. При выставлении итоговой оценки студент, владеющий только теоретическими знания-

ми, не умеющий применять их на практике (то есть не решивший практическую задачу), может рассчитывать максимум на оценку «удовлетворительно».

4. Экзамен в ходе проведения ГАК является комплексным и практико-ориентированным. Билет составлен так, что все пять заданий являются частью одной общей задачи, решающей конкретную практическую проблему, например, подготовка к внедрению ИС на предприятии. В этом случае студенту необходимо задокументировать бизнес-процессы, подлежащие автоматизации, обосновать выбор программной и аппаратной части ИС, определить экономическую целесообразность предлагаемого решения. Теоретические выкладки являются вспомогательными, рассматриваются именно как аргументы, а не как самоцель. При выполнении задания разрешается и рекомендуется использовать все доступные (неодушевлённые) источники информации.

5. Итоговый экзамен является оценкой общей подготовки студента, в то время как защита ВКР является оценкой его как узконаправленного специалиста и позволяет глубже и точнее оценить ряд специализированных компетенций.

Такая работа позволяет поддерживать достаточно высокий уровень качества подготовки обучающихся, что подтверждается востребованностью выпускников на рынке труда, долей трудоустроенных выпускников, а также сформированным положительным образом направления среди будущих абитуриентов.

УДК 378

Ефремова Вероника Васильевна
Силин Анатолий Николаевич
Тюменский государственный нефтегазовый университет
sm-2004@rambler.ru

ПРОЕКТНОЕ ОБУЧЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КЛЮЧЕВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ФГОС ВПО

В статье обсуждаются особенности организации самостоятельной работы студентов в формате ФГОС ВПО по направлению «менеджмент». Развить потребность в формировании у студентов необходимых компетенций можно лишь при междисциплинарном, согласованном проектном обучении, начинающемся уже с первых курсов при создании института тьюторства.

Ключевые слова: *организация самостоятельной работы, сформированность компетенций, проектное обучение, институт тьюторства, опрос студентов.*

Эффективность модернизации высшего профессионального образования зависит от многих факторов и условий, ориентированных на выявление резервных возможностей качества подготовки профессионально компетентного, конкурентного специалиста. Поскольку удельный вес времени, отводимого по ФГОС на организацию самостоятельной работы студентов, возрастает, то повышение эффективности самостоятельной работы, в конечном итоге, будет существенно влиять и на качество подготовки выпускников.

Российская система высшего образования должна соответствовать европейским стандартам в контексте Болонских соглашений, подготовки высококомпетентного специалиста, способного к непрерывному профессиональному самосовершенствованию и саморазвитию, обладающего такими профессиональными компетенциями, которые позволили бы ему активно включаться в самостоятельную познавательную деятельность в вузе, и способного активно использовать свои выработанные компетенции в целях непрерывного прогрессивно-творческого саморазвития.

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению 080200 «Менеджмент» в числе общекультурных и профессиональных компетенций указывает именно те, которые отражают необходимость активизации самостоятельной работы студентов:

– ОК-5 – владение культурой мышления, способность к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей её достижения;

– ОК-10 – стремление к личному и профессиональному саморазвитию;

– ПК-20 – владение методами управления проектами и готовность к их реализации с использованием современного программного обеспечения;

– ПК-28 – понимание основных мотивов и механизмов принятия решений органами государственного регулирования;

– ПК-48 – умение находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;

– ПК-50 – способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.

Перечисленные выше компетенции могут быть сформированы только при активном вовлечении самого студента в образовательный процесс и при условии системного самообразования.

© Ефремова В.В., Силин А.Н., 2012

Из самого стандарта следует, что основным мотивирующим фактором активизации самостоятельной работы является подготовка к самостоятельной профессиональной деятельности и создание базы для профессионального роста и карьеры.

Согласно классической модели высшего образования, мотивацию самостоятельной работы обеспечивают [1]:

– полезность выполняемой работы, то есть при постановке задачи, в обязательном порядке, должна быть сформулирована сфера применения результатов. Материал разделов дисциплины, вынесенный на самостоятельную проработку обязательно включается в промежуточную аттестацию (экзамен, зачёт);

– участие студента в творческой деятельности (выполнение учебно-исследовательской, научно-исследовательской работы и др.);

– постановка реальных задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью специалиста;

– участие студента в олимпиадах по учебным дисциплинам и конкурсах научно-исследовательских работ и т.д.;

– непрерывный мониторинг и контроль знаний;

– личность преподавателя, обладающего высокими личностными и профессиональными компетенциями, который может быть примером для студентов и помогает им раскрывать свой творческий потенциал.

При организации самостоятельной работы студентов в новых условиях следует учитывать, что студент, привыкший действовать по обучающему алгоритму, тщательно продуманному преподавателем, не станет самостоятельно осваивать те или иные профессиональные компетенции, знания, технологии.

Отсюда наиболее актуальной представляется модель организации самостоятельной работы, основанная на компетентностной парадигме (проектная модель). Содержанием самостоятельной работы студента в этой модели является создание конкретного продукта – отчёта по результатам исследования, программы, эссе, критического обзора литературы, решения прикладной (управленческой, экономической, расчётной) задачи и/или задачи, связанной с современными научными и технологическими разработками.

Для создания такого рода продукта студенту, разумеется, необходимо овладеть определёнными знаниями, освоить конкретные навыки и умения. Однако в данном случае знания, навыки и умения выступают средством решения конкретной проблемы или задачи. При организации проектной модели обучения чрезвычайно важным является увязка получаемой студентом междисциплинарной информации в разрезе основной образовательной программы.

Однако в новых социально-экономических условиях практика совмещения учёбы с работой является необходимой для большинства студентов. Для многих из них это единственный способ оплачивать обучение, расходы на проживание и другие социальные нужды.

Ещё один мотив трудоустройства студентов, по мнению профессора Л.С. Гребнева, связан с тем, что «старшекурсники в России, в том числе сильные, хорошо учившиеся на младших курсах, прекрасно зная отношение работодателей к качеству «корочки» и к опыту работы по профессии, сознательно идут на угрозу потери «качества оценок в приложении» ради получения опыта работы, оплата которой при этом выступает далеко не самым важным параметром»[2].

Совмещение студентами учёбы с работой – обычная практика зарубежного образования. В отличие от российских, студенты зарубежных университетов имеют возможность самостоятельно составлять своё расписание на очередной семестр с учётом своей занятости у работодателя. Это обеспечивается индивидуально-ориентированной организацией учебного процесса. Отсюда актуальность перехода на систему зачётных единиц трудоёмкости, которая активизирует самостоятельную работу студентов. В формате ЗЕТ студент самостоятельно структурирует собственное учебное время, декомпозирует поставленную преподавателем цель на комплекс задач, работает с источниками информации, научными, методическими и иными текстами.

Сформированность компетенций проверяется именно по способности студента к созданию конкретного проекта, отвечающего определённой системе требований. Уровень сформированности компетенций определяется степенью сложности проекта [3].

Проекты, создаваемые студентами в процессе самостоятельной работы, должны носить междисциплинарный характер, но в то же время оставаться в разрезе профиля подготовки.

Наиболее полезной здесь представляется вовлечённость студента в исследовательскую работу уже на младших курсах, с учетом того, что срок подготовки бакалавра составляет четыре года. Отсюда необходим постоянный контакт между преподавателями разных кафедр, которые будут разрабатывать задания по отдельным дисциплинам не разрозненно, а показывая связь навыков, получаемых при изучении дисциплин гуманитарного, социального и экономического или математического и естественнонаучного циклов, с дисциплинами, вырабатывающими профессиональные компетенции. При этом происходит формирование неразрывной связи и потребности в самостоятельном получении знаний [4].

Таким образом, можно утверждать, что развитие и активизация самостоятельной работы по отдельной дисциплине будет неполной без согласо-

ванного, проектного формирования ключевых профессиональных компетенций.

Проведенные нами опросы студентов Тюменского государственного нефтегазового университета показали тенденцию сокращения доли лиц, совмещающих обучение с работой на момент поступления в вуз и рост удельного веса работающих начиная с третьего курса. При этом не больше половины из них трудится по профилю изучаемой специальности. Кроме того, выявилась тенденция уменьшения среднего возраста абитуриентов, поступающих на заочную форму обучения.

В ходе анкетного опроса разных групп студентов выявлялись также возникающие трудности и их причины при организации самостоятельной работы и проведении практик, что позволило, во-первых, наладить обратную связь со студентами, во-вторых, разработать и реализовать конкретные меры по устранению выявленных дисфункций в организации самостоятельной работы и управления этим процессом.

Формирование профессиональных компетенций, как это и рекомендовано федеральным государственным образовательным стандартом, должно происходить в постоянном сотрудничестве включённых в основную образовательную программу дисциплин, преподавателей, реализующих эту программу, и самих студентов в ходе их самостоятельной работы при условии контроля со стороны преподавателя. В связи с этим возрастает и роль института тьюторства. На тьюторов возлагается обязанность разъяснять студенту важность получения той или иной информации для формирования его компетенций, востребованных работодателями.

Таким образом, в условиях двухуровневой системы высшего образования самостоятельная работа студента является одной из наиболее значимых составляющих его будущей компетентности.

Развить потребность в формировании указанных компетенций способно лишь междисциплинарное, согласованное проектное обучение, начинающееся уже с первых курсов. Введение института тьюторства будет способствовать активизации проектной деятельности самого студента без ожидания «рекомендаций» преподавателя.

Библиографический список

1. *Алханов А.* Самостоятельная работа студентов // Высшее образование в России. – 2010. – № 11. – С. 86–89.

2. *Росина Н.* Организация СРС в контексте инновационного образования // Высшее образование в России. – 2011. – № 7. – С. 109–114.

3. *Звонников В.И.* Совершенствование подготовки высококвалифицированных кадров по направлению «менеджмент» // Вестник университета. – 2009. – №7. – С. 44–51.

4. *Силин А.Н.* Менеджер – это прежде всего первоклассный профессионал // Высшее образование сегодня. – 2010. – №2. – С. 52–53.

УДК 330.34:338.1

Завгородняя Елена Александровна
Национальная металлургическая академия Украины (г. Днепропетровск)
elenzavg@gmail.com

ОБ ИННОВАЦИОННЫХ И ЭКОГЕНЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

В статье обобщаются результаты поиска носителей наследственной экогенетической информации; анализируется роль противоречий как источников и катализаторов инновационных экогенетических изменений; раскрывается полифукциональность экономической новизны и инноваций, как ее первичных носителей; определяются основные направления регулирования экогенетических модификаций и трансформаций.

Ключевые слова: *динамика, экогенетика, носители наследственной экогенетической информации, противоречия, технологии, институты, качественные изменения, новизна, инновации.*

Конъюнктурные волны глобального кризиса разрушительно повлияли на экономику большинства стран, дифференцируя тяжесть последствий в зависимости от степени и характера их интегрированности в мирохозяйственные процессы, от вектора и масштабов влияния внешнего фактора на национальное воспроизводство. К сожалению, среди наиболее пострадавших стран оказалась Украина, в порыве либерально-рыночного энтузиазма открывшая себя миру, но не позаботившаяся превентивно укрепить свои конкурентные позиции и механизмы защиты стратегических национальных интересов при распределении выгод глобализации. Текущая критическая ситуация – последствия допущенной в прошлом системных ошибок, связанных как с преимущественно экзогенной детерминированностью модели экономической макродинамики, так и с пренебрежением и недооценкой научной составляющей программ авангардизации и модернизации экономики.

Однако не зря у мудрых китайцев иероглиф, обозначающий кризис, имеет и второе значение – «путь к новым возможностям». Хочется надеяться, что необходимость опираться при проектировании экономического будущего на новейшие разра-

© Завгородняя Е.А., 2012

ботки отечественной и мировой науки в области универсалий и эксклюзивов экономической динамики человекоразмерных систем (Ю. Бажал, Д. Берг, В. Геец, С. Глазьев, А. Гриценко, Е. Ерохина, Н. Иванова, С. Кирдина, В. Маевский, В. Макаров, Г. Менш, Р. Нельсон, К. Перес-Перес, В. Полтерович, В. Степин, Б. Твисс, С. Уинтер, В. Тарасевич, К. Фримен, А. Чухно, П. Штомка, Л. Федулова, Ю. Яковец и др.), а также на собственные консенсусные ценностные приоритеты, культурно-ментальные основания и потенциал саморазвития наконец-то станет очевидной не только для научной общественности, но и для практиков экономической политики.

Разумеется, это предопределяет активизацию и углубление исследований национальной экогенетики и ее инновационных метаморфоз. В частности, в данной статье ставится цель раскрыть основные задачи и направления обновления наследственной экогенетической информации, акцентируя внимание на инновациях, как первичных носителях полезной новизны, в этих процессах. При этом мы будем исходить из следующих соображений.

Многогранность и мультипараметричность экономической реальности априори порождают сомнения в существовании однозначного ответа на вопрос о носителях экогенетической информации, задающей рекуррентно-циклические программы структурной самоорганизации и воспроизводства открытых экономических систем. Творческое овладение онтологическим многообразием экономико-эволюционного процесса предполагает использование принципа дополнительности Н. Бора, согласно которому адекватная характеристика целостности и сущностных характеристик многомерных явлений и процессов требует интегрированного использования комплементарных концептуальных подходов, каждый из которых фрагментарно и ситуативно описывает конкретный частный случай их самоактуализации [1, с. 87]. Совместимость теоретических систем подтверждается одновременным соблюдением трех условий: а) каждая из них истинно отображает определенный ракурс реальности; б) эмпирический опыт неоднократно убеждает в том, что исключительное применение системы категорий, принципов и законов любой из них недостаточно для прогнозирования его поведение с высокой степенью вероятности; в) результаты и выводы каждой из них или конфликтуют между собой по поводу характера соподчиненности («причина ↔ следствие») взаимосвязанных явлений и процессов или отображают явления и процессы, протекающие на «параллельных» уровнях реальности.

Использование принципа дополнительности предоставляет возможность при синтезе частных теоретических систем сохранить относительную самостоятельность, гносеологический и методологический потенциал каждой из них. Это позволяет сформировать целостный взгляд на объект исследования, в данном конкретном случае – на носители и механизмы экогенетической наследственности – и подсказывает перспективное направление поиска их субстанциональных основ и причин многообразия. Не вызывает сомнений, что те и другие связаны с неоднородностью экономических взаимодействий, в составе которых можно выделить две группы базовых (первичных) конструкций: межсубъектную («С↔С») и субъект-объектную («С↔О»).

Их условная локализация определяет открытые «границы» технико-экономического и социально-экономического укладов, процессуальность каждого из которых в силу объективных причин достаточно специфична. В частности, наиболее существенные различия наблюдаются между содержанием и формами кодировки соответствующей системообразующей информации, ее редупликации, миграции и межвременной трансляции. Все это дает основание выдвинуть гипотезу о биполярности «ядра» наследственности, а также о наличии в нем, по меньшей мере, двух специализированных видов «строительных материалов», совместно определяющих геном и генотип любого общества. Для названия элементарных единиц экономической наследственности предлагаем использовать термин «экогены», а для ее агрегированных носителей – «экосомы».

Так, «С↔С» экосомы должны содержать и воспроизводить знания об исторически установленных в обществе, формализованных и неформальных организационно-регулятивных соглашениях и правилах, которые закрепляются на глубинном уровне индивидуально-общественного сознания и подсознания, становясь привычкой и образуя фундаментальную основу социально-экономических взаимодействий. Согласимся с Т. Вебленом и его последователями в том, что в качестве носителей эволюционно значимых и подтвердивших свою достоверность сведений о социально-экономических структурах, об эффективных организационных моделях и технологиях их развития на основе отношений собственности следует рассматривать институты.

В свою очередь, в компетенции «С↔О» экосом – фиксация особенностей определенного этапа развития производительных сил; позиционирование экономических субъектов в системе общественного разделения, специализации и кооперации труда; комбинирование видов деятельности, обеспечивающее непрерывность воспроизводительного цикла «производство « потребления» как предпосылку автопоэзийности национальной экономики; субститутность, комплементарность и комбинаторика факторов производства с соответствующими вариантами получения и максимизации чистого полезного эффекта. В этом случае матери-

альным аналогом ДНК – концентратором передаваемых из поколения в поколение научно-технические знаний и информации – являются технологии.

В результате исторически обусловленной интеграции институтов и технологий в достаточно лабильной макроструктуре общественных отношений образуется архитектоническое биполярное ядро носителей наследственной информации. Сквозь призму содержательно-функционального критерия в его составе могут быть выделены такие микро- и мезоэлементы, как ценности, знания, навыки, нормы, правила, традиции (рутины), фреймы рациональности и архетипы (паттерны) поведения экономических акторов. Именно на их основе:

– множество технико-экономических и социально-экономических взаимодействий упорядочивается на всех структурных уровнях, синхронизируется, приобретает целостность и устойчивость;

– определяются атрибутивные свойства и признаки данной целостности, синтезируется ее качественная макроуникальность;

– обеспечивается непрерывность движения макросистемы в глобальном экономико-эволюционном процессе; устанавливаются закономерности ее функционирования, самоорганизации, развития, эволюции и коэволюции в контексте усложнения форм динамики, их взаимопоглощений и взаимопереходов с элементами когерентности, преемственности, соподчиненности, вариативности, эмерджентности, эвристики и селективной изменчивости;

– задаются параметры порядка, консенсусные цели и приоритеты движения, основополагающие принципы самоорганизации открытого экономического пространства (либерализм и консерватизм; фатализм и конструктивизм, индивидуализм и коллективизм; авангардизм, умеренная новационность и традиционность; протекционизм и фритредерство, космополитизм и автаркизм, дивергенция и гетерофобия);

– формируются координационные, регуляторные и защитные механизмы, способные эффективно поддерживать динамическое равновесие в специфической внешней среде, противодействуя различным дестабилизирующим и дезинтеграционным факторам эндогенно-экзогенной природы;

– обеспечивается сохранение «памяти» системы, передача от поколения к поколению соответствующих навыков выживания, знаний и информации, «инструкций» по их кодификации, расшифровке, контекстуальной интерпретации и использованию;

– алгоритмизируется действие механизмов самореференции и навигации в открытом альтернативном будущем, процедур естественного и искусственного отбора носителей конкурентных преимуществ (прогрессивных экосом и экогенов) и т.д.

Структурная целостность и устойчивость ядра наследственности поддерживается притяжением противоположностей, а потенциал автодинамичности и изменчивости определяется, с одной стороны, наличием внутренних противоречий, их бесконечным конфликтом как между собой, так с внешним окружением, с другой – законами развития индивидуальных и общественных потребностей.

Последние объясняют присущий любым изменениям экогенетического материала прогрессизм и прагматизм. Конечная цель инициированных акторами перемен – сохранение при неблагоприятных обстоятельствах и повышение уровня удовлетворения потребностей в контексте реализации собственных экономических интересов. Универсальный способ достижения цели – экономическое творчество и сотворчество акторов, присвоение и овеществление креативных сущностных сил человека; средство – создание и имплантация в экогенетический материал носителей экономической новизны с последующим высвобождением их преобразовательного, пассионарно-кинетического потенциала.

Не вызывает сомнений, что содержание конкретных новаций будет определяться причиной и содержанием актуальных экономических противоречий. Глубина – асимметрией в явлениях и процессах, представляющих их противоположные стороны. Степень новизны – отклонениями от традиционного сценария разворачивания противоречия и/или от атипичности последних. Радикальность – антагонистической (революционной) или неантагонистической природой конфликта. Масштаб – количеством прямо и опосредованно вовлеченных в конфликт акторов. Направленность – необходимостью уменьшить или компенсировать негативные последствия противоречий, предотвратить их дальнейшее обострение и, если последнее неизбежно, эффективно использовать их энергию для структурных трансформаций.

Приобретенная экономическая новизна многогранна и контекстуальна [3–5]. В зависимости от ситуации она может проявляться как:

– макроскопический результат направленных модифицирующих нано- и микромутаций экогенетического материала;

– спонтанно и нелинейно усиленные ранее малозаметные свойства и / или функциональные возможности;

– новообразования, порожденные комбинаторикой традиционных элементов, их гибридизацией или химеризацией;

– латентные признаки и качества, изначально заложенные в воспроизводственную программу системы, но никак не проявлявшие себя в ее предыстории и скрытые от наблюдателя;

– выраженные экстравертные изменения окружающей среды, адаптирующие ее под потребности актора, при отсутствии или латентности интравертных;

– ренессанс былого;

– сымитированное, частично или полностью присвоенное чужое;

– ранее неизвестное и неизведанное и т.д.

Более пристальный взгляд на спектр возможных метаморфоз позволяет выявить полифукциональность нового, его креативный (конструктивный), адаптивный, корректирующий, компенсационный, протекционистский, когерентный [3] и презентационный смыслы.

Роль носителей полезной новизны, индукторов и катализаторов изменчивости экогенетического материала выполняют инновации во всем многообразии своих конкретных форм. Именно под их инсайдерским влиянием макроэкономическая система приобретает новые качества. Если в дальнейшем аутентичные или привнесенные извне новшества подтвердят свою актуальность и конгруэнтность среде, продемонстрируют реальные конкурентные преимущества, окажутся способными к диффузии и экспансии, то они будут встроены в экономический генофонд. Это приведет к самоотрицанию качественной определенности экономической системы, изменит и временно обезопасит ее возможное будущее. В целом же регуляторика экономической наследственности должна включать:

– повышение синергетического эффекта взаимодействия технологических и институциональных экосом и экогенов, овладения механизмами их инновационного обновления, коммерциализации и трансляции по оси времени;

– определение практических возможностей получения дополнительных преимуществ и максимизации выгоды от международной миграции технологической и институциональной экогенетической информации; мониторинг иммиграции инородного, выявление опасного и противодействия ему;

– поддержку многообразия и вариабельности генетических форм, благодаря которым обостряется конкуренция между экономическими акторами, усиливается их мотивация к саморазвитию и повышается эффективность «естественного» рыночного отбора;

– критериальную селекцию носителей наследственности, культивацию эволюционно перспективных путем инвестирования;

– уменьшение рисков и отрицательных внешних эффектов инновационной динамики; снижение вероятности попадания в институционально-технологическую «ловушку» и порождения нежизнеспособных экономических форм; защита общественных ресурсов развития от претендующих на них псевдоинноваторов;

– повышение уровня национальной инновационной культуры, в которой находят отражение усредненная склонность конкретного общества к экономическому творчеству и инновационной активности, характер восприятия им пионерных идей, типичные реакции на обострение потребностей в самообновлении (развитии) и традиционные технологии удовлетворения таких потребностей.

Подводя итог, следует отметить, что качественная изменчивость наследственного экогенетического материала определяется равнодействующей процессов, отражающих: а) периодическую антагонизацию противоречий и интенсификацию потребностей развития; б) генерацию и/или внешнее заимствование нового и новейшего; в) кругооборот традиционных и инновационных экогенов, замещение носителями новизны своих предшественников или конвергенцию с ними; г) коэволюцию технологий и институтов. Для нее (изменчивости) характерны как безусловное подчинение императивам самосохранения и саморазвития, так и «мягкая» детерминация триалектикой топоса, хроноса и логоса.

С учетом вышеизложенного, становится очевидной актуальность дальнейших исследований, связанных с разработкой инновационных оснований экогенетики в эволюционном и глобализационном контекстах.

Библиографический список

1. *Познер А., Хьютт В.* Принцип дополнительности и материалистическая диалектика. – М.: Наука, 1984. – 112 с.

2. *Князева Е.Н.* Природа и некоторые проблемы инноваций. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://narod.ru/knzva.htm.

3. *Лешкевич Т.Г.* Проблема преобразования реальности и парадоксы креативности // Философия инноваций: поиски, проблемы, решения: сб. науч. трудов. Ежегодник-2011. – Ростов-на-Дону: Издательство СКАГС, 2011. – С. 9–19.

4. *Попов В.П., Крайнюченко И.В.* Глобальный эволюционизм и синергетика ноосферы. – Ростов-на-Дону: Издательство АПСН СКНЦ ВШ, 2003. – 333 с.

УДК 330

Завьялов Фёдор Николаевич
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова
Шатрова Яна Олеговна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

О ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЯХ В ЭКОНОМИКЕ (об использовании положений лауреатов Нобелевской премии по экономике 2011 г.)

В статье рассматривается возможность применения положений, разработанных лауреатами Нобелевской премии по экономике за 2011 г. Т. Сарджента и К. Симса, в России. Показано, что экономика России по ряду признаков принципиально отличается от ситуации, существующей в развитых странах, и использование выводов данных ученых требует серьезной корректировки.

Ключевые слова: *кривая Филипса, поведение производителей и потребителей, базовые положения экономической теории, логическая связь, инфляция, безработица, мультипликатор, спрос.*

Нобелевскую премию по экономике в 2011 г. получили Томас Сарджент и Кристофер Симс за серию работ, посвященных анализу причинно-следственных связей в макроэкономике. Это уже четвертая премия по проблемам макроэкономики. Первые три были вручены в 1995, 2004 и 2006 гг. Уже в 2005 г. лауреат Нобелевской премии Роберт Лукас в своих работах доказал несостоятельность ряда кейнсианских положений, которые выведены лишь из эмпирических данных без глубокого теоретического обоснования важнейших причинных связей. В огне критики оказалась знаменитая кривая Филипса, которая определяла наличие обратной связи между безработицей и инфляцией. В своих статьях Р. Лукас показал, что правительства тех стран, в частности Великобритании и США, которые строили свою макроэкономическую политику на кривой Филипса, оказались в полном провале, что привело к исчезновению самой кривой.

Фани Кюдланд и Эдвард Прескотт, получившие премию в 2004 г., показали, что поведение производителей и потребителей зависит не только от предельной производительности факторов производства и предельной полезности товара или услуги, на чем были основаны ранние неокейнсинианские положения. С помощью глубокого математического анализа он доказали, что поведение производителей и потребителей исходит из оптимальных решений, принимаемых данным субъектами, в основе которых лежат глубинные свойства человеческих предпочтений и возможности производственных технологий. Эти свойства потребителей и технологические параметры производителей мало связаны с политикой правительства, как правило, они от нее не зависят. Таким образом, Кюдланд и Прескотт поставили под сомнение ряд положений Кейнса, которые были обоснованы им лишь на базе эмпирических закономерностей.

Эдмунд Филпс, получивший нобелевскую премию в 2006 г., сумел скорректировать кейнсинианский подход к современным условиям развития экономики с учетом критики Роберта Лукаса, по-новому моделируя отношения производителей и потребителей. Нобелевские премии 1995, 2004 и 2006 гг. были вручены за теоретические исследования, в которых авторы сумели разработать теоретические модели субъектов экономических отношений на макроуровне.

В отличие от них премия 2011 г. была присуждена за разработку инструментов и методов проверки теоретических гипотез. Авторы обосновали подходы, позволяющие сравнить между собой различные теоретические гипотезы и находить такие, которые наиболее адекватно отражают наблюдаемые явления. Для автора этой статьи из разработанных положений Т. Сарджента и К. Симса важным является доказательство того, что для выявления причинно-следственных связей нужно использовать не только математическую статистику в виде корреляционно-регрессионного анализа, а широко применять положения экономической теории, которая оценивает сущность выявленных связей, а не только форму их проявления. Больше всего в этом отношении наработано в эконометрике, которая занимается не только выявлением качества связи, но имеет целый раздел по проверке гипотез. Действительно, сейчас стало модно широко использовать формулы, графики, матричные методы (Бостонская матрица, SWOT-анализ, PAST, STEP), за которыми забывают сущность связи. Часто форма господствует над содержанием. В подходах Т. Сарджента и К. Симса на первое место выдвинута логическая теоретическая модель, способная объяснить имеющуюся закономерность, после чего можно выявлять эмпирическую зависимость причины и следствия, которая не должна противоречить реальным фактам. Если выдвинуто несколько теоретических моделей, то необходимо из них выбрать ту, которая наиболее адекватно и не противоречиво соответствует реальной действительности. Эконометрику нельзя отождествлять с математической статистикой и рассматривать как раздел математики. Без глубокого теоретического обоснования на базе достижений Сарджента и Симса эконометрические методы мало что скажут при изучении экономики.

© Завьялов Ф.Н., Шатрова Я.О., 2012

Логика лауреатов Нобелевской премии 2011 г. состоит в том, что на первом этапе необходимо раскрыть внутреннюю логическую связь, которая выводится из разумных предпосылок и логично объясняет имеющуюся закономерность. На втором этапе строится эмпирическая модель, которая не должна противоречить реальным фактам. В моделях Сарджента и Симса была установлена эмпирическая зависимость между тремя важнейшими составляющими макроэкономики и их влиянием на уровень изменения цен, то есть объемом производства продукции и услуг, уровнем инфляции и номинальной процентной ставкой центрального банка, определяющей воздействие денежной политики государства. В результате сложных эконометрических моделей они еще раз показали несостоятельность кривой Филипса как обратной зависимости инфляции от безработицы. В качестве номинальной процентной ставки они приняли для США ставку по однодневным межбанковским кредитам, а для Европы – по однодневным ставкам РЕПО. Эти авторы дали конкретный инструмент и доказательство, что спрос во многом зависит от глубинных предпочтений потребителей и производственной технологии производителей, то есть на методическом уровне подтвердили теоретические модели Ф. Кюдланда и Э. Прескотта. Вторым важнейшим положением, которое они доказали, является то, что эти три основных элемента макроэкономической политики находятся в разных соотношениях друг с другом. Инфляция реагирует достаточно быстро на резкие изменения в производственных издержках и со значительным лагом на общее изменение спроса и денежную политику. Объем выпуска продукции и услуг быстро реагирует на резкие скачки в издержках производства и совокупный спрос и с некоторым лагом воздействует на денежную политику. Денежная политика быстро воздействует на издержки производства и совокупный спрос, но с некоторым опозданием ее влияние проявляется на изменение собственной структуры.

Важным выводом в работах Сарджента и Симса стало доказательство, что денежная политика центрального банка в развитых странах является достаточно мощным регулятором, определяющим уровень инфляции и ее колебания. С помощью ее можно сглаживать значительные колебания ВВП и поддерживать относительно стабильный уровень цен. На наш взгляд, это положение является фундаментальным, но именно для развитых стран, где имеется мощная, давящая на экономику банковская система, развитый фондовый рынок. Ниже мы рассмотрим возможности регулирование инфляции в России с помощью рычагов денежной политики.

Важный вклад внесен Сарджентом и Симсом в теорию мультипликатора и, как частный вопрос, определение влияния бюджетной политики государства на экономику. Бюджетные средства, как один из инструментов выхода из кризиса, использовало большинство развитых стран в период 2008–2009 гг. Использовала этот рычаг и Россия, которая через банковскую систему сделала значительные вливания денежных средств в экономику. По модели Кейнса, мультипликативный эффект вливания государством средств является мощным рычагом подъема экономики, так как каждый вложенный рубль оборачивается несколько раз. Согласно классической политической экономии эффект мультипликатора равен нулю, так как, чтобы вложить какие-либо средства в экономику, государство должно их изъять из нее. Эффект мультипликатора достаточно мал, когда экономика функционирует на грани своих производственных и потребительских ресурсов. Эта ситуация характерна для развитых стран, где предельная производительность достаточно высока, а потребительский спрос искусственно раздут через высокие денежные поступления, источником которых является не производственный труд, а финансовые спекуляции. Именно это послужило основой кризиса 2008–2009 гг., когда, вместо использования финансовых ресурсов для инвестирования, они широко вкладывались в производные финансовые инструменты. В развивающихся странах, к которым относится Россия, где достаточно много недоиспользованных ресурсов (мощностей, земли, рабочей силы, недостаток инвестиций), мультипликатор государственных расходов равен примерно трем. В КНР, где сложилось несоответствие меду значительным производством и слабым внутренним потреблением, государственные расходы во время кризиса напрямую были направлены на усиление предельной склонности населения к потреблению, производственная экономика была перенаправлена на внутренний спрос и сумела сохраниться и даже развиваться. Поэтому эта страна одной из первых преодолела последствия кризиса. В России государственные вливания в экономику производились через банковскую систему и в своем большинстве не дошли до производственной сферы, и поэтому после выхода из кризиса наблюдается рецессия, которая балансирует на грани возможного кризиса, если он разразится в ЕС. Т. Сарджент и К. Симс доказали на эконометрических моделях, используя реальные цифры, что наиболее сильным рычагом воздействия на инфляцию в развитых странах является активная денежная и бюджетная политика, а не регулирование безработицы по теории Филлипса.

Можно ли полностью использовать их разработки для России? На наш взгляд – нет. Прямое копирование западного или американского опыта, которое имело место в нашей стране в начале 90-х гг. XX века гайдаровской администрацией, загнало экономику в тупик, из которого мы сумели выйти лишь через 12 лет (только в 2007 г. ВВП достиг уровня 1991 г.) Но в гайдаровский период основ-

ной упор был сделан на монетарные методы регулирования: высокие заимствования, вливания денег в экономику, гигантские процентные ставки и т.д. Эти меры не дали и не могли дать нужного эффекта, так как экономика России принципиально отличается от хозяйств развитых стран Европы и Америки. В настоящее время эти различия несколько сгладились, но они еще остаются, и поэтому механизмы, предложенные Т. Сарджентом и К. Симсом, должны быть скорректированы. Приведем такие сравнения. Уровень инфляции в США в 2008–2009 гг. снизился, так как торговые фирмы, магазины, почувствовав снижение покупательного спроса среднего класса, стали снижать или не повышать цены. У нас уровень инфляции вырос в связи с ростом цен. Все развитые страны снизили доходность по государственным ценным бумагам. В США доходность по облигациям Федеральной резервной системы (аналог нашему Минфину) была снижена во время кризиса с 6% до 0,5%. У нас ставка рефинансирования была повышена до 12%, отсюда выросли все ставки процентов за кредиты, произошло вместо стимулирования ужесточение кредитной политики.

Отметим ключевые черты, отличающие нашу экономику от развитой.

1. Слабость банковской системы по ресурсной базе. Банков много, но более 60% из них имеют недостаточную ресурсную базу и объем собственных средств. Даже наши гиганты: Сбербанк, ВТБ, Агробанк – не могут идти в сравнение с крупными банками США и Европы. Проводится реформа системы, но идет она очень медленными темпами.

2. Неразвитый фондовый рынок, который пока не стал источником привлечения средств. Сделанная попытка ВТБ привлечь средства населения с помощью всероссийской эмиссии ценных бумаг не дала нужных результатов, так как не выдержала испытания кризисом (акции упали с 13 копеек до 0,5, что ниже номинала). Сейчас банк скупает их по 7 коп. Фондовые индексы РТС и ММВБ не могут являться индикаторами экономики, так как рассчитываются по ограниченному кругу предприятий, не отражающих отраслевую структуру хозяйства. Огромное количество ценных бумаг крупных и средних предприятий не представлены на фондовом рынке, их владельцы держать акции в депозитариях. Пришедший к управлению предприятиями советский или партийный административно-командный слой боится потерять собственность.

3. Недостаточно развитый потребительский спрос в связи со слабым средним классом, которой является основным потребителем производственных и потребительских товаров. Это объясняется значительной дифференциацией населения по доходам, когда около 15% населения живет ниже прожиточного минимума, а около 35% ниже среднего уровня жизни. В таких условиях закономерности, разработанные Т. Саржентом К. Симсом, в нашей стране не действуют, так как нельзя констатировать, что достигнута предельная производительность факторов производства и покупатели, приобретая товар, ориентируются не на его предельную полезность, а на жизненную необходимость. Когда больше трети населения живет ниже среднего уровня жизни, то товары автоматически удовлетворяют лишь физические потребности в еде, одежде и предметах быта. Сама экономическая категория предельной полезности товара исходит из альтернативности выбора, но бедняку не до выбора. Он тратит основную часть средств на то, чтобы прокормить себя и свою семью, то есть по возможности покупает дешевые товары и продовольствие.

Иную природу имеет в нашей стране инфляция, которая в значительной степени зависит от издержек и в меньшей степени – от спроса. Именно поэтому в кризисе 2008–2009 гг. произошел ее рост, при снижении потребительского спроса. Не действует закономерность в соотношении инфляции и безработицы, выраженная кривой Филипса. В кризисе 2008–2009 гг. инфляция и безработица выросли, хотя, согласно кривой Филипса, должны были иметь противоположное направление. На наш взгляд, в нашей экономике совершенно иная структура общего спроса, он где-то на 40–50% состоит из жизненно важных товаров, которые не эластичны к изменению цен. Огромное количество продовольственных товаров, одежды, обуви, предметов санитарной гигиены, парфюмерии поступает из-за границы, которые во многом зависят от колебаний валютных курсов и наценок оптовиков.

В начале 1990-х гг. высокие цены часто объясняли монополизацией производства. За двадцать лет рыночных преобразований многие производственные объединения распались, часть предприятий, не выдержав отношений рынка, обанкротилась или работает не в полную силу. За эти годы монополистические отношения бурно развивались в торговле и посреднических операциях. Появились крупные торговые дома с большим количеством филиалов в разных субъектах федерации. Одновременно с этим между производителями и потребителями установились монопсонические отношения, когда при больших партиях закупок монопсонист устанавливает или диктует минимально возможную цену, при этом являясь оптовиком и розничным продавцом, вводит высокие рыночные наценки. На дефиците отечественных промышленных потребительских товаров, производство которых разорилось в 90-е гг. XX столетия, закупается огромное количество импортной одежды, обуви, парфюмерии, средств гигиены, которые выше по качеству, но наценки на них колеблются от 50 до 200 и более процентов. Из таблиц Системы национального счетоводства (СНС) мы подсчитали долю добавленной стоимости по

Таблица 1

Структура производства по некоторым видам экономической деятельности России в 2005–2010 гг.

Виды деятельности	2005 г.		2010 г.	
	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость
Сельское и лесное хозяйство, охота	46.3	53.7	47.7	52.3
Обрабатывающие производства	68.1	39.1	70.8	29.2
Производство и распределение электроэнергии газа и воды	64.9	35.1	63.4	36.6
Строительство	54.6	45.4	57.3	42.7
Транспорт и связь	45.0	55.0	49.6	50.4
Оптовая и розничная торговля, ремонт бытовых изделий	36.2	63.8	37.1	62.9
Гостиницы и рестораны	46.9	53.1	50.8	49.2
Финансовая деятельность	28.2	71.8	30.0	70.0
Операции с недвижимостью, аренда	36.8	63.2	35.3	64.7

важнейшим отраслям экономики. Представление об этом дает таблица 1.

Как видно из данных табл. 1, в производственных видах деятельности: обработывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – доля добавленной стоимости составляет примерно одну треть от валового выпуска. Зато в торговле, ресторанном обслуживании, недвижимости и аренде она в два раза выше промежуточного потребления. Из этого следует, что в торговле объем наценок в два раза выше закупочной цены товара. Эта же ситуация в финансовой деятельности, когда с каждого рубля ресурсов в 2010 г. было получено 2,33 рубля дохода. По операциям с недвижимостью, арендой с одного рубля ресурсов получали в 2005 г. 1,72 рубля дохода, а в 2010 г. – 1,83 рубля. В сельском, лесном хозяйстве, охоте, строительстве, на транспорте и связи, где много дополнительных производственных затрат, они примерно одинаковы. Например, в сельском хозяйстве значительная часть продукции растениеводства идет в животноводство в виде кормов и подстилки. На транспорте в промежуточное потребление входят затраты ГСМ, которые быстро растут в цене, и запасные части. В строительстве велики затраты по оплате труда, проектные, изыскательские и подготовительные работы. Можно констатировать, что сфера услуг и торговли значительно раздута за счет высокого уровня добавленной стоимости, то есть высоких наценок, так как для нее характерна высокая звенность при прохождении товара от производителя до конечного потребителя.

Приведем еще одну таблицу, определяющую изменение структуры валовой добавленной стоимости за 2000–2010 гг.

По данным табл. 2 видно, что уже в 2005 г. валовая добавленная стоимость в торговле по вкладу в валовой выпуск по масштабам опередила все, что создается во всех отраслях промышленности. Если к ней добавить операции с недвижимостью и аренду, то эти два вида производственной деятельности дают 29,4% всей добавленной стоимости. Снижение вклада промышленности и увеличение доли вклада по операциям с недвижимостью и арендой привели к тому, что эта тенденция сохранилась и в 2010 г., где доля этих отраслей уже составила 29,7% валовой добавленной стоимости, то есть около трети все дохода. Основным источником этого является неудержимый рост наценок. И здесь, наверное, стоит рассмотреть особенности российского спроса.

Мы уже говорили о том, что в нашей стране еще очень мал средний класс, который является основным слоем, формирующим спрос. У Т. Сарджента и К. Симса, когда они оперируют с таким понятием, как предельная склонность к потреблению, имеется в виду именно потребление среднего класса. Для России с его высокой дифференциацией общества спрос складывается в основном из двух составляющих: потребление бедных слоев и людей, чей прожиточный минимум ниже среднего уровня жизни. У них предметы первой необходимости в виде питания, предметов санитарной гигиены, одежды, обуви составляют примерно около 60%. Но эти товары мало эластичны к ценам и все-

Таблица 2

Динамика доли валовой добавленной стоимости за 2000–2010 гг. по трем отраслям экономики России (проценты к итогу)

Виды деятельности	2000	2005	2010
Обрабатывающие производства	31.7	18.3	16.4
Оптовая и розничная торговля	23.9	19.5	18.3
Операции с недвижимостью, аренда	3.2	9.9	11.4

гда будут востребованы. Именно поэтому во время кризиса 2008–2009 гг. в нашей стране, несмотря на снижение покупательной способности определенных слоев населения, цены росли и инфляция повысилась. Вторая группа – очень богатые и богатые, он занимает не очень большой сегмент, но имеет большое значение при формировании спроса на дорогие товары. Особенность этого слоя состоит в том, что для него цены не играют решающей роли при приобретении товаров или услуг. Они, в силу сложившихся привычек, престижа, не могут отказаться от продуктов и дорогих вещей, которые составляют основу их потребления. Именно эти две особенности российского спроса легли в основу роста цен в кризисе.

Более сложная зависимость в российской экономике между уровнем безработицы и инфляцией. Кризис в нашей стране еще раз отверг закономерность кривой Филипса. Общее снижение спроса произошло за счет уменьшения потребления и так небольшого среднего класса: служащих банков и корпораций, где происходила оптимизация количества административных работников, снижение у них завышенных окладов: уменьшение количества корпоративов, выплат по дивидендам и бонусам. Многие компании перестали «шиковать», лучше стали считать доходы и расходы. Часть среднего класса перешла в слой «выше бедного», а те, кто стал безработным, даже пополнили ряды бедняков. Отсюда вырос спрос на жизненно важные продукты питания, которые, как известно, занимают решающую долю в потреблении бедных слоев. Таким образом, кризис 2008–2009 гг. в России не сопровождался резким снижение спроса, произошла его реструктуризация в сторону дешевых, но необходимых товаров, доля которых увеличилась в больших масштабах, чем снижение потребления у немногочисленного среднего слоя.

Сама постановка проблемы определения причинно-следственных связей на основе экономической теории, которая способна с помощью внутренне логичной теоретической модели ее объяснить, а затем проверить на конкретных данных статистики с помощью корреляционно-регрессионных моделей, заслуживает большого внимания и всяческого поощрения. Она ставит заслон подходам, которые выводятся лишь из эмпирических данных и игнорируют важнейшие закономерности развития. Однако необходимо учитывать, что страны имеют свои особенности в проявлении причинно-следственных связей, что связано с тем, что они находятся на различных этапах экономического развития. Выведенные закономерности для развитых стран, находящихся на этапе инновационного развития и активного внедрения знаний, не всегда характерны для развивающихся стран. Россия находится на пороге перехода к инновационному развитию, без достаточно развитой материальной, социальной и инфраструктурной базы для этого, поэтому имеет свои социально-экономические особенности, которые необходимо учитывать, когда мы хотим внедрять опыт других государств.

УДК 331

Зайцева Ирина Алексеевна

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ И НЕПРЕРЫВНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье обосновываются принципы опережающей и непрерывной подготовки кадров с позиций потребности инновационного развития социально-экономической системы страны.

Ключевые слова: *инновационное развитие экономики, подготовка кадров.*

В условиях инновационного развития российской экономики от современных специалистов требуются не только профессиональные знания, но и креативные способности, мобильность, инициативность, самостоятельность и др. Эти качества развиваются в процессе обучения в вузах. Однако процесс адаптации к новым требованиям проходит достаточно трудно. Состояние профессорско-преподавательского состава не соответствует требованиям развития инновационной активности. Скорость передачи знаний, информации, их объемы увеличились в сотни раз. Получается, что то, чему учили пятикурсника на первом курсе, уже устарело. Нельзя не сказать о проблемах трудоустройства молодых специалистов. Поэтому у студентов наблюдается низкий уровень мотивации к получению знаний.

Переход от индустриального общества и простых технологических операций к постиндустриальному типу экономики требует большого числа людей, которые могут работать с пакетами современных технологий в изменяющихся внешних условиях, заставляющих человека самостоятельно оценивать ситуацию и принимать ответственные решения. Несоответствие того, чему учат, тому, что требуют социально-практические ситуации, может быть охарактеризовано как глобальный кризис сферы высшего образования: система образования готовит людей к «уходящей» экономике [4].

В эпоху директивной экономики высшее образование считалось благом для избранных. При по-

© Зайцева И.А., 2012

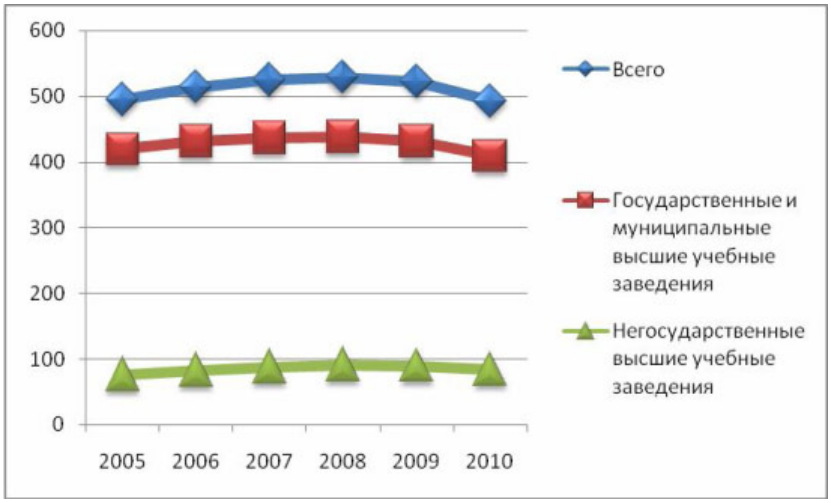

Рис. 1. Количество студентов высших учебных заведений на начало года, приходящихся на 10 тыс. человек населения в России

ступлении в вузы действовала жесткая система отбора абитуриентов. Учащиеся были мотивированы к серьезной дополнительной подготовке.

Массовость образования растет (рис. 1): в 2005 году на каждые 10 тыс. жителей России приходилось 495 студентов, в 2008 году – 529, в 2009 году – 523, в 2010 году – 493 [2].

Анализ официальных статистических данных показывает, что в России, несмотря на известные экономические трудности, число студентов, приходящееся на 10 тыс. населения, в прошедшее десятилетие неуклонно росло и составляет в последние годы около 700 человек (рис. 2). Этот показатель является одним из самых высоких в мире, что свидетельствует о потенциальном конкурентном преимуществе российского общества в мировой системе хозяйства.

С введением платного обучения высшее образование стало массово доступным для всех желающих. В последние двадцать лет происходит устойчивый рост выпуска из учреждений высшего профессионального образования на фоне сокращения численности выпускников учреждений начального профессионального образования (табл. 1).

Нельзя не учитывать демографический спад: за десять лет число учеников уменьшилось с 22 до 14 млн. Однако в этот период резко увеличилось число высших учебных заведений. В 2000 году система образования Российской Федерации включала 762 высших учебных заведения, в 2005 году –

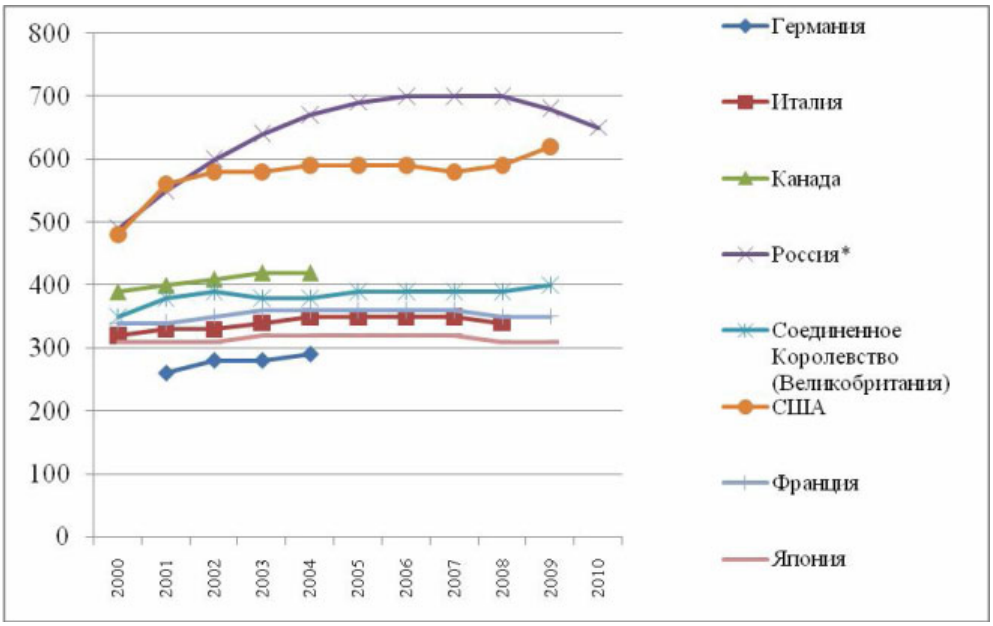

Рис. 2. Число студентов высших учебных заведений, приходящихся на 10 тыс. человек населения в странах «Большой восьмерки».

* – студенты средних профессиональных и высших учебных заведений, аспиранты и докторанты [2].

Таблица 1

Сопоставление динамики выпусков специалистов учреждений высшего и начального профессионального образования в России, тыс. чел. [2]

Показатели	1970	1990	2000	2005	2009	2010
Выпущено квалифицированных рабочих и служащих из образовательных учреждений начального профессионального образования	995	1272	763	703	538	581
Выпущено специалистов из образовательных учреждений высшего профессионального образования	360	401	635	1152	1442	1468

965, в 2010 году их число составило 1115.

В период с 15 августа по 15 сентября 2012 года Министерством образования и науки РФ был проведен мониторинг деятельности федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования. Система оценки эффективности вузов, на основе которых проведено выделение образовательных учреждений, имеющих признаки неэффективности, не отражает действительных проблем высшего профессионального образования. Недостаточно оценить эффективность вузов по доходам и площадям. Необходимо учитывать показатели качества и успеваемости, востребованности выпускников по специальности, контакты с зарубежными планерами, зарубежные практики, ориентированность на собственные источники доходов и др. Еще одним несовершенством данной системы оценки является то, что в этом соревновании объединены технические, педагогические, гуманитарные, культурно-просветительные образовательные учреждения. Трудно соревноваться гуманитарным вузам в научно-исследовательской деятельности с техническими вузами.

Содержание учебных курсов составляют упрощенные копии зачастую устаревших экономических, социальных, естественнонаучных или технических концепций. Российские студенты все меньше связывают обучение в вузе с реальной конкурентоспособностью на рынке труда. Наличие высшего образования для многих является знаком социальной нормальности.

Они не мотивированы к углубленному обучению. Ведь способные и «платные» учатся вместе и на выходе получают одинаковые дипломы. А чтобы «платники» дотянулись до диплома, преподаватели вынуждены снижать общие требования к качеству знаний. Такова политика вуза. Поэтому диплом о высшем образовании более не гарантирует высококвалифицированные профессиональные способности, он, скорее, имеет значение социального благополучия его обладателя. Бывший имидж российской высшей школы утрачен. Не удивительно, что ажиотаж вокруг высшего образования не оказывает существенного влияния на уровень инновационной активности российской экономики. По оценкам российских экспертов [1], только 15–20% государственных вузов занимаются инновационной деятельностью.

Еще одной проблемой российского высшего образования является значительный рост профессорско-преподавательского состава и менеджеров вузов: 38,6 работающих старше 65 лет. За последние годы оживился приток молодежи в вузы, но темпы естественного старения пока выше динамики обновления профессорско-преподавательских кадров, и фактически мы имеем поколенческий разрыв. При этом, как ни парадоксально, рост бюджетной обеспеченности не способствует обновлению кадров в образовании: чем лучше идут дела, тем меньше находится желающих освобождать свои места, предоставляя возможность карьерного роста молодым [4].

Несмотря на рост масштабов системы высшего образования, развитие аспирантуры и докторантуры, наука и высшая школа ощущают острый дефицит в высококвалифицированных научных и научно-педагогических кадрах. Действия, предпринимаемые для обеспечения конкурентоспособности профессорско-преподавательского состава, в большинстве случаев носят формальный характер. Число участников конференций различного уровня снизилось ввиду отсутствия у вузов достаточных средств на проведение такого рода мероприятий. Система обязательного повышения квалификации раз в пять лет сохранилась далеко не во всех государственных вузах. Более того, преподаватели все реже посещают иногородние центры обучения.

По мнению Счетной палаты РФ, научные открытия мало востребованы реальным сектором экономики. Низкая востребованность вызвана отсутствием четкого объективного ориентирования исследований и действенных индикаторов их результативности, а также разбалансированностью национальной инновационной системы. С 2002 г. по 2010 г. шестикратный рост бюджетного финансирования НИОКР практически не обеспечил прироста ВВП (в ведущих индустриальных странах 15-процентное увеличение затрат на науку обеспечивает 1% прироста ВВП) [7].

Система повышения квалификации копирует вузовское образование. Многие знания не востребованы на практике, а те знания, которые необходимы в работе будущих специалистов, вуз часто не обеспечивает. Поэтому снижается интерес обучаемых к знаниям: преподаватели делают вид, что учат, а студенты делают вид, что учатся.

Системы менеджмента качества, внедренные в вузах, усложнили делопроизводство, потребовали увеличения численности административных сотрудников. Студенты же, проходящие контрольное тестирование, не мотивированы к усердному и прилежному отношению к испытанию. Ведь оценивают не их знания, а по их знаниям судят преподавателей.

Увеличение учебной нагрузки способствовало снижению заработной платы преподавателей. Соцпакет в вузе весьма скуден. Аудиторная занятость преподавателя существенно повысилась. Повысились и требования контролирующих органов к качеству преподавания. Труд его оценивается по 60–80 показателям балльно-рейтинговой шкалы. Учебные материалы вуз давно не закупает. Учебники стоимостью до 1 тыс. рублей приходится покупать за свой счет при компенсации на учебную литературу 150 рублей.

Процветает коррупция в формах преимущества поступления в вуз «для своих» и выторговывания оценок. Сформировался позорный «рынок» реферативных, лабораторных, курсовых и дипломных работ, на котором производителями и продавцами часто выступают студенты и преподаватели.

Школьные учителя, как правило, владеют неполной информацией о профессиях. Они могут лишь помочь при описании школьных и педагогических специальностей. В остальных случаях их мнение о тех или иных профессиях основано лишь на их собственном опыте и может быть субъективным. Поэтому современная молодежь не имеет точного представления о деятельности многих профессий. В настоящее время половина выпускников учебных заведений работает не по специальности, в то же время от 30% до 50% предприятий остро нуждается в квалифицированных кадрах.

В связи с этими важными вопросами Минздравсоцразвития РФ 16 февраля 2012 года презентовало новый государственный интернет-портал «Атлас профессий» стоимостью 14 млн. рублей. «Атлас профессий» разработан в соответствии с поручением Д.А. Медведева и содержит информацию о наиболее востребованных на рынке труда профессиях и специальностях, а также требованиях к знаниям, умениям и навыкам, предъявляемым к работникам.

Ресурс предназначен для выбора профессии и направления учебы; планирования карьеры; разработки квалификационных требований к работникам; разработки образовательных стандартов и программ подготовки кадров и др. В данном проекте принимают участие крупнейшие компании и госкорпорации.

В настоящее время на сайте представлено подробное описание 93 профессий. В перспективе там может появиться описание не менее 800 самых востребованных в России профессий.

По словам замглавы министерства Александра Сафонова, в дальнейшем планируется, что ресурс будет сотрудничать примерно с 1 тыс. работодателей, представителями всех субъектов РФ, а также с основными учебными заведениями в стране [6].

По оценкам, для достижения реальным сектором экономики объема производства в сфере высоких технологий на уровне 1,5–2 трлн. руб. к 2016 г. потребуется дополнительно не менее 50 тыс. специалистов высшего уровня квалификации. Сейчас число исследователей в РФ не превышает 500 тыс. чел, что на порядок меньше, чем в США.

Без решения проблемы кадрового потенциала бессмысленно говорить об инновационной экономике, в которой производство становится сферой быстрой реализации научных достижений. А выделение миллиардов не решает проблем.

Сложность данной задачи состоит в том, что обучение более не может быть только воспроизводящим полученные знания, потому что они быстро устаревают. В ситуации быстрого технико-технологического развития и беспрецедентного роста информационных технологий от системы профессионального образования требуется быстрая реакция на эти изменения, что возможно лишь при ее внутренней гибкости и адаптивности. Назрела потребность в создании системы непрерывного и опережающего образования.

Создание системы опережающего и непрерывного образования должно обеспечить следующее:

– преемственность образовательных стандартов и программ различных уровней общего и профессионального образования;

– возможность временного прекращения и возобновления обучения, изменения его формы, выбора индивидуальной образовательной траектории, повышение квалификации, переподготовки с целью поддержания как высокого уровня общего образования, так и профессиональной конкурентоспособности в соответствии с запросами рынка труда;

– отсутствие тупиковых образовательных программ, учебных заведений, направлений и видов образования, не дающих возможности для продолжения обучения.

Системе опережающей и непрерывной подготовки дает возможность профессорско-преподавательскому составу непрерывно совершенствовать и пополнять свои профессиональные знания и практический опыт.

Очевидно, что решение этих и других задач требует разработки адекватного научного обеспечения, основанного на анализе генезиса идеи опережающего и непрерывного образования, ее осмысления в философии, педагогике и других науках, обобщения имеющегося практического опыта.

«Стратегия 2020» под непрерывным образованием понимает формальное и неформальное дополнительное образование учащихся, рабочих и спе-

циалистов, обеспечивающее оперативное обновление востребованных компетентностей [8].

Исследователи представляют систему непрерывного образования как комплекс государственных и общественных образовательных учреждений, обеспечивающий организационное и содержательное единство и преемственную взаимосвязь всех звеньев образования, совместно и скоординированно решающих задачи воспитания, образовательной, профессиональной подготовки каждого человека с учетом актуальных и перспективных общественных потребностей и удовлетворяющих его стремление к самообразованию, всестороннему и гармоничному развитию на протяжении всей жизни.

Институт образования ЮНЕСКО в 1980 г. Сформулировал основные положения непрерывного образования:

– образование длится в течение всей жизни отдельного индивида;

– приводит к систематическому приобретению, обновлению, совершенствованию и развитию знаний, умений и отношений, что становится необходимым в ответ на постоянно меняющиеся условия современной жизни с конечной целью содействия самореализации каждого индивида;

– зависит в своем успешном претворении от возрастающих способностей людей и их мотивации участвовать в самонаправлямой обучающей деятельности;

– при этом признается значение всех имеющихся образовательных воздействий, включая формальные, неформальные и внеинституционные, то есть непосредственные воздействия окружающей жизни.

Образование в современном мире, как считают многие исследователи, переживает глубокий кризис. Его суть состоит в том, что обучение новых поколений и подготовка кадров обращены в прошлое, а не в будущее, а значит, по определению О.В. Долженко и В.Е. Шукшунова, носят поддерживающий, а не опережающий характер. Между тем общество требует другой – инновационной – системы образования, которая могла бы формировать у обучаемых способности к проектному мышлению, самообразованию как деятельности, направленной в будущее. И, конечно, воспитывать у них социальную ответственность, уверенность в своих профессиональных силах.

Опережающее образование – процесс, как известно, двусторонний. Для того чтобы люди заранее подготовили себя к новой специальности, более востребованной на рынке труда, необходимы не только возможности, но и желание. Опросы, проведенные исследовательской группой Интернет-портала Superjob, а также в рамках Программы сотрудничества Евросоюза и России (бывший ТАСИС), опровергают широко распространенное убеждение, что российская рабочая сила инертна и немобильна. До 64% опрошенных высказали готовность переквалифицироваться – полностью или частично. Особенно интересно посмотреть, как и в кого хотели бы переквалифицироваться представители наиболее «рисковых» с точки зрения безработицы профессий [8].

Решение проблемы кадрового обеспечения предприятий будет возможным в результате создания образовательного комплекса, объединившего образовательное учреждение начального профессионального и высшего профессионального образования в сотрудничестве с предприятиями. Интеграция образования и бизнеса выгодна всем: она гарантирует подготовку специалистов в едином образовательном пространстве, позволяет работодателю формулировать требования к качеству подготовки специалистов, расширяет возможности использования ресурсов для проведения исследований. Сотрудничество учебных заведений различного уровня профессиональной подготовки, образующих образовательный комплекс, позволит эффективно решать вопросы:

– целевой подготовки и переподготовки специалистов;

– сокращения финансовых затрат на подготовку кадров для предприятий региона;

– реализации производственных проектов, включая разработку, внедрение и освоение новых технологий, выпуск конкурентоспособной продукции, внедрение информационных систем проектирования изделий и технологий, управление предприятием.

С каждым годом предприятия предъявляют все более жесткие требования к профессиональной подготовке специалистов разных уровней.

Система опережающей и непрерывной подготовки специалистов высокой квалификации имеет ряд отличительных особенностей:

– тесная интеграция процесса обучения с производством;

– создание и внедрение адаптивной образовательной системы, способной гибко реагировать на потребности рынка труда;

– ориентация учебного процесса на современные информационные технологии.

Предприятия своевременно вносят коррективы в учебные планы, организуют все виды практик, высказывают предложения по преподаванию профильных для компании предметов на английском языке, внедрению факультативных занятий в учебный план. Предприятия города принимают участие в формировании материальной базы учебного процесса, в организации производственной практики, а ведущие специалисты предприятий непосредственно участвуют в учебном процессе.

Создание системы опережающей и непрерывной подготовки специалистов позволит:

– улучшить качество подготовки молодых специалистов и сократить время адаптации к производственным процессам;

– повысить квалификацию преподавательского состава и сотрудников предприятий путем привлечения одних – к производству, а других – к учебному процессу;

– ускорить внедрение достижений науки и техники в производство, используя, с одной стороны, научный потенциал и научные разработки кафедры, с другой стороны – технологическую базу предприятия для решения производственных проблем [8].

Как показывает опыт других стран, переход к многоуровневой системе подготовки кадров в отечественных вузах представляет собой самую оптимальную форму осуществления принципов непрерывного образования в высшей школе и отвечает современным мировым тенденциям в сфере образования.

Библиографический список

1. Министерство образования и науки Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. – М, 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://safbd.ru/sites/default/files/nacionalnaya_innovacionnaya_systema_09.11.11-bd-rus.pdf (дата обращения – 27.10.2012).

2. Федеральная служба государственной статистики. Основные показатели образования. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm (дата обращения: 27.10.2012).

3. Стратегия 2020: от экономики «директив» к экономике «стимулов»: ежегодный экономический доклад общероссийской общественной организации «Деловая Россия». – М., 2008; Современная модель образования, ориентированная на решение задач инновационного развития экономики // Вестник образования России. – 2008. – №14. – С. 28–80.

4. *Волков А., Ливанов Д., Фурсенко А.* Высшее образование: повестка 2008–2016 // Эксперт. – 2007. – С. 32.

5. Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. сборник / Росстат. – М., 2011. – С. 206.

6. Группа компаний РБК. Портал новостей и деловой информации. Минздравсоцразвития РФ запустило информационный ресурс «Атлас профессий» стоимостью 14 млн. руб. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120216152250.shtml (дата обращения – 02.11.2012).

7. Информационно-правовой портал ГАРАНТ. Научные открытия мало востребованы реальным сектором экономики – 9 февраля 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/news/380193/ (дата обращения – 02.11.2012).

8. *Зайцева И.А.* Система опережающей и непрерывной подготовки специалистов высокой квалификации // Молодежь и наука: реальность и будущее: материалы III международной научно-практической конференции. – Невинномысск: НИЭУП, 2010. – С. 181–183.

УДК 332.1

Захаров Павел Николаевич

Владимирский государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

pav_zah@mail.ru

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ КОМПЛЕКС РЕГИОНА В СИСТЕМЕ «ВЛАСТЬ-БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО»

Определено место и роль университетского комплекса в процессе стратегического развития экономики региона. Представлены подходы к формированию университетского комплекса региона. Определен характер связей университетского комплекса региона в системе «власть-бизнес-сообщество».

Ключевые слова: *университетский комплекс, экономика региона.*

Как показывают результаты научных исследований в области стратегического управления, одним из наиболее эффективных и перспективных направлений развития региональной экономики является производственная кооперация. В сложившейся хозяйственной практике производственная кооперация реализуется, в основном, через создание и функционирование кластеров (объединений производственных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков оборудования и услуг, географически расположенных в непосредственной близости друг от друга и работающих совместно с целью получения конкурентных преимуществ, создания наукоемкой и высокотехнологичной продукции [1; 2]). Накопленный опыт развития кластерных систем показывает, что они дают значительный импульс региональному развитию, в том числе повышению экономической активности депрессивных территорий, а также развитию малого и среднего бизнеса.

Системообразующая роль в стратегическом развитии региона может и должна принадлежать научно-образовательному кластеру (университетскому комплексу). Сетевая структура научно-образовательного кластера позволяет реализовать закон

© Захаров П.Н., 2012

синергии, в соответствии с которым суммарный потенциал системы выше простой арифметической суммы потенциалов входящих в нее элементов.

Указанное свойство может быть реализовано с учетом ряда концептуальных положений, к числу которых следует отнести необходимость поддержания разнообразия образовательных учреждений на рынке образовательных услуг. Специализация образовательных учреждений позволяет повысить эффективность в определенных аспектах деятельности, а взаимовыгодное сотрудничество посредством обмена результатов является базой повышение конкурентоспособности указанной системы.

В соответствии с типологией, разработанной д.э.н., профессором Ю.Б. Рубинным, существует три вида образовательных кластеров [3]:

1. *Исследовательский кластер*, ориентированный на представление обучающимся и партнерам-работодателям широких перспектив развития фундаментальных и прикладных исследований, интеграции науки, образования и бизнеса.

2. *Предпринимательский (сетевой) кластер*, который в своей деятельности основой акцент делает на облегчение доступа обучающихся к образовательным ресурсам посредством применения дистанционных образовательных технологий.

3. *Исследовательско-предпринимательский кластер*, сочетающий предпринимательскую мотивацию с реализацией на высоком уровне научно-исследовательской деятельности.

Институциональные изменения, осуществляемые в системе образования России, формируют предпосылки самоидентификации образовательных учреждений и обнаружения конкурентных преимуществ в составе одного из образовательных кластеров. Образовательные учреждения могут войти в состав кластеров, имеющих различную природу (исследовательскую, предпринимательскую, сетевую, корпоративную, исследовательско-предпринимательскую и т.д.).

Таким образом, стратегическими ориентирами формирования образовательных кластеров могут быть:

– развитие научно-педагогических школ;

– проведение фундаментальных исследований и развитие дополнительного профессионального образования;

– укрепление взаимодействия с работодателями;

– образовательное предпринимательство посредством обеспечения массового доступа к качественным образовательным услугам.

В соответствии с ключевыми документами, определяющими перспективы развития отечественной экономики, доминирующим фактором экономического роста является инновационная деятельность и, как следствие, развитие человеческого капитала. Ситуация на высоко динамичном рынке образовательных услуг подталкивает образовательные учреждения к радикальным преобразованиям, к числу которых следует отнести формирование научно-образовательного кластеров (университетских комплексов).

Кластеры, как цепь технологически связанных между собой организаций, расположенных на одной территории, обладают преимуществами как в части снижения издержек, так и в части сохранения качества исходных ресурсов, из которых изготавливается конечный продукт.

Модернизация экономики региона должна быть связана с поддержкой высокотехнологичных предприятий, ростом энергоэффективности и развитием коммуникаций всех видов, а также ростом эффективности использования природных ресурсов. Инновационная компонента стратегии развития региона должна быть основана не только на формальной институциональной основе (комплексе соответствующих нормативно-правовых документов), но и новых отношениях между основными стейкхолдерами (группами интересов) региона: властью, бизнесом и сообществом.

Процесс формирование региональной инновационной системы предусматривает опору не только на государственные, но и на частные институты. Стержнем региональной инновационной системы должен стать научно-образовательный кластер (университетский комплекс), который объединяет остальные кластеры области, образуя социально-экономическую основу стратегического развития региона. Под комплексом автор понимает «совокупность, сочетание предметов, действий, явлений или свойств, составляющих одно целое».

Координирующая роль университетского комплекса в структуре экономики заключается в возможности его подключения к диагностике проблем иных кластеров региональной экономики (например, строительного, деревообрабатывающего, стекольного, туристского и т.д.) для последующей подготовки инновационных решений и оказания помощи в процессе их реализации.

Как показывает практика управления, инновационные решения, революционные по своей сути, всегда встречают сопротивление в своей реализации, поскольку затрагивают интересы людей, работающих в тех организациях, которые внедряют инновации. Без предварительной подготовки работников организации к внесению изменений (разъяснения, повышение квалификации, стимулирование и т.п.) инновации не повышают эффективность функционирования организации. Поэтому в качестве необходимого элемента университетского комплекса необходимо наличие совокупности консалтинговых и инжиниринговых фирм, обеспечивающих процесс инновационных изменений.

Системообразующей базой университетского комплекса региона должны являться региональные университеты, интегрирующие всю цепочку обра-

зовательных учреждений (от дошкольных учреждений до программ послевузовского обучения), технопарк, научно-образовательные центры, расположенные на базе учебных подразделений крупных предприятий региона.

Научно-образовательные центры следует ориентировать на оказание предприятиям комплекса консультационных, образовательных и исследовательских услуг. Результатом указанной деятельности является формирование региональной производственной и научно-учебной сети. Как свидетельствуют объективные законы организации, юридические лица, входящие в сеть, будут усиливать потенциал друг друга. Материальная база научно-образовательных центров должна обеспечивать не только возможность осуществления интерактивных форм обучения, но и элементов дистанционного обучения (Интернет-классов для общения с преподавателями в режиме реального времени, консультаций с тьюторами и самообучения в удаленном доступе по информационным ресурсам электронных библиотек). При этом научно-образовательные центры могут обслуживать интересы не только организаций, на базе которых они расположены, но и частных предпринимателей, предприятий малого и среднего бизнеса, но и органы местного самоуправления в данном регионе.

Важным элементом университетского комплекса является технопарк, который, являясь единой организацией, включает в себя различные специфические функциональные зоны: офисные помещения, исследовательские лаборатории, производственные, складские и выставочные площади, жилые и развлекательные объекты недвижимости. Инфраструктура технопарка по своей природе разнообразна и может включать: консалтинговое агентство, инвестиционную компанию, страховую компанию, кадровое агентство, агентство по оценке и аудиту, рекламное агентство, агентство по информационным технологиям, инжиниринговую фирму, институт повышения квалификации и т.д. Ядром технопарка являются юридические лица (научно-исследовательские институты и лаборатории). Организационно взаимодействие технопарка и университетского комплекса может представлять консорциум в виде прямых инвестиций предприятий-учредителей и имущественного взноса образовательного учреждения в виде права пользования земельными участками.

Процесс формирования университетского комплекса должен менять и саму организационную структуру управления головным учебным заведением (университета). Базой новой организационной структуры управления является идея проектно-ориентированного университета. Повышение степени децентрализации возможно путем преобразования факультетов университета в институты с передачей части полномочий по оперативному управлению кафедрами и обслуживающими подразделениями. Сами институты могут включать систему центров ответственности (кафедр, научных лабораторий и иных подразделений), которые могут быть ориентированы на повышение прибыльности либо достижение экономии затрат в рамках выделенного бюджета. Указанный подход соответствует сути матричной модели организационной структуры управления. Вертикальные управляющие воздействия будут обеспечиваться институтами университета, а горизонтальные связи будут обеспечены в процессе реализации стратегических программ и стратегических проектов. Целью указанного усложнения организационной структуры управления университетом является рост эффективности головного образовательного учреждения университетского комплекса.

Основным предназначением (миссией) образовательного кластера является формирование высококвалифицированного специалиста, отвечающего

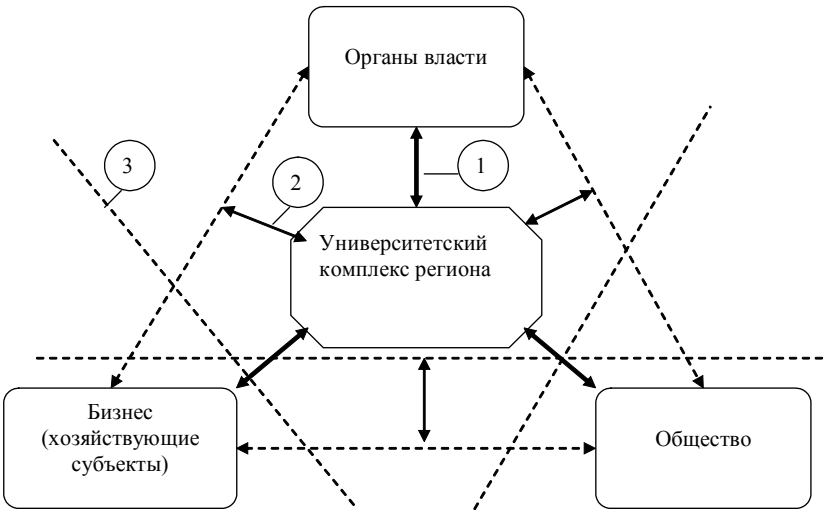

Рис. 1. Место университетского комплекса региона в системе «власть-бизнес-общество».
1 – дуальные связи; 2 – бинарные связи; 3 – синтезирующие связи

всем современным требованиям рынка. Реализация данной цели возможна за счет координации деятельности всех участников образовательного кластера и наличия среди них устойчивых коммуникативных связей.

Координирующая роль университетского комплекса в процессе стратегического развития региона может быть обоснована в позиции теории стейкхолдеров (от англ. Stakeholder – группа влияния, держатели интересов).

Традиционно теория стейкхолдеров предусматривает взаимодействие между тремя субъектами – властью, бизнесом и местным сообществом. Университетский комплекс региона может быть рассмотрен как дополнительный связующий, интегрирующий элемент, улучшающий качество связей между перечисленными выше субъектами. Характер прямых связей и опосредованное влияние университетского комплекса на указанные связи отражено на рис. 1.

Рассмотрим прямые связи в приведенной системе взаимоотношений. Практика показывает достаточно слабые связи органов власти и университетского комплекса региона в части использования имеющегося научного потенциала, что приводит к потере потенциала как для самих органов власти, так и для организаций, входящих в состав университетского комплекса региона. В существующей институциональной среде организации университетского комплекса региона могут участвовать в конкурсном финансировании на общих основаниях. Вместе с тем университетский комплекс региона может выполнять поисковые исследования в части выполнения прогнозных оценок, разработке стратегий социально-экономического развития, наполнения содержанием указанных стратегий в части разработки проектов и программ регионального развития. Университетский комплекс обладает преимуществами по сравнению со сторонними организациями в части обеспечения дешевой рабочей силы (практики и стажировки студентов, аспирантов и докторантов), высоким интеллектуальным потенциалом профессорско-преподавательского состава, качеством и быстротой выполнения поисковых исследований.

При определении характера связей органов власти и общества университетский комплекс региона может выполнять все виды опросов, анкетирования и других форм социологических исследований. Во взаимодействии органов власти и бизнеса университетский комплекс может рассматриваться как участник частно-государственного партнерства. Взаимодействия бизнеса и общества описывается понятием корпоративной социальной ответственности, учитывает экологический аспект. Кроме того, университетский комплекс региона является основой для развития бизнес-инкубаторов как формы расширения предпринимательского потенциала населения региона.

В целом прямые связи между университетским комплексом и ключевыми стейкхолдерами направлены на решение основных проблем, интересующих власть, бизнес и общество. В частности, общество заинтересовано в повышении эффективности процесса передачи знаний, повышении уровня и качества жизни.

Результат функционирования университетского комплекса региона может быть показан в двух выражениях. Прежде всего, стратегическое развитие университетского комплекса региона обеспечивает рост эффективности региональной экономики за счет мультипликации знаний и превращения знаний в основной фактор развития региональной экономики. Второе проявление эффективности указанного процесса состоит в том, что университетский комплекс, как совокупность организаций, сам является подсистемой региональной экономики. Стратегическое развитие университетского комплекса означает одновременный рост эффективности указанной подсистемы региональной экономики.

Выстраивание прямых связей университетского комплекса и групп влияния в регионе является основой достижения положительного синергетического эффекта как в части синергии первого уровня и синергии второго уровня, как фактора укрепления взаимодействия внешнего контура в системе «власть-бизнес-общество».

В приведенной схеме взаимодействия стейкхолдеров можно выделить три вида связей, отражающих взаимодействие элементов данной системы:

– дуальные связи (университетский комплекс – власть; УК – бизнес; УК – общество);

– бинарные связи (УК – «власть-бизнес»; УК – «власть-общество»; УК – «бизнес-общество»);

– синтезирующие связи (УК-В-О; УК-В-Б; УК-Б-О).

Библиографический список

1. *Корецкий Г.А., Лапыгин Д.Ю.* Предпосылки интеграции в образовательный кластер // Экономика региона. – 2006. – № 4.

2. *Лапыгин Д.Ю., Корецкий Г.А.* Контуры регионального образовательного кластера // Экономика региона. – 2006 – № 5.

3. *Рубин Ю.Б.* Теория конкуренции и задачи повышения конкурентоспособности российского образования // Высшее образование в России. – 2007. – № 1.

УДК 332.1

Захарова Жанна Анатольевна

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРНЕРСТВА

В настоящее время в сфере муниципально-частного партнерства совершается небольшое количество соглашений, так как органы власти различных уровней все еще сталкиваются с рядом существенных проблем. Некоторые из них тесно связаны с определенными нюансами законодательства РФ, другие – с несовершенством технических и институциональных аспектов развития муниципально-частного партнерства.

Ключевые слова: *муниципально-частное партнерство, концессионное соглашение.*

Многие исследователи отмечают, что термин «государственно-частное партнерство» носит ограниченный характер [2]. Его применение отстраняет от участия в ГЧП-проектах муниципалитеты, которые не относятся к органам государственной власти, а являются самоуправляемыми административно-территориальными единицами. В то же время зарубежный опыт показывает, что муниципальные образования выступают одними из основных инициаторов проектов по развитию территорий, модернизации и реконструкции систем жилищно-коммунального хозяйства. Обоснованность выделения МЧП в отдельный вид публично-частного партнерства вызвана также тем, что любое, даже самое крупное предприятие, независимо от его общегосударственной значимости, находится на территории конкретного города, встроено в городскую среду и функционирует с ней. Если для государства главные направления взаимодействия с бизнесом – это технологии, инновации, занятость, экономика, налогообложение, конкурентоспособность на российском и мировом рынке, то для муниципальной власти – это городская среда и инфраструктура: инженерная, транспортная и социальная. Из города частный субъект черпает трудовые ресурсы. Промышленные предприятия оказывают определяющее воздействие на экологическую ситуацию в городе. То есть у местной власти и бизнеса есть широкий круг специфических общих интересов и широкое поле для эффективного и взаимовыгодного взаимодействия.

Таким образом, под муниципально-частным партнерством необходимо понимать совместное и взаимовыгодное участие муниципальной власти и бизнеса в решении проблем социально-экономического развития территории муниципального образования [2].

Несмотря на решительность федеральных властей, ратующих за развитие ГЧП, чему свидетельствует представленный Минэкономразвития проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве», на сегодняшний день органы власти различных уровней все еще сталкиваются с рядом существенных проблем. Подтверждением является небольшое количество совершаемых в настоящее время соглашений в сфере МЧП. Указанные проблемы возникают по различным причинам. Некоторые из них тесно связаны с определенными нюансами законодательства РФ, другие – с несовершенством технических и институциональных аспектов реализации законодательства, касающегося МЧП [3]. К этим основным причинам можно отнести:

1. Полномочия органов местного самоуправления и порядок финансирования этих полномочий.

Одним из условий успешности развития муниципально-частного партнерства является способность местных органов власти выступить с инициативой запуска проекта МЧП, провести переговоры с потенциальными инвесторами и принять решение о его реализации. Вместе с тем ситуация в России не является в полной мере удовлетворительной с этой точки зрения. В этом контексте необходимо иметь представление о некоторых важных аспектах.

В Конституции РФ указано, что в ведении Российской Федерации находятся основные властные полномочия (ст. 71), в то время как муниципальные власти обладают только остаточными полномочиями на местах (ст. 73). В Конституции также перечислены направления и области деятельности, находящиеся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов, например, образование, здравоохранение, защита окружающей среды, вопросы владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водными и другими природными ресурсами. Подобная неопределенность, связанная к тому же с неопределенностью в сфере государственных форм собственности, является большой проблемой, поскольку заинтересованный в заключении соглашения потенциальный партнер не уверен в наличии у органов муниципальной власти надлежащих полномочий. Ключевым моментом в этом плане является вопрос, касающийся наличия полномочий, необходимых именно для реализации всех положений заключаемого соглашения.

Другой острой проблемой в развитии муниципально-частного партнерства является недостаточное количество имеющихся в распоряжении органов местного самоуправления финансовых средств. В настоящее время сохраняется тенденция централизации в федеральном бюджете доходов бюджетной системы Российской Федерации. Указанная централизация финансовых ресурсов в федеральном бюджете с последующим перераспределением

© Захарова Ж.А., 2012

их части бюджетам субъектов Российской Федерации в виде межбюджетных трансфертов негативно сказывается на финансовой самостоятельности муниципальных образований, а также не стимулирует их социально-экономическое развитие. При этом объем доходов местных бюджетов в процентах к ВВП постоянно сокращается. Так, если в 1997 году данный объем составлял 10,9 % к ВВП, то в 2011 году – только 5,1 % к ВВП.

Несмотря на увеличение количества расходных обязательств муниципальных образований, в федеральное законодательство не было внесено изменений, расширяющих доходную базу муниципалитетов.

В совокупности поступления от местных налогов составляют только несколько процентов от всех собственных доходов местных бюджетов (4,8% от земельного налога и 0,2% от налога на имущество физических лиц). Такой объем налоговых доходов по местным налогам не может обеспечить финансовую самостоятельность местных бюджетов. Основная часть налоговых доходов местных бюджетов по-прежнему формируется за счет отчислений от налога на доходы физических лиц, на регулирование порядка взимания которого органы местного самоуправления не могут оказывать какого-либо влияния.

Значительную долю в доходах местных бюджетов составляют межбюджетные трансферты, что ограничивает финансовую самостоятельность муниципальных образований и ставит их финансовое положение в зависимость от размеров финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня. Так, по данным Минфина России, межбюджетные трансферты местным бюджетам, связанные с финансовым обеспечением собственных полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, в 2011 году составили 1086,8 млрд. руб., или 48,3% общего объема собственных доходов местных бюджетов. В связи с этим финансовое положение муниципальных образований в значительной степени будет зависеть от финансовых возможностей самих субъектов Российской Федерации, размеров межбюджетных трансфертов и налоговых доходов, передаваемых из бюджетов субъектов Российской Федерации местным бюджетам, а также эффективности механизмов их распределения между бюджетами муниципальных образований.

По данным Минфина России, в бюджетах городских округов аккумулируется 64,6% (568,1 млрд. рублей) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов – 26,3% (209,6 млрд. рублей) и лишь 9,1% (70,0 млрд. рублей) – в бюджетах поселений. Получается, что наибольшая доля налоговых доходов концентрируется в настоящее время в бюджетах крупных промышленно развитых муниципальных образований, которых всего несколько сотен по России. А самая многочисленная категория муниципальных образований (городские и сельские поселения) имеет очень незначительный объем налоговых доходов. Эти данные свидетельствуют о заметной дифференциации социально-экономического развития муниципалитетов в зависимости от их типа, а также о низком экономическом потенциале и недостаточной налоговой базе значительной части городских и сельских поселений.

Ситуация может измениться после 2014 г. с введением налога на недвижимое имущество (взамен земельного налога и налога на имущество физических лиц), доходы от которого будут поступать в местные бюджеты.

Наконец, необходимо отметить низкий уровень компетентности и недостаточный объем имеющихся полномочий у органов местного самоуправления в вопросах организации деятельности в новых для себя сферах, таких как концессия и других формах муниципально-частного партнерства, что не позволяет адекватно оценить объем и границы необходимых для данной деятельности усилий. Любой потенциальный инвестор, обсуждая развитие МЧП в России с представителями муниципальных властей, указывает на важность наличия квалифицированных кадров, что является первоочередным условием для запуска новых механизмов в экономике.

Влияние вышеуказанных проблемных моментов на развитие муниципально-частного партнерства нельзя недооценивать. Тем не менее необходимо признать, что их решение может занять продолжительное время ввиду возможного затрагивания острых политических вопросов, касающихся развития институтов власти, а также по причине вероятного расширения рамок решения проблемы и появления в этой связи новых.

2. Правила бюджетного планирования и установления тарифов, не предоставляющие необходимых гарантий частному инвестору, имеющему намерение вложить финансовые средства в проекты МЧП.

Развитие муниципально-частного партнерства ограничено нормами годичного срока бюджетных правоотношений, что снижает вклад органов государственной власти в проект, в особенности в вопросах выдачи субсидий партнерам, предоставляющим услуги. Даже наличие законодательно закрепленной возможности планирования бюджетных расходов на период до 3 лет не позволяет частным компаниям отказаться от практики проведения ежегодных переговоров на тему поступлений из государственного бюджета, что создает для инвесторов дополнительные трудности. К этому добавляется тот факт, что органы местного самоуправления, находясь в большой зависимости от средств федерального бюджета, получают необходимую финансовую поддержку позже необходимого срока. Дан-

ная проблема известна федеральным властям, которые заявляют о готовности улучшить ситуацию в ходе запланированной на 2012 г. реформы сферы государственных финансов. Также следует упомянуть о том, что российское законодательство запрещает осуществление отсроченных инвестиционных платежей из государственного бюджета.

Вопрос, касающийся тарифов, также является важным для большого количества участников потенциальных сделок. Полномочия государственных структур в этой области разграничены. Федеральная служба по тарифам (ФСТ) отвечает за установление размеров определенных тарифов (железнодорожные грузовые и пассажирские перевозки, электроэнергетика, права на пользование морскими портами и аэропортами и др.). Определение и ежегодная корректировка тарифов на водоснабжение и очистку сточных вод возложены на органы местного самоуправления. Определение тарифов на теплоснабжение в городах осуществляет представитель ФСТ в местных органах самоуправления, подчиняющийся губернатору (департамент регулирования цен и тарифов). Тем не менее ФСТ имеет право определять минимальный уровень повышения тарифов (с целью создания условий для получения такого количества средств, которого будет достаточного для текущего обслуживания инфраструктуры) и предельный уровень, который местные власти не могут превысить. Такая система регулирования тарифов создает дополнительные трудности для участников сделок ввиду ее фактического дублирования при расчетах, проводимых потребителями за все коммунальные услуги. Подобная двойная система установления предельных значений тарифов значительно замедляет процесс оценки значений тарифов для каждого конкретного проекта. В то же время в России ожидают введения фиксированных тарифов на услуги ЖКХ, которые будут отражать их реальную стоимость, даже если участнику инвестиционной сделки придется предоставлять населению субсидии для оплаты всей стоимости услуг ЖКХ. В целом, в существующей системе регулирования можно выявить следующие недостатки:

– в круг обязанностей ФСТ и органов местного самоуправления входит только определение конечных размеров тарифов без учета необходимости инвестирования дополнительных средств и повышения качества услуг;

– сложность прогнозирования на краткосрочную или долгосрочную перспективу изменений тарифов, поскольку тарифы определяются ежегодно решением уполномоченных органов (даже в условиях ежегодной разработки Федеральной службой по тарифам трехлетних прогнозов, исходя из прогноза макроэкономических показателей);

– в существующей связке из трех элементов (администрация, частные организации, потребители) у инвестора отсутствует возможность получения экономически оправданного вознаграждения за оказываемые услуги;

– размер тарифов основывается на расчетах норм производства и потребления. В конечном счете тарифы не покрывают реальные затраты на предоставление услуг.

Для обеспечения учета амортизации инвестиций и доходности инвестированного капитала при расчете размеров тарифов уже приняты (в 2010 г. – по теплоснабжению) и будут в скором времени приняты дополнительные соответствующие законодательные акты (конец 2011 г. – по очистке сточных вод).

3. Неопределенность статуса государственной собственности, которая составляет дополнительные трудности.

Объектом концессионного соглашения в большинстве случаев выступают сооружения, являющиеся муниципальной или государственной собственностью. Согласно ГК РФ, такие сооружения являются государственной собственностью в Российской Федерации (ст. 214), даже в случае, если они принадлежат на праве собственности субъектам РФ либо закреплены за муниципальными и государственными предприятиями и учреждениями, оказывающими коммунальные услуги.

Вместе с тем, начиная с 1990-х гг., порядок определения вида собственности недостаточно четко описывался на законодательном уровне. Как следствие, сложившуюся в настоящее время ситуацию большинство инвесторов характеризуют как запутанную, поскольку зачастую вопрос определения вида собственности имущества, переданного во владение в соответствии с концессионным соглашением, невозможно разрешить по причине отсутствия неоспоримых и четких формулировок в законодательных и иных актах.

Аналогичная ситуация складывается в вопросе определения стоимости имущества, составляющего объект соглашения о муниципально-частном партнерстве, ввиду отсутствия соответствующих четких законодательно описанных норм. Подобная неясность может создать дополнительные проблемы в рамках реализации проектов МЧП в различных сферах деятельности.

Кроме того, серьезнейшим тормозом в развитии муниципально-частного партнерства является несовершенство правовой базы. Следует обратить внимание на пробелы, выявленные в Федеральном законе от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – Федеральный закон №115-ФЗ) [1]. Несмотря на приравнивание принятого в 2005 г. Федерального закона №115-ФЗ к существенному шагу на пути развития в России ГЧП, многие российские эксперты критикуют данный документ. В первую очередь следует отметить, что в настоящее время проекты МЧП осуществляются также по другим схемам, не описанным в упомя-

нутом законе, а при заключении концессионного соглашения, описанного в данном законе, ссылка идет на законодательные акты регионального значения. Федеральный закон № 115-ФЗ также критикуют за некорректную трактовку вышеуказанных проблемных вопросов (тарифы, пользование муниципальной и государственной собственностью, невозможность отсроченных платежей). Более того, текст акта является сложным для восприятия, а его детальное разъяснение существенно замедляет переговорный процесс по заключению концессионного соглашения. Форма описанного в Федеральном законе № 115-ФЗ концессионного соглашения является достаточно условной, основанной на тезисе о необходимости возврата объекта соглашения по окончании прав владения им. Федеральный закон № 115-ФЗ не позволяет заключать соглашения типа «Строительство – аренда – эксплуатация – передача», которые рассматриваются инвесторами как наиболее безопасные, поскольку «хоть какое-то право собственности» на объект соглашения признается за инвесторами. Законодательство РФ в настоящее время не позволяет этого сделать.

Федеральный закон № 115-ФЗ также не позволяет осуществлять аренду имущества при условии, что сторона, принимающая имущество, будет осуществлять лишь его эксплуатацию. Такое положение дел объясняется тем, что в России проекты муниципально-частного партнерства рассматриваются как инструмент развития инфраструктуры, а сам факт оказания услуг и улучшение их качества не принимаются во внимание [3]. Еще более ситуацию усугубляет вопрос, касающийся размеров тарифов, что негативно сказывается на качестве предоставляемых потребителям услуг. Следует также отметить, что законом не предусмотрена упрощенная процедура изменения концессионера в период действия концессионного соглашения.

Анализ ситуации показывает, что в настоящее время в России не рассматривается возможность совершенствования Федерального закона № 115-ФЗ. Вместе с тем наиболее эффективным путем улучшения ситуации с реализацией проектов государственного и муниципально-частного партнерства считается принятие соответствующих законодательных актов на уровне регионов, а также разработка проекта Федерального закона о государственно-частном партнерстве. Кроме того, лишь немногие субъекты РФ приняли свои законы, содержащие упоминание о МЧП. В администрациях многих городов отсутствует орган, отвечающий за взаимодействие с бизнесом [2].

Таким образом, рекомендации по улучшению ситуации с реализацией проектов муниципально-частного партнерства базируются на следующих положениях:

– определить органам местного самоуправления четкие полномочия и предоставить возможность действовать самостоятельно при решении вопросов, связанных с заключением соглашений о МЧП;

– создать для МЧП необходимую правовую базу на федеральном уровне (внести в перечень полномочий органов местного самоуправления (ст. 17 Федерального закона № 131-ФЗ) полномочие по координации деятельности хозяйствующих субъектов в решении вопросов социально-экономического развития муниципальных образований [2]);

– предоставить соглашениям о МЧП реальную юридическую силу, с тем чтобы положения данных документов были обязательны для исполнения в части, касающейся субсидирования и определения размеров тарифов;

– прояснить ситуацию с правами собственности на объекты соглашений о МЧП, поскольку отсутствие ясности в данных вопросах существенно снижает степень надежности реализуемых схем МЧП: необходимо внедрить гибкий механизм передачи во владение объектов соглашений, не забывая о защите права собственности на имущество со стороны органов власти;

– создать в администрациях города орган, отвечающий за муниципально-частное партнерство.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

2. *Бабун Р.В.* Организация муниципально-частного партнерства // Местное самоуправление в современной России: состояние и тенденции: сб. статей / под ред. Э. Маркварта, Е.С. Шугриной, М.А. Якутовой. – М., 2011. – 282 с.

3. *Захарова Ж.А., Шаломенцева Е.Г.* Оценка практики регламентирования механизмов управления муниципальным имуществом органами местного самоуправления // Экономика образования. – 2012. – №5. – С. 176–183.

УДК 338.46

Звонников Виктор Иванович
Государственный университет управления (г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматриваются проблемы развития образования в области менеджмента и факторы, влияющие на этот процесс. Анализируется процесс формирования новой управленческой парадигмы. Выдвигаются предположения относительно будущего управленческого образования. Рассматривается новое понятие «бизнес-образование».

Ключевые слова: *управленческое образование, менеджмент, интеграция, факторы, бизнес-образование.*

Проблема смены парадигм и перехода от менеджмент-образования к новому управленческому образованию возникла в первом десятилетии XXI века. Появление управленческого образования обусловлено существованием ряда контекстных и ключевых факторов, способствующих введению расширительной инновационной трактовки задач управления. К числу контекстных факторов относится, во-первых, становление рыночной экономики в нашей стране, протекавшее на рубеже XX и XXI веков. Рост масштабов производства и числа хозяйственных связей усложнил процессы управления и потребовал новых подходов к организации управленческих систем. Поиск этих новых подходов в рамках классического аппарата менеджмента не принес желаемых результатов. В этой связи можно утверждать, что необходимость введения инновационного управленческого образования в наши дни связано с индустриальной фазой развития рыночной экономики, требующей повышения эффективности и профессионализации управленческой деятельности всех сфер производства и рынка. На этой фазе индустриального развития функция капитала неизбежно отделяется от функции управления, а само управление приобретает новый статус полноправного, а не вспомогательного участника экономических и хозяйственных процессов.

Вторым контекстным фактором можно считать возросшее влияние на сферу управления научно-технического прогресса и развития научного знания, в том числе в области информационных систем, теории моделирования структурными уравнениями, эконометрики и прогнозирования, которые, в целом, принесли с собой новые средства и методы для решения управленческих задач, сместив акценты с принятия оперативных решений на выработку обоснованных стратегических решений.

В-третьих, к числу контекстных факторов, повлиявших на становление идей управленческого образования, следует отнести процессы интеграции, охватившие общественные, политические и хозяйственные процессы в XXI веке. Сам термин «интеграция» используется с нарастающей интенсивностью в наши дни, обозначая тенденцию к объединению, в основу которого могут быть положены любые процессы как в экономике, так и в образовании.

Интеграция означает не простое объединение, а такие изменения, которые связаны с усложнением процессов или систем. Поскольку любое усложнение предполагает введение структуры, то идея интеграции неразрывно связана с понятием «система», которая применительно к управленческому образованию предполагает системное объединение ряда направлений подготовки: менеджмента, управления персоналом и государственного и муниципального управления. Структурирование означает необходимость введения определенных связей и иерархии ключевых целей по перечисленным направлениям образования, обеспечивающих целостность и функциональность системы. Таким образом, под интеграцией применительно к управленческому образованию надо понимать системную организацию ключевых направлений подготовки управленцев на более глубоких по сравнению с менеджментом теоретических основаниях, выражающих общность закономерностей развития этих направлений в соответствии с требованиями современной экономики и общества.

Помимо перечисленных факторов, вызвавших к жизни необходимость перехода к управленческому образованию, можно выделить ряд специфических требований, непосредственно регламентирующих формирование концепции нового управленческого образования. К числу таких требований необходимо отнести общность целей, зафиксированных в ФГОС. Несомненно, что выпускники вузов, получившие управленческое образование по направлениям подготовки: менеджмента, управления персоналом и государственного и муниципального управления – должны иметь одинаковые общекультурные компетенции и инвариантное ядро, выделенное в профессиональных компетенциях. На сегодняшний день, как показывает анализ перечней компетенций ФГОС по этим трем направлениям, данные требования не реализованы. Также несомненно, что необходимо выделение инвариантного содержательного ядра в базовой части структуры ФГОС по трем направлениям подготовки, общность понятийного аппарата, унификация названий дисциплин, создание интегративных междисциплинарных курсов и т.д. Таким образом, работа по становлению содержательных и методических инноваций в рамках управленческого образования только начата, но она носит не надуманный характер, а диктуется современными интеграционными процессами в образовании.

© Звонников В.И., 2012

В целом, можно сделать вывод о том, что всеобъемлющий характер тенденций к интеграции в наши дни вызывает к жизни целостное восприятие и переплетение смежных направлений подготовки в профессиональном образовании, определяя неизбежные изменения в содержании образования, взаимодействии направлений подготовки специалистов, связях профессионального образования с рынком труда. В частности, стремление к целостности диктует системность подхода к формированию теории нового управленческого образования. К числу факторов прямого воздействия на процесс становления управленческого образования можно отнести поставленные Министерством образования и науки цели модернизации образования, связанные с повышением его качества, доступности, непрерывности, инвестиционной привлекательности в интересах личности, общества, государства.

Однако в развитии любой образовательной системы неизбежно появление неустойчивости, возникновение многообразия при выборе путей обновления, поэтому существующая в наши дни структура системы образования и содержание подготовки управленцев со временем придут в неизбежное противоречие с изменившимися социально-экономическими и культурными условиями. В целом, в развитии новых направлений подготовки можно выделить ряд этапов. Сначала идет этап накопления вновь появляющихся образовательных программ, дробление и углубление специализаций, которые приводят к расшатыванию устоявшихся направлений подготовки. Типичный пример, подтверждающий эту тенденцию, наблюдался в менеджменте в первое десятилетие XXI века, где даже поверхностный анализ многочисленных трудов и учебников по менеджменту свидетельствует о разнообразии существующих на сегодняшний день подходов: «пульсирующий менеджмент», «инновационный менеджмент», «преобразующий менеджмент», «самоменеджмент», «антикризисный менеджмент» и т.п.

Затем наступает этап структурирования, роста упорядоченности и начало периода устойчивого развития. В определенной мере уменьшается многообразие, и появляются устойчивые формы новых связей и новые структуры, связывающие разнородные, но смежные по целям направления подготовки в образовательном пространстве. На этом этапе закладываются предпосылки статусного закрепления реализующихся направлений подготовки, стандартов, включающих целевые требования к их качеству, и образовательных программ. Этот этап вполне уместно соотнести с настоящим периодом, когда экстенсивные и интенсивные изменения в промышленности, переструктурирование экономики, научно-технический прогресс и внедрение его достижений, реформирование государственной политической системы и экономической политики, интеграция в мировой рынок привели к многообразию менеджмент-образования, и возникла необходимость определения форм новых связей и новых структур. Роль такой структуры в наши дни отводится управленческому образованию.

Однако неизбежен и следующий этап развития образовательных структур, когда достижение определенного предела упорядоченности устойчивости развития придет в рассогласование с реальными потребностями общества, экономики и рынка труда. Несмотря на стремление к демократичности, характерное для нашей существующей образовательной системы, наступит критический момент, когда, к примеру, то же самое управленческое образование станет тормозом на пути развития управленческих структур. Таким образом, возникает вопрос о будущем управленческого образования.

Сейчас трудно ответить на вопрос о том, какое оно должно быть. Со временем трансформировавшееся общество потребует от специалистов в управлении новых подходов к реализации управленческих отношений, которые возникнут в результате взаимодействия и взаимовлияния изменившегося общества и системы образования. На сегодняшний день нельзя получить ответы на многие другие вопросы. Каков будет характер отношений между обществом и системой образования? Какие факторы будут оказывать наибольшее влияние на развитие управленческого образования в новых условиях? Что будет представлять собой структура субъектов управления на различных уровнях? Как изменится состав и свойства объектов управления в будущих предприятиях и социальных организациях? Какие мотивы будут определять деятельность управленцев? Что изменилось в их ценностных установках, жизненных стратегиях в связи с новыми политическими и экономическими обстоятельствами? Какие основания будут заложены в фундамент будущей управленческой парадигмы?

Тем не менее, несмотря на многообразие вопросов, не имеющих ответа, уже сейчас можно сделать определенные прогнозы. Возможно, усилится влияние на формирование новой управленческой парадигмы управленческой, политической, экономической элит (элита – совокупность людей, обладающих ценными для выживания в данном обществе качествами, дефицитными по сравнению с остальным населением), а также влияние работодателей на формирование содержания будущего управленческого образования. Возможно, усилится связь между проблемой повышения эффективности деятельности высшей управленческой элиты и проблемой легитимности власти. Скорее всего, становление новой управленческой элиты потребует нетрадиционных подходов к пониманию самой категории «управление» и функций, перераспределению мест и ролей отдельных управленчес-

ких групп в новых условиях. Возможно, резко возрастет роль информационных технологий в управлении и изменится сама природа коммуникативных связей.

Опираясь на существующий опыт развития других стран, можно предположить, что в будущем управленческое образование уступит место бизнес-образованию. В мировой практике модель бизнес-образования и ее функциональные элементы уже сформировались, но в России они пока не сложились. В нашей стране образовательное пространство для подготовки управленцев представляет собой эклектическое соединение различных моделей образования – соединение содержания образовательных программ и образовательных технологий советского периода развития управленческого образования с зарубежным опытом, где каждая из составляющих присутствует в самых различных сочетаниях и пропорциях.

Под бизнес-образованием в современном мире понимается процесс формирования у обучаемых глобального рыночного кругозора и управленческих компетенций в рамках глобальной сети образовательных структур, обеспечивающих подготовку выпускников к наиболее эффективному выполнению управленческих функций. Появление понятия бизнес-образования связывают со становлением новой стадии развития рыночного производства, где оперирование на рынке представляет собой важнейшую составляющую предпринимательского успеха. Сам термин «бизнес-образование (Business education)» был позаимствован из англоязычных стран и применяется в настоящее время для нового направления в области послевузовского профессионального образования, главной целью которого является осуществление подготовки специалистов, трудовая деятельность которых связана с развитием бизнеса как на национальном уровне, так на мировом рынке.

Возможно, что со временем сформируется иное название для управленческого образования XXI века, но сам термин не столь важен, как его отличительные черты, связанные с введением инноваций. По различным аспектам развития инновации охватывают перечень, приведенный ниже:

1. Инновации в сфере методологии управления, заключающиеся в появлении новых направлений и ответвлений в теории управления (синергетический менеджмент, гендерный менеджмент, сетевой менеджмент, креативный менеджмент, командный менеджмент, коммуникативный и коммуникационный менеджмент и т.д.).

2. Инновации в теоретических основах общей теории управления, связанные с теоретическим обоснованием механизма управления (обновление понятийного аппарата, теоретическое обоснование эволюции способов достижения целей организации, управление по результатам на основе сбалансированной системы показателей, новые векторы развития методов самоуправления и самоорганизации, создание систем мониторинга и контроллинга, переход от эффективности к эффициентности и т.д.).

3. Интенсивное развитие брэнд-менеджмента.

4. Интенсивное развитие отраслевых консорциумов (кооперативных структур из нескольких компаний).

5. Усиление ответственности высшего руководства.

6. Селекция и ресоциализация персонала.

7. Широкое применение командных форм организационных преобразований.

8. Инновации во внутренних структурных подвидах (видах) общего менеджмента.

В целом, можно отметить необходимость непрерывного инновационного развития управленческой науки, усиливающего ее способность отвечать на вызовы времени, постоянно меняющиеся потребности общества, быстрое устаревание знаний и т.п. Каждому новому периоду в развитии науки об управлении присущи свои, приходившие на смену прежним подходы, концепции, идеи, в полемической борьбе и противоречивом сцеплении которых выковывались теоретические положения, определяющие общее современное состояние науки об управлении и главный вектор ее движения.

Библиографический список

1. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-изд., испр. и доп. / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009.

2. *Лоранж П.* Новый взгляд на управленческое образование: задачи руководителей. – М.: «Бизнес-Олимп», 2006.

3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/ (дата обращения: 26.04.12).

4. Управление изменениями: хрестоматия / пер. с англ. под ред. Г.В. Широковой / Высшая школа менеджмента; СбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.

5. Управление знаниями: хрестоматия / пер. с англ. под ред. Т.Е. Андреевой, Т.Ю. Гутниковой / Высшая школа менеджмента; СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.

6. *Чудновская С.Н.* Управленческие решения: учебник. – М.: Эксмо, 2007.

УДК 338.46

Иванов Сергей Валерьевич
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики
Коречков Юрий Викторович
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Авторами предложена теоретическая позиция о ведении структурной политики в сфере образования на основе принципов обеспечения экономической безопасности в этой сфере.

Ключевые слова: *сфера образования, экономическая безопасность, структурная политика.*

Образование является отраслью, потенциально конкурентоспособной как на внутреннем, так и на мировом рынках. Реализации конкурентных преимуществ системы образования препятствуют недостаточная разработка институциональных механизмов управления образовательной сферой, модернизации производственной базы и повышения эффективности. Основным направлением структурной политики государства, направленной на обеспечение экономической безопасности в сфере образования в настоящее время является повышение конкурентных преимуществ образования через достижение четырех взаимосвязанных целей:

– повышение качества предоставляемых образовательных услуг;

– исправление накопленных структурных деформаций – реструктуризация системы образовательных учреждений, избавление от неэффективных образовательных организаций;

– развитие новых форм организации образовательного процесса;

– широкое применение в образовании информационно-коммуникационных технологий, развитие *e-learning* (электронного обучения).

Ускоренное развитие и перестройка системы образования в России происходит в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов. Основными факторами, сдерживающими развитие образовательных организаций, являются:

– низкий уровень управления в ряде образовательных организаций, связанный как с невысоким качеством предоставления образовательных услуг, так и со слабой материально-технической базой образовательного процесса;

– невысокий уровень интеграции отечественной системы образования в мировую образовательную систему, определяемый не только низкой конкурентоспособностью, но и институциональными факторами;

– слабая связь образовательных организаций и рынка труда, связанная с барьерами на пути реализации принципов межсекторного социального партнёрства и недостатками системы профессионального образования и переквалификации.

В этих условиях первоочередными задачами структурной политики и обеспечения экономической безопасности в сфере образования становятся:

– повышение инновационной активности образовательных организаций;

– стимулирование процессов реструктуризации и реформирования образовательных организаций, повышения их эффективности, в том числе через развитие рынка консалтинговых услуг, содействие процессам интеграции и образования крупных эффективных и конкурентоспособных образовательных организаций;

– реализация целевых программ развития инфраструктуры системы образования.

Структурная политика, направленная на обеспечение экономической безопасности в системе образования, должна опираться на создание инновационной образовательной среды, основными чертами которой являются:

– изменение сущностно-содержательного аспекта образовательного процесса на базе использования новых форм и методов обучения;

– использование в образовании современных информационно-коммуникационных технологий и новых видов электронной техники и средств связи;

– применение новых методик организации процесса обучения, стимулирующих активность студентов;

– использование компетентностного подхода в образовательном процессе.

Основные проблемы в области инновационности содержания высшего образования связаны с резким ростом объема преподаваемого материала, его постоянным обновлением. Переход на двухуровневую систему обучения (бакалавриат, магистратура) потребовал разработки новых учебных планов и введения в образовательный процесс новых учебных дисциплин. Это потребовало кардинального обновления всей учебной базы и методического обеспечения учебного процесса. Важнейшей задачей при этом является структурирование учебной информации, разработка новых заданий и тестов, в том числе в электронной форме, что значительно меняет характер и содержание учебного процесса.

© Иванов С.В., Коречков Ю.В., 2012

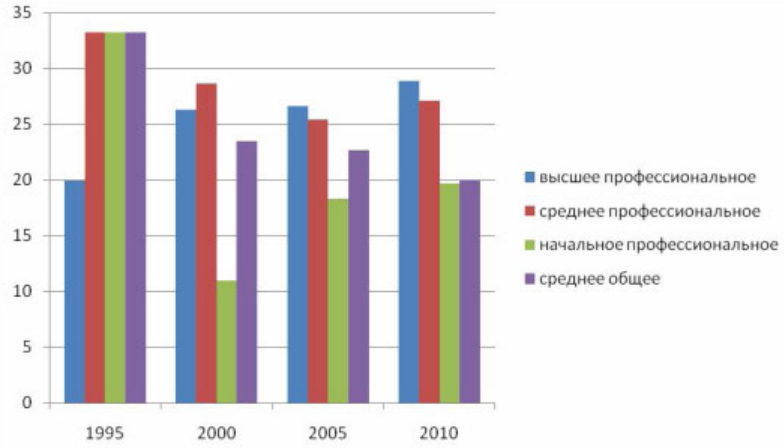

Рис. 1. Соотношение занятых в экономике по уровням образования

Экономическая безопасность во многом зависит от уровня образования работников. Если доля занятых в экономике с высшим профессиональным образованием в 1995 г. составляла 19,9%, то в 2005 г. – 26,6%, а в 2010 г. – 28,9%. Незначительно снизилось число лиц, занятых в экономике, имеющих среднее профессиональное образование (с 33,2% в 1995 г. до 27,1% в 2010 г.) [4]. На рис. 1 показано соотношение занятых в экономике по различным уровням образования. Как видно, большая доля занятых в экономике принадлежит лицам с высшим профессиональным образованием.

Несмотря на увеличение количества лиц с высшим образованием, угрозу экономической безопасности России составляет дефицит кадров высокой квалификации. 6 октября 2009 г. Д.А. Медведев заявил, что дефицит кадров является серьёзным барьером на пути развития нанотехнологий в России. По его словам, рынок нанотехнологий к 2015 г. будет составлять от двух до трёх триллионов долларов, «в ближайшие годы развитие нанотехнологий способно изменить облик человечества, изменить нашу жизнь» [1]. Нашим преимуществом на рынке нанотехнологий может стать «вполне конкурентоспособная научная школа и качественная система высшего образования» [1].

В целом в современных условиях структурная политика должна реализовываться на основе применения следующих базовых принципов:

– качество образования как основа организации образовательного процесса;

– конкурентный рынок образовательных услуг как регулятор экономического развития системы образования;

– оптимизация государственного регулирования системы образования.

Уровень образования в информационном обществе обуславливается потребностями общественного производства, обеспечения экономического роста, обусловлен развитием системы социально-экономических и организационно-управленческих отношений, науки и технологий. Необходимость создания современной системы высшего образования отражена в послании Президента РФ Федеральному собранию в 2011 г.: «Нам нужно продолжить создание сети современных вузов, которые отвечают именно мировым стандартам как по качеству образования, так и по уровню проводимых научных исследований» [3]. Поэтому объективно назрела необходимость реформирования системы высшего профессионального образования и формирований высших учебных заведений нового уровня – учреждений инновационного типа.

Анализ данных, приведённых в табл. 1, показывает, что количество учреждений высшего профессионального образования в России значительно увеличилось начиная с 1995/1996 учебного года. Стабилизировалась ситуация с ростом численнос-

Таблица 1

Учреждения высшего профессионального образования (на начало учебного года) [4, с. 129]

Годы	Число образовательных учреждений	В них студентов – всего, тыс. человек	В том числе обучавшихся на отделениях				Студентов на 10 тыс. человек населения
			очных	очно-заочных (вечерних)	заочных	экстернат	
1990/91	514	2824,5	1647,7	284,5	892,3	-	190
1995/96	762	2790,7	1752,6	174,8	855,8	7,5	188
2000/01	965	4741,4	2625,2	302,2	1761,8	52,2	324
2005/06	1068	7064,6	3508,0	371,2	3032,0	153,4	495
2008/09	1134	7513,1	3457,2	343,7	3540,7	171,5	529
2010/11	1115	7049,8	3073,7	304,7	3557,2	114,1	493

ти учреждений и числом студентов лишь к 2005 г. (1068 вузов, 7054,6 тыс. студентов). Наибольшее количество вузов действовало в 2008/2009 учебном году – 1134, число студентов – 7513,1 тыс. человек. Число государственных учреждений высшего профессионального образования в 2010/2011 учебном году составляло 653 вуза с количеством студентов – 5848,7 тыс. человек. Число негосударственных вузов в этом же году составило 462 с количеством студентов 1201,1 тыс. человек (20,53% от числа студентов в государственных вузах). Особенностью является то, что в негосударственных вузах количество студентов, обучающихся по заочной форме, более чем в 4 раза превышает число студентов очной формы обучения.

Намеченная в 2013 г. реорганизация вузов неизбежно приведёт к их сокращению. По разным оценкам, будет сокращено до 15–20% высших учебных заведений и до 25–30% филиалов. Следует отметить, что оптимизация сети высших учебных заведений продолжается все последние годы. Например, только за первое полугодие 2009 г. было ликвидировано 50 филиалов, в 2008 г. – 36, а в 2007 г. – 21. За 2007–2009 гг. было закрыто более 400 представительств вузов. Например, в Московском государственном университете экономики, статистики и информатики были ликвидированы 10 филиалов и 39 представительств в различных регионах Российской Федерации [5].

В последние годы в России всё больше внимания уделяется модернизационным процессам. Причём упор делается не на модернизацию технологий, а на социальную сферу, поскольку технологический уклад является социально-экономическим явлением. Осуществление модернизации системы высшего профессионального образования должно опираться на квалифицированный профессорско-преподавательский состав. Формирование модернизационной инфраструктуры является катализатором инновационных процессов в стране, инструментом проводимых преобразований, направленных на обеспечение экономического роста, фактором эффективного развития экономики и функционирования государственной системы. Всё это требует формирования устойчивой системы образования, её векторное развитие в сторону доступности, эффективности и качества образования. Инновационные подходы к развитию системы образования соответствуют потребностям государства, общества и личности. Однако развитие не только инновационных методов, но и всей системы высшего образования, должно опираться на различные источники и объёмы финансирования. В целом в 2012 г. расходы на образование были запланированы в объёме 603,5 млрд. руб., в 2013 г. – 558,9 млрд. руб., в 2014 г. – 499,5 млрд. руб. Значительно возрастает и консолидированный бюджет системы образования, который составил в 2009 и 2010 годах соответственно 1750 и 1850 млрд. рублей. Увеличение объёмов финансирования позволило перейти к новой системе оплаты труда и нормативно-подушевого финансирования в системе образования. В условиях бюджетного планирования на основе программно-целевых методов осуществлен переход на финансирование образовательных учреждений, как правило, на конкурсной основе, что предусматривает наличие взаимных обязательств государства и конкурсанта. Это предполагает также софинансирование планируемых мероприятий.

Экономическая безопасность системы образования зависит и от количества иностранных студентов, обучающихся в России, а также от числа российских студентов, обучающихся за рубежом. Как видно из табл. 2, в России в основном учатся студенты из стран СНГ

Обеспечение экономической безопасности системы образования, формирование инновационной образовательной среды предполагают изменение содержания образования с помощью не только внедрения новых современных компьютерных средств, но и применения информационных гипертехнологий, в результате чего происходит установление гиперсвязей и на основе этого структурируется учебная информация. В результате студент может

Таблица 2

Число иностранных студентов, обучающихся в высших учебных заведениях России (на начало учебного года; тысяч человек)

	2009/10			2010/11		
	Принято	Численность студентов	Выпущено	Принято	Численность студентов	Выпущено
Иностранные студенты – всего	**36,4**	**145,9**	**21,2**	**37,3**	**153,8**	**24,1**
из них граждане стран:						
СНГ, Балтии и Грузии	26,9	107,8	13,3	27,9	116,7	15,8
Европы	0,4	1,8	0,5	0,3	1,3	0,3
Азии	7,1	28,7	6,4	7,3	28,1	6,8
Центральной и Южной Америки	0,2	0,9	0,1	0,2	0,9	0,1
Северной Америки (США и Канады)	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Африки	1,7	6,6	0,9	1,4	6,7	1,0

устанавливать гиперсвязи между различными темами учебных пособий, глоссарием, практическими заданиями, тестами, использовать приведённый в электронной форме научных материал в виде диссертаций, монографий, статей в научных журналах и иных теоретических научных разработок. Гипертехнологии предполагают и мультипликативное изложение учебного материала, использование электронных презентаций, звуковое сопровождение лекционного материала и т.д. Фактически в инновационной образовательной среде создаются мультимедийные электронные системы на основе новых информационных гипертехнологий. Их можно использовать как при изучении отдельных дисциплин, так и при изучении курсов в целом. Новые технологии представляют широкий спектр действий в образовательном процессе как профессорско-преподавательскому составу, так и отдельным студентам.

Особое внимание в реформировании системы высшего профессионального образования уделяется применение современных информационно-коммуникационных технологий. Для этого необходимо применение как новых технологий, так и электронных средств обучения. На начало 2011 г. число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, составило 643,3 тыс. шт., в т.ч. в составе локальных вычислительных сетей – 548 тыс. шт., имевших доступ к сети Интернет – 504,2 тыс. шт. В среднем на 100 студентов высших учебных заведений России приходилось 18 персональных компьютеров [4].

Развитие информационного общества непосредственно влияет на обеспечение экономической безопасности. К предпосылкам этого процесса относятся: интеллектуальный потенциал общества; научно-техническое и технологическое обеспечение экономического роста; формирование экономики знаний, когда знания становятся важнейшим фактором производства; инноватизация экономики; создание институциональных и организационно-управленческих основ управления современным обществом.

Сердцевиной трансформации отношений в современном обществе, формирования нового технологического уклада становится система высшего профессионального образования. Наиболее крупными проектами в системе профессионального образования являются федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (уже заключено более 2 тыс. госконтрактов на сумму около 4 млрд. руб.) и ведомственная целевая программа «Развитие научного потенциала высшей школы». Постановлением Правительства РФ выделены средства из федерального бюджета на поддержку инновационной инфраструктуры ведущих вузов в объеме до 8 млрд. рублей в 2010–2012 гг. и проведен конкурс по отбору программ развития инновационной инфраструктуры вузов.

Ограниченность рычагов структурной политики, связанная с макроэкономическими ограничениями инвестиционных вложений в систему образования, резко сужают круг возможных приоритетов государственной деятельности в этой сфере. Государственная поддержка системы образования наряду с развитием самостоятельности вузов должны лежать в основе структурной политики, направленной на обеспечение экономической безопасности системы образования.

Библиографический список

1. *Медведев Д.А.* Дефицит кадров остаётся очень серьёзным барьером для того, чтобы Россия всерьёз занималась нанотехнологиями // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 10. – С. 2.

2. Конституция Российской Федерации. Принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.constitution.ru/index.htm.

3. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 22 декабря 2011 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.

4. Российский статистический ежегодник. 2011. – М.: Росстат, 2012.

5. Филиалов вузов станет меньше // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 10. – С. 2.

УДК 339.9(075.8)

Иманов Рафаил Арифович
Центральный экономико-математический институт Российской академии наук (г. Москва)
imanov@cemi.rssi.ru

СИСТЕМНЫЙ РЕСУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Анализ, представленный в статье, позволяет оценить взаимосвязь общих положений развития экономики в условиях глобализации. Рост нестабильности экономики этого типа приводит к таким социально-политическим факторам, как напряженность и колебания внешний экономический конъюнктуры, в силу чего равномерное развитие такого типа предполагает довольно высокий уровень. По сравнению с развитыми странами влияние государства на развивающуюся экономику оказывает негативное влияние, что видно на примере экономического развитие Турции. Поэтому можно сделать вывод о том, что чрезмерное участие государства в национальной экономике мешает социально-политическому развитию и, в силу национальной специфики, определяет процесс демократических изменений в стране.

Ключевые слова: *глобализация, экономика развивающихся стран, экономическая безопасность, экономическая эффективность, Турция.*

В начале XXI века человечество, как никогда ранее, нуждается в осмыслении мощных глобальных тенденций, проявляющихся в экономике, в сфере культуры и информации. Будущее за теми странами, которые научатся управлять этими процессами и заставят их работать на благо людей. С каждым годом в мире усиливаются глобальные трансформационные и интеграционные процессы и продолжается поиск национальной модели экономического развития, адекватного отражающей эти процессы и позволяющей способствовать обретению безопасного характера развития экономики.

Способность страны эффективно участвовать в глобальных процессах становится не только ключевым показателем эффективности ее внешнеэкономической деятельности, но и определяющим внешним фактором обеспечения национальной экономической безопасности. В новейших условиях Россия и другие бывшие советские республики пока не всегда в состоянии эффективно защитить свои интересы при подключении к мировым интеграционным процессам. В то же время их стратегическим ориентиром должна стать интеграция в мирохозяйственные отношения таким образом, чтобы занять в мировой системе мирохозяйственных связей экономически выгодное положение.

В современных условиях нарастание взаимозависимости государств во всех сферах общественной жизни способствует тому, что внешнеэкономические факторы в экономике часто играют более значительную роль, чем внутрихозяйственные. Для понимания сущности экономической безопасности важно уяснить ее связь с такими понятиями, как «развитие», «устойчивость», «социально-политико-экономическая напряженность», «государственное регулирование».

Развитие экономики хотя и является одной из составляющих экономической безопасности, но не всегда отвечает соответствующим требованиям. Вместе тем если экономика не развивается, то у нее резко сокращаются возможности выживания, противостояния и приспособленности к внутренним и внешним угрозам. Поэтому национальная безопасность России неотделима от формирования новой стратегически равновесной, а следовательно, безопасной, евразийской платформы, ибо Россия здесь составляет одну из основных стратегических доминант развития и стратегического оперирования.

Очевидно, что приоритеты стратегии экономической безопасности государства прямо связаны как с экономической безопасностью (ЭБ) страны, так и с успехом российской экономической политики в целом. В то же время анализ этих приоритетов свидетельствует об отсутствии системно-устойчивых связей между структурами, обеспечивающими экономическую безопасность государства, неразработанность единого базового аналитического инструментария, использующего зарубежный опыт, и, как следствие всего перечисленного, отсутствие комплексного системно-структурного подхода к исследованию проблем ЭБ.

Можно с уверенностью утверждать, что комплексное системное изучение проблем ЭБ, характеризующихся высокой степенью сложности и многомерностью, может быть осуществлено только на основе междисциплинарных исследований, объединенными усилиями представителей различных специальностей с использованием огромных массивов числовой и текстовой информации, с применением современных информационно-аналитических и информационно-справочных систем, базирующихся на мощных компьютерах моделях.

Проблемы становления национальных экономик, а также решение проблем ЭБ в развивающихся странах имеют весьма длительную историю и обладают существенными национальными особенностями. Среди новых явлений в этой области следует выделить, прежде всего, резко возросший во многих странах интерес к государственному регулированию экономики, особенностям смешанной экономики, процессам перехода к рыночной экономики и роли этих явлений в экономической безопасности. Востребованным инструментарием

© Иманов Р.А., 2012

таких исследований в период бурного развития информационно-компьютерных технологий вновь становится макроэкономическое моделирование на базе эконометрических подходов. В настоящее время в нашей стране, в том числе и в ЦЭМИ РАН, достигнуты значительные успехи в области разработки теории и методологии исследования проблем переходного периода, но, тем не менее, единый подход к выбору факторов, определяющих предпочтительность того или иного варианта переходной экономики, до сих пор не выработан.

В свете сказанного представляет интерес анализ процессов развития экономики Турции и методы, которые использовало руководство Турции для поддержания экономической безопасности страны. В Турции реализуются процессы перехода от экономики «двухсистемности» (смешанной модели экономики) к экономике «односистемности» с минимальной ролью нерыночных элементов.

Экономическое положение послевоенной Турции и западный (в основном монетаристский) подход к реформам во многом схож с сегодняшним положением нашей страны. Поэтому Россия имеет возможность, изучив турецкий опыт реформ, не повторять сделанных ошибок. Турецкий опыт тем более ценен, что, как многие страны переходного периода, Россия все еще находится в состоянии «двухсистемности», то есть выбора гармоничного сочетания «плановых» и «рыночных» парадигм. Как правило, когда речь идет об опыте решения проблем экономического развития, взгляды исследователей-реформаторов направлены на тех, кто является локомотивом экономического развития, то есть на развитые страны. Мы же предлагаем посмотреть на тех, кто в своем движении вперед в разные периоды использовал синтез моделей экономического роста (плановый и рыночный) с целью адаптации соответствующих моделей переходных процессов в российской стратегии развития.

В этой связи не последней интерес представляет, на наш взгляд, опыт управления развитием экономическими реформами в Турции. Для изучения специфических особенностей смешанной экономики Турции была разработана двухсистемная эконометрическая модель, которая учитывала факторы социально-политэкономической напряженности. С чисто экономической точки зрения это целесообразно, поскольку социально-экономическая напряженность, с одной стороны, порождается широким кругом факторов, включая экономические, социальные и политические, а с другой – оказывает непосредственное влияние на протекание экономических процессов.

Потребность в государственном регулировании, в свою очередь, порождается взаимодействием значительного числа факторов, и в том числе прямыми и косвенными угрозами экономической безопасности в совокупности с ростом социальной напряженности. Адекватный выбор средств воздействия с государственных терминалов на экономические процессы всегда должен опираться на учет всей системы наличных процессов и иметь целью, в первую очередь, компенсацию дефицита эффективности основных институциональных систем, опосредующих процесс функционирования рыночного механизма и снижение чувствительности экономики разного рода угрозам её устойчивому развитию.

Наличие всех перечисленных выше проблем делает необходимым разработку системы индикаторов для отслеживания динамики системной устойчивости экономики и влияния на нее фактора социальной напряженности и фактора состояния системы внешнеэкономических взаимодействий. Особняком стоит проблема разработки индикаторов эффективности воздействий на экономику со стороны государства, причем не столько в краткосрочном, сколько в среднесрочном и долгосрочном плане.

Анализ турецкого опыта средствами экономико-математического моделирования показал, что и в современных условиях там уже достигнута определенная степень социально-экономической устойчивости и ЭБ, а стало быть, страна обрела независимость от протекающих во внешнем экономическом пространстве процессов.

За последние годы и в турецко-российских отношениях произошло много нового. В частности, Турция стала важным экономическим партнером России. Кроме того, Турция сумела в течение длительного времени поддерживать высокие темпы роста экономики, а многие процессы, протекающие в экономике Турции, имеют много общего с процессами, протекающими в российской экономике. Для России представляет несомненный интерес турецкий опыт выбора концепции и стратегии синтеза двух систем, плановой и рыночной экономик. Такая модель, по сути дела, представляет собой новый тип модели капитализма, которая предоставляет определенный интерес для нашей экономики. Для изучения этой модели разработаны экспериментально-прикладные методы прогнозирования, применяющиеся в системе общенационального планирования для условий смешанной экономики Турции, которые могут быть использованы в современной российской хозяйственной практике.

Опыт Турции интересен еще и тем, что в этой стране в процессе экономического реформирования были апробированы разные модели управления экономикой, причем их смена сопровождалась радикальными изменениями в экономической и социальной сферах (см. рис. 1).

На рисунке – пройденные эволюционные процессы в экономическом развитии Турции, а также представлены информационная база модели и динамика изменения размера валового национального продукта на душу населения в неизменных ценах Турции за период с 1923 по 2008 г. [8].

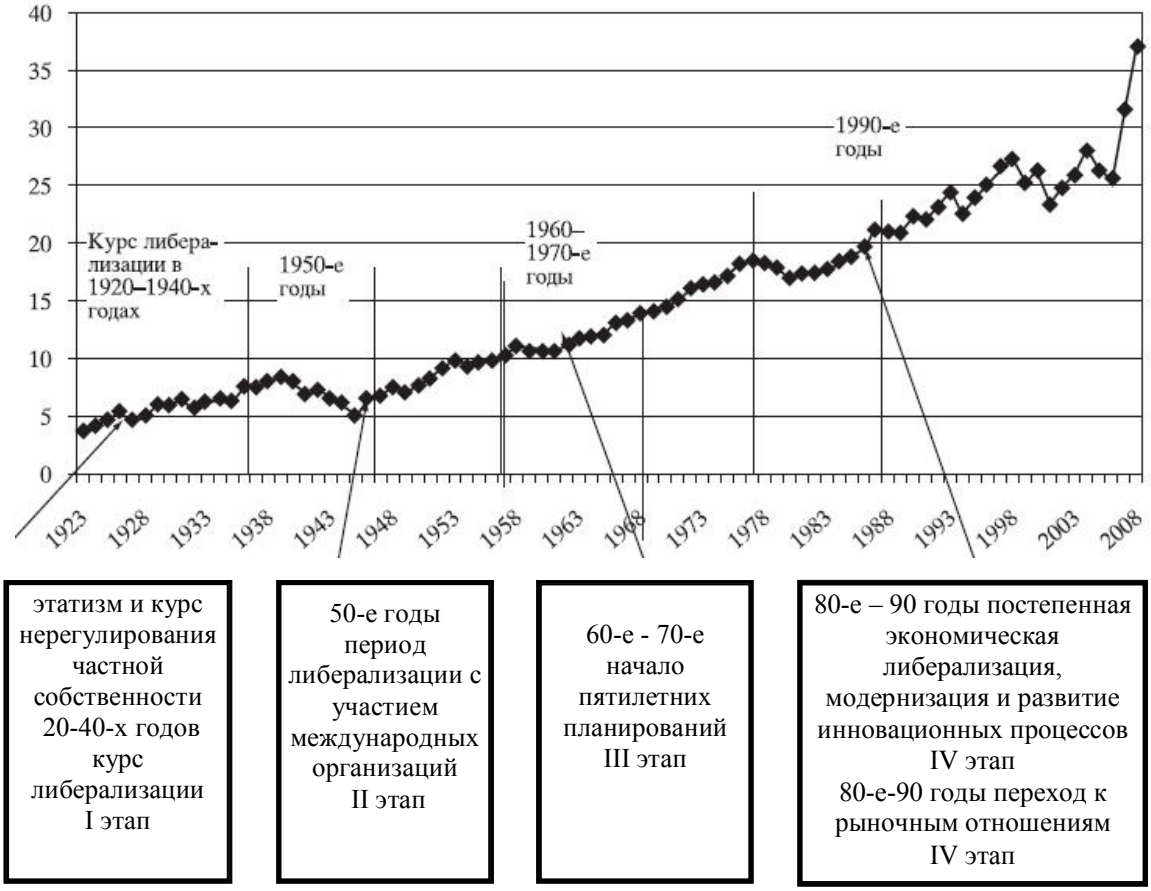

Рис.1. ВНП на душу населения с 1923 по 2008 г. (в постоянных ценах 1975 г.)

В этот период в хозяйстве Турции произошли существенные качественные сдвиги, которые, естественно, стали возможными лишь в результате количественных изменений, проведенных в четыре этапа. Первый этап – с 1923 по 1960 гг. характеризовался «экономическим ростом», он охватывает два периода, а второй этап – «экономическое развитие» – охватывает период плановой экономики от 1960 до 1980 гг. Следующий этап – «модернизации» – протекал в период после военного переворота в 1980 до 1990 гг. Наконец, четвертый этап – это развитие «инновационных» процессов в экономике страны. Таким образом, моделирование охватывает период с 1960 по 2008 гг.

В первой половине этого периода основные параметры экономики Турции определялись в плановом порядке.

С использованием плановых начал в турецкой экономике был взят курс на индустриализацию страны. С 30-х годов (первый пятилетний план 1934–1938 гг. с помощью советских специалистов) до конца 50-х – начала 60-х годов Турцию охватил острый экономический кризис, и был поставлен на повестку дня вопрос о необходимости целенаправленных, рассчитанных на длительные сроки действий государственной власти в сфере народного хозяйства.

В экономической жизни Турции после переворота 1960 г. произошел ряд важных событий, требующих углубленного комплексного анализа и оценки. Прежде всего, это переход к системе государственного планирования развития экономики, что выразилось в принятии первого пятилетнего плана (1963–1967 гг.), в котором предполагалась реализация ряда программ, конечной целью которых являлась индустриализация страны.

После первого государственного военного переворота 1960 года (второй – 1971 г. и третий – 1980 г.) в стране в 1961 году была принята новая конституция и опубликован официальный документ о планировании – «Задачи и стратегия плана». Турецкая экономика в нем впервые была определена как смешанная. Официально принятая конституция приняла закон о «смешанной экономике» – многоукладной экономике страны, которая существует и в настоящее время.

В таблице на стр. 11 [6] приведены данные о темпах роста экономики страны, реакции на неясные результаты хаотичной и непоследовательной экономической политики. После переворота Турция вступила в период планового развития.

В период 1-го пятилетнего плана (1963–1967) среднегодовой рост ускорился и составлял 6,6%, что было все же ниже планового показателя. Объем капиталовложений также не достиг 20% от ВВП. В период 2-го пятилетнего плана (1968–1972) инвестиционный процесс протекал медленнее, чем на-

мечалось, тем не менее, удалось достичь поставленной цели: обеспечить ежегодное увеличение ВВП на 7%. Третьим пятилетним планом (1973–1977) этот показатель предусматривался приблизительно на уровне 8% ВВП, но реально составил около 5,2%.

Во второй половине 1970-х годов прилив капиталовложений в экономику и ее развитие замедлился, распространенной стала безработица. Причиной кризиса отчасти явился мировой спад середины 1970-х годов, который привел к резкому снижению поступления в страну денежных средств от турецких мигрантов в Западной Европе, отчасти и удорожание импорта, например нефти и готовых изделий, а также эмбарго со стороны США из-за вторжения Турции в Кипр, и др.

После перехода к рыночным отношениям после третьего военного переворота в 80-х годах новая экономическая модель развития Турции не упразднила государственного планирования, а базировалась на идее поиска оптимального сочетания рыночных сил и государственного регулирования, открытой экономики и протекционистских мер, способных защищать национальные интересы. Тем более в условиях развивающейся страны на первых этапах перехода к рынку полный отказ от государственного вмешательства экономики невозможен. В таблице 1 показаны темпы роста экономики страны и государства с переходом к рыночным отношениям после военного переворота в 80-х году.

Из таблицы 1 видно, что особенно четко проявилась концепция при составлении пятого пятилетнего плана (1985–1989), в котором были поставлены задачи в форме директив для госсектора и пожеланий – для частного сектора. Это нашло свое отражение в следующих – шестом и седьмом пятилетних планах развития Турции на 1990–1994, 1996–2000 годы, и это свидетельствует «о достаточной жизнестойкости этой меры государственного регулирования экономики в стране с развитыми рыночными отношениями».

А после 2000 года в Турции началась подготовка к разработке пятилетнего стратегического планирования. С переходом рыночной экономики в Турции продолжается выполнение пятилетнего планирования в другом ракурсе развития и поддержки малого и среднего бизнеса с применение стратегического планирования. За период 2007–2011 гг. при финансовой поддержке Организации Планирования государств (SPO) Турция получила помощь от Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР) для министерства по контролю и оценке планов развития.

Следующим шагом являлся переход к моделям «открытых» рыночных отношений с применением стратегического планирования. Данная модель описывает переход от директивного планирования к концепции индикативного планирования.

Разработанная в ЦЭМИ РАН модель динамики развития экономики Турции базируется на материале, собранном автором для полноты исследования уникального исторического периода развития Турции за период 1923–2008 гг.

При разработке модели важно были учесть логику различных хозяйственных механизмов и эффективность управления экономикой и политикой страны. Важнейшим фактором, в значительной степени предопределяющим многие экономические и социальные характеристики этой страны, является уровень ее экономического развития, определяемый, как правило, величиной производимого валового национального продукта на душу населения.

Таблица1

Среднегодовой темп роста ВНП, в %

Показатели	Первый пятилетний план 1963-1967		Второй пятилетний план 1968-1972		Третий пятилетний план 1973-1977		1978 программа		Четвертый пятилетний план 1979-1983	
	На-меч-е	Вы-пол-е	На-меч-е	Вы-пол-е	На-меч-е	Вы-пол-е	На-меч-е	Вы-пол-е	На-меч-е	Вы-пол-е
Сельское хозяйство	4,2	3,0	4,1	1,8	3,7	1,2	4,1	2,8	5,3	0,3
Промышленность	12,3	10,9	12,0	9,1	11,2	8,8	8,8	3,4	9,9	2,4
Услуги	6,8	7,2	6,3	6,6	7,7	7,3	-	0,1	8,5	2,6
ВВП в факторных ценах	6,9	6,4	6,8	-	7,5	7,1	5,9	4,3	-	2,2
ВВП в рыночных ценах	-	6,4	-	5,4	8,0	5,9	-	1,5	8,2	2,0
ВНП в рыночных ценах	7,0	6,6	7,0	6,3	7,9	5,2	6,1	1,2	8,0	1,7
Сельское - хозяйства	3,5	0,5	3,6	0,8	4,1	1,6	2,5	2,0	2,9-3,7	1,7
Промышленность	6,6	9,9	7,5	6,5	8,1	3,8	4,9	12,1	6,0-7,7	4,0
Услуги	4,5	7,9	6,5	5,0	6,7	4,1	4,3	6,3	5,1- 6,8	4,5
ВВП в факторных ценах	4,9	6,0	-	4,6	-	-	-	-	-	-
ВВП в рыночных ценах	5,0	6,7	6,3	4,6	6,8	3,6	4,2	7,2	5,0- 6,6	3,9
ВНП в рыночных ценах	6,1	7,1	6,3	4,7	7,0	3,5	4,4	8,0	5,5- 7,1	3,8

Разработанная двухсистемная эконометрическая модель Турции показывает, что наличие элементов плана и рынка рассматривается как логический этап развития экономических систем. Они взаимодополняют друг друга.

Так закладывались основы ставших характерными для турецкой экономической системы в целом взаимодействия и взаимодополняемости государственного и частного предпринимательства.

Для отслеживания состояния и оценки системного ресурса экономической безопасности в модели используется комплекс количественных интегральных индикаторов, учитывающих воздействие факторов различной характера на уровень экономической безопасности.

Одной из важных особенностей проведенного моделирования является использование двух индикаторов:

1. Социально-политико-экономическая напряженность.

2. Интегральный индикатор государственного регулирования.

Величина индикатора социально-политико-экономической напряженности определялась с помощью факторного анализа на основе имеющихся макроэкономических показателей: число забастовок в данном году, число человеко-дней, потерянных предпринимателями из-за забастовок, индекс цен потребительских товаров, реальная заработная плата рабочих (служащих), число трудовых конфликтов в данном году, число безработных в стране и удельный вес безработных в трудоспособном населении страны.

В принципе, круг переменных, используемых для измерения фактора социально-экономической напряженности, может быть значительно расширен. В результате факторизации переменных методом главных компонент была получена матрица факторных нагрузок, которая была подвергнута процедуре визуального вращения.

Визуализация вращения позволяла добиться перераспределения нагрузок, что позволило изменить фактор социально-экономической напряженности, репрезентативной как по концептуальному критерию с содержательной стороны, так и по формальным критериям.

Оценки индикатора интенсивности государственного регулирования (ИНДГР) определялась аналогичным способом и производилась на базе следующих макроэкономических показателей: общие налоги, государственные расходы, ставка процента, курс национальной валюты, государственное потребление, инвестиции государственные, масса денежного обращения (М2).

Исходя из поставленных задач с помощью метода диадного анализа моделировалось поведение двух индикаторов – один для периода с 1960 по 1982 г.– ЭМОТ-1П (ИНД1), а второй – для периода с 1983 по 2005 г.– ЭМОТ-2П (ИНД2), которые отражали силу регулирующих воздействий на экономику и могли использоваться в качестве переменных в уравнениях для имитационного и сценарного моделирования.

Разработанные автором индикаторы использовались в процессе модельных расчетов и показали, что возможно определение социально-политико-экономической напряженности кризисных ситуаций турецкой экономики [4;8].

Анализ турецкой модели развития позволяет глубже изучить содержательную специфику процесса глобализации, уяснить негативные и позитивные ее стороны. Он побуждает к участию в процессе глобализации и отнюдь не означает исчезновение государств, но позволяет учитывать национально-государственные интересы.

Выводы:

1. Условием устойчивого экономического развития является достаточный уровень экономической безопасности.

2. В свою очередь, условием поддержания ресурса экономической безопасности на приемлемом уровне является снижение социально-политической и социально-экономической напряженности до определенного, ниже критического при данных условиях уровня и балансировка основных характеристик данного рыночного модуля с состоянием внешней экономической среды.

Библиографический список

1. *Дадаян В.С.* Глобальные экономические модели. – М.: Наука, 1981.

2. *Иманов Р.А.* Эконометрическая модель экономики развивающихся стран (на примере Турции) // Экономика и математические методы. – 2011. – Т. 47. – № 2. – С. 67–77.

3. *Иманов Р.А.* Социально-политические факторы и их влияние на экономическое развитие страны: пример Турции // Теория и практика институциональных преобразований в России. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006. – Вып. 7. – С. 150–155.

4. *Иманов Р.А., Мусаев Э.Т.* Принципы использования метода диадного анализа для построения количественных индикаторов государственного регулирования (на примере Турции) // Материалы Девятого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». (Москва, 14–15 апреля 2008 года). – М.: ЦЭМИ РАН. – С. 81–82.

5. Капитализм Турции: социально-экономическое развитие в 1950–1980-х годах. – М.: Наука, 1987.

6. Dis Ticaret Dis Ticaret Istatistikleri. 2003 г.: Dpt. (Source: Spo), Ankara.

7. Интернет-ресурс. URL: www.turkstat.gov.tr.

8. *Секей Б.* Об одном специальном диадном разложении матриц и некоторых его применениях в сравнительном анализе // Szigma. – 1970. – №4. – С. 241–253.

УДК 338(4/9)

Иродова Е.Е.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КИТАЯ В АСПЕКТЕ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В данной статье рассматривается социально-экономическая модель Китая, благодаря которой удалось наиболее эффективно реализовать преимущества глобализации – создать мощную экономику, увеличить долю в мировом производстве и потреблении, занять эффективную нишу в глобальной экономической системе. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что на протяжении последних двадцати лет среднегодовой прирост ВВП составлял 9,2% – 10,2%.

Ключевые слова: *экономические модели, конкурентные преимущества, межстрановый сравнительный анализ.*

Смешанная модель экономического развития Китая, воплотила в себе элементы двух экономических систем: директивно-плановой и рыночной. Все отрасли, связанные с сырьем и обороноспособностью, сосредоточены в руках государства. Крупные предприятия (нефтяные, металлургические, угольные, электроэнергетические, железнодорожный транспорт, авиакомпании) находятся под контролем правительства и существуют за счет государственной поддержки. Правительство Китая активно участвует в управлении экономикой. До сих пор им контролируется большинство финансовых ресурсов страны. Банковская система здесь представлена по преимуществу государственным сектором. На его долю приходится до 50 % выпуска продукции, 66 % налогов и прибыли, 75 % стоимости основных фондов. Несмотря на то что среди госкомпаний по-прежнему имеются убыточные, представляющие собой значительную проблему, ликвидация госсобственности не входит в планы Китая. В то же время экономическая политика последних лет направлена на активизацию процесса акционирования государственных предприятий. В структуре собственности высокий удельный вес занимают коллективные предприятия, которые полностью или частично принадлежат трудовому коллективу. Экономический рост Китая сопровождается быстрым **изменением структуры его экспорта** в рамках **стратегии экспортно-ориентированной догоняющей модернизации.** В соответствии с избранной стратегией сначала произошло расширение сельскохозяйственного производства, продукция которого стала активно экспортироваться. Следующим шагом было освоение рынков трудоемкого ширпотреба – изделий из кожи, одежды и обуви. Далее был реализован переход к производству и экспорту электроники, автомобильных комплектующих, а затем к развитию автомобильной промышленности. Уже в ближайшее время автопром Китая может выйти на третье место в мире – здесь собирается значительная часть мировых брендов – от «Фольксвагена» и «Хаммера» и «Лексуса». Кроме того, Китай начал производить такие прекрасные собственные марки, как Hover. В настоящее время Китай осуществляет производство и экспорт высоких технологий. Например, Тайвань (компания Quanta) – мировой лидер по производству ноутбуков. Процветает производство сотовых телефонов (1 место в мире, более 47% мирового производства); активно развивается производство сетевого оборудования (компания Huawei); стремительно распространяются DVD-технологии, производятся доступные DVD-плееры, плазменные телевизоры. Восприимчивость **китайского рынка к инновациям объясняется рядом факторов.** Доступ к современным технологиям осуществляется различными путями. Нередко используется сравнительно дешевая стратегия создания собственных высокотехнологичных секторов для вхождения в глобальные экономические процессы. С одной стороны, в Китае увеличивается число исследовательских учреждений, типа американских или европейских техноцентров; с другой – значительно активизировался процесс инвестирования средств китайскими фирмами в развитие современных технологических процессов и широкомасштабного производства высокотехнологичной продукции. Достаточно часто используются возможности иностранных фирм. Согласно китайскому законодательству иностранные компании, участвующие в реализации государственного заказа на территории Китая и являющиеся субподрядчиками местных (китайских) производителей, должны представлять подрядчику (китайской стороне) ноу-хау. Реализуется и потенциал совместных предприятий в части освоения новых технологий. Нередко в этих целях покупаются зарубежные фирмы, работающие с прогрессивными технологиями. Поощряется импорт техники и технологий, позволяющих развивать такие прогрессивные сектора экономики, как производство программного обеспечения, новых материалов, биотехнологий, здравоохранения и др. Ежегодно здесь вкладывается около 350 млрд. долл. только в приобретение новых технологий и высокотехнологичного оборудования по всему миру. При этом технические заимствования в основном ориентированы на реализацию ведущих проектов. К примеру, в автомобилестроении использованы самые передовые технологические линии. В целом, **наука превратилась в высоко конкурентную сферу деятельности**. По расходам на НИОКР Китай вышел

© Иродова Е.Е., 2012

в прошлом десятилетии на третье место в мире, в ближайшее время вытеснит Японию со второго места, а в 2020-е годы сравняется с США. В формирующемся многополярном мире в настоящее время доля Китая в общемировых расходах на НИОКР составляет примерно 12%; доля расходов на НИОКР в ВВП Китая составляют 1,7%. (Уровень развитых стран – около 2,5–3%. Китай планирует достичь его к 2020 г.) Кроме того, Китай занимает серьезные позиции по целому ряду показателей: по количеству научных публикаций КНР уже находится на втором месте (8,5% всех научных публикаций в мире), в том числе: 20,8% публикаций по материаловедению, 16,9% – по химии, 14,2% – по физике, 31,7% – по кристаллографии, 31,2% – по металлургии, 21,1% – по прикладной математике. Китай имеет эффективные позиции по количеству студентов (около 23 млн. чел.); по количеству международных исследовательских центров, в том числе корпоративных, использующих местный дешевый научный персонал. При этом значительная доля студентов *получает образование за рубежом, особенно в США*. Власти поощряют возврат китайских специалистов из-за рубежа, предлагая им самые выгодные условия. Среди приоритетов – развитие информационных, био-, нанотехнологий. Благодаря бурной экспансии высокотехнологичного сектора, Китай является **одним из крупнейших реципиентов иностранных инвестиций.** Превращение Китая во второй после США центр вложения иностранного капитала обеспечили два фактора: политика открытости и создание благоприятного инвестиционного климата. В частности, по отношению к иностранному капиталу проводится гибкая политика. Это проявляется в использовании поощрительных мер (с активным использованием экономических рычагов и стимулов с целью воздействия на территориальное и отраслевое размещение капитала); ограничительных мер, а также административного контроля (в стране практикуется неприкосновенность иностранных инвестиций). Каналы и формы привлечения инвестиций в страну весьма разнообразны: внешние займы (в виде размещения государственных облигаций и казначейских векселей за рубежом); прямые иностранные инвестиции (включая предприятия смешанного капитала, совместного хозяйствования и со 100%-ым иностранным капиталом); портфельные инвестиции; международный лизинг; компенсационная торговля; создание мощностей по переработке сырья и сборочных производств. Особенностями инвестиционной системы Китая являются: оформившиеся механизмы, регулирующие баланс между притоком и освоением зарубежных инвестиций; растущие (благодаря активному притоку иностранного капитала) инвестиции в физическую инфраструктуру (дороги, порты, энергетика и др.); увеличивающийся спрос на энергоресурсы, сырье и транспортные услуги (как результат роста капиталовложений). Приток капитала в экономику достигает 40% ВВП страны. Как отмечает «Economist», иностранные инвестиции способствовали превращению Китая в «громадную экспортную машину». Это объясняется тем, что инвестиции направляются в отрасли, дающие возможность производить продукцию для экспорта, например в производство телекоммуникационного и электротехнического оборудования, бытовой техники, химической продукции и т.д. В то же время **Китай рассматривается как один из важнейших полигонов для размещения целого ряда высокотехнологичных производств** промышленно развитых стран. В этом смысле китайская экономика наиболее адекватна, поскольку она располагает колоссальным объемом трудоспособных людских ресурсов; имеет целый ряд университетов, входящих в число лучших, имеющих мировое значение. Ежегодно китайские университеты выпускают около 450 тыс. инженеров, уровень подготовки которых вполне соответствует мировым требованиям. Вместе с тем экономика Китая характеризуется относительной дешевизной рабочей силы (заработная плата в разы ниже, чем в странах Западной Европы). ТНК ПРС для неразрывности науки и производства, интеграции исследовательских ресурсов, вместе с производством переводят и научно-исследовательские, конструкторские заведения. В частности, процесс конструирования постепенно перемещается в Китай, так как создать изделие и осуществить сборку там намного дешевле. Так, в 2000-е годы 29 ведущих транснациональных компаний мира имели научные подразделения в Китае. В настоящее время более 400 из 500 ведущих мировых компаний имеют здесь свои предприятия. В целом, **отмечается общая дешевизна экономики, в частности,** квалифицированной рабочей силы, готовой работать менее, чем за 100 долл. в месяц; транспорта; финансовых ресурсов (ставка рефинансирования в Китае всего 2%) и прочих факторов производства. Дешевизна Китая является его конкурентным преимуществом, способным создать выгодную среду для размещения здесь иностранных предприятий со всего мира.

Популярна стратегия сфокусированного развития, или «свободных экономических зон», когда первыми обогащаются отдельные регионы. Большое значение имело создание особых экономических зон, созданных после 1984 г. в ряде городов – Шэньчжэнь, Чжухай, Сямынь, Шаньтоу. Затем этот статус получили еще 14 приморских городов. Эти зоны получили значительные инвестиционные и налоговые льготы, способствовавшие привлечению иностранных инвестиций и технологий.

Способность к качественному копированию является огромным ресурсом развития китайской экономики, позволяющим частично эконо-

мить на закупке технологий, рекламе, создании брэндов, программного обеспечения. Особенно актуально клонирование в условиях кризиса, когда покупательная способность населения во всем мире значительно снижается и покупать продукцию раскрученных марок не представляется возможным. Чрезвычайно низкая цена китайских товаров при их непрерывно растущем качестве создает огромный спрос; эти товары желанны и выгодны во всем мире.

В 2000-е годы эффективно реализован переход к «новой экономической стратегии». Сегодня в Китае идет обсуждение «новой экономической модели». Безусловно, старая экономическая модель была очень успешной, принося почти 10%-ый ежегодный рост на протяжении 30 лет и вызволяя сотни миллионов китайцев из пропасти бедности. Однако в новой экономической ситуации требуется ее существенная корректировка. Акцент делается на внутренний спрос. Китай пытается уйти от экспортной стратегии роста, которая была так популярна в этой и других восточноазиатских странах (внешняя торговля составляет более 80% ВВП страны). Данная стратегия поддерживала передачу технологий, которая помогала закрывать дыру в знаниях и быстро улучшала качество промышленных товаров. Рост, стимулируемый экспортом, означал, что Китай имел возможность направить усилия на производство, не волнуясь о развитии внутреннего рынка. Однако кризис 2008–2009 годов, сопровождавшийся проблемой реализации, убедительно доказал, что своевременная переориентация на внутренний спрос, которую продемонстрировал Китай, позволила сохранить темпы экономического роста на достаточно высоком уровне.

УДК 338.46

Исаева Елена Дмитриевна
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

Статья посвящена рассмотрению проблем оценки качества образования при внедрении федеральных государственных образовательных стандартов 3-го поколения.

Ключевые слова: *качество образования, компетентностный подход, внедрение стандартов третьего поколения.*

Мировые тенденции развития общества устанавливают новые требования к качеству высшего профессионального образования. Обеспечение качества подготовки выпускников вузов является приоритетом российской образовательной политики. Происходящие в нашей стране политические, экономические и социальные изменения приводят к усовершенствованию отечественной системы образования.

Высокий интерес к проблеме связан с внедрением государственных образовательных стандартов 3-го поколения и необходимостью определения уровня и качества подготовки выпускников. Данная ситуация вызывает много вопросов: Что является объектом измерения? Что считать эталоном качества образования? Как повысить качество образования?

Оценка качества важна для различных субъектов образовательной деятельности: для государства, для вуза, для работодателя, для самого выпускника. При этом у каждого свои интересы. Государство заинтересовано в улучшении качества и повышении эффективности инвестиций в развитие человеческого капитала, в формировании конкурентной образовательной среды. Вузы заинтересованы в повышении собственной конкурентоспособности. Высокие показатели качества подготовки позволят получить преимущества при аккредитации и обеспечат международное признание. Работодатель ожидает подготовленного для решения его задач специалиста. Студент заинтересован в объективности оценки для дальнейшего обучения или для академической мобильности. Компетентностный подход повышает добавленную стоимость и конкурентоспособность выпускника на рынке труда.

Существовавшая в рамках стандартов 2-го поколения система оценки не позволяла получать объективную картину подготовки выпускников. Система оценки качества подготовки в рамках компетентностного подхода и соответствующих механизмов и инструментов должна стать важным звеном в формировании системы независимой оценки качества профессионального образования.

В стандарте ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Система менеджмента качества. Основные положения и словарь» дано определение качества как степени соответствия совокупности присущих характеристик требованиям. Требование – потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным.

Глоссарий Федерального государственного образовательного стандарта дает следующее определение: качество образования – комплексная характеристика, отражающая диапазон и уровень образовательных услуг, предоставляемых населению (различного возраста, пола, физического и психического состояния) системой начального, общего, профессионального и дополнительного образова-

© Исаева Е.Д., 2012

Таблица 1

Сравнительная характеристика стандартов качества образования

Линии сравнения	Стандарт первого поколения	Стандарт второго поколения	Стандарт третьего поколения	Образовательный стандарт США
Цели обучения	Усвоение знаний, умений, навыков	Формирование универсальных учебных действий	Способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области	Применение индивидуальной программы обучения, соответствующей жизненным планам студента
Содержание образования	Ориентация на учебно-предметное содержание	Включение в контекст обучения решение значимых жизненных задач	Ориентация на компетентностный подход (формирование и использование компетенций)	Каждый студент учится по индивидуальной программе и посещает лекции по своему выбору
Организация учебного процесса	Учебная деятельность определялась преподавателем стихийно	Создание индивидуальных образовательных программ	В новых стандартах предусмотрено до 50% учебного плана на вариативные профессиональные модули. Так называемые академические свободы, которые и составят 50% вариаций, позволят ориентировать студентов на конкретную профессиональную деятельность, на рабочее место	В американских стандартах до 20% учебного плана приходится на вариативные профессиональные модули, а 80% вариаций, позволят ориентировать студентов на конкретную профессиональную деятельность, на рабочее место
Формы обучения	Фронтальная форма обучения – преподаватель одновременно работает со всеми учащимися в едином темпе и с общими задачами	Признание решающей роли учебного сотрудничества	Основа – практический компонент	Индивидуальная форма обучения. Процесс обучения делится на две части: первая часть – это учебная работа с классом в целом; а вторая – индивидуальные занятия с теми учащимися, которые нуждаются в таких занятиях

ния в соответствии с интересами личности, общества и государства. Качественное образование должно давать возможность каждому индивиду продолжить образование в соответствии с его интересами.

Определение уровня подготовленности выпускников всегда относилось к разряду обязательных результатов образовательного процесса, а показателем подготовленности до недавнего времени служила отметка, выставляемая на итоговой аттестации преподавателем или группой преподавателей с участием представителей работодателя (аттестационная комиссия). В стандартах же третьего поколения основными требованиями к результатам обучения являются компетенции, то есть способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области. Компетенция как результат образования формируется и проявляется в деятельности выпускника, а не в его информированности об этой деятельности.

Сравнительная характеристика требований стандартов качества образования приведена в таблице 1.

Стандарты первого поколения были ориентированы на основную образовательную программу, конкретно – на ее содержание. Стандарты второго поколения ориентированы на результат, стандарты третьего поколения ориентированы на процесс прироста интеллекта выпускника.

Что это означает? Раньше вуз должен был разработать и реализовать качественную по содержанию программу. Затем – вуз должен был обеспечить достижение запланированных результатов. А теперь – проконтролировать компетенции, прирост интеллекта.

В идеале должен определяться уровень усвоения элементов содержания учебной дисциплины в соответствии с требованиями образовательных стандартов к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. На практике эти требования существенно различаются не только в разных образовательных учреждениях, но и среди преподавателей одного и того же вуза, при традиционных методах оценивания значительно влияет субъективный фактор.

Образовательное учреждение может функционировать эффективно, когда все составляющие основного бизнес-процесса (оказание образовательной услуги) действуют согласованно. Эффективность функционирования и качество образования тесно взаимосвязаны. Очень важным при анализе результатов обучения является выбор комплекса показателей, включающих показатели качества подготовленности выпускника и качества образовательного процесса. На отбор показателей оценки качества образования влияют требования внешних пользователей и образовательных стандартов.

Основным является показатель эффективности образовательного процесса, который представляет собой интегрированную меру качества в образовании, в том числе и качества его контроля. Внедрение компетентностного подхода способствует повышению результативности обучения. Основной задачей вуза является разработка паспорта компетенций. И сразу возникает вопрос: если стандарт государственный, паспорт компетенций по логике должен быть также разработан государством? Но государство определяет только 50% содержания обучения, остальное определяют вуз и студент. Требования работодателей, как правило, привязаны к конкретной организации. Выпускник не всегда трудоустраивается до окончания вуза. На чьи требования ориентироваться? Какими компетенциями должен владеть выпускник вуза? В соответствии со стандартами 3-его поколения студент может выбрать индивидуальную траекторию развития. Как в этом случае оценивать компетенции?

Качество образования можно рассматривать как многомерное понятие. К раскрытию этого понятия необходимо подойти с позиций процессного подхода, который лежит в основе системы менеджмента качества, с целью повышения удовлетворенности потребителей путем выполнения их требований. Любой процесс может быть описан через систему показателей: входы, выходы, цель, результат, время. Результатом процесса могут быть преобразования элементов системы или всей системы в целом. Управлять процессом можно по двум направлениям: через структуру процесса и через качество информации.

Для использования процессного подхода необходимо замерять результаты на входе. ЕГЭ ориентирован на знания, но не на компетенции, поэтому его результаты не могут быть использованы. Студент-первокурсник иногда не представляет себе, кем он будет на выходе, какими компетенциями он должен будет обладать. Профессионального отбора для поступления на ту или иную специальность официально в стране не предусмотрено. Мотивация студента развита недостаточно. Масса проблем возникает при прохождении практик. Иногда студент только на старших курсах понимает, что выбрал не совсем «свою» профессию, но завершать процесс обучения надо, и он изучает дисциплины, сдает экзамены, но не понимает, зачем ему это нужно, и не может оценить собственные результаты. Изменения как результаты процессов можно классифицировать на внешние и внутренние; количественные и качественные; экстенсивные и интенсивные; эволюционные и революционные; конструктивные и деструктивные; традиционные и инновационные. Система оценки должна учитывать индивидуальные достижения обучающегося с учетом: специфики получаемого профессионального образования; модели организации текущего контроля; разработки и использования диагностических средств с учетом компететностного подхода; фиксацию внеучебной активности студента; оценку индивидуальных профессиональных достижений с привлечением общественности и работодателей. При построении и анализе системы оценки качества следует помнить, что чем она сложнее и разнообразнее, тем больше вероятность возникновения проблем и тем больше возможностей для ее улучшения. Потенциал системы определяется ее наиболее слабым звеном.

УДК 338.46

Кожевина Ольга Владимировна
Алтайский государственный университет
ol.kozhevina@gmail.com

ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АНАЛИЗА ОСВОЕННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ-МЕНЕДЖЕРОВ

В статье рассматриваются вопросы реализации компетентностной модели обучения и роли фонда оценочных средств при анализе освоенности компетенций менеджера. Выявлены проблемы образования и подготовки квалифицированных менеджеров. Предложена модель формирования компетенций менеджера через обучение, включающая ряд этапов. Выявлены задачи, виды и формы оценочных средств, приведены ключевые принципы оценивания, обоснована необходимость интегральных оценок освоенности компетенций менеджера.

Ключевые слова: *образовательные стандарты третьего поколения, компетентностная модель обучения, фонд оценочных средств, конкурентоспособность выпускников.*

Стратегический выбор России – это инновационное развитие экономики, что, соответственно, определяет ключевую задачу подъема качества образования. Системные вызовы современного российского образования сводятся к следующим проблемам: ресурсы не соответствуют масштабам; снижение качества образования; рост доли слабых преподавателей и низкая творческая активность ППС в целом; снижение конкурентоспособности на глобальном рынке; высшая школа практически не «производит» инноваций и инноваторов [7, с. 9–10]. Сложившуюся модель отечественного высшего образования существенно изменил переход на образовательные стандарты третьего поколения и внедрение компетентностно-ориентированного обучения.

Компетенция – это интегральная характеристика обучающегося, то есть динамичная совокупность знаний, умений, навыков, способностей и личностных качеств, которую студент обязан продемонстрировать после завершения части или всей образовательной программы. Результаты образования и компетенции не тождественны друг другу. Результаты образования определяются преподавателем, а компетенции приобретаются студентами. Компетенции необходимо развивать, а развиваются они через обучение и дальнейшую практическую деятельность. Компетентность специалиста с высшим образованием – это проявленные им на практике стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал для успешной творческой (продуктивной) деятельности в профессиональной и социальной сферах, понимая ответственность за результаты этой деятельности и необходимость постоянного совершенствования.

Целостную структурную модель компетенций можно представить в виде тетраэдра, отражающего единство когнитивных, функциональных, метакомпетенций и социальных компетенций [9, с. 27].

Формирование компетенций через обучение можно представить в виде модели с последовательно реализуемыми этапами: 1) выявление потребности в обучении; 2) актуализация / структурирование процесса обучения; 3) проектирование и организация учебного процесса; 4) получение знаний, навыков, методов; 5) применение новых знаний, навыков, умений; 6) развитие компетенций менеджера.

Для специалиста-менеджера ключевыми компетенциями являются: способность осуществлять превентивное управление и оценивать стратегическую перспективу развития организации; умение своевременно принять комплекс эффективных решений на основе правильного применения знаний; знание методов командообразования и развития персонала; владение техникой моделирования бизнес-процессов и их реинжиниринга.

В требованиях ведущих компаний и государственных ведомств к персоналу отчетливо прослеживается тенденция говорить на языке компетенций, что проявилось в разработке и внедрении так называемых «профилей (или моделей) компетенций», описывающих требования к отдельным категориям сотрудников: высшим руководителям, менеджерам, административному персоналу. Но овладение профессиональными компетенциями – достаточно сложный и трудоемкий процесс, предполагающий существенные изменения в работе с обучающимися по направлению «Менеджмент».

Стандарты ФГОС ВПО отдельным разделом предусматривают оценку качества освоения основных образовательных программ и формирование фондов оценочных средств, которые необходимо использовать для анализа освоенности компетенций в ходе текущего, промежуточного и рубежного контроля, а также итоговой аттестации [1; 2].

Оценочные средства при компетентностной модели ВПО призваны решать следующие задачи:

1) контроль и управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВПО по соответствующему направлению подготовки;

2) контроль и управление достижением целей реализации ООП, определенных в виде набора общекультурных и профессиональных компетенций выпускников;

© Кожевина О.В., 2012

3) оценка достижений студентов в процессе изучения дисциплины с выделением положительных/отрицательных результатов и планирование предупреждающих/корректирующих мероприятий;

4) обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс [6, с. 8].

Выделим ключевые принципы оценивания, на основе которых формируются фонды оценочных средств. К ним относятся – валидность, надежность, справедливость, своевременность и эффективность.

В целях контроля качества сформированности компетенций проектируемые диагностические средства должны отвечать не только требованию структурированности включенного в них учебного материала, но и его связности (интегративности). При оценке качества изучения дисциплин, лежащих в основе тех или иных компетенций, должны учитываться все виды связей между включенными в них знаниями, умениями, навыками. Интегральные оценки позволяют установить качество сформированных компетенций по видам деятельности и степень общей готовности выпускника к трудовой деятельности. В качестве внешних экспертов качества образования и соответствия его будущей профессиональной деятельности все больше стали привлекаться работодатели, а руководители предприятий или структурных подразделений вводятся в состав ГАК.

Компетентностный подход предполагает широкое использование инновационных и интерактивных методов обучения. Основные отличия интерактивных форм обучения от традиционных определяются не только методикой и техникой преподавания, но и высокой эффективностью учебного процесса, который проявляется высокой мотивацией обучаемых; закреплении теоретических знаний на практике; повышении самосознания обучаемых; выработке способности к коллективным решениям и социальной интеграции; приобретении навыков решения управленческих конфликтов.

По стандарту 080200, удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, должен быть не менее 30% для бакалавриата и не менее 50% для магистратуры. В рамках учебных курсов должны быть предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов, особенно это касается реализации магистерских ООП.

Для чтения дисциплин профессионального цикла, таких как «Стратегическое управление», «Управление развитием организации», «Современные управленческие технологии», «Управленческое консультирование», «Стратегическое планирование и управление проектами» и прочих, желательно приглашать консультантов, тьюторов, практиков, используя формат бинарной лекции или гостевой лекции. Кроме того, целесообразно повсеместно использовать такие образовательные технологии, как ситуационное обучение (кейс-стади), просмотр видеофильмов управленческой тематики, написание эссе, деловые игры, методы компьютерного моделирования, симуляторы, а также привлекать магистрантов к разработке компьютерных деловых игр, «перекрестных» тестов и анкет. Все это будет способствовать формированию способности у обучающихся осваивать одновременно и теоретические положения, и новые практические навыки, легко ориентироваться в быстро изменяющейся экономической жизни.

При разработке карт компетенций по дисциплине необходимо определить оценочные средства, позволяющие определить уровень освоения общекультурных и профессиональных компетенций обучающегося по направлению «Менеджмент».

Виды контроля: устный опрос; письменные работы; контроль с помощью технических средств и информационных систем. *Формами контроля* являются собеседование, коллоквиум, зачет, экзамен (по дисциплине, модулю, итоговый государственный экзамен), тест, симулятор, контрольная работа, эссе, творческие работы (индивидуальные и групповые проекты), реферат, отчет (по практикам), курсовая работа, ВКР.

Для эффективной реализации компетентностного подхода в обучении менеджеров необходимо изменить методы и средства контроля. Разработка надежных и валидных измерителей для оценки компетенции требует выполнения ряда шагов:

1. Определение компетенций вузовской части ООП с учетом специфики отдельных профилей подготовки и магистерских программ.

2. Экспертная кластеризация компетенций.

3. Построение компетентностной модели подготовки бакалавра и магистра.

4. Планирование содержания измерителей.

5. Разработка заданий для компетентностных тестов либо других инновационных измерительных средств и их экспертиза.

6. Проведение оценочных процедур, сбор эмпирических данных на репрезентативной выборке студентов, первичная коррекция.

7. Проведение факторного анализа эмпирических данных, их статистической обработки, коррекция структуры кластеров.

8. Оценка прогностической валидности измерителей и их надежности.

9. Проведение анкетирования работодателей по результатам прохождения практик студентами или работы выпускников.

10. Коррекция оценочных средств, их содержания, числа заданий и оценочных рубрик.

Таким образом, подготовка конкурентоспособных менеджеров – важная задача управленческого образования в целом. Оценочные средства, построенные на основе современных достижений теории педагогических измерений, позволят объективно оценивать и анализировать освоенность компетенций и, соответственно, конкурентоспособность выпускников-менеджеров. Формировать ФОС желательно с учетом специфики образовательной программы, ее профилизации и степени (бакалавра или магистра).

Библиографический список

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» (квалификация (степень) «бакалавр»). Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 20.05.2010 г. № 544.

2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» (квалификация (степень) «магистр»). Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 18.11.2009 г. № 636.

3. Документированная процедура «Проектирование и разработка основных образовательных программ ВПО». – АлтГУ-МСК-ДП-2.2-01, 2011.

4. Документированная процедура «Подготовка учебного процесса ВПО». – АлтГУ-СМК-ДП-2.6-01, 2011

5. Документированная процедура «Реализация управленческого процесса ВПО». – АлтГУ-СМК-ДП-2.6-02, 2011.

6. *Богословский В.А., Караваева Е.В., Ковтун Е.Н. и др.* Методические рекомендации по проектированию оценочных средств для реализации многоуровневых образовательных программ ВПО при компетентностном подходе. – М.: Изд-во МГУ, 2007.

7. *Волков А., Реморенко И., Кузьминов Я. и др.* Образование – 2020. Доклад / под ред. Я. Кузьминова, И. Фрумина. – М.: ГУ-ВШЭ, 2008.

8. *Ефремова Н.Ф., Казанович В.Г.* Оценка качества подготовки обучающихся в рамках требований ФГОС ВПО: создание фондов оценочных средств для аттестации студентов вузов при реализации компетентностно-ориентированных ООП ВПО нового поколения. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. – 36 с.

9. *Звонников В.И., Челышкова М.Б.* Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход. – М.: ГУУ, 2009.

УДК 338.24

Коречков Юрий Викторович

Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Национальная безопасность структурирована на соответствующие подсистемы. Особое внимание уделено экономической и военной безопасности. При этом предложены теоретические основания включения военной науки в состав общей экономической теории.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, военная безопасность, национальная безопасность, общая экономическая теория.*

Экономика составляет материальную основу жизни человеческого общества. Однако для организации трудовой деятельности, обеспечения тех условий труда, исследованием которых занимается экономическая наука, нужно создать необходимые внешние условия, в основе которых лежат экономическая и военная безопасность государства. Общественное разделение труда привело к выделению военного дела в особую отрасль деятельности, военная защита стала функцией вооруженных сил.

В последние годы усилилось внимание к обеспечению безопасности, включающей политическую, экономическую, военную, экологическую и другие виды. Проблема обеспечения безопасности обусловливает формирование специфических военно-экономических отношений и закономерностей, требующих познания. При этом экономика безопасности предстает, во-первых, как часть экономики, обслуживающая защиту жизненно важных интересов общества, во-вторых, в более конкретном виде – как совокупность специальных (функциональных) экономик, обеспечивающих конкретные функциональные виды безопасности [1]. В свою очередь, экономическое обеспечение военной безопасности осуществляет экономика военной сферы.

Создание вооруженных сил и обеспечение их функционирования требует отвлечения на эти цели экономических ресурсов, формирования обеспечивающих структур. Таким образом, с давних пор между экономикой и войной развиваются тесные взаимосвязи, а в обществе формируются военно-экономические отношения [2]. Выясняя определяющее влияние экономики на войну, следует указать на политико-экономический аспект этого явления.

© Коречков Ю.В., 2012

Война есть продолжение политики насильственными средствами, писал К. Клаузевиц, политика же, как известно, есть концентрированное выражение интересов государства, прежде всего экономических [3]. Эти существенные взаимосвязи позволяют понять причины возникновения войн, их политическую, экономическую и социальную сущность.

В XX веке произошло коренное преобразование военного производства, что, в свою очередь, обусловило изменение масштабов и характера ведения войн. Если в годы Второй мировой войны преобладали высокотехничные военные средства (боевые корабли, танки, самолеты), то с наступлением эпохи ядерных вооружений основной силой стало ракетно-ядерное оружие. В настоящее время на первый план выходят электронные средства вооруженной борьбы.

Вопрос о взаимосвязи войны и экономики, военной и экономической безопасности государств актуален с давних пор. Экономическая обусловленность войн означает, что причины их возникновения коренятся в экономике, которая предопределяет сущность, характер и политические цели войн. Войны становятся закономерным социальным явлением лишь на той ступени экономического развития, когда утверждается господство частной собственности на средства производства и возникают антагонистические противоречия. Справедливы слова Ф. Энгельса: «Война и организация для войны становятся теперь регулярными функциями народной жизни» [7].

Экономика является материальной основой ведения войн, оказывает определяющее влияние на их масштабы, длительность, напряженность. Чем выше уровень экономического развития, тем больше оружия и боевой техники, и более высокого качества, могут получить вооруженные силы, тем, следовательно, выше будут их боевые возможности. Зависимость войн и военного дела от экономики является существенной, устойчивой и повторяющейся взаимосвязью. Однако экономическая мощь не сама по себе автоматически превращается в военную силу. Для того чтобы реализовать военно-экономический потенциал государства, необходимо создать военную экономику и организовать ресурсное обеспечение потребностей войны.

Военная экономика – это хозяйство, обслуживающее военные потребности государства, подготовку и ведение войн. Для того чтобы превратить военно-экономические возможности в военную мощь, нужно произвести вооружение и военную технику, другие предметы военного назначения, доставить их вооруженным силам и обеспечить эффективное использование. Для выполнения соответствующих функций и предназначены специальные звенья военной экономики – производственное, распределительное, обменное, а также звено, обслуживающее конечное военное потребление. Военно-промышленный комплекс в структуре любой экономической системы имеет свою специфику, отличающую его от других секторов экономики. В то же время строгого определения понятия «оборонно-промышленный комплекс» не дает ни один из современных экономических словарей. В специальной литературе можно набрать десятки различных формулировок этого понятия. Одни трактуют его чрезмерно широко и идеологизированно – как союз крупнейших монополий, правительственной бюрократии и верхушки военщины. Другие обозначают этим термином совокупность предприятий по функциональному, ведомственному признаку. По мнению Б. Кузыка, речь идет о более или менее широком комплексе предприятий и организаций, составляющих специфический сектор экономики, предназначенный для удовлетворения военных потребностей государства [6]. Так, в бывшем СССР к оборонно-промышленному комплексу относили предприятия и организации, входившие в девять министерств оборонных отраслей промышленности, курируемых Военно-промышленной комиссией (впоследствии комитетом) при Союзном Совмине, демонстрируя тем самым ведомственный подход к определению экономического явления.

Одним из важных моментов в развитии отечественного ВПК является определение минимального количественного и качественного состава стратегических сил, необходимых для выполнения поставленных перед ними задач. В частности, по мнению российских специалистов, России достаточно сохранить свой стратегический арсенал на уровне 1000 ядерных боезарядов в течение первых

Таблица 1

Стратегические предприятия в России [9]

Основание	Всего стратегических предприятий и организаций России	Доля предприятий и организаций ВПК (%)
Указ Президента РФ от 04.08.2004 г.	**198**	**61,1**
Распоряжение Правительства РФ от 20.08.2009 г. № 1226-р	**1204**	**77,66**
Решение Правительственной Комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики	**304** (*системообразующие предприятия, имеющие стратегическое значение*)	**17,43**

15 лет XXI в. В последние годы начата определенная работа по оптимизации состава существующих в ВПК структур в целях концентрации оборонно-ориентированных производств в ядре системообразующих комплексов для полного обеспечения общегосударственных нужд и потребностей. Формируется ядро стратегических предприятий. В соответствии с различными нормативными документами определено количество стратегических предприятий и организаций России [9]. Доля предприятий и организаций ВПК в общем количестве стратегических предприятий представлена в табл. 1.

По мнению ряда военных специалистов, военно-промышленный комплекс служит удовлетворению военно-экономических потребностей и включает отрасли производства, которые по функциональному признаку можно сгруппировать в три сектора военного производства: производство конечной военной продукции, производство средств производства для производства военной продукции и производство предметов потребления для работников военного производства [2]. На взгляд других экономистов, экономика военной сферы, составной частью которой является оборонно-промышленный комплекс, представляет собой специфическую военно-хозяйственную систему, которая охватывает производство, распределение, обмен и потребление оружия и других предметов военного назначения, материально обеспечивая поддержание военной безопасности государства в соответствии с его доктриной [6].

К определению понятия «военно-промышленный комплекс» в системе экономической и военной безопасности необходимо подходить с двух сторон. С институциональной стороны, *ВПК – это институциональная единица экономики страны*, включающая предприятия и организации разных форм собственности, которые на основе утвержденной нормативной правовой базы производят и реализуют продукцию военного назначения. С другой стороны, *ВПК – это совокупность экономических отношений* по поводу производства, распределения, обмена и потребления конечного военного продукта как для удовлетворения потребностей Вооруженных Сил России и иных органов безопасности, так и в рамках осуществления военно-технического сотрудничества с другими странами [4].

Превращение потенциальных военно-экономических возможностей в реальную военную мощь и систему безопасности происходит на основе функционирования военной экономики, обеспечивающей производство и распределение вооружений и военной техники. Военная экономика отвечает, с одной стороны, экономическим возможностям страны, с другой – характеру и требованиям современной войны. Она призвана обеспечить поддержание постоянной высокой боеготовности вооруженных сил и должна быть способна быстро наращивать свою мощь до уровня, необходимого для срыва военной агрессии. Круг военных потребностей и рамки военного производства разными авторами определялись по-разному. Одни ограничивали военное производство лишь производством «средств истребления» [8], другие включали в него также производство предметов личного потребления военнослужащих [5], третьи – еще и средства производства для производства военной продукции.

Военное производство как фаза общественного воспроизводства предстает исходным пунктом в реализации военно-экономических возможностей, служащим для создания материально-вещественных элементов военной мощи. Наличие военного производства как постоянного крупного по масштабам многоотраслевого комплекса – общепризнанное положение военно-экономических концепций и военно-технической политики многих стран. Подобные комплексы включают ряд специализированных отраслей и производств, в том числе атомную, ракетно-космическую, авиационную, судостроительную, автобронетанковую промышленность, производство артиллерийско-стрелкового вооружения и боеприпасов и другие.

В последние годы существенным образом видоизменилась взаимосвязь военной и гражданской экономики. Чтобы обеспечить военные потребности за счет текущего военного производства, необходимо было резко увеличить его масштабы, следствием чего явилась коренная ломка всех народнохозяйственных пропорций, приспособление их к интересам войны, военная перестройка всей экономики. На наш взгляд, для экономического обеспечения военных потребностей необходимо: а) обеспечение военных потребностей за счет текущего производства предметов военного назначения; б) создание развитой военной экономики как взаимосогласованного единства военного производства, распределения, обмена (обращения) и потребления; в) военная перестройка (мобилизация) всей экономики.

Объем промышленной продукции, произведенной предприятиями оборонно-промышленного комплекса в 2011 году, составил 104,5% к 2010 году [9]. Производство гражданской продукции в 2011 году превысило уровень 2010 года на 6,1%. В авиационной промышленности объем производства гражданской продукции по сравнению с 2010 годом снизился на 1,6%. При этом допущено значительное снижение производства продукции на экспорт – на 25% за счет сокращения производства данной продукции на ряде предприятий. Производство продукции на внутренний рынок увеличилось на 8,3% за счет предприятий: ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «НПО «Сатурн»», ЗАО «Гражданские самолеты «Сухого»», ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество», ОАО «Куз-

нецов», ОАО «Кумертауское авиационное ПП». В 2011 году произведено 13 самолетов, в том числе: два среднемагистральных пассажирских самолета Ту-214, два среднемагистральных пассажирских самолета Ту-204-300, пять региональных пассажирских самолетов Sukhoi SuperJet-100 (в том числе один – на экспорт), два ближнемагистральных пассажирских самолета Ан-148, два самолета-амфибии Бе-200. За январь-декабрь 2011 года произведено вертолетов гражданских – 65 ед., из них 50 ед. – на экспорт (Ми-17-В5 – 3 ед. (все на экспорт), Ми-8МТВ-1 – 8 ед.(1 на экспорт), Ка-32Т – 4 ед., Ми-171Е – 45 ед. (43 ед. на экспорт), Ми-8АМТ – 1 ед. (на экспорт), Ми-171А – 3 ед. (2 ед. на экспорт), Ка-226.50 – 1 ед. В судостроительной промышленности по итогам года объем производства гражданской продукции сократился на 2,3%. Рост производства гражданской продукции отмечается на ОАО «Выборгский судостроительный завод», ОАО «Завод «Красное Сормово»», ОАО «Зеленодольский завод им. А.М. Горького», ОАО «Московский судостроительный завод» и ряде других. Производство продукции для внутреннего рынка возросло на 30%. Производство гражданской продукции на экспорт снизилось почти на 70 %.

В промышленности обычных вооружений объем продукции гражданского назначения возрос на 28,2% [9]. Производство продукции для внутреннего рынка возросло в 1,3 раза, прирост обеспечили предприятия: ОАО «НПК «Уралвагонзавод»», ОАО «Мотовилихинские заводы», ОАО «Нытва», ООО «Челябинский тракторный завод – Уралтракт», ФГУП «Ижевский механический завод». Удельный вес продукции гражданского назначения ОАО «НПК «Уралвагонзавод»» составил 58,1% гражданской продукции отрасли. В 2011 году предприятием произведено 19,7 тыс. вагонов (полувагонов) и 5,7 тыс. железнодорожных цистерн.

В промышленности боеприпасов и спецхимии объем гражданской продукции увеличился по сравнению с 2010 годом на 0,7%, при этом производство продукции на внутренний рынок имеет незначительный прирост по сравнению с 2010 годом, а производство продукции на экспорт – снижение [9]. Возросло производство гражданской продукции на ОАО «Знамя», ОАО «Новосибирский механический завод «Искра»», ФГУП «Дальневосточное ПО «Восход»», ФГУП «Чебоксарское ПО им. В. И. Чапаева» и ряде других.

В радиоэлектронной промышленности объем производства гражданской продукции в 2011 году снизился на 1,1%, при этом в электронной промышленности он вырос на 2%, в промышленности средств связи – на 5,4%, а в радиопромышленности сократился на 10,7%. В целом по радиоэлектронной промышленности производство для внутреннего рынка увеличилось на 1,2%, продукции на экспорт – сократилось почти на 20% [9].

Военно-промышленный комплекс, как сегмент экономики, занятый в производстве военной и гражданской продукции, формирует материальную основу обеспечения безопасности и обороны государства, а также, аккумулируя передовые научно-технические достижения, определяет эффективность функционирования высокотехнологичных сфер экономики страны. Сложность систем оружия, их высокая наукоемкость потребовали создания специальной системы управления процессом их разработки и производства. Начало этому было положено при создании ядерного оружия и ракетных средств его доставки, что потребовало концентрации усилий научных центров фундаментальной науки, создания специальных центров прикладной технологической науки, полигонов, сложных испытательных стендов, гиперзвуковых аэродинамических труб, сложных установок для исследования ядерных процессов и т.д. Были созданы крупные научные центры: Институт ядерных исследований им. Курчатова, ОКБ ракетной и авиационной промышленности. По мере усложнения оружия сухопутных войск, ВВС, ПВО, ВМФ создавались аналогичные инфраструктуры в соответствующих звеньях оборонного комплекса. В эту технологическую, научную и экспериментальную базу, которая создавалась десятилетиями, были вложены громадные средства, исчисляемые сотнями миллиардов долларов. Финансирование НИОКР непосредственно через отрасли позволяло формировать ту мощную научную и технологическую инфраструктуру, которая дала возможность создать современные системы вооружения, по сей день пользующиеся спросом и конкурентоспособные на международных рынках оружия.

Всё это свидетельствует о неразрывной связи экономической и военной безопасности в системе национальной безопасности. Экономическое обеспечение военно-промышленного комплекса служит основой развития экономики страны, обеспечения экономического роста.

Библиографический список

1. *Абросимов Н.В., Викулов С.Ф., Пожаров А.И.* Военно-экономическая безопасность в системе национальной безопасности // Вооружение. Политика. Конверсия. – 1993. – № 3; Военно-экономическая безопасность. – М.: ВФЭУ, 2002.

2. *Воробьев В.В., Пожаров А.И., Ермаков С.М.* Военная экономика. – М.: Воениздат, 2003. – С.8.

3. *Клаузевиц К.* О войне. – М.: Госвоениздат, 1934. – С.12. URL: militera.lib.ru/science/clausewitz/index.html

4. *Коречков Ю.В., Викторович Е.В.* Оборонно-промышленный комплекс России: система управления и финансового обеспечения. Монография. – Ярославль: Аверс Плюс, 2006. – С.12.

5. *Кравченко Г.С.* Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны. – М., 1970. – С.17.

6. *Кузык Б.Н.* Оборонно-промышленный комплекс России: прорыв в XXI век. – М, 1999. – С.12.
7. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 21. – М.: Политиздат, 1976. – С.164.
8. *Струмилин С.Г.* Избранные произведения. Т. 4. – М., 1964. – С. 83.
9. URL: http://www.vpk.ru/cgi-bin/cis/w3.cgi/CMS/

УДК 330.4

Кудрин Николай Владимирович
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики в Нижнем Новгороде
nvkudrin@gmail.com
Максимов Андрей Геннадьевич
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики в Нижнем Новгороде
amaksimov@hse.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Поведение цен на рынках электроэнергии, не подвергающихся жесткому государственному регулированию, характеризуется наличием сезонности, высокой волатильности и существованием резких скачков. Это значительно осложняет моделирование цен стандартными средствами. В работе сделана попытка применения системы ФитцХью-Нагумо со стохастическим слагаемым для моделирования динамики ценовых изменений на рынках электроэнергии.

Ключевые слова: *рынок электроэнергии, модель ФитцХью-Нагумо, динамика цен.*

Ослабление государственного регулирования электроэнергетической индустрии в ряде стран Европы и Северной Америки привело к тому, что цены на электричество под воздействием рыночных сил демонстрируют существенные колебания, которые не соответствуют картинам, наблюдаемым на основательно изученных фондовых рынках. В поведении цен на упомянутый реальный актив наблюдаются очевидные качественные отличия [7; 8]. Разработанные на сегодня эконометрические методы оценки не позволяют в полной мере учесть эти особенности. Задача данной работы состоит в том, чтобы продемонстрировать схожесть динамики траекторий модели ФитцХью-Нагумо со стохастическим слагаемым с поведением цен на рынке электроэнергии Великобритании и определить возможность ее применения для моделирования цен на различные промежутки времени. В ходе работы были исследованы статистические свойства модели по отношению к соответствующим рыночным показателям, а также влияние на них отдельных параметров.

Особенности поведения цен. Основной особенностью ценовой динамики электроэнергии является наличие резких выбросов, называемых также «спайками» (от англ. spike – «шип, острый выступ»). Под ними подразумеваются кратковременные ценовые скачки большой амплитуды с последующим падением на начальный уровень. Объяснением такого необычного поведения служат как товарные свойства электроэнергии, так и специфика процесса ее производства и доставки до потребителя. Среди них необходимо выделить следующие:

– невозможность (точнее, высокие издержки) создания и хранения запаса;

– технические аспекты генерации обсуждаемого актива – электростанции способны менять уровень выработки энергии только с существенным временным лагом [13];

– неоднородность издержек при использовании различных производственных мощностей (и технологий производства), точнее – быстро растущие предельные издержки производства;

– неэластичность спроса со стороны потребителей;

– ограничения, накладываемые инфраструктурой сетей доставки, и необходимость поддержания стабильности системы [6].

Сеть представляет собой систему высоковольтных линий электропередач, доставляющих энергию от вырабатывающих электростанций к региональным распределительным сетям. На схеме, приведенной, например, в [9, рис. 1] наглядно показана структура передаточных и распределительных сетей Великобритании. Работа системы происходит на частоте 50Гц, а передача осуществляется по линиям с напряжением 275 и 400 кВ [9]. Британская карта сети передачи электричества представлена в [1].

Устойчивость системы требует поддержания постоянного напряжения на каждом участке сети и зависит от возможности сохранять равновесие между спросом и предложением. Кроме того, необходимо поддерживать постоянную частоту в системе после нарушений, вызванных их дисбалансом. Серьезные колебания частоты могут привести к выходу сети из строя [9].

На рисунке 1 отражена динамика спроса и цены на электроэнергию (здесь и далее по горизонтали отложен номер получасового интервала наблюдения) на разных по длительности временных интервалах. Можно отметить присутствие сезонного фактора в динамике цен. Явно заметны дневная и недельная периодичность, что обуславливается естественной сменой уровня спроса на электричество в течение дня и падением уровня спроса в выходные дни.

© Кудрин Н.В., Максимов А.Г., 2012

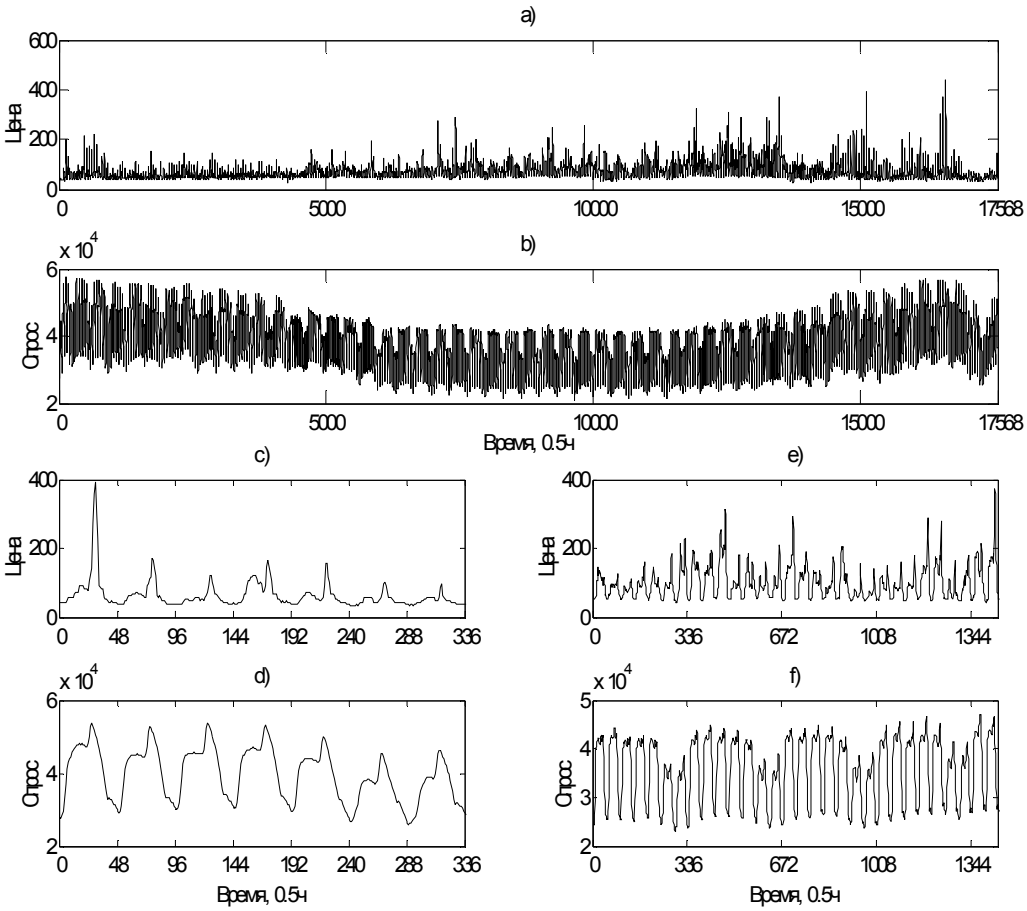

Рис. 1. Динамика цены (£/МВтч) и спроса (МВтч) для рынка электроэнергии Великобритании (данные – [2; 12]) a), b) – 2008 год; c), d) – неделя; e), f) – месяц.

Наличие скачков в траектории цен можно наблюдать на большинстве рынков, свободных от жесткого государственного регулирования, среди них – Испания, Норвегия, Нидерланды, США, Канада и др. В данной работе рассматривается британский рынок – первый, подвергшийся реорганизации и наиболее конкурентный в Европе на сегодняшний день [5; 14].

Эконометрический анализ. Модели временных рядов находят применение в анализе и прогнозировании цен на электричество. Наиболее часто используются модели типа ARMA и ARIMA [3; 11].

В работе рассмотрен временной ряд цен на электроэнергию в Великобритании за 2008 год. Исходными данными являются получасовые значения цен спот на бирже APX-ENDEX [2] и соответствующие показатели спроса [12].

Для моделирования динамики цен была выбрана модель типа ARMAX следующего вида:

$$P_t = \alpha_0 + \alpha_1 P_{t-1} + \alpha_2 P_{t-49} + \alpha_3 P_{t-337} + \alpha_4 X_{t-1} + \\ + \varepsilon_t + \sum_{i=1}^{5} \beta_i \varepsilon_{t-i},$$

где P_t – цена в момент времени t, P_{t-1} – значение цены полчаса назад, P_{t-49} – значение цены сутки назад, P_{t-337} – значение цены неделю назад, X_{t-1} – спрос полчаса назад.

Предполагается, что текущее значение цены зависит от предыдущего, от значения в аналогичный момент времени день назад. Параметр P_{t-337} присутствует в модели для того, чтобы учесть влияние изменений, связанных с падением спроса в выходные дни. Оценки коэффициентов и их значимость приведены в таблице 2.

Однако, несмотря на то что в целом модель неплохо описывает общие тенденции движения цены, возникает проблема сглаживания интересующих нас пиков при построении прогноза.

Таблица 1

Описательные статистики ряда

	Среднее	Медиана	Максимум	Минимум	Ст. отклонение
Цена, £/МВтч	68.91	59.31	438.16	24.55	32.81
Спрос, МВтч	37782	38044	57622	20993	7536

Таблица 2

Оценки коэффициентов эконометрической модели

Переменная	Коэффициент	Стандартное отклонение
Const	-4,86585**	0,56490
P_{t-1}	0,86562**	0,00535
P_{t-49}	0,01487*	0,00475
P_{t-337}	0,01242*	0,00429
X_{t-1}	0,00033**	0,00002
β_i	**	
R^2	0.914	
AIC(Akaike info criterion)	7.3783	
BIC (Schwarz criterion)	7.3815	
Количество наблюдений	17231	

* – значимость на уровне 1%, ** – значимость на уровне 0,1%.

Применение модели ФитцХью-Нагумо. Система уравнений (модель) ФитцХью-Нагумо (ФХН) [4; 10] первоначально была предложена как упрощенная версия модели Ходжкина-Хаксли, применяющейся для моделирования распространения возбуждения в гигантском аксоне кальмара. Будучи относительно простой по форме, но демонстрирующей разнообразное и сложное поведение, система ФХН стала одной из базовых моделей нелинейной динамики. Система ФХН используется при моделировании поведения объектов различной природы: физической, химической, экономической, социальной.

Используемая в данной работе стохастическая модель ФХН представляет собой нелинейную неавтономную систему дифференциальных уравнений следующего вида:

$$\varepsilon \dot{x} = g(x) - y \qquad (1.a)$$

$$\dot{y} = \gamma x + b - \beta y - f(t) + \sigma(d)\xi \qquad (1.b)$$

где $g(x)=kx-\lambda x^3$, $k>0$, $\lambda>0$. Здесь $\varepsilon>0$, $\gamma\geq0$, $b\geq0$, $\beta\geq0$ – константы, ξ – производная винеровского случайного процесса, например, гауссовый белый шум. Стандартное отклонение $\sigma(d)$, определяющее интенсивность шума, обычно выражается как $\sigma = \sqrt{2d}$ (d>0).

Система (1) может быть представлена в форме одного уравнения второго порядка:

$$\varepsilon \ddot{x} + (3\lambda x^2 - k - \varepsilon\beta)\dot{x} + (\gamma - \beta k + \beta\lambda x^2)x =$$
$$= -b + f(t) - \sigma(d)\xi,$$

описывающего динамику нелинейного осциллятора с нелинейным «затуханием», на который, кроме того, действуют внешние регулярная и случайная силы.

Вернемся к системе (1). Параметр γ связывает два уравнения. При $\gamma=0$ и $f=0$ уравнение (1.b) сводится к уравнению, описывающему известный процесс Орнштейна-Уленбека [15], который «возвра-

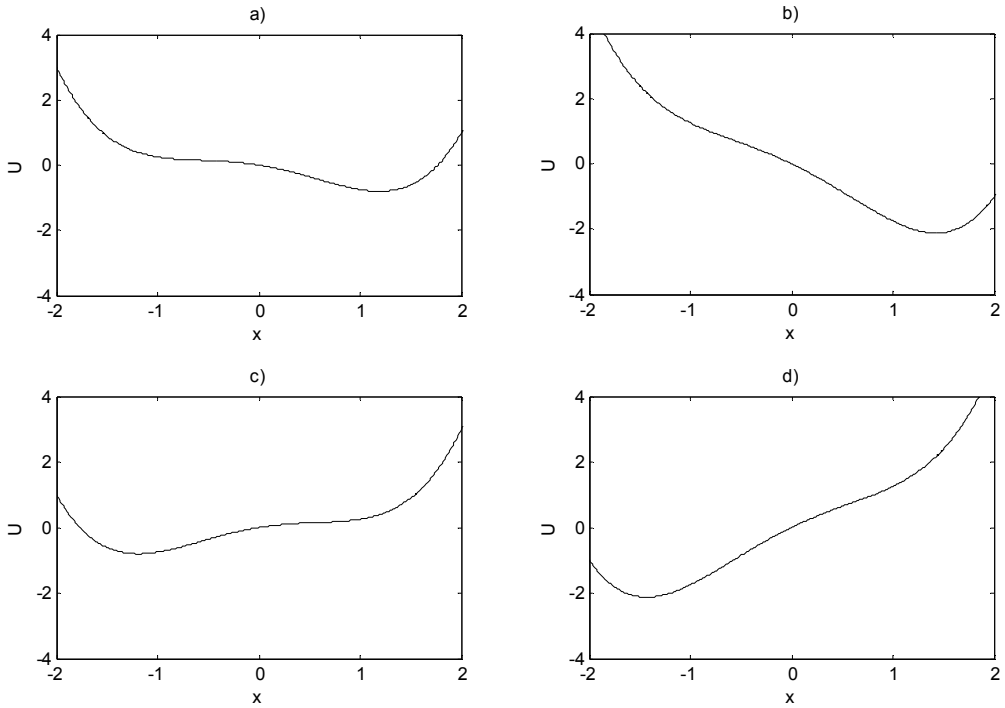

Рис. 2. «Потенциал» U(x) при различных значениях y: a) y=-0.5; b) y=-1.5; c) y=0.5; d) y=1.5

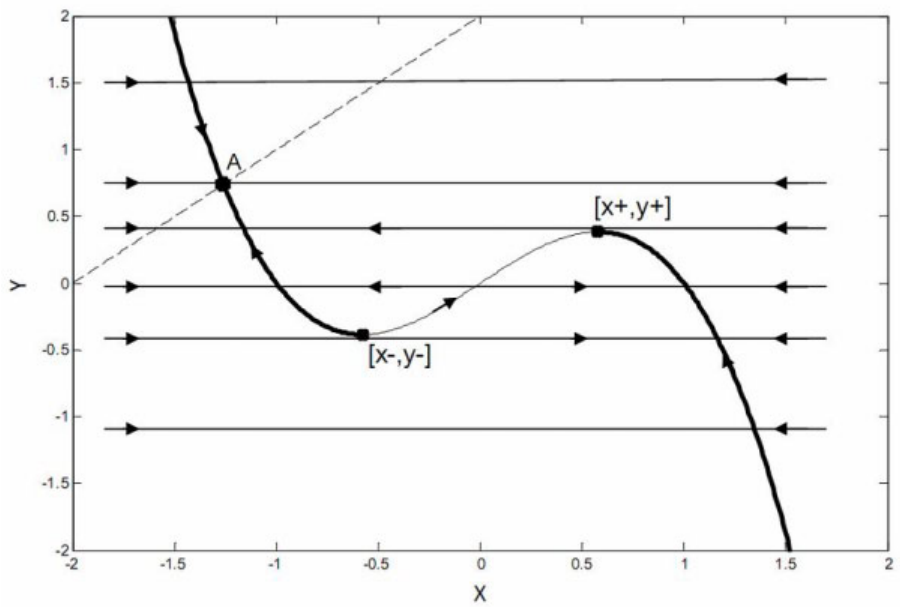

Рис. 3. Фазовое пространство системы (2) при ε=0, k=1, λ=1, b=2, γ=1, β=1, f=0, σ=0

щается» к своему «среднему» (b/β) экспоненциально с характерным временем $1/\beta$. Первое уравнение в данном случае может быть интерпретировано, как траектория движения частицы в потенциале $U(x) = -\int^{x}(k\theta - \lambda\theta^3)d\theta$ с двумя или одним минимумами (рис. 2).

Рассмотрим фазовое пространство (x,y) системы (1) в случае отсутствия «внешних сил» ($f=\sigma=0$), воспользовавшись разделением траекторий на быстрые и медленные движения (см., например, [16]). При $\varepsilon=0$ фазовый портрет системы (1) состоит из «склейки», составленной из кривой медленных ($y=g(x)$ – S-образная кривая на рис. 3) и быстрых ($y=const$ на рис. 3) движений.

Кривая медленных движений имеет три участка, разделенных точками (x^-,y^-) и (x^+, y^+). Правая и левая части кривой являются устойчивыми по быстрым движениям, центральная часть – неустойчивой. Точка А – точка пересечения кривой медленных движений и прямой $y=\gamma x+b/\beta$ – состояние равновесия системы (1). Если оно единственно и точка А принадле-

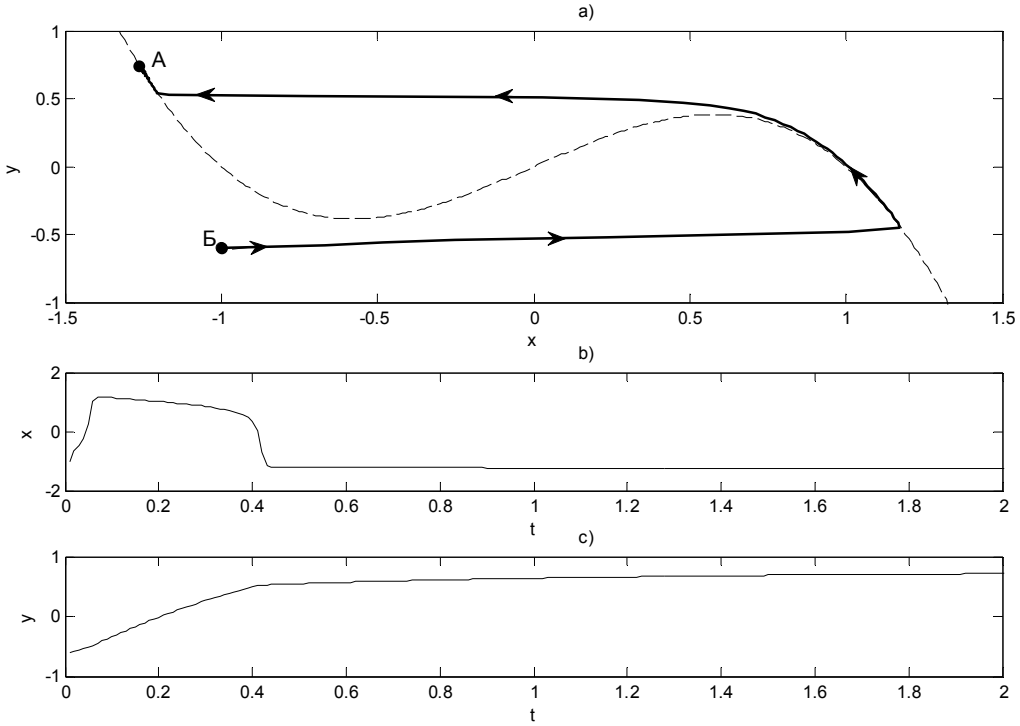

Рис. 4. Механизм возникновения скачка при отсутствии шума:
при ε=0.01, k=1, λ=1, b=2, γ=1, β=1, f=0, d=0; a) фазовое пространство; b) x(t); c) y(t).

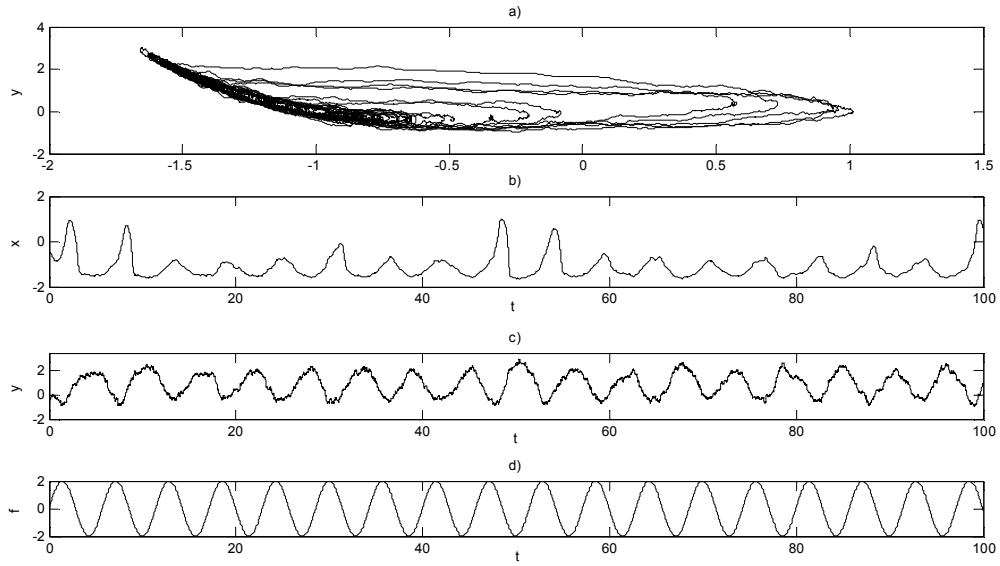

Рис. 5. Стохастическая модель ФХН в мягком режиме.
(Данное и последующие результаты моделирования получены при помощи численного интегрирования методом Рунге-Кутта 4-5 порядка в пакете MATLAB 10.)
a) фазовый портрет; b) x(t); c)y(t); d)f(t)

жит левой или правой части кривой медленных движений, то состояние равновесия – устойчиво, если центральной – неустойчиво, и в этом случае в фазовом пространстве системы (1) имеется устойчивый предельный цикл. (В зависимости от соотношения параметров системы (1), состояний равновесия может быть и три, и два (а не только одно). Если их три и все 3 состояния равновесия принадлежат центральной части кривой медленных движений – в системе имеется предельный цикл, если хотя бы одно принадлежит правой или левой части кривой медленных движений – предельного цикла нет. Случай двух состояний равновесия в пространстве параметров имеет множество коразмерности один и с точки зрения моделирования динамики рынка электроэнергии при помощи «полной» системы (1) особого интереса не представляет.) В случае $0<\varepsilon<<1$ поведение траекторий системы (1) подобны (вне малой окрестности кривой медленных движений) случаю «склеенной» системы. В частности, если есть «предельный цикл» на «склейке» (см. ссылку 2), от него отрождается (с ростом ε) предельный цикл.

Аналогично «выброс» (скачок) в модели ФХН можно понимать как «импульс» Б→А (см. рис. 4).

Система (1) при $\beta=1$ рассматривается как базовая модель динамики цен на рынке электричества. Часть $b\text{-}f(t)+\sigma(d)\xi$ уравнения (1.b) идентифицируется с динамикой агрегированного спроса с элементом случайной составляющей. В качестве внешней

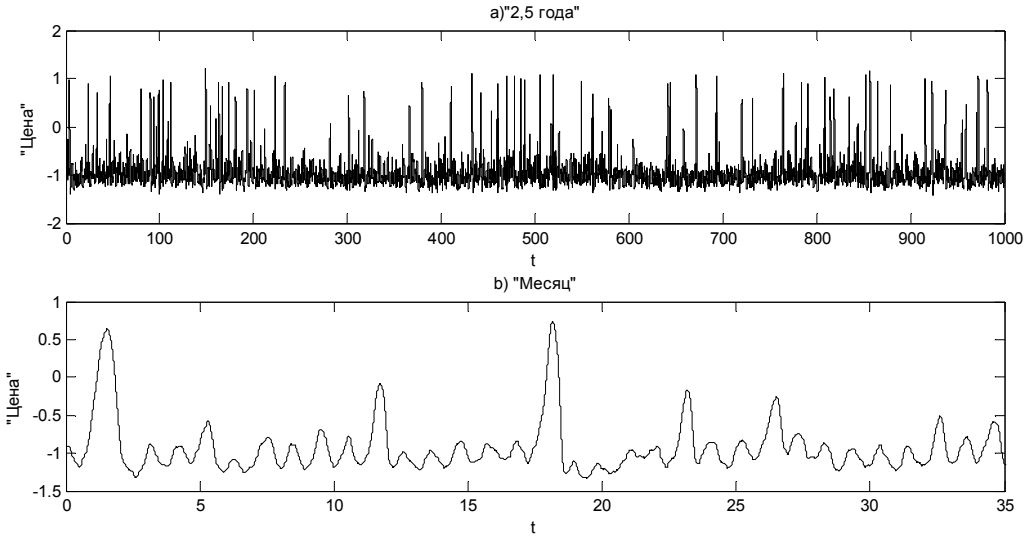

Рис. 6. Модель поведения цен за период a) «2,5 года»; b) «Месяц» – расширенная модель.
$\varepsilon=0.15$, $k=1$, $\lambda=1$, $c=-1$, $b=0$, $\gamma=1$, $\beta=1$, $d=10$.

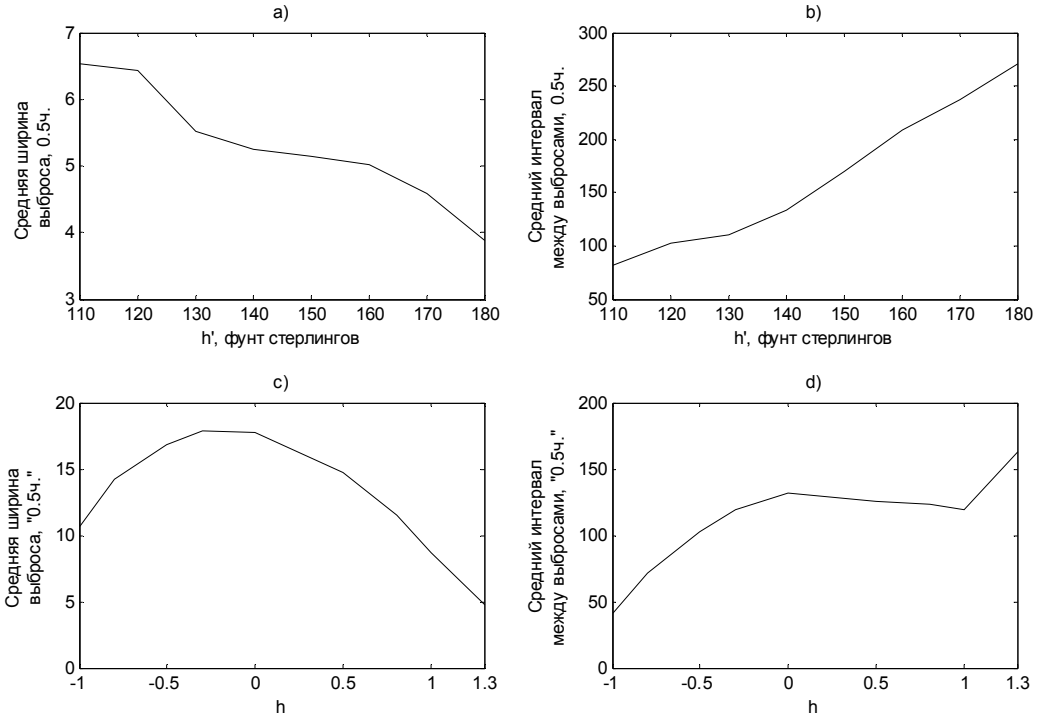

Рис. 7. Среднее значение ширины скачка и интервала между скачками при разных значениях h для реального рынка – a), b) и расширенной модели – c), d) (ε=0.15, k=1, λ=1, b=0, γ=1, c=-1, β=1, d=10).

силы f используется периодическая функция $A\sin(\omega_f t)$ с амплитудой A>0 и частотой ω_f.

В зависимости от набора параметров система может функционировать в разных режимах. Режим, когда ε принимает значения от 0.15 до 0.4, назовем *мягким.* Он дает более широкие возможности для моделирования цен, поскольку «замедляет» быструю переменную и способствует появлению выбросов разной амплитуды (рис. 5).

Базовая модель допускает некоторые расширения [7; 8]. Одно из них заключается в том, что слагаемое γx второго уравнения системы (1) заменяется на $\sinh(\gamma(x-c))$, где c – константа [7].

Введение гиперболического синуса модифицирует механизм предельного цикла ФХН, делая систему более «гибкой» – в окрестности нуля функция почти линейна [$\sinh(\gamma(x-c))\approx-\gamma c+\gamma x$], но с определенного момента начинает демонстрировать экспоненциальный рост или снижение. Это позволяет переменной x достигать более высоких значений, чем было возможно в базовой модели.

«Расширенная» система была использована для моделирования динамики цен за два с половиной года на рынке электроэнергии. Для учета сезонной составляющей спроса внешняя сила была преобразована к следующему виду:

$$f(t)=u\left(v\sin\left(\frac{\omega_f}{365}t\right)+\sin(\omega_f t)\right), \qquad (2)$$

где ω_f=6, u=2, v=0.06. При данных параметрах $2\pi/\omega_f\cong1{,}047$, что примерно соответствует одному дню функционирования рынка в терминах системы. Результаты представлены на рисунке 6. Рисунок 6(b) позволяет более детально рассмотреть моделируемую траекторию на временном промежутке, эквивалентном одному месяцу.

Статистика выбросов. Использование модели ФитцХью-Нагумо привлекательно не только из-за того, что она способна воспроизводить форму траектории цен. Статистические свойства получаемых решений также довольно схожи с показателями реального рынка.

Продемонстрировать это можно с использованием таких показателей, как *интервал между скачками цен* и *«ширина скачка»* [7].

Пусть задан некоторый уровень цены h. Обозначим за $\varphi_j(h)$ – момент начала скачка под номером j – то есть момент времени, когда траектория цены пересекает установленный уровень («снизу вверх»). Тогда $p_j(h)$ – конец этого скачка – то есть момент времени, когда траектория цены пересечет h в обратном направлении. Разность

$$t_j(h)=\varphi_{j+1}(h)-\varphi_j(h) \qquad (3)$$

будем называть интервалом между двумя выбросами.

Аналогично шириной выброса будет называться разность:

$$\delta_j(h)=p_j(h)-\varphi_j(h). \qquad (4)$$

Устанавливая уровень, классифицирующий наблюдаемое движение цены как выброс, можно проследить статистику скачков разной амплитуды и ширины. На рисунке 7 отражено поведение средней ширины скачка и среднего интервала между двумя соседними скачками в зависимости от фиксированного значения h (которые могут служить

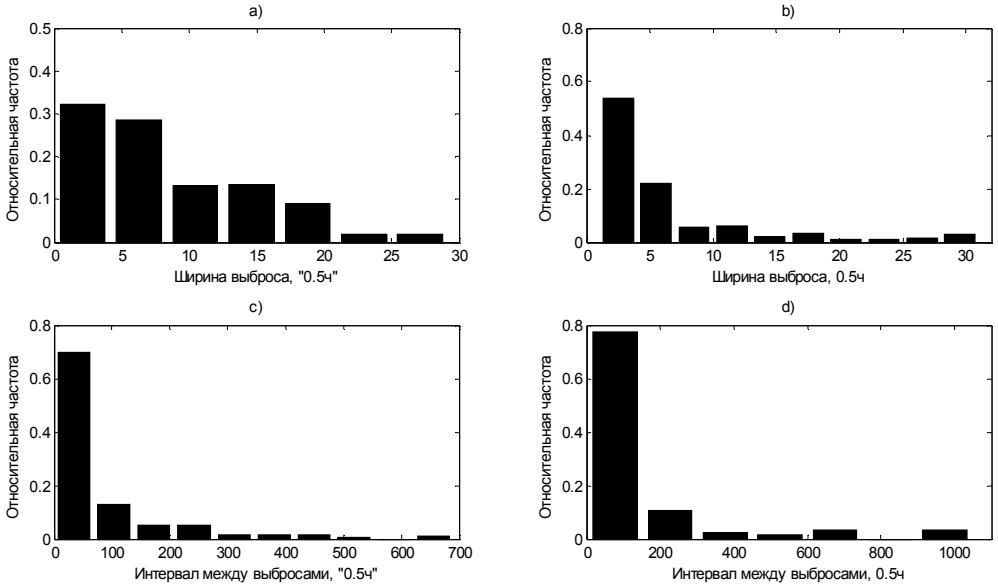

Рис. 8. Интервал между выбросами – гистограммы: a) модель (h=-0.5), b) рынок (h'=150£); ширина выброса – гистограммы: c) модель (h=-0.7); d) рынок (h'=110£)

оценками математического ожидания соответственно ширины скачка и интервала между двумя соседними скачками).

Из рисунка 7 следует, что для модели (1), по мере увеличения h (при фиксированном наборе параметров модели), до определенного момента интервал и ширина возрастают, но затем средняя ширина начинает снижаться за счет того, что в расчет принимаются наиболее редкие и непродолжительные пики. Средний интервал между соседними выбросами продолжает расти. На реальном рынке интервал возрастает, а пики становятся более узкими при движении «отсечки» от 110 до 180 фунтов стерлингов.

Распределение исследуемых величин представлено на следующих гистограммах (рис. 8).

На гистограммах (рис. 8 a),b)) можно заметить, что, как правило, скачок продолжается от 2 до 10 часов – вероятно, это промежутки дня, для которых характерен наиболее интенсивный спрос на электроэнергию (с 9–10 до 20–21 часа). Модель выдает чуть менее разнообразные выбросы «усредненной ширины» при меньшем удельном весе коротких и длинных скачков, однако, в общем, соответствует данной особенности.

Как видно из гистограмм (рис. 8 c),d)), наиболее часто – как на рынке, так и в модели – расстояние между соседними скачками составляет от 24

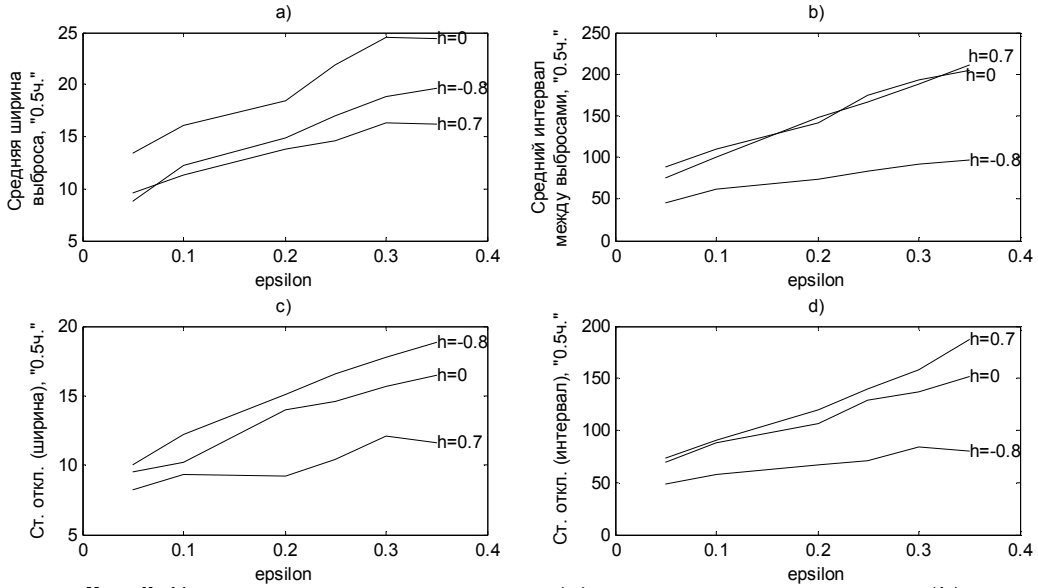

Рис. 9. Среднее значение ширины скачка (a) и интервала между скачками (b) и их стандартные отклонение (c, d) в зависимости от параметра ε при разных уровнях «отсечки» h (k=1, λ=1, b=2, γ=1, β=1, d=10, ω_f=6, u=2, v=0.06)

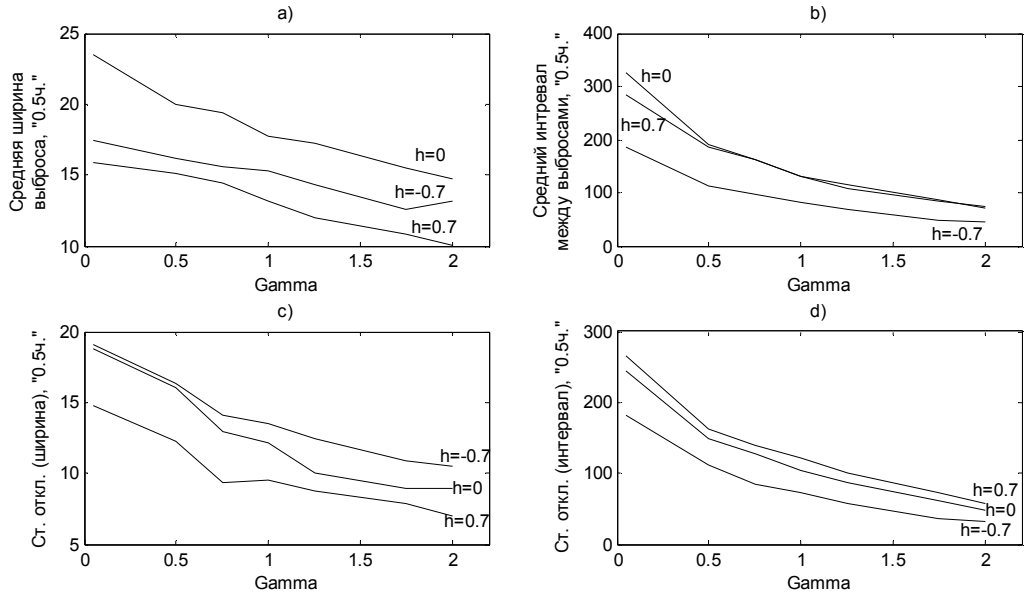

Рис. 10. Среднее значении: a) – ширины скачка, b) – интервала между скачками и их стандартные отклонения – c) и d) соответственно, в зависимости от значения параметра γ при разных уровнях «отсечки» h (ε=0.15, k=1, λ=1, b=2, β=1, d=10,ω_f=6, u=2, v=0.06)

до 300 часов. Полученный результат укладывается в рамки тех свойств рынка, которые были отмечены выше – выбросы происходят с интервалом от одного дня до недели.

Для того чтобы модель давала картину, наиболее близкую к реальному рынку, необходимо соответствующим образом подобрать параметры. На рисунках 9–11 показано, как изменяются статистические характеристики скачков в моделируемой системе (1) при варьировании соответствующих параметров.

Из рисунка 9 следует, что с ростом параметра ε скачки становятся менее «острыми» и средняя ширина увеличивается. Среднее время, отделяющее последующий выброс от предыдущего, также увеличивается. Несколько неожиданным, на пер-

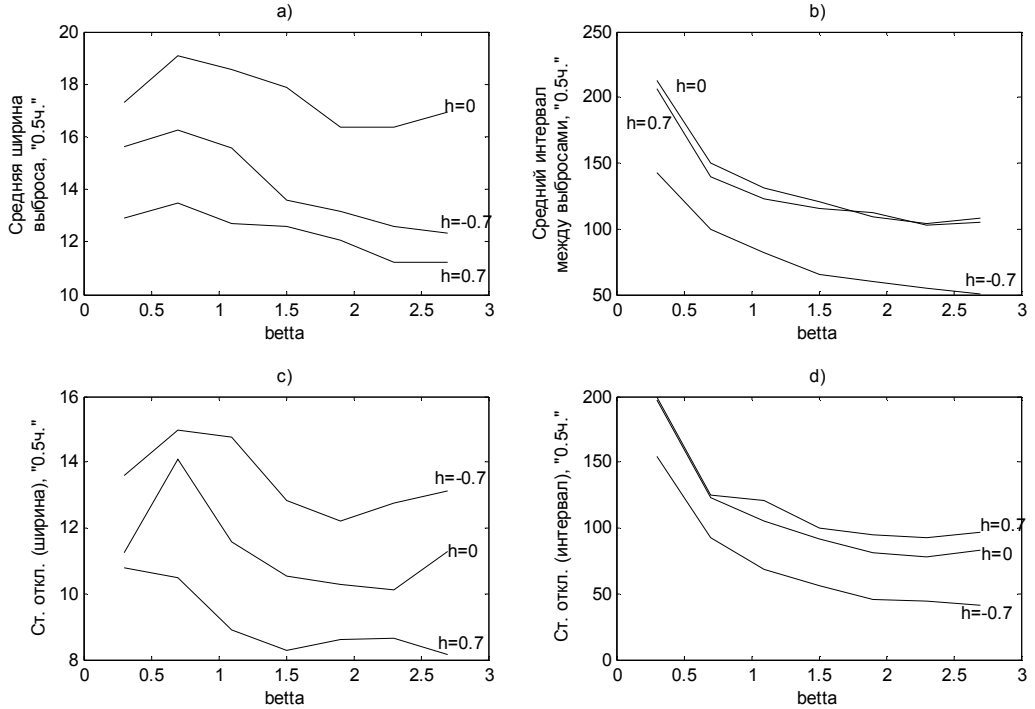

Рис. 11. Среднее значении: a) – ширины скачка, b) – интервала между скачками и их стандартные отклонения – c) и d) соответственно, в зависимости от значения параметра β при разных уровнях «отсечки» h. (ε=0.15, k=1, λ=1, b=2, γ=1, d=10, ω_f=6, u=2, v=0.06).

вый взгляд, выглядит увеличение среднего времени, отделяющего последующий выброс от предыдущего с ростом параметра ε. Это связано со снижением общего числа скачков, которые становятся менее плотно распределенными во времени. Стоит отметить, что среднее значение интервала для значений h, равных 0 и 0.7, почти не отличается, что связано с разными качествами принимаемых во внимание выбросов. В первом случае выбросы имеют бо́льшую продолжительность, и за счет этого растет ожидаемое время до следующего скачка, при h=0.7 в расчете участвуют более острые пики, которые встречаются реже – то есть среднее значение интервала между ними становится больше.

Рассмотрим влияние других параметров модели (γ и β) на поведение «выбросов» (рис. 10).

С ростом параметра γ статистические показатели «скачков» (среднее значение ширины «скачка» и среднее значение интервала между двумя соседними «скачками») уменьшаются (рис. 10). Причем этот эффект сохраняется для различных значений h.

При изменении параметра β динамика средней ширины «скачка» перестает быть монотонной (рис. 11). Рост параметра β сначала (в определенном интервале) вызывает увеличение средней ширины выброса, затем – уменьшение, а далее поведение определяется и другими характеристиками модели (возможен выход на более или менее постоянный уровень). Аналогичным образом ведет себя и среднеквадратическое отклонение средней ширины выброса. Интервал между выбросами монотонно уменьшается при увеличении параметра.

Отметим, что характер изменения статистических характеристик не меняется при изменении уровня «отсечки».

Полученные результаты позволяют говорить о возможном использовании рассмотренной системы ФитцХью-Нагумо в качестве «генератора» цен на рынке электроэнергии на разные временные горизонты. Хотя модель не может называться прогнозирующей, общая картина вполне соответствует происходящему на рынке. Целью дальнейшего исследования является нахождение набора параметров, позволяющего, насколько это возможно, воспроизвести основные характеристики и особенности траектории реальных цен, учитывая при этом структурные изменения, которые связаны с выходными днями, сменой сезонов, температурными колебаниями и факторами, влияющими на энергетический рынок.

Библиографический список

1. 2011 National Electricity Transmission System (NETS) Seven Year Statement [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nationalgrid.com/uk/Electricity/SYS/current/; Appendix A – System Maps [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nationalgrid.com/NR/rdonlyres/B9B5D93B-9BDE-4C8D-B5A5-0F34FCED0E99/47005/NETSSYS2011AppendixA.pdf.

2. APX-ENDEX: энергетическая биржа Великобритании, Нидерландов и Бельгии – APX Power UK RPD historical data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ftp://ftp.apxgroup.com/свободный (дата обращения: 15.04.2012).

3. Contreras J., Espinola R., Nogales F.J. and Conejo A.J. ARIMA Models to Predict Next-Day Electricity Prices // IEEE Transaction on power systems. – 2003. – Vol. 18. – № 3. – P. 1014–1020.

4. *FitzHugh R.* Mathematical models of excitation and propagation in nerve. Biological Engineering, Schwan H. P. (ed.). – New York: McGraw-Hill, 1969. – P. 1–85.

5. *Geman H.* Commodities and Commodity Derivatives. – Wiley and Sons, 2005. –396 p.

6. *Kaderják P.* Economics of electricity generation // NARUC Training on Tariff Development and Utility Regulation (Baku, Azerbaijan). – 2007. – 27 p.

7. *Lucheroni C.* Resonating models for the electric power market // Phys. Rev. E. – 2007. – 62, 9831. – 13 p.

8. *Lucheroni C.* Stochastic Models of Resonating Markets // Journal of Economic Interaction and Coordination. – 2010. – Vol. 5. – №1. – P. 77–88.

9. *McNair T.* Analysing the suitability of the UK power grid for renewable generation // Dept. Engineering Mathematics University of Bristol. – Bristol, 2011. – 41 p.

10. *Nagumo J., Arimoto S., Yoshizawa S.* An Active Pulse Transmission Line Simulating Axon // Proc. IRE. – 1962. – V. 50 – P. 2061–2070.

11. *Nan F., Bordignon S., Bunn D.W. and Lisi F.* Forecasting Electricity Spot Prices: Assessing the Performance of Linear and Nonlinear Specifications. // 45th Scientific Meeting of the Italian Statistical Society. – 2010. – P. 1–8.

12. National Grid UK: британская распределительная сеть электроэнергии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nationalgrid.com/uk/Electricity/Data/Demand+Data/ свободный (дата обращения: 15.04.2012).

13. *Serati M., Manera M., Plotegher M.* Modeling electricity prices: from the state of the art to a draft of a new proposal // Liuc Papers n. 210, Serie Economia e Impresa. – 2007. – № 56. – 49 p.

14. *Simmonds G.* Regulation of the UK electricity industry – CRI Industry Brief / University of Bath (School of Management). – Bath, 2002. –136 p.

15. *Uhlenbeck G.E., Ornstein L.S.* On the Theory of the Brownian Motion // Phys. Rev. – 1930. – V. 36, Issue 5. – P. 823–841.

16. *Андронов А.А., Витт А.А., Хайкин С.Э.* Теория колебаний. – М.: Физматгиз, 1959. – 914 с.

УДК 657

Максимова Наталья Владимировна
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики в Нижнем Новгороде
nvmaksimova@hse.ru
Маршировa Лариса Евгеньевна
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики в Нижнем Новгороде
marshirova@gmail.com

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Реформа бюджетной сферы привела к созданию новых типов учреждений. На первый взгляд казенные учреждения заменили бюджетные чисто формально – просто сменив название. Однако существует ряд особенностей в деятельности казенных учреждений и в организации бухгалтерского учета в них. В работе анализируются изменения законодательства, регулирующего деятельность казенных учреждений и организацию в них бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *казенные учреждения, государственные услуги, бухгалтерский учет, отчетность.*

Реформирование системы бюджетных учреждений в Российской Федерации имело своей целью повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг населению, с одновременным сокращением расходов бюджета и рациональным использованием бюджетных средств. В пояснительной записке «К проекту федерального закона №83-ФЗ от 08 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее Закон № 83-ФЗ, [3]), указывалось, что прежняя система бюджетных учреждений России была сформирована в иных социально-экономических условиях и продолжала функционировать в отрыве от современных методов государственного управления. В результате реформы в России появились три новых типа бюджетных учреждений: казённые, «новые» бюджетные, автономные. В течение переходного периода с 01 января 2011 года до 01 июля 2012 года каждая бюджетная организация должна была определиться со своим новым статусом и привести в соответствие с ним свои учредительные документы. На практике, исходя из положений Закона № 83-ФЗ, выбирать свой правовой статус должны были «новые» бюджетные учреждения и автономные учреждения [10]. Казенные учреждения в соответствии с Бюджетным Кодексом исполняют государственные (муниципальные) функции в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (органов местного самоуправления). С учетом особенностей правового положения казенных учреждений к таковым целесообразно относить только учреждения, созданные в сфере управленческой деятельности, либо учреждения, отнесенные к казенным в соответствии с Законом № 83-ФЗ. Перечень казенных учреждений утвержден в нем в статье 31. К ним относятся [3]:

- «управления объединений, управления соединений и воинские части Вооруженных сил РФ, военные комиссариаты, органы управления внутренними войсками, органы управления войсками гражданской обороны, соединения и воинские части внутренних войск, а также других войск и воинских формирований;
- учреждения исполнения наказаний и следственные изоляторы ФСИН, учреждения, специально созданные для обеспечения деятельности уголовно-исправительной системы, выполняющие специальные функции и функции управления;
- специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации;
- учреждения МВД России, ГУСП Президента РФ, ФМС, ФТС, ФСБ России, СВР России, ФСО России, специальные, воинские, территориальные, объектовые подразделения Федеральной противопожарной службы МЧС России, аварийно-спасательные формирования федеральных органов исполнительной власти;
- психиатрические больницы (стационары) специализированного типа с интенсивным наблюдением, лепрозории и противочумные учреждения».

То есть к казенным учреждениям отнесены те учреждения, которые по определению должны содержаться за счет бюджетов всех уровней и не могут заниматься приносящей доход деятельностью. Их цель – оказание государственных (муниципальных) услуг и выполнение государственных (муниципальных) функций.

Полное определение казенного учреждения дано в статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации: «Казенное учреждение представляет собой государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и/или исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полно-

© Максимова Н.В., Маршировa Л.Е., 2012

мочий органов государственной власти или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы» [1].

Правовые особенности деятельности казенных учреждений регламентированы статьей 161 Бюджетного кодекса. Среди основных особенностей можно выделить:

– деятельность казенного учреждения осуществляется на основании Устава;

– финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и на основании бюджетной сметы;

– казенное учреждение может осуществлять приносящую доходы деятельность, только если такое право предусмотрено в его учредительном документе, доходы, полученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации;

– казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в соответствии с Бюджетным Кодексом.

Одним из нормативных документов, регулирующим деятельность казенных учреждений является Федеральный Закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 года (далее ФЗ-7, [5]). Согласно ст. 15 ФЗ-7, учредителями казённого учреждения могут выступать исполнительные органы на всех уровнях власти – Правительство Российской Федерации, исполнительные органы субъектов Российской Федерации и администрация муниципальных образований. Эти исполнительные органы принимают решение об изменении типа учреждения – из бюджетного в казенное – в форме распоряжения, которое должно содержать информацию о наименовании существующего учреждения с указанием его типа, наименование создаваемого казенного учреждения, наименование органа исполнительной власти, осуществляющего функции и полномочия учредителя казенного учреждения, информацию об изменении (сохранении) основных целей деятельности учреждения, информацию об изменении (сохранении) штатной численности, перечень мероприятий по созданию казенного учреждения с указанием сроков их проведения. Проект такого распоряжения должен быть подготовлен органами исполнительной власти, осуществляющими функции и полномочия по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности. Одновременно с проектом распоряжения должен быть пояснительная записка, содержащая обоснование целесообразности изменения типа федерального учреждения, информация о кредиторской задолженности учреждения (в том числе просроченной).Если изменение типа федерального казенного учреждения приведет к невозможности осуществления государственных функций, в пояснительной записке указывается информация о том, кому данные государственные функции будут переданы.

Переход ряда бюджетных учреждений в казённые на федеральном уровне был произведён автоматически. В переходный период внесение изменений в уставы федеральных казённых учреждений должно было завершиться до 1 июня 2011 года, а региональных и муниципальных – до 1 декабря 2011 года.

Управление казённым учреждением осущёствляет его руководитель. Законодательство не требует создания каких-либо дополнительных органов управления, например наблюдательного совета, как это необходимо в автономных учреждениях. Также, казённое учреждение не вправе выступать учредителем или участником юридических лиц.

Финансирование казённого учреждения осуществляется его учредителем из средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации. Все операции с бюджетными средствами осуществляются через лицевые счета в Федеральном казначействе или финансовом органе субъекта Российской Федерации (муниципальном образовании). Таким образом, казённое учреждение является участником бюджетного процесса и подлежит внесению в Сводный реестр участников бюджетного процесса.

В соответствии со статьей 161 Бюджетного Кодекса [1], казённое учреждение может осуществлять приносящую доход деятельность только в случае, если это право закреплено в его учредительных документах. Таким образом, предоставление платных услуг должно чётко отвечать цели функционирования казённого учреждения, а все иные виды деятельности, не указанные в учредительных документах будут считаться незаконными. В переходный период казённые учреждения имели право оказывать платные услуги при наличии генерального разрешения, выдаваемого главным распорядителем бюджетных средств, согласно ст. 33 ФЗ-83, а самое главное – полученные от предпринимательской деятельности средства реинвестировались в учреждение в качестве дополнительных источников финансирования деятельности. С 1 января 2012 года казённые учреждения не смогут самостоятельно распоряжаться своими доходами при их возникновении, они обязаны будет сразу перечислять их в бюджет соответствующего уровня. Эти доходы от платных услуг, оказываемых казенными учреждениями, будут являться неналоговыми доходами бюджетов. Об этом прямо указано в статьях 41 и 57 Бюджетного Кодекса.

Из указанного правила в Бюджетном Кодексе (в п.10 статьи 241) предусмотрено исключение для

федеральных казенных учреждений, исполняющих наказания в виде лишения свободы. Требования уголовно-исполнительного законодательства Российской Федерации предусматривает обязательное привлечение осужденных к труду. В результате осуществления собственной производственной деятельности у таких казенных учреждений возникают доходы, которые в полном объеме зачисляются в доходы федерального бюджета и отражаются на лицевых счетах получателей бюджетных средств, открытых указанным учреждениям в территориальных органах Федерального казначейства. Эти суммы направляются на финансовое обеспечение осуществления функций указанных казенных учреждений сверх бюджетных ассигнований, предусмотренных в федеральном бюджете. Порядок осуществления этих операций установлен Приказом Минфина России от 21.07.2010 № 73н «Об утверждении Порядка отражения на лицевых счетах получателей бюджетных средств, открытых в территориальных органах Федерального казначейства федеральным казенным учреждениям, исполняющим наказания в виде лишения свободы, операций по финансовому обеспечению осуществления функций указанных учреждений, источником которого являются доходы, полученные ими от приносящей доход деятельности».

Собственником имущества казённого учреждения являются Российская федерация, субъёкты Российской Федерации, муниципальные образования и органы управления государственным внебюджетным фондом Российской Федерации. Казённые учреждения владеют имуществом на праве оперативного управления и вправе отчуждать или иным способом распоряжаться им, только с согласия собственника. При наличии письменного согласия собственника имущества, казенные учреждение имеет право сдавать закрепленное за ними на праве оперативного управления имущество в аренду, если данное имущество по каким-либо причинам казенным учреждением временно не используется. Суммы доходов от передачи имущества во временное пользование также перечисляются в доходы соответствующего бюджета.

Казенные учреждения осуществляют свои расходы в соответствии с выделенными лимитами бюджетных обязательств и бюджетной сметой. Общие требования к составлению бюджетной сметы регламентируется Приказом Минфина Российской Федерации от 20 ноября 2007 года № 112н «Об общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений». Составляется смета для установления объема и распределения направлений расходования средств бюджета на основании доведенных до учреждения в установленном порядке лимитов бюджетных обязательств по расходам бюджета на принятие и (или) исполнение бюджетных обязательств по обеспечению выполнения функций учреждения на период одного финансового года. Показатели сметы формируются в разрезе кодов классификации расходов бюджетов бюджетной классификации Российской Федерации с детализацией до кодов статей (подстатей) классификации операций сектора государственного управления [4]. Поскольку, в связи с изменениями, лимиты доводятся только на расходные обязательства, то можно сделать вывод, что смета будет исключительно расходной, а планирование доходов с казенных учреждений снимается. Исключения составляют уже упомянутые федеральные казенные учреждения, исполняющие наказания в виде лишения свободы. Они используют полученные от приносящей доход деятельности доходы в качестве дополнительного источника финансирования своей основной деятельности и в соответствии с общим подходом должны составлять смету, в которой планируются обоснованные доходы и расходы в соответствии с бюджетной классификацией.

Расходуя бюджетные средства в пределах выделенных лимитов, казенные учреждения попадают в разряд государственных или муниципальных заказчиков. Следовательно, размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг осуществляется казенным учреждением в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Казённые учреждения несут ответственность по своим обязательствам в пределах доведённых им лимитов бюджетных обязательств, а в случае недостаточности средств – субсидиарную ответственность по обязательствам казённых учреждений несёт собственник имущества казённого учреждения. Таким образом, главный распорядитель бюджетных средств отвечает по денежным обязательствам подведомственных ему казённых учреждений в случае недостаточности лимитов бюджетных обязательств, доведенных казенному учреждению для исполнения его денежных обязательств.

Изменения в статусе, порядке финансирования и схеме хозяйствования казенных учреждений привели к необходимости реформирования бухгалтерского учета. С 1 января 2011 года Приказом Минфина Российской Федерации № 157н введен в действие Единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти, органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкция по его применению (далее – Единый план). В Инструкции по применению данного плана определена цель бюджетного учета, в частности, сказано, что «единый план счетов предназначен для упорядоченного сбо-

ра, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии финансовых и нефинансовых активов и обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, государственных академий наук, государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений, а также об операциях, изменяющих указанные активы и обязательства, и полученных по указанным операциям финансовых результатах» [8]. Далее эта цель конкретизируется, для кого именно и зачем формируется информация в бюджетном учете, то есть определены задачи бюджетного учета:

«- Формирование полной и достоверной информации о наличии государственного (муниципального) имущества, его использовании, о принятых учреждением обязательствах, полученных учреждением финансовых результатах, и формирование бухгалтерской отчетности, необходимой внутренним пользователям (руководителям, наблюдательным советам автономных учреждений, органам, осуществляющим функции и полномочия учредителя, собственникам имущества, на базе которого создано учреждение, участникам бюджетного процесса, осуществляющим в соответствии с бюджетным законодательством соответствующие полномочия), а также внешним пользователям бухгалтерской отчетности (приобретателям (получателям) услуг (работ), социальных пособий, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности);

- Предоставление информации, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для осуществления ими полномочий по внутреннему и внешнему финансовому контролю за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении субъектом учета хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами» [8].

В Едином плане счетов представлен универсальный набор счетов, обеспечивающих достижение поставленных целей учета. На его основе должны быть разработаны Планы счетов для каждого из «новых» видов учреждений. Казенные учреждения разрабатывают рабочий План счетов в соответствии с Планом счетов, утвержденным приказом Минфина Российской Федерации от 6 декабря 2010 года № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению» [7]. Для упрощения перехода на новый План счетов Письмом Минфина от 29 декабря 2010 года № 02-06-07/5396 предложена таблица соответствия счетов нового Плана счетам, которые применялись для учета бюджетными учреждениями в 2010 году.

Переход на Новый план счетов требовал провести некоторую подготовительную работу для переноса остатков, сформированных по правилам действующей до этого времени Инструкции №148н. Усложняло ситуацию отсутствие комментария Минфина России в отношении порядка переноса остатков активов, обязательств и финансовых результатов. Разъяснения по вопросам отражения входящих остатков было дано в Письме Минфина России № 02-06-07/1546 от 25 апреля 2011 года. В нем представлен алгоритм переноса остатков по счетам на основании Справки по форме 054833.

Кроме того, введение «новых» групп нефинансовых активов: «1» – недвижимое имущество; «2» – особо ценное движимое имущество; «3» – иное движимое имущество; «4» – предметы лизинга, требовало произвести инвентаризацию основных средств, нематериальных активов, непроизведенных активов и материальных запасов с целью отнесения их к соответствующей группе. Выделение категории «особо ценное движимое имущество» не совсем характерно для казенных учреждений. Скорее это актуально для бюджетных и автономных учреждений, так как связано с их ответственностью по обязательствам. Однако в Плане счетов для казенных учреждений эти группы предусмотрены, поэтому выделять данные категории имущества казенным учреждениям придется. Определение особо ценного движимого имущества в общем случае не связано с конкретной стоимостью. Особо ценным движимым имуществом принято считать имущество, без которого осуществление основной деятельности казенного учреждения будет существенно затруднено. Однако некоторые министерства и ведомствауставновили, что особо ценным движимым имуществом считать то, стоимость которого при принятии к учету сложилась в размере, превышающим 500000 рублей за единицу.

Часть имущества, находящегося у казенного учреждения в доверительном управлении можно с разрешения собственника сдать в аренду, или передать в доверительное управление. В целях обеспечения надлежащего контроля за сохранностью, целевым использованием и движением переданного казенным учреждением имущества, введены дополнительные забалансовые счета: № 24 – «Имущество, переданное в доверительное управление», № 25 – «Имущество, переданное в аренду», № 26 – «Имущество, переданное в безвозмездное пользование».

Остальные изменения в Плане счетов для казенных учреждений касались устранений недочетов предыдущего Плана счетов, утвержденного Приказом Минфина №148н.

Каждое казенное учреждение, исходя из особенностей своей структуры, отраслевых и иных особенностей деятельности и выполняемых им в соответствии с законодательством Российской Федерации полномочий, в целях организации и ведения бухгалтерского учета должно разработать учетную

политику. В ней должны быть определены: рабочий план счетов, содержащий применяемые счета бухгалтерского учета для ведения синтетического и аналитического учета; методы оценки отдельных видов имущества и обязательств; порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств; правила документооборота и технология обработки учетной информации; перечень и формы первичных (сводных) учетных документов; порядок организации и обеспечения внутреннего финансового контроля.

Если ранее унифицированные формы первичных документов и регистров бухгалтерского учета содержались в Приложениях к старому плану счетов, то с 2011 года они утверждены Приказом Минфина РФ № 173н от 15 декабря 2010 года. Этот документ содержит перечень и унифицированные формы первичных документов, перечень и формы регистров бухгалтерского учета и методические указания по их применению. Из утвержденных приказом форм первичных документов и бухгалтерских регистров, учреждение выбирает и утверждает в своей учетной политике необходимый для ведения учета перечень первичных документов. Для оформления хозяйственных операций, по которым законодательством Российской Федерации формы первичных (сводных) учетных документов не установлены, организацией самостоятельно разрабатываются первичные документы и утверждаются в учетной политике.

С появлением нового типа учреждения – казённого, к нему начали применяться новые особые правила налогообложения для государственных (муниципальных) учреждений, внесенные в Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). В частности, казённые учреждения выплачивают:

– НДС от предоставляемых платных услуг, но с учетом льгот, установленных статьей 149 Налогового кодекса Российской Федерации [2];

– Налог на имущество;

– Земельный налог;

Два последних налога оплачиваются за счёт доведённых им на эти цели лимитов бюджетных обязательств.

Казённые учреждения не выплачивают:

– Налог на добавленную стоимость от аренды сдаваемого им имущества. Дополнение, внесенное в пункт 3 статьи 161 Налогового Кодекса, предусматривает, что при предоставлении на территории Российской Федерации казенными учреждениями в аренду федерального имущества налоговая база определяется как сумма арендной платы с учетом налога на добавленную стоимость. В этом случае налоговыми агентами будут являться арендаторы указанного имущества, которые определяют налоговую базу отдельно по каждому арендованному объекту, исчисляют и уплачивают в бюджет соответствующую сумму налога, которую впоследствии можно принять к вычету согласно пункту 3 статьи 171 Налогового Кодекса;

– Налог на прибыль организаций, из-за отсутствия налогооблагаемой базы. Не включаются в налоговую базу по налогу на прибыльсредства целевого финансирования, к которым отнесены доходы в виде лимитов бюджетных обязательств (бюджетных ассигнований), доведенных в установленном порядке до казенных учреждений. Также не подлежат включению в налоговую базу доходы в виде средств, полученных от оказания казенными учреждениями государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ), а также от исполнения ими иных государственных (муниципальных) функций (пункт 1 статьи 251 Налогового Кодекса). Расходы казенных учреждений в связи с исполнением государственных (муниципальных) функций, в том числе с оказанием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ) также не учитываются в целях налогообложения. Статья 321.1 Налогового Кодекса, регулировавшая особенности ведения налогового учета бюджетными учреждениями, утратила силу.

– Государственную пошлину. Казенные учреждения освобождаются от уплаты государственной пошлины, установленной главой 25.3 Налогового Кодекса.

Казённые учреждения не вправе применять специальные налоговые режимы, в частности единый сельскохозяйственный налог и упрощенную систему налогообложения.

Отчётность казённого учреждения во многом будет схожа с отчётностью «старых» бюджетных учреждений и будет осуществляться в виде форм: бюджетной отчётности, статистической и отчёта о результатах деятельности и использования имущества. С 1 января 1913 года вводится в действие Федеральный закон № 402 «О бухгалтерском учете». Его основные положения не изменяют подходов к принятому ранее порядку бухгалтерского учета и составления отчетности в казенных учреждениях. В п. 4 статьи 14 данного закона указано, что «состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций государственного сектора устанавливается в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации» [9]. Для казённых учреждений состав бюджетной отчетности определяется приказом Минфина Российской Федерации №191н от 28 декабря 2010 года. Изменения в отчётности казённых учреждений следует ожидать «чисто технических»,чтобы привести отчётные формы в соответствие с новым планом счетов.

Приказом Минфина №114н от 30 сентября 2010 года «Об общих требованиях к порядку составления и утверждения отчета о результатах деятельности государственного (муниципального) учреждения и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества»

утвержден порядок составления и содержания отчета всех видов учреждений о результатах деятельности. Данная форма составляется в разрезе трех разделов и для казенных учреждений имеет некоторые особенности.

Раздел 1 «Общие сведения об учреждении» должен содержать исчерпывающий перечень видов деятельности, которые учреждение вправе осуществлять в соответствии с его учредительными документами, перечень услуг, которые оказываются потребителям за плату в случаях, предусмотренных нормативными правовыми актами с указанием потребителей указанных услуг, перечень разрешительных документов, на основании которых учреждение осуществляет деятельность, количество штатных единиц и среднюю заработную плату сотрудников учреждения.

В разделе 2 «Результат деятельности учреждения» указываются показатели кассового исполнения бюджетной сметы учреждения и показатели доведенных учреждению лимитов бюджетных обязательств, изменение балансовой стоимости нефинансовых активов, суммы доходов, полученных учреждением от оказания платных услуг (выполнения работ), количество жалоб потребителей и принятые по результатам их рассмотрения меры.

В разделе 3 «Об использовании имущества, закрепленного за учреждением» показывается на начало и конец года общая балансовая стоимость имущества по видам, количество объектов недвижимого имущества и их общая площадь, а также объем средств, полученных в отчетном году от распоряжения в установленном порядке имуществом, находящимся у учреждения на праве оперативного управления.

Отчет казенных учреждений утверждается руководителем учреждения и представляется органу, осуществляющему функции и полномочия учредителя, на согласование, в порядке и в сроки, установленные органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя. В течение десяти рабочих дней учредитель рассматривает представленный отчет и согласовывает его либо возвращает на доработку с указанием причин, послуживших основанием для его возврата [6]. Таким образом, государство будет осуществлять последующий контроль за деятельностью казенного учреждения.

Следует считать, что все основные изменения на федеральном, региональном и муниципальном уровне уже совершены и организационные мероприятия по проведению реформы бюджетной системы Российской Федерации практически завершились.

Казённые учреждения, в основном, будут решать задачи поддержания обороноспособности, правопорядка и безопасности страны и получать на свое содержание финансовое обеспечение. Они будут обладать наименьшей имущественной и финансовой самостоятельностью и подвергаться наибольшему контролю со стороны государства.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ.

4. Об общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений: Приказ Минфина Российской Федерации от 20 ноября 2007 года № 112н.

5. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12 января 1996 г. №7-ФЗ.

6. Об общих требованиях к порядку составления и утверждения отчета о результатах деятельности государственного (муниципального) учреждения и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества: Приказ Минфина Российской Федерации №114н от 30 сентября 2010 года.

7. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению: Приказ Минфина Российской Федерации от 6 декабря 2010 года № 162н.

8. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти, органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкция по его применению: Приказ Минфина Российской Федерации от 1 декабря 2010 года № 157н.

9. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ.

10. *Максимова Н.В., Маршировa Л.Е.* Реформирование бухгалтерского учета в государственных и муниципальных учреждениях // Аудит, налоги и бухгалтерский учет (основы, теория, практика). Сб. статей X Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2011. – С. 168–178.

УДК 336.(470+571)(075.8)

Лившиц Вениамин Наумович
livchits@isa.ru
Тищенко Татьяна Ивановна
ttischenko@isa.ru
Фролова Мария Петровна
marinafr2011@yandex.ru
Институт системного анализа (ИСА РАН) (г. Москва)

ДВАДЦАТЬ ЛЕТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ РЕФОРМЫ РОССИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В статье обосновывается необходимость существенного изменения государственной экономической политики в нашей стране, ее модернизации в направлении перехода от проводимой с 1991 г. в России праволиберальной политики «слабого государства в экономике» к прокейнсианской политике «сильного государства в экономике». Приводятся необходимые для этого фактические данные реальных итогов проведения радикальной экономической реформы в последние 20 лет.

Ключевые слова: *государственная политика, модернизация, слабое государство в экономике, сильное государство в экономике.*

Прошло несколько лет с тех пор, как Д.А. Медведев поставил в качестве первоочередной задачи модернизацию нашей страны. С тех пор лозунг «модернизация» живет и расцветает, в связи с ним проводятся регулярно всероссийские конференции и семинары, выпускаются многие статьи, толстые научные монографии и ненаучные, околополитического толка доклады, обсуждающие, что собой должна представлять «модернизация», как она соотносится с другим популярным брендом «инновационное развитие» и как в нашей стране осуществить то и/или другое или их вместе, что иногда тоже особенно смелыми чиновными супероптимистами нередко рекомендуется. И не только, ряд шагов как будто даже реально намечен и даже сделан: так, в последние годы существенно модернизирована система образования россиян, накануне Нового года Россию после восемнадцатилетнего «обсуждения» в основном приняли в ВТО, начал функционировать научный центр «Сколково», второй год подряд выдаются в науку по решению то ли Правительства, то ли Минобрнауки РФ 150-миллионные Супермегагранты, назначен даже специальный по модернизации очень энергичный вице-премьер, и т.д. Конечно, все это больше носит номинально-виртуальный характер влияния на модернизацию: ее российский воз не торопится в нужном направлении разгоняться, да и качественно нелегко определить, какие будут от этих мероприятий последствия – «радости или слезы». Много есть аргументов и контраргументов за то и за другое, и невольно приходится вспомнить два закона, сформулированных в 90-е годы нашим известным государственным деятелем и дипломатом: «хотели как лучше….» и «прогнозирование вещь трудная, особенно если речь идет о будущем». Будущее же наше, впрочем, как даже и настоящее, очень непрозрачно, о чем убедительно свидетельствуют, например, прошедшие 4 ноября 2011 года выборы в Государственную Думу РФ и массовые митинги по этому поводу 4 и 24 декабря в Москве. И, тем не менее, некоторые правдоподобные предположения, естественно недетерминированного типа, о возможной судьбе модернизации в России можно высказать, если попытаться проанализировать динамику и текущее состояние ключевого элемента, в значительной мере определяющего успех (неуспех) модернизационных процессов – потенциала страны (производственного и человеческого).

Конечно, прежде всего, речь должна идти о состоянии производственных фондов и объемах их деятельности, которые приведены в таблице 1 в номинальных ценах. Особого оптимизма эти данные не вызывают – в реальных, то есть дефлированных, ценах необходимого роста ВВП нет, а износ фондов монотонно нарастал.

Таблица 1

Динамика ВВП (с округлением) и износа фондов в 1992–2010 гг. (Росстат, 2011) [9, с. 31, 74]

	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валовой внутренний продукт в млрд. руб. (до 2000 г. в трлн. руб.)	19	1429	7306	21610	26917	33248	41277	38786	44939
Степень износа основных фондов в экономике России, в %	40,6	38,6	39,4	44,3	45,4	45,9	46,3	45,3	45,6

© Лившиц В.Н., Тищенко Т.И., Фролова М.П., 2012

Таблица 2

Динамика основных макроэкономических и социальных показателей развития России (в % к 1990 г.) [13]

Показатель	1993	1995	1998	2000	2005	2008
Производство промышленной продукции	64,9	49,7	46,2	54,2	71,2	82,1
Производство продукции сельского хозяйства	82,7	67,0	56,0	62,8	73,1	86,7
Инвестиции в основной капитал	44,9	30,7	21,0	25,9	41,5	65,3
Реальные доходы населения	51,1	40,0	32,8	36,7	63,3	82,9

Но прежде чем заглядывать в светлое будущее, оглянемся снова назад, посмотрим, как развивалась Россия в последние годы, какие у нее есть возможности для осуществления модернизации своей экономики.

Несомненно, большой урон развитию экономики России нанес последний мировой финансовый кризис. В 2009 году у нас, по данным Росстата, в сравнении с 2008 годом произошло резкое падение всех основных макроэкономических показателей: ВВП снизился на 7,9%, промышленное производство – на 9,3%, инвестиции – на 16,2%. При этом надо учесть, что фактически падение в 2009 году было еще более мощным, так как кризис до России докатился только в августе-сентябре 2008 года, первая половина которого приходилась еще на «тучный» период, и в итоговых данных за 2008 год частично отражен рост экономики за этот период.

Вместе с тем ко второму кварталу 2010 года, по данным Минэкономразвития РФ, была компенсирована практически половина от спада. ВВП во II квартале 2010 года на 5,2% превышал уровень II квартала 2009 года – максимальной точки спада. Восстановительный рост происходил в секторах, наиболее пострадавших от кризиса, – в обрабатывающей промышленности, ориентированной на инвестиционный спрос, машиностроительных отраслях. И, тем не менее, остается вопрос – несмотря на оптимизм чиновников, можно ли утверждать, что кризис преодолен? Для ответа надо прежде всего разобраться в том, что это значит.

Существует несколько взглядов на понятие «посткризисный период»:

– выход из кризиса после достижения «дна» в экономике;

– экономика выздоровела, о чем свидетельствует ее интенсивный рост;

– возврат к докризисному уровню экономического развития.

Принимая во внимание рост экономики в 2010 году, можно говорить, что Россия уже прошла худшее и впереди нас большие неприятности не ждут, то есть ныне мы живем в посткризисном периоде. Однако если судить о замедлении положительной динамики основных макропоказателей из квартала в квартал, то никакого интенсивного роста не наблюдается, и с этих позиций, увы, говорить о посткризисном периоде рано. Если же рассматривать посткризисный период как возврат к докризисному уровню развития экономики, то есть к росту 8% ВВП в год, как это было в докризисный период – в 2007 году, то посткризисный период еще долгое время не наступит. А если посмотреть еще дальше в прошлое, то приходится констатировать, что даже мощное развитие в начале двухтысячных годов не позволило нам достигнуть показателей развития России доперестроечного периода.

Судя по данным таблицы 2, почти все основные макропоказатели оказываются гораздо ниже относительно уровня доперестроечного 1990 года, то есть развитие экономики России в период становления капитализма (даже в наиболее успешный – «тучный» – предкризисный период 2000–2007 гг.), было менее успешным, чем при плановом социалистическом ведении хозяйства.

В структуре промышленного производства в России устойчиво повышалась доля энергосырь-

Таблица 3

Структура промышленного производства России (в % к итогу) [13]

Отрасль промышленности	1990	1995	2000	2005	2008
Объем промышленного производства, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика	3,6	11,0	7,9	7,1	6,4
Топливная промышленность	6,8	14,6	17,5	19,7	19,5
Чёрная металлургия	4,9	8,1	7,1	13,9	13,9
Цветная металлургия	5,4	5,8	8,7		
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,9	7,1	6,2	6,4	7,0
Машиностроение и металлообработка	28,0	16,0	16,4	13,0	14,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	5,2	4,6	4,0	3,4	3,2
Промышленность строительных материалов	3,4	4,3	2,4	3,1	4,4
Лёгкая промышленность	11,0	2,2	1,4	0,8	0,7
Пищевая промышленность	12,1	10,6	11,1	10,9	11,2

Таблица 4

Степень износа, коэффициенты обновления и выбытия основных фондов РФ [12]

Год	Степень износа основных фондов на конец отчетного года, %	Коэффициент обновления (в сопоставимых ценах), %	Коэффициент выбытия (в сопоставимых ценах), %
1990	35,6	6,3	2,4
1993	33,7	2,5	1,9
1995	39,5	1,9	1,9
1998	41,6	1.3	1,4
2000	39,3	1,8	1,3
2005	45,2	3,0	1,1
2008	45,3	4,4	1,0

евых секторов хозяйства, при сокращении перерабатывающих отраслей, в частности, машиностроения и металлобработки в 2 раза, лёгкой промышленности – более чем в 12 раз и т.д. (табл. 3). Производство промышленной продукции и продукции сельского хозяйства в 2008 году относительно 1990 года составило соответственно 82,1 и 86,7%.

Столь же неутешительна динамика и в использовании базы производства – основных фондов (табл. 4).

Таким образом, последние 20 лет происходило проедание активов (в первую очередь, промышленности, инфраструктуры), созданных еще в эпоху СССР.

Конечно, можно все же быть оптимистами и утверждать, что ничего страшного, просто *Россия, как и в конце прошлого века, неожиданно оказалась в крепких объятиях финансово-экономического кризиса, свалившегося «как снег на голову» в августе-сентябре 2008 года из заморских американских краев на ничего плохого не подозревавшую и благополучно и интенсивно развивавшуюся перед этим почти десять лет нашу страну.*

Однако анализ приведенных данных свидетельствует о том, что *кризис в России появился не в августе-сентябре 2008 года, а намного раньше, и сам кризис у нас не очень только финансово-экономический, а гораздо более многоплановый – системный, и в основном он не заморский, а наш родной – отечественный, и он не свалился, а он наш, рукотворный.*

При этом, как показано в [2–5; 7], основной причиной *провала реформ и других российских бед в последнее десятилетие минувшего века является теоретическая непроработанность процессов реформирования экономики и, как следствие, неэффективность принятого пути, в том числе и из-за неадекватности профессионализма и менталитета оказавшихся у руля реформаторов тем задачам, которые им приходилось решать.*

О непрофессионализме топ-менеджмента России может говорить и тот факт, что еще в июне 2008 года на Санкт-Петербургском экономическом форуме глава Минфина РФ А. Кудрин констатировал: «…В любом случае потрясения России не грозят, тем более что и мировой кризис пошел на спад» [1, с. 7]. Не менее оптимистично на том же форуме ему вторил И.Шувалов, вице-премьер России: «К концу этого года Россия станет шестой по размеру экономикой в мире. В стране сформированы базовые экономические институты. Они создают основу для устойчивого функционирования рыночной экономики». Однако, спустя всего несколько месяцев, в том же 2008 году, пришлось признать, что и Россию охватил глубокий социально-экономический кризис, причем даже в более острой форме, чем на Западе. Почему так, что было первопричиной?

Существует мнение, что Россия, интегрируясь в мировое капиталистическое сообщество, будет повторять путь западных стран – их взлеты и падения. Поэтому такие негативные явления, сопутствующие кризису, как участившиеся банкротства, трудности у бизнеса с получением кредитов, рост безработицы и т.д., – временны и их устранение – дело ближайшего будущего. Тем более что в России благодаря благоприятным внешнеэкономическим условиям (и, прежде всего, весьма высоким мировым ценам на продукцию нашего экспорта, особенно на энергоносители) в предшествующем финансовому кризису периоде были накоплены огромные – около 600 млрд. долларов США – золотовалютные резервы, были созданы весьма впечатляющие фонды – стабилизационный, а затем резервный и национального благосостояния и др., то есть была создана весьма мощная «подушка безопасности».

Тогда вполне закономерно спросить: «Если он (кризис) к нам перебросился оттуда, то почему он у нас проявился много глубже, чем там (ведь фондовый рынок, курсы акций даже «голубых фишек», капитализация российских банков, в том числе и системообразующих, и т.д. упали, как минимум, вдвое сильнее у нас, чем у них)? Почему же нас так затрясло, ведь цены на энергоносители, хотя и сильно упали в осень 2008 года, все равно остались во много раз выше, чем были перед «тучным» периодом и в его первые годы, когда нас совсем не трясло?»

Ответ можно дать, только критически оценив управление экономическим развитием России

в последние перестроечные 20 лет и признав, что главной причиной наших бед, в том числе и текущих, является допущенная реформаторами еще в начале 90-х годов прошлого столетия крупная теоретическая ошибка – не та макроэкономическая теория была заложена в основу реформирования переходной российской экономики. Был взят монетаризм, в основе которого лежит мнение, что определяющим фактором развития экономики является количество денег в обращении, предполагает глобальную саморегуляцию рынка, невмешательство в него государства. Вряд ли таким путем мы впишемся в пул передовых стран, ведь даже главный нанолог России Чубайс недавно заявил, что, «говоря о нанотехнологиях, требуется больше вмешательства государства в эту область…».

Таким образом, нужно не только проводить техническую модернизацию, но и модернизировать экономическую политику, естественно, приоритетно ориентировать ее на интересы основной массы населения, на безопасность жизнедеятельности.

Для успешного осуществления модернизации нужно четко поставить цели и понять ее суть. Несмотря на различные мнения экономистов, ясно, что необходимо восстанавливать экономику России на инновационном уровне. Причем модернизация – это не только «слизывание» западных достижений (да и вряд ли они нам перепадут[1]), а возрождение отечественных интеллектуальных идей и технологий. И для этого, возможно, и не нужно создавать сеть новых «Сколково», а реально нужно поддержать существующие наукограды, в которых не раз делались открытия мирового уровня. Можно согласиться с мнением известного нашего экономиста, действительного члена РАН Н. Петракова о том, что абсурдна и сама идея приезда передовых зарубежных ученых в «Сколково»: «Да, я знаю, что сейчас есть некоторые потуги в этом направлении, но это абсолютно безнадёжное дело. С какой стати учёный, который эмигрировал на Запад и вписался в тамошнюю жизнь, поедет обратно? Хотя во всяком научном коллективе есть псевдонаучный шлак, от которого всегда хочется освободиться, по возможности интеллигентно, а не просто так. Вот большинство наших научных эмигрантов и стали таким шлаком – тех, кто пробился, можно пересчитать по пальцам одной руки. Как эти люди, не очень нужные на Западе, смогут сделать прорыв здесь, пускай даже с хорошей квартирой и западной зарплатой? А нам ведь нужен именно прорыв! А по сути дела только такого рода учёные и могут к нам вернуться. Если же говорить о возможности нанять настоящих западных учёных, а не эмигрантов, давайте посмотрим на эту возможность с точки зрения организации, которую когда-то возглавлял Владимир Владимирович Путин. Это будут американские граждане, которые ради Сколково не откажутся от своего гражданства, и говорить в таком случае о секретности научных тем, которые им будет доверено возглавить, просто бессмысленно. На каком основании я буду затыкать рот американскому специалисту, ведущему важные для космоса или оборонки направления, чтобы он не поделился своими открытиями с США? Причём открытиями, сделанными на наши большие деньги», – сказал директор Института проблем рынка РАН академик Николай Петраков в интервью «Фонтанке».

И так как другого пути, кроме как модернизировать экономику, у нас нет, то необходимо учесть еще один аспект: без грамотной оценки предполагаемых проектов (даже «Сколково») их реализации не должно быть.

Итак, подведем некоторые итоги двадцатилетия проведения в России «Великой радикальной реформы» по переводу хозяйственного механизма с советской системы централизованного планирования всего и вся, как думалось тогда, на рельсы высокоэффективной рыночной экономики. Когда же по осени (то есть спустя десятилетия) «цыплят» сосчитали, то выяснилось, что в лучшем случае была построена неэффективная полубандитская нестационарная квазирыночная[2] экономика нефтегазовой экспортной ориентации с разрушенным производственным комплексом и десятками миллионов россиян с доходами ниже нищенского прожиточного минимума, с всесилием непомерно коррумпированных чиновников на всех уровнях народнохозяйственной иерархии, с более чем сотней долларовых миллиардеров и многими миллионами фактически нищенствующих бомжей и бездомных детей, не посещающих школу.

Системный анализ происхождения указанной российской катастрофы в мирное время конца прошлого и начала нынешнего веков показывает, что к причинам ее возникновения в первую очередь надо отнести:

– Неправильный выбор реформаторами, как стратегического теоретического направления, экстремального праволиберального убеждения о глобальной саморегулируемости рынка и, как следствие, о целесообразности минимального воздействия государства на экономические процессы в стране, то есть о необходимости проведения стратегии «слабого государства в экономике», по существу, de facto ориентированной на интересы относительно небольшой группы самых богатых россиян – чиновников верхнего ранга федерального и регионального уровня и «удачливых предпринимателей». В литературе отмечается, что численность этих счастливцев, баловней реформаторской судьбы, лежит в пределах 130–200 тыс. человек, то есть в пределах 0,1–0,15% всего населения. Иногда этот «везучий» кластер определяют как множество имеющихся в России долларовых миллионеров, что тоже приводит к величинам того же порядка.

– Реализацию в период реформирования таких положений «Вашингтонского консенсуса», как резкая разовая либерализация 02.01.1992 г. практически всех (кроме некоторых энергетических) оптовых и потребительских цен, финансовая стабилизация, ваучерная приватизация госсобственности по безымянным «бумажкам», формальная и фактическая декомпозиция, то есть разрушение транспортной, электроэнергетической и другой производственной инфраструктуры с переводом функционирования ее объектов на режимы самоокупаемости и самофинансирования, отказ от монополии внешней торговли и «раскрытые двери» для внешнего импорта товаров и неограниченного вывоза ресурсов, в том числе валютных.

– Принятия к исполнению многих правдоподобных, но фактически являющихся мифами, иллюзиями и миражами положений, например, о глобальной значимости и необходимости всемерного внедрения конкуренции как главного фактора рыночного саморегулирования и эффективности системы, априорного преимущества частной собственности над государственной, необходимости и целесообразности копирования Россией во всех сферах – экономической, социальной, экологической, оборонной и т.п. – институтов, отношений, технологий и т.д., успешно апробированных в промышленно развитых странах с рыночной экономикой.

Проведение адаптированной к указанным действиям неэффективной государственной социально-экономической политики, в том числе и сформулированной четко уже в этом году на высшем уровне исполнительной власти, – политики всемерно избавляться государству от собственности путем ее дальнейшей приватизации, в том числе таких достаточно эффективно работающих компаний, как «Роснефть», морские порты, «Аэрофлот» и т.д.

Указанные и многие другие аналогичные положения, опровергаемые не только логикой функционирования и развития сложных экономических систем и мнением многих видных экономистов, в том числе и лауреатов премии памяти Альфреда Нобеля по экономике (например, Дж. Стиглиц, Гарри Марковиц, Джеймс Тобин и др.), но и успешной практикой рыночного реформирования (в частности, китайской), показывают, что к важнейшим стратегическим принципам, на основе которых должна быть модернизирована государственная социально-экономическая политика и практика реформирования экономики, следует, прежде всего, отнести следующие.

Необходимость ориентации всех мероприятий по проведению рыночных реформ на всемерную системную эффективность для всех участников, имманентных проводимым реформам (общество, корпорации, государство, население и др.). Важно при этом использование наиболее эффективных институтов, в том числе и разных форм собственности с переходами, если это эффективно, из одной формы в другую. Однако при этом должно обязательно выполняться у нас часто нарушаемое правило: внедрение новой формы собственности на данном предприятии, (например, приватизация госсобственности) оправдано только в том случае, если после преобразования системная эффективность будет не ниже, чем до этого. Бездумная неэффективная приватизация госсобственности не должна проводиться.

Первостепенное значение при этом имеет общественная эффективность, и, соответственно, на современном этапе предпочтительнее сделать рокировку государственной стратегии – перейти от проводимой с января 1992 года до настоящего времени в России политики «слабого государства в экономике», в основном ориентированной на интересы относительно небольшой группы самых богатых россиян (менее 0,1 % населения), к политике «сильного государства в экономике», ориентированной на интересы основной массы населения, то есть от либерально-монетаристской (в российском исполнении) макроэкономической политики перейти к одному из вариантов кейнсианской политики, учитывающей особенности нестационарности нашей экономики. Здесь вполне можно использовать и полезный зарубежный опыт, в частности то, как решал эти вопросы Президент США Ф.Д. Рузвельт в период своего четырехкратного президентства.

Радиовыступления президента, разъяснявшие принципы «Нового курса», помогали создать у американцев стойкое убеждение, что правительство Рузвельта не противостоит народу, а выполняет его волю, отзывается практическими делами на нужды и заботы людей. Такая политика коренным образом изменяла взгляды американцев на роль правительства, звала к сотрудничеству, к совместным действиям. «Я уверен, что граждане нашей страны понимают и одобряют общие цели новой политики правительства…» – с надеждой предположил Рузвельт, выступая по радио 7 мая 1933 года, а четыре года спустя 12 октября 1937 года он уже с гордостью констатировал: «Американцы … просят правительство не прекращать своей деятельности, хотя благосостояние в значительной степени восстановлено. Народ не считает, что правительство напрасно вмешивается в его дела. Напротив, народ понимает, что именно с помощью правительства он может самым эффективным образом помочь самому себе» [10].

Республиканец Гувер, предшественник Рузвельта на посту президента США, был убежден, что «то правительство лучше, которое правит меньше», и в итоге вверг страну в тяжелый кризис. Рузвельт, напротив, выступал за усиление роли государства в управлении страной. Ещё в 1920 году при его выдвижении кандидатом на пост вице-президента США от демократической партии он говорил: «Мы

против влияния денег на политику, мы против контроля частных лиц над финансами государства, мы против обращения с человеком как с товаром, мы против голодной заработной платы, мы против власти групп и клик».

В беседах-выступлениях по радио Рузвельт подчеркивал, что речь идет не о контроле правительства над всем и вся, а о регулировании на основе партнерства, дисциплины, демократии, саморегулирования и что такое регулирование преследует одну цель – оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, вводить разумные ограничения в отношении тех, кто стремится получать необоснованные прибыли, защитить потребителей от искусственного взвинчивания цен.

Характеризуя роль руководителя государства, Рузвельт в своём выступлении по радио 12 октября 1937 года сказал: «Президент, как никто другой, обязан мыслить категориями всей страны. Он должен думать не только о ближайшей перспективе, но и о более отдаленном будущем, когда президентом будет уже кто-то другой. Он не должен ограничиваться среднестатистическими данными о материальном достатке и благополучии страны, поскольку за усредненными цифрами легко не заметить опасные проявления бедности и нестабильности. Он не должен допускать, чтобы страна была введена в заблуждение временным процветанием, достигнутым за счет расточительной эксплуатации ресурсов, которых надолго не хватит. Нам нужно прочное и постоянное благосостояние, а не временное благополучие одних слоев общества за счет других».

Еще более жестко эта мысль прозвучала в выступлении 24 июля 1933 года: «Я уже говорил, что мы не сможем достичь благополучия, если половина нации будет процветать, а другая половина – бедствовать. Лучше всего, когда достигается всеобщее разумное благосостояние».

Очень неплохо взять бы эти положения и ввести в государственную политику и нашим властным структурам. А то ситуация выглядит так, как ее характеризует академик РАН О.Т. Богомолов, много лет возглавлявший институт мировой соцсистемы, а затем и созданный на его основе институт социально-политических исследований, то есть очень компетентный экономист и политолог. Он поставил диагноз типу созданной в России экономической системы в результате реформ 90-х годов, еще перед дефолтом отметив, что в России «власть сформировалась путем слияния представителей второго и третьего эшелонов бывшей партийной номенклатуры с выходцами из либеральной интеллигенции, обретшими политический и/или денежный капитал, а также со ставленниками вновь народившегося крупного финансово-промышленного капитала. Назвать демократической российскую политическую систему можно лишь с большими оговорками. Скорее это олигархическая форма государственного правления с высокой степенью криминализации, имеющая тенденцию к сползанию в одну из форм авторитаризма. Силовые и радикальные способы проведения политики, постоянная ложь и замазывание неблаговидных поступков и даже преступлений власть имущих – все это несовместимо с практикой функционирования свободных демократических обществ и социально ориентированной рыночной экономики.

Слом советской государственной машины, которая до распада союзного государства управляла российской экономикой, потребовал создания в России соответствующих новых структур. Однако при этом снизились качество и действенность управления. Слабость новой олигархической власти, считавшей к тому же необходимым уход государства из сферы экономики, привела к хаотическому старту рыночных реформ, что сделало формирующийся российский рынок еще более «диким», чем в ряде других стран с переходной экономикой».

От студентов МГУ уже в этом веке и не с трибуны приходилось слышать аналогичную емкую, напоминающую по форме классическую, формулировку: ***«Российский капитализм – это антисоветская власть плюс криминализация и “болонизация” всей страны».*** И ничего хорошего ни в первом, ни во втором, ни в третьем не видится. Процесс институциональных и хозяйственных рыночных реформ между тем продолжается, предстоит второй обширный этап приватизации госимущества, программа которого была принята еще при первом президентстве В.В. Путина, и вряд ли этот второй этап пройдет по-новому, не «по Чубайсу», так что основной массе россиян за пределами олигархического и околоолигархического кланов рассчитывать от этого на что-либо, кроме морального удовлетворения «строителя капитализма» и возможной «второй волны кризиса», вряд ли стоит. Впрочем, и сегодня, после постепенно проходящего уже «кризисного их испуга», наши олигархи во многом вернули «свое». Так, по итогам 2009 года диагноз по журналу «Финанс» следующий: «Очередной взгляд в карманы самых богатых россиян подтвердил вывод финансовых властей – глобальный экономический кризис закончился. Да, к рекордным показателям двухлетней давности состояния российских миллиардеров еще не вернулись…, но то, что они снова при деньгах, очевидно – суммарное состояние первой десятки за год увеличилось в два раза».

А в это время остальные россияне живут совсем иначе – ни о каких миллиардах или миллионах у основной массы населения речи не идет, а бедность россиян неплохо охарактеризовать так, как показано в таблице 5 [11, с. 4].

Примечания

[1] «Встаньте на позиции западных людей, которые ответят, что мы покупаем нефть за доллары,

Таблица 5

Показатели уровня жизни в России в целом и в элитных регионах

	Москва	Московская область	Санкт–Петербург	Россия в целом
Среднемесячная заработная плата, руб.	23623 - 2007 г. 30552 - 2008 г. 31929 - 2009 г.	16235 - 2007 г. 21503 - 2008 г. 23517 - 2009 г.	17552 - 2007 г. 22473 - 2008 г. 23746 - 2009 г.	13593 - 2007 г. 17290 - 2008 г. 18327 - 2009 г.
Потребительские расходы на члена семьи, руб./месяц	12287.0–2007 г. 16866,6– 2008 г. 17136,8– 2009 г.	7324,6 - 2007 г. 12634,4 – 2008 г. 6830,7 - 2009 г.	9874,7 - 2007 г. 13495,1 - 2008 г. 8656,6 – 2009 г.	10381,7–2007 г. 12152,8- 2008 г. 8702,9 - 2009 г.
Доля расходов на питание, %.	18,58	27,82	23,29	21,47
Питание и безалкогольные напитки руб./месяц на чел.	3132,2 - 2007 г. 3586,9 - 2008 г 3894,5 - 2009 г.	2038,9 - 2007 г. 3039,3- 2008 г. 3149,8 - 2009 г.	2488.7 - 2007 г. 3309,8 - 2008 г. 3835,6 - 2009 г.	1879,6 - 2007 г. 2434,7 - 2008 г. 2670,0 - 2009 г.
Алкоголь и табачные изделия руб./месяц на чел.	246,2 - 2007 г. 196,9 - 2008 г. 252,0 - 2009 г.	107,8 - 2007 г. 271,9 - 2008 г. 211,5 - 2009 г.	243,3 - 2007 г. 304.9 - 2008 г. 315,2 - 2009 г.	151,4 - 2007 г. 181,0 - 2008 г. 201,8 - 2009 г.
Одежда и обувь, руб./месяц на чел.	1167,2 - 2007 г. 1629,5 - 2008 г. 1486,9 - 2009 г.	524,0 - 2007 г. 805,5 - 2008 г. 858,5- 2009 г.	743,8 - 2007 г. 1016,3 - 2008 г. 956,8 - 2009 г.	639,4 - 2007 г. 868,1 - 2008 г. 863,1 - 2009 г.
ЖКХ, руб./месяц на чел.	1798,1 - 2007 г. 1476,3 - 2008 г. 1408,8 - 2009 г.	1723,9 - 2007 г. 1533,7 - 2008 г. 1302,8 - 2009 г.	1806,0 - 2007 г. 1031,9 - 2008 г. 1313,8 - 2009 г.	845,9 - 2007 г. 835,9 - 2008 г. 913,2 - 2009 г.
Транспорт, руб./месяц на чел.	1111,0 - 2007 г. 1187,1 - 2008 г. 1474,7 - 2009 г.	551,0 - 2007 г. 880,2 - 2008 г. 914,1 - 2009 г.	3843,1 - 2007 г. 3434,6 - 2008 г. 1493,2 - 2009 г.	1144,3 - 2007 г. 1293,9 - 2008 г. 1045,2 - 2009 г.
Уровень безработицы, %, на 2008 г.	0,91	2,84	2,08	6,75

иены, евро, а вы на эту валюту покупайте готовую продукцию. Зачем нам отдавать вам наши технологии? Помните, чем кончилась история с “Опелем”, когда мы хотели купить полную технологию его изготовления? Нам показали два шиша и на ногах тоже» [8].

[2] Сразу полезно отметить, что, согласно [6, с. 10], «Россия за последние 115–120 лет уже трижды вставала на путь строительства капитализма»; и далее там же «успокоительно» звучит: «Теперь на пороге третьего десятилетия развития капитализма в России выдвинут лозунг модернизации, инноваций, повсеместного внедрения нанотехнологий, компьютерных сетей, высоких технологий. В свете сказанного нельзя не согласиться с точным высказыванием Н.П. Шмелева и В.П. Федорова: “Новинки XXI в. не приживутся в экономике, которая не решила задачи XIX в. Электронный капитализм не создать, минуя ситцевый”». Таки есть о чем подумать нашим чрезмерно активным праволиберальным поклонникам капиталистической экзотики на российской почве.

Библиографический список

1. *Каледина А.* Глава Минфина отменил кризис // Известия. – 2008. – №103. – 9 июня. – С. 7.

2. *Лившиц В.Н., Лившиц С.В.* Учет нестационарностей при оценках инвестиций в России // Аудит и финансовый анализ. – М.: Изд. Дом «Компьютерный анализ». – 1999. – №1. – С. 61–90.

3. *Лившиц В.Н., Лившиц С.В.* Макроэкономические теории, реальные инвестиции и государственная российская экономическая политика. – М.: URSS, 2008. – 245 с.

4. *Лившиц В.Н., Лившиц С.В.* Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. – М.: Поли Принт Сервис, 2010. – 452 с.

5. *Львов Д.С.* Экономика развития. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.

6. Модернизация и экономическая безопасность России / под ред. Н.Я. Петракова. – М.: Изд. дом «Финансы и кредит», 2009. – Т. 1. – 568 с.

7. *Петраков Н.Я.* Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. – М.: Экономика, 1998. – 286 с.

8. *Петраков Н.* В Сколково: нет условий для российских Гейтсов // Интервью «Фонтанке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fontanka.ru/2010/11/29/102/.

9. Россия в цифрах. – 2011. – С. 31, 74.

10. *Рузвельт Франклин Делано*. Беседы у камина / Издано при поддержке Института Ф.Д. Рузвельта и Элеоноры Рузвельт. – М.: ИТРК, 2003.

11. *Рыбакова Т.* Так ли уж зажрались москвичи? // Московский комсомолец. – 2010. – 25 февраля.

12. *Скляров И.* Малый бизнес спасает российскую статистику // Экономика и жизнь. – 2010. – № 4. – С. 1, 24.

13. *Сухарев В.С.* Модернизация экономики России: реальные проектировки или умозрительное словоблудие. Итоги IX Международного инвестиционного форума. – Сочи, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kapital-rus./article/176234.

УДК 338(100)

Мартишин Евгений Митрофанович
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)
martishin@bk.ru

СТРАТЕГИИ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ: ОБЩЕЕ И СПЕЦИФИЧЕСКОЕ

В статье выделяются общие закономерности эволюции мировой экономики, обусловленные содержанием социально-экономического генотипа, и закономерности специфического развития стран и регионов, обусловленные мутациями социально-экономического генотипа. Раскрывается природа данных мутаций, которая должна учитываться в стратегии развития как отдельной страны, так и мировой системы в целом.

Ключевые слова: *эволюционная экономика, экономическая генетика, социально-экономический генотип, мутации социально-экономического генотипа.*

Тысячелетия далекого прошлого кажутся для нас менее значительными, менее существенными, чем столетие более близкого нам прошлого или чем десятилетие того ближайшего прошлого, которое протекало на наших глазах... История человечества – так же, как история индивидуальной жизни, – есть процесс, в котором *прошлое сохраняется в настоящем*, т.е. в котором каждый следующий шаг или этап есть действительно продолжение предыдущего, все последующее связано с предыдущим, наслаивается и опирается на него и содержит его в себе: история немыслима без памяти. Ничто не уходит, не пропадает бесследно…

С.Л. Франк

Противоречия современного мира включают противоречия как между индивидуальными социально-экономическими моделями развития стран и регионов, так и их противоречия с общими универсальными моделями глобальной экономики. Эти противоречия побуждают обратиться к проблеме исследования специфических путей развития стран и регионов мира, а также к поиску общих, универсальных закономерностей социально-экономического развития, что важно при разработке стратегии реформирования и модернизации стран и регионов. Должно ли реформирование исходить из социально-экономической природы страны и соответствовать этой природе, или необходимо трансформировать саму природу региональной системы в соответствии с оптимальными моделями? И как определить содержание этих оптимальных социально-экономических моделей?

Не останавливаясь детально на истории разработки проблемы, отметим лишь, что понятие «социально-экономическая модель» в литературе трактуется, в основном, как схематичное описание процессов в обществе, как образец, эталон для воспроизведения, «комплекс хозяйственных институтов, определяющих дееспособность хозяйственной и социальной систем в конкретных условиях развития определенной страны и региона» [4]. Вместо термина «модель» иногда используется «хозяйственный и социальный порядок» и др. Обсуждается проблема: индивидуальная модель – это видоизмененная форма общих закономерностей или основное специфическое содержание законов хозяйствования. Выделяют модели а) конкурирующие друг с другом *«по горизонтали»* – одного уровня развития; б) модели *разных ступеней развития общества – «по исторической вертикали»;* в) *модели – в рамках одной исторической ступени, но различных фаз развития* [14, кн. I, с. 12].

Исследование природы, механизмов функционирования и развития социально-экономических моделей проходит через понимание закономерностей *экономической эволюции*. Исходной проблемой здесь является определение *единицы социально-экономической эволюции,* в рамках которой осуществляются эволюционные процессы. Такой едини-

© Мартишин Е.М., 2012

цей экономической эволюции, как обосновывается в статье, выступает мировая экономическая система, как внутренняя общность, единство экономик различных стран, проявляющееся, в конечном счете, в закономерностях *стадий и ступеней развития мировой экономической системы*. Единица экономической эволюции содержит в себе *социально-экономический генотип.*

В социально-экономической литературе понятие генотип в основном употребляется как метафора и редко становится предметом специального исследования, содержание его не однозначно. В структуре цивилизационного генотипа выделяют духовную сферу, социально-политический строй, государственно-правовое устройство, исторический фактор. Затем экономический и технологический способы производства, народонаселение, природу, экологию, др. [3, т. I, с. 128–141]. Существуют также различные определения экономических генов [15, p. 155–188], которые часто называются рутинами, образами памяти, инструкциями, др.

Экономический генотип в нашей статье трактуется как «идеальная» (образец, норма) всеобщность, «вневременность» общества, включающая в себя его прошлый опыт, социальную память, зафиксированные в социально-экономической культуре общества. Генотип – совокупность экономических генов. Экономический ген – это единица наследственности, детерминирующая развитие определенных признаков и свойств экономической системы, контролирующая формирование конечных результатов хозяйственной системы, являющаяся носителем информации генотипа в последующем развитии. В исследовании экономического генотипа помимо выявления закономерностей важную роль играют понимание и *смыслы* – значение общественной деятельности, выступающее надиндивидуальным императивом и проявляющееся в *концептах* экономической деятельности генотипа. Концепты экономического генотипа – «вневременные» инварианты, архетипы, априорные универсалии, задающие образцы, нормы экономического поведения и развития субъектам, являются институтами, *институциональными концептами*, действующими в течение длительного времени.

Социально-экономический генотип имеет трехуровневую структуру, первый уровень которой основывается на отношениях между основными комплементарными сферами: *производство – потребление, отношение субъекта к объекту.* Потребности в производстве создают цели, цели – средства (соединение факторов производства), средства – результаты производства. В сфере потребления взаимодействуют потребительские потребности, цели, средства, результаты потребления. Потребление способствует воспроизводству производительных сил человека, возникновению новых потребностей, нового цикла *индивидуального воспроизводства.* Экономическая деятельность в аспекте рассматриваемого уровня содержит в себе многообразие экономгенов – экономические ценности, отчуждение, присвоение, структуру продукта, фонды потребления, накопления, баланс взаимодействия с природными ресурсами и др. Здесь мы лишь схематично описали базисные компоненты. Со стороны производства и потребления образуется «двойная спираль» генотипа, формируются институциональные отношения *воспроизводственного концепта* хозяйственной деятельности, обеспечивающие *самовоспроизводство* названных компонентов хозяйствования, в чем и состоит смысл экономической деятельности данного уровня.

Помимо производства и потребления экономическая деятельность предполагает *обмен и распределение*, *отношения между экономическими субъектами,* что связано с последующим уровнем экономического генотипа, в преемственности с элементами первого уровня. Обмен и распределение формируют общие потребности и ценности, общий фонд их удовлетворения, они связаны с общественным разделением труда, общественным разделением факторов производства (распределением их между экономическими субъектами-собственниками факторов), социально-экономической структурой общества и другими компонентами. На данном уровне формируется институционально-экономическое *равновесие* субъектов специализированных видов деятельности на базе общественных потребностей, целей и др.

Третий уровень структуры экономического генотипа формируется как единство двух предшествующих уровней, *суперпозиция (наложение)* рассмотренных ранее подсистем воспроизводственного и равновесного концептов. На основе общих потребностей, ценностей образуются отношения *организации и регулирования* – согласованного функционирования и взаимодействия субъектов, обеспечивающих гармонизацию индивидуальных и общественных сфер хозяйствования, что не отрицает возможности противоречия данных сфер и их субъектов. Итог гармонизации, смысл данного уровня генотипа – в институциональной оптимизации индивидуальной и общественной деятельности, в *оптимизационном концепте* генотипа.

Наложение выделенных концептов третьего уровня генотипа формирует *три институциональных уклада*, на основе которых осуществляются организация, регулирование и оптимизация. Уклад индивидуального воспроизводственного концепта предполагает *доминирование общественной сферы над индивидуальной, консервативные отношения*. Сама природа индивидуального воспроизводства в обществе предполагает общественную зависимость специализированных субъектов; общественные потребности, цели, средства, результаты определяют характер индивидуального воспроиз-

водства, общественно-необходимые затраты, возмещающиеся субъекту производства. Деятельность индивидуальных экономических субъектов подчинена общественным институтам, эти процессы рассматривались в *«старом» институционализме*.

Воспроизводственный, консервативный уклад сменяется равновесным, либеральным укладом, который характеризуется первичностью индивидуальной деятельности субъектов перед общественными институтами, когда отношения между субъектами выступают доминирующим фактором социально-экономической организации. В *неоинституциональной* теории действовал принцип методологического индивидуализма. Третий оптимизационный уклад вбирает в себя названные предшествующие, это единство предполагает дискретность и иерархичность предшествующих укладов, отношений консерватизма и либерализма. По своей природе уклады «подчинены» проблемам теорий *современного «старого» и нового институционализма*.

Рамки статьи не позволяют детально описать структуру экономического генотипа, можно лишь отметить, что генотипическая структура представляет собой «наследственную программу», которая реализуется в последовательных стадиях и ступенях организации единицы эволюции и характеризуется стадиальной разверткой уровней генотипа, закодированных в них смыслов и институтов. Генотипическая информация переходит в экономический организм, эволюция выступает как процесс институционального кодирования и декодирования данной информации. Эти процессы характеризуют общие закономерности экономической эволюции, начиная с первобытного строя, «идеальное» институциональное содержание стадий и ступеней эволюции мировой экономической системы, обусловленное экономическим генотипом.

Институциональная структура первобытной экономики формируется на базе институтов воспроизводственного концепта: создаются сферы производства и потребления, человеческие потребности, цели, средства, ценности и т.д. Существование стандартизированных орудий первобытного человека свидетельствует об универсальной модели образа жизни, единой для всех заселенных районов планеты. Стандарт воспроизводится, передается как опыт. Воспроизводство праобщины на *первой ступени* первобытного общества – залог воспроизводства ее членов. Все первые нормы социального поведения, в том числе и позитивного содержания, носили характер табу, посредством которого поддерживалось господство общественного над индивидуальным [5, с. 244].

Родовое сообщество *второй ступени* стадии первобытного строя, предполагающее эгалитарность и первоначальный равновесный статус родов, сменяется *третьей ступенью* – соседской, территориальной общиной. Осуществляется гармонизация индивидуально-семейных интраструктурных и общинных, преимущественно инфраструктурных хозяйственных функций, обеспечивающих воспроизводство основных жизненных средств, воспроизводство человека и его производительных сил. В обеспечении воспроизводства человека – главный смысл деятельности общины на отмеченных ступенях ее развития. Соседская община включала в себя предшествующие типы отношений – господства-подчинения консервативного уклада в виде внутриобщинной дифференциации, элементов раннего рабства и данничества; а также родовые либеральные отношения, существовавшие на этой ступени длительное время [6, с. 182, 206–211]. Только земледельческое или комплексное земледельческо-скотоводческое хозяйство в то время позволяло обществу успешно развиваться, в этой диверсификации земледельческо-скотоводческого комплекса и состояла оптимизация хозяйствования данной общественной ступени.

Последующая *стадия* развития общества подчинена экономическим отношениям между субъектами (классами и сословиями), институциональное содержание которых – доминантные *отношения равновесного концепта*. Социально-экономические отношения этой стадии основываются на взаимовыгодных *договорных условиях согласия*, для иллюстрации которого, прежде всего, приводят примеры взаимоотношения между рабом и рабовладельцем. Комментируя положения Д. Норта о существовании между рабовладельцем и рабом «неявно выраженного контракта», А.Н. Нестеренко отмечал наличие взаимных ожиданий с обеих сторон – работы от раба и средств к существованию от рабовладельца, – «образующих неявно выраженный (имплицитный) контракт». Экономические отношения бывают добровольные внешне по форме и вынужденные по содержанию. «Раб как бы покупает себе жизнь, уступая насилию рабовладельца и соглашаясь подчиняться ему» [9, с. 316–318]. «Согласие» существовало в «договорном рабстве» при самопродаже (по причине нужды и голода), что было основным стабильным источником пополнения рабов. Более глубокий концептуальный смысл рабовладения как *первой ступени стадии* классовых обществ – в формировании условий воспроизводства рабов, средств их существования и воспроизводства.

Последующая *ступень* феодального строя основывалась на отношениях взаимности вассала и сеньора, равновесном концепте. Невыполнение вассальных обязательств лишало вассала прав на феод, но и отказ сеньора оказывать покровительство вассалу освобождало последнего от необходимости ему служить и повиноваться.

Закономерности функционирования *ступени* капиталистического строя – подчинены в целом равновесному концепту. Капитализм – система рав-

ных прав и возможностей классов, индивидуальных свобод, частного предпринимательства и конкуренции. Но на этой ступени посредством товарно-денежной организации возможна оптимизация хозяйственных процессов, достижение максимума результатов при минимуме затрат. Вместе с тем развитие капитализма проходит *этапы*, которые также подчинены названным видам институциональных концептов. В этой «многослойности» концептов, смыслов экономической эволюции состоит сложность исследования.

Социально-экономический генотип может изменяться под воздействием внешних и внутренних факторов, что проявляется в фенотипических признаках моделей мировой экономической системы. *Экономический фенотип* – это взаимодействие экономгенотипа и внешней и внутренней среды развития, совокупность свойств и признаков экономики страны или региона, формирующихся в процессе их индивидуального развития. Стойкие, наследуемые и сохраняющиеся в течение ряда стадий и ступеней развития изменения генотипа, приводящие к изменениям генетической структуры социально-экономической системы под воздействием различных факторов называют *мутациями*. «Институты могут мутировать… под влиянием как внешних, так и внутренних факторов» [8, с. 50]. В литературе выделяется *восточная модель* хозяйствования: с господством консервативных ценностей, доминированием общественных институтов над индивидуальной деятельностью, централизацией экономики, принципами коллективизма и т.д., а также *западная модель* хозяйствования: с доминированием либеральных ценностей, рыночной экономики, индивидуализма и пр. Эти институциональные модели обществ, согласно существующим в литературе концепциям, формировались в истории преимущественно средой (естественно-природной, др.). С позиций эволюционно-генетического подхода названные модели определяются мутациями социально-экономического генотипа. Рассмотрим это кратко на примере ряда стран, прежде всего, России.

История восточных славян характеризуется непродолжительной ступенью родовой общины, развитая стадия родового строя существовала до V в. н. э. [13, с. 26]. В VIII–IX вв. у восточных славян на смену родовой общине приходит территориальная, или соседская община [2, с. 116], а в IX–X вв., в основном под влиянием внешних факторов, возникает раннегосударственное устройство. Периоды родовой и соседской общины у восточных славян были не длительными, что не способствовало формированию в полной мере либеральных отношений родового строя и гармонизации индивидуальной и общественной деятельности ступени соседской общины. Существенное давление на общинные отношения оказывало государство Руси, превращая общину из механизма крестьянской самоорганизации и взаимопомощи в инструмент государственного принуждения. В последующем под действием монгольского ига трансформируется само государство во всевластие правителя и бесправие подданных. «Влияние монгольской модели на Московию дало свой полный эффект только после освобождения последней от монголов. Это можно назвать эффектом отложенного действия. Более того, в некоторых отношениях прямое татарское влияние на русскую жизнь скорее возросло, чем уменьшилось, после освобождения Руси» [1, с. 341–342].

На Руси существовало рабство (холопы – в основе лежала самопродажа, закуп, др.), но оно *не представляло собой отдельной самостоятельной ступени* в социально-экономической эволюции, что соответственно исключало характерные для рабовладения институты воспроизводственного концепта. Социально-экономические отношения, не проходя отдельной ступени рабовладения, трансформировались в феодальные отношения с элементами рабства (институтами подчинения), сформировалось крепостничество. С XII в. крестьяне начинают терять не только хозяйственную самостоятельность, но и личную свободу, помимо экономического происходит внеэкономическое принуждение в виде прикрепления крестьянина к земле. Институты подчинения действовали и в отношении дворянства. Собственно «рабовладельческий уклад» в России просуществовал до конца XVII в., крепостничество – до конца XIX в.

Особенность древневосточных стран (Китая, др.), прежде всего, в медленном развитии. Почти два тысячелетия Китай, до своего соприкосновения в последние два века до н.э. с Средней Азией и Индией, фактически был лишен контакта с развитыми странами того времени. Первые государственные формирования Китая (XVI–XI вв. до н.э.), характеризуют завершение первобытного строя и рождение классового общества, которое медленно развивалось в силу различных обстоятельств. Только с IV в. до н.э. рабовладельческий строй, а по мнению других авторов – смешанный рабовладельческо-феодальный, активно развивается, на смену государственной верховной собственности на землю приходит частная собственность. Рабство в Китае было довольно мягким, численность рабов невелика, принадлежали они в основном государству и не являлись основной производительной силой общества, которой оставались крестьяне-общинники, в последующем закрепощенные. В первые века н.э. «преобразование рабов в закрепощенных крестьян шло одновременно с прикреплением крестьян к земле, превращением их в зависимое от земледельцев сословие. Из бывших свободных земледельцев-общинников и бывших рабов сложился класс зависимого крестьянства, ставший основным производительным классом средневекового Китая

(да и Китая нового времени)» [12, с. 217–218]. Государство становится верховным распределителем земли, расцвет «надельной системы» с VII в. н.э. характеризует ступень развитых отношений феодализма, хотя элементы рабовладельческого уклада существовали в Китае до IX в. Китай входил и в состав Монгольской империи. Таким образом, Китай также не прошел в полной мере ступень рабовладения.

Ступени экономической эволюции, определенные социально-экономическим генотипом, характеризуются завершенностью данного типа экономических отношений и их институтов, последовательной сменой одних ступеней другими (консервативных – либеральными и т.д.). *Страны могут не проходить необходимые ступени социально-экономической эволюции или проходить их не в полной мере, в таком случае генотипические закономерности этой ступени и формирование ее институтов переносятся на последующее развитие, происходят мутации генотипов стран и регионов*. В Италии, к примеру, рабовладение развивалось «близко» к классической генотипической модели и крепостничество там практически отсутствовало, капиталистические отношения формировались уже в XIV в. [7, с. 112].

В странах Западной Европы (Германии, др.), как и на Востоке, рабство существовало также в мягкой форме, в сравнении с античностью, разница между рабами и свободными была незначительной, рабство не влияло существенно на экономику. Но в формировании экономической модели Германии важную роль играли эволюционные механизмы *конвергенции* – синтеза систем, различных по своим видовым характеристикам и уровню развития. В результате *романизации* классические институты рабства взаимодействовали фактически с первобытными отношениями местных обществ в провинциях и регионах Римской империи – Испании, Галлии, Африке, Малой Азии, Египте, дунайском регионе, др., что способствовало развитию там рабовладельческих отношений. Кельты в Ирландии, германские и другие племена, жившие на периферии империи, достигли в развитии ступени раннего классового общества, а затем перешли к последующей ступени эволюции, фактически минуя рабовладение. Феодальные отношения формировались в результате «синтеза» элементов феодализма, зарождавшихся внутри Римской империи, и элементов, привнесенных, к примеру, германцами на почву империи. «Синтез римских и германских элементов и сложение нового общественного строя – феодализма происходили в “варварских” королевствах»» [11, с. 17], так же как и в Италии. Возникновение феодальных отношений в Южной Франции, Испании, Италии и других регионах представляло собой особый тип формирования феодализма на основе конвергенции.

Крепостничество было характерно для ряда стран Западной Европы. Вилланов в Англии, сервов во Франции покупали и продавали, их, как рабов, отпускали на свободу. Крепостной крестьянин лично принадлежал феодалу, фактически как раб, посаженный на землю. В литературе указывается на смешение, «нерасчлененное единство» феодального и рабовладельческого начал в крепостничестве. Необходимостью развития в соответствии с рассмотренными ступенями генотипа объясняется, на наш взгляд, существование рабства и феодализма на Юге США до Гражданской войны. Специальные исследования показывают высокую сравнительную эффективность рабовладельческих хозяйств того времени, превосходящих эффективность свободных от рабского труда форм хозяйствования [10, с. 144–146].

Отсутствие в России ступени рабовладения, подчиненной воспроизводственному концепту, привело к мутациям ее генотипа, что предопределило последующую эволюцию страны, в ней фактически отсутствовал *этап* классического капитализма, функционирующий на основе воспроизводственного концепта. Это способствовало переносу консервативных институтов данного этапа на последующий этап неклассических капиталистических отношений, привело к тоталитарным институтам хозяйствования и управления России, что может быть предметом специального детального рассмотрения.

Можно провести определенный *параллелизм* эволюции России и Германии – приобретение ими сходных признаков, свойств на основе «отдаленно родственных» структур, достигаемых приблизительно одного уровня организации, что демонстрирует закономерную направленность эволюции, вызванную данными генетическими структурами. В Германии, как уже отмечалось, также в полной мере отсутствовал этап рабовладения, как и в последующем, этап классического капитализма. Для Германии и России характерны «прусский путь» развития капитализма с медленным приспособлением феодальных отношений к растущему капитализму. Мутации генотипа, отсутствие в развитии этапа классического капитализма и в истории Германии привели к тоталитарным моделям хозяйствования. Расстройство экономической жизни, связанное с поражениями Германии в Первой мировой войне, влияние Октябрьской революции в России, др., привели в ноябре 1918 г. к революции в Германии и свержению монархии. Была реальная опасность гражданской войны. Новые консерваторы сохранили власть и в 30-е годы создали тоталитарное общество, предполагающее рыночную, активно регулируемую государством экономику в условиях политической диктатуры. Фашизм в Италии был несравнимо мягче подобных процессов в Германии.

Определенный параллелизм можно провести между Россией и Китаем. Для Китая характерна

тенденция развития капитализма «сверху» в ее консервативном, помещичьем варианте, на обе страны сильное воздействие оказывал иностранный капитал. Промышленный переворот в России и Китае начался с конца XIX в., и Китай также не проходил в полной мере стадии классического капитализма. Позднее, не без помощи СССР, была создана КНР, ставшая на путь социализма с его «большим скачком» и «коммунизацией», а в последующем – с «культурной революцией» и массовым террором.

В качестве кратких выводов можно отметить, что экономическая эволюция трактуется в статье как перестройка организации экономической системы и образование нового под воздействием, прежде всего, экономического генотипа – общей модели целенаправленной эволюции. Вместе с тем возможны мутации генотипа стран и регионов под воздействием исторической событийной среды, что проявляется, в частности, в специфических моделях эволюции, к примеру, нарушении последовательности доминирования консервативных и либеральных институтов, др. Осознание природы модели национальной экономики способствует эффективному проектированию, «выращиванию» или «заимствованию» институтов, способных устранить имеющиеся мутации, что составляет содержание эффективной институционально-экономической политики государства в гражданском обществе.

Библиографический список

1. *Вернадский Г.В.* Монголы и Русь. – М.: АГРАФ, 1999.

2. *Греков Б.Д.* Киевская Русь. – М.: Гос. изд-во полит. литер., 1953.

3. *Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.* Цивилизации: теория, история, диалог, будущее: в 2 т. Т. I. Теория и история цивилизаций. – М.: Институт экономических стратегий, 2006.

4. *Гутник В.* Модели социально-экономического развития стран Западной Европы // Общество и экономика. – 2000. – №2.

5. История первобытного общества. Общие вопросы. Проблемы антропосоциогенеза / отв. ред. Ю.В. Бромлей. – М.: Наука, 1983.

6. История первобытного общества. Эпоха классообразования / отв. ред. Ю.В. Бромлей. – М.: Наука, 1988.

7. *Котельникова Л.А.* Особенности развития феодализма в Северной и Средней Италии в IX–XIV вв. // История Италии: в 3 т. Т. 1 / отв. ред. С.Д. Сказкин. – М.: Наука, 1970.

8. *Нестеренко А.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. – 1997. – № 3.

9. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.

10. *Нуреев Р.М.* Старая и новая экономическая компаративистика. Предмет и метод компаративистики // Terra Economicus. – 2010. – Т. 8. – № 3.

11. Очерки истории Германии с древнейших времен до 1918 г. – М.: Изд-во Министерства просвещения РСФСР, 1959.

12. *Никифоров В.Н.* Восток и всемирная история. – М.: Наука, 1977.

13. *Перевезенцев С.В.* Смысл русской истории. – М.: Вече, 2004.

14. Социально-экономические модели в современном мире и путь России: в 2 кн. Кн. 1: Трансформация постсоциалистического общества. – М.: Экономика, 2003.

15. *Winter S.* The Research Program of the Firm. Orthodox Critigue and Evolutionary Perspective // B. Cilad, S. Kaish (eds.). Greenwich, CT: PAI Press, 1986.

УДК 332.1; 338

Маршировa Лариса Евгеньевна
marshirova@gmail.com
Максимова Наталья Владимировна
n.v.maksimova@mail.ru
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики (г. Нижний Новгород)

АНАЛИЗ ПРОЕКТА ПОЛОЖЕНИЯ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ»

В статье рассматривается проект нового российского стандарта по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам». Дано сравнение с аналогичным стандартом международной финансовой отчетности.

Ключевые слова: *вознаграждение работникам, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, оценочные обязательства, дисконтирование.*

Расчетам с персоналом по оплате труда уделяется пристальное внимание на каждом российском предприятии. С одной стороны, начисленные суммы включаются в себестоимость выпускаемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг и могут составлять ее значительную часть. С другой стороны, вознаграждение за труд часто является единственным источником существования работников, и они также уделяют этим суммам пристальное внимание. Правильные расчеты здесь крайне важны, так как в конечном итоге влияют на расчет сумм страховых взносов, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц.

Принятая в Российской федерации система нормативного регулирования бухгалтерского учета легко прослеживается на примере расчетов по оплате труда. Применительно к этому участку учета к первому уровню системы нормативного регулирования относятся Кодексы (Гражданский, Трудовой, Налоговый) и Федеральные законы (Федеральные закон от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», Федеральный закон от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ»). Например, в Трудовом Кодексе дана классификация форм, систем оплаты труда, разнообразных видов доплат, гарантий и компенсаций, в Гражданском кодексе – сформулированы требования к различным договорам гражданско-правового характера, а в Налоговом кодексе – порядок удержания налога на доходы физических лиц и правила уменьшения налогооблагаемой прибыли на расходы, связанные с оплатой труда. На втором, нормативном уровне находятся российские стандарты по бухгалтерскому учету: Положения по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации», 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Постановление Правительства РФ от 24 декабря 2007 года № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы», – можно отнести к третьему, так называемому, методическому уровню нормативного регулирования. Нормативные документы, разработанные на самом предприятии (положение о заработной плате, штатное расписание, коллективный договор, положение о компенсационных выплатах, положение о премировании и другие), относятся к последнему, четвертому уровню нормативного регулирования.

Для многих участков бухгалтерского учета, в том числе для учета вознаграждений за труд, не разработаны специальные ПБУ. Поэтому российские бухгалтеры для учета расходов по оплате труда применяют ПБУ 10/99 «Расходы организации». Однако в системе международных стандартов финансовой отчетности такой стандарт утвержден. Это IAS 19 «Вознаграждения работникам». Для создания этого стандарта потребовалось около двадцати лет. Именно столько времени данный документ разрабатывался и совершенствовался. В своей первой редакции, которая была утверждена в 1983 году, стандарт назывался «Учет пенсий в финансовой отчетности работодателей». Спустя десять лет Правление Комитета по международным стандартам финансовой отчетности утвердило вторую редакцию стандарта под новым названием «Затраты на пенсии». В 1998 году стандарт получил свое сегодняшнее название IAS 19 «Вознаграждения работникам», однако неоднократно дополнялся и редактировался после соответствующих обсуждений и дискуссий.

В настоящий момент, когда нормативное регулирование бухгалтерского учета в Российской федерации находится в стадии реформирования в целях сближения с международными стандартами, назрела необходимость создания национального стандарта по расчету и учету заработной платы. Тем более что существует большое разнообразие этих расчетов (за отработанное и неотработанное время, за время и после окончания трудовой деятельности, имеющие поощрительный и социальный характер, долгосрочные и краткосрочные задолженности перед сотрудниками, бюджетом и внебюджетными фондами) и необходимость отразить состояние этих расчетов в отчетности в соответствии с МСФО.

На сайте Министерства финансов РФ размещен проект нового ПБУ «Учет вознаграждений работ-

© Маршировa Л.Е., Максимова Н.В., 2012

никам». Предполагается, что это ПБУ будет обязательно к применению всеми организациями, за исключением кредитных и бюджетных учреждений. Малые предприятия, за небольшим исключением, могут не применять этот нормативный документ.

Название проекта ПБУ вводит новый термин в нормативное регулирование отечественного бухгалтерского учета. В существующих нормативных документах чаще всего используются термины «расходы на оплату труда», «заработная плата», «оплата труда работника». В состав вознаграждений работникам проект ПБУ предлагает включать не только элементы заработной платы (оплата труда, надбавки и доплаты, премии и компенсации), но и многочисленные выплаты, которые могут выплачиваться не только работнику, но и в его пользу другим лицам (например, разнообразные расходы на медицинское обслуживание, пенсионное обеспечение, оплата питания, коммунальных платежей и другое). Главное, чтобы эти выплаты производились в обмен на результаты труда наемного работника. Причем списки возможных вознаграждений оставлены открытыми и могут быть дополнены, исходя из потребностей организации. Впервые в российском бухгалтерском учете предлагается в состав вознаграждений работникам включать страховые взносы (так называемые «зарплатные налоги»), которые организации перечисляют во внебюджетные фонды. Если учесть, что большинство российских организаций используют в 2012 году суммарный страховой тариф по всем взносам 30%, то денежное выражение показателя «вознаграждения работников» резко возрастет после принятия проекта ПБУ. Для снятия противоречий с ПБУ 10/99 «Расходы организации», в котором расходы на оплату труда и отчисления во внебюджетные фонды рассматриваются отдельно, необходимо будет внести соответствующие корректировки в ПБУ 10/99.

Если человек работает в организации по трудовому договору и одновременно по договору гражданско-правового характера (например, договор подряда, договор поручения, договор возмездного оказания услуг), то в настоящее время бухгалтер отражает кредиторскую задолженность перед ним на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» по обоим видам договоров. Если же человек не только работает на предприятии, но и является одним из его собственников (владеет долей в уставном капитале или имеет акции своего предприятия), то начисленные дивиденды этому сотруднику также отражаются в настоящее время на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Проект анализируемого ПБУ не относит эти выплаты к категории вознаграждений. Поэтому некоторые привычные бухгалтерские проводки придется менять.

Другой проблемой, которую придется решать бухгалтерам, является отражение в составе вознаграждений работникам выплат в пользу членов их семей. В настоящее время подобные выплаты часто не только не отражаются на счетах по оплате труда, но нередко не облагаются страховыми взносами и налогом на доходы физических лиц.

Неоднозначно не включение в состав вознаграждений работникам отчислений, которые организация перечисляет профсоюзам. В настоящее время достаточно часто профсоюзные организации направляют полученные от работодателя средства на различные стимулирующие выплаты работникам. Поэтому такие выплаты необходимо учитывать в затратах на труд работников.

Второй раздел проекта ПБУ посвящен признанию и определению величины вознаграждений работникам. У работодателя на основании трудового законодательства, коллективных договоров, трудовых соглашений возникает обязанность по начислению вознаграждения своим сотрудникам. Причем условия начисления у разных предприятий могут быть сформулированы по-разному. Поэтому в проекте ПБУ сформулированы три условия признания обязательств по вознаграждениям. Во-первых, в результате заключения трудового договора у организации появляется обязанность перед работником по начислению и выплате ему соответствующего вознаграждения. Во-вторых, у организации имеется уверенность, что произойдет снижение ее финансовых выгод в результате того, что сотрудники выполняют свои трудовые функции. И, в-третьих, величина вознаграждения может быть определена обоснованно и надежно.

Однако второе условие признания требует доработки, поскольку уменьшение финансовых выгод происходит при выплате вознаграждения, а не в результате выполнения сотрудниками своих трудовых функций. Также при описании правил учета оплачиваемых перерывов в проекте ПБУ отсутствуют конкретные примеры этих перерывов.

Принципиальным моментом в проекте ПБУ является четкое описание порядка включения величины обязательств по вознаграждениям работникам. После их признания, в зависимости от особенностей выполненной работы, суммы рассчитанных вознаграждений будут включены в расходы по обычным видам деятельности (дебет счетов 20, 21, 23, 25, 26, 29, 44 и другие), или в прочие расходы организации (дебет счета 91), или в стоимость актива (дебет счетов 08, 10, 41 и другие) в соответствии с другими действующими ПБУ. Одновременно в соответствии с принципом двойной записи отражается кредиторская задолженность работникам по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Эти правила полностью совпадают с существующей практикой отражения расходов организации.

Если обязательства по вознаграждениям работникам признано, одновременно признаются и обязательства по страховым взносам, сумма по кото-

рым рассчитывается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и отражается в бухгалтерском учете обособленно от обязательств по вознаграждениям работникам, то есть по дебету используются те же счета, что и для вознаграждений работникам, а по кредиту – счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» с соответствующими субсчетами для каждого вида страховых взносов.

В зависимости от срока, в течение которого будет погашено обязательство перед работником, в проекте ПБУ различают краткосрочные и долгосрочные вознаграждения работникам. Например, к краткосрочным вознаграждениям (срок исполнения обязательств меньше года) относятся заработная плата, пособия по временной нетрудоспособности, оплачиваемый ежегодный отпуск, обеспечение сотрудников автотранспортом, жильем, медицинским обслуживанием, обязательства по страховым взносам. В качестве долгосрочных вознаграждений (срок исполнения обязательств больше года) можно отнести: страхование жизни, пенсии, медицинское обслуживание после выхода на пенсию и соответствующие обязательства по страховым взносам.

К сожалению, в проекте ПБУ практически отсутствуют конкретные правила бухгалтерского учета краткосрочных обязательств по вознаграждениям работникам. В IAS 19 про краткосрочную задолженность сказано: когда сотрудник оказывает услуги компании в течение отчетного периода, компания должна признать недисконтированную, то есть текущую величину краткосрочных вознаграждений. При этом обязательством признается начисленный расход за вычетом любой уже выплаченной суммы. То есть на конец периода отражается задолженность по заработной плате за вычетом выплаченного сотрудникам аванса, что полностью соответствует российской практике бухгалтерского учета.

Признанию долгосрочных обязательств по выплате вознаграждений работникам в национальном проекте уделено больше внимания. Серьезным нововведением в российский бухгалтерский учет является требование оценивать долгосрочные обязательства по вознаграждениям работникам и страховым взносам по стоимости, определяемой путем дисконтирования их величины.

Дисконтирование обязательств является принципиальным вопросом, лежащим в основе достоверного представления финансового положения организации, и в западных системах бухгалтерского учета оно является неотъемлемой составляющей. Экономический смысл дисконтирования связан с изменением стоимости денежных средств с течением времени и заключается в расчете суммы будущей стоимости денег. Речь идет о том, что одна и та же сумма денежных средств имеет разную стоимость в различные периоды времени. Причины данного обстоятельства связывают, во-первых, с риском неполучения и, во-вторых, с возможностью осуществления альтернативных инвестиций (например, варианты приобретения активов и обязательств с отсрочкой платежа). Традиционно самым сложным техническим вопросом процесса дисконтирования считается определение соответствующей ставки, которая может отличаться у разных компаний в различные моменты времени для решения различных хозяйственных задач.

В качестве ставки дисконтирования авторы проекта ПБУ предлагают принимать эффективную доходность к погашению по состоянию на отчетную дату обращающихся на рынке ценных бумаг высоконадежных негосударственных корпоративных облигаций. Если на отчетную дату таких облигаций не будет, то в качестве ставки дисконтирования можно принять эффективную доходность к погашению государственных ценных бумаг. Выбранные ценные бумаги по основным характеристикам (срок, валюта, сумма и т.п.) должны быть сопоставимы с соответствующими обязательствами по вознаграждениям работникам. Российским бухгалтерам предстоит освоить тонкости дисконтирования, а в проекте ПБУ необходимо привести числовые примеры по этим расчетам.

Например, в марте 2013 года организация увольняет сотрудника. В соответствии с трудовым контрактом организация должна выплатить этому сотруднику 100 тыс. руб. через два года после увольнения. Значит, 100 тыс. руб. являются долгосрочной кредиторской задолженностью, которую необходимо дисконтировать. Пусть эффективная доходность ценных бумаг десять процентов, то есть если организация купит ценные бумаги на 100 тыс. руб., то через год она получит доход 10 тыс. руб., а через два года – еще 11 тыс. руб. Можно рассчитать коэффициент дисконтирования 121/100 = 1,21. Значит, кредиторскую задолженность сотруднику в 100 тыс. руб. в марте 2013 года необходимо оценить в 82645 руб. (100000/1,21).

Большое внимание в проекте ПБУ уделено понятию оценочных обязательств по вознаграждениям работникам. Это обязательства, по которым не определена величина вознаграждения или не определен срок исполнения. Например, вознаграждения по итогам года, премии, бонусы, ежегодный оплачиваемый отпуск, выходные пособия при расторжении трудового договора, пенсии, а также страховые взносы от этих вознаграждений. В проекте ПБУ сформулированы условия, при выполнении которых оценочные обязательства признаются в бухгалтерском учете, и порядок оценки этих обязательств. Эти правила повторяют нормы ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», но с акцентом именно на вознаграждения работников по разным категориям выплат, что, несомненно, поможет российским бухгалтерам правильно вести учет по этому участку.

Эти виды вознаграждений являются достаточно сложными для бухгалтерского учета, так как не представляется возможным оценить их однозначно. В распоряжении бухгалтера может быть только приближенное, наиболее ожидаемое значение обязательства, полученное на основании фактов хозяйственной жизни, прошлого опыта организации или экспертным путем. Причем потребуется документально подтвердить обоснованность такой оценки. Другой особенностью таких обязательств является то, что они связаны с выплатами и вознаграждениями работникам, право на которые они зарабатывают по мере выполнения трудовых функций, то есть постепенно в течение отчетного периода. Поэтому если будет принят рассматриваемый проект ПБУ, российские компании должны будут создавать резервы на оплату отпусков, вознаграждений по итогам работы за квартал, год или другой период, на оплату будущих пенсий и других вознаграждений в зависимости от внутренних нормативных документов организации.

Одним из видов долгосрочных вознаграждений сотрудникам является выплата организацией дополнительных пенсий своим работникам после того, как они заканчивают свою трудовую деятельность. На основании соглашений с работниками у работодателя может появиться обязанность по таким вознаграждениям. Многие успешные российские предприятия уже ввели это в свою практику и ежемесячно выплачивают «своим» пенсионерам к пенсии дополнительные суммы. Организации разрабатывают пенсионные планы, в которых определяют условия выплаты подобных вознаграждений. К сожалению, проект ПБУ не содержит никаких правил по пенсионным выплатам, а отсылает к IAS 19 «Вознаграждения работникам». Поэтому рассмотрим подходы к учету пенсионных выплат в этом международном стандарте финансовой отчетности.

Выделяют два вида пенсионных планов: планы с установленными взносами и планы с установленными выплатами. При пенсионных планах с установленными взносами работодатель производит фиксированные платежи (отсюда и название пенсионного плана) в адрес независимого юридического лица – пенсионного фонда. Причем работодатель не несет ответственности ни за размер, ни за продолжительность дополнительных пенсионных выплат, которые будут производиться после выхода работника на пенсию. Суммы пенсионных выплат конкретному работнику будут зависеть не только от общей суммы взносов компании, но и от тех взносов, которые работник делал в пенсионный фонд по собственной инициативе, а также от доходности инвестиций самого пенсионного фонда. В российской практике эта разновидность пенсионного плана наиболее распространена. Например, работодатель перечисляет в негосударственный пенсионный фонд определенный процент от заработной платы своих сотрудников. Эти суммы вносятся на имя конкретного работника, который будет получать дополнительную пенсию после окончания трудовой деятельности. Бухгалтерский учет таких программ заключается в периодическом начислении и перечислении рассчитанной суммы взносов в пенсионный фонд. Поэтому обязательство перед пенсионным фондом оценивается на недисконтированной основе, и в отчетности это обязательство может отсутствовать или быть кредиторской задолженностью из-за разрывов во времени между начислением и перечислением денежных средств в фонд или дебиторской задолженностью из-за предоплаты очередного взноса.

Перейдем к рассмотрению пенсионного плана с установленным размером выплат, который является более сложным, чем пенсионный план с установленными взносами. По пенсионному плану с установленным размером выплат работодатель обещает сотруднику пенсию в будущем в зависимости от его заработной платы и стажа работы в компании. Обязательство работодателя перед работниками по такому пенсионному плану фактически дублирует обязательство пенсионного фонда.

Чтобы рассчитать сумму взносов в пенсионный фонд, необходимо учесть большое количество факторов:

– размер зарплаты каждого сотрудника;

– стаж работы сотрудников в компании до выхода на пенсию;

– возраст выхода на пенсию;

– среднюю продолжительность жизни пенсионера после выхода на пенсию (период дожития);

– возможность получения пенсии супругами после смерти пенсионера;

– планируемая доходность инвестиций средств пенсионного фонда.

Поскольку проведение данных расчетов достаточно сложный процесс, компании обычно привлекают к работе актуариев – специалистов в области страховой математической статистики. Бухгалтерский учет обязательства по программе с установленными пенсионными выплатами напрямую зависит от расчетов, представленных актуарием.

Подход IAS 19 состоит в следующем: компании, заключившие соглашения с пенсионными фондами по установленным выплатам, обязаны отражать у себя в отчете о финансовом положении (балансе) чистое обязательство, соответствующее данным фонда.

Данное чистое обязательство определяется как разница между дисконтированной стоимостью обязательства по пенсионной программе и справедливой стоимостью активов компании в пенсионном фонде.

В IAS 19 закреплена следующая последовательность оценки чистого обязательства по пенсионному плану:

– принимая во внимание расчеты актуариев, компаниям следует рассчитать прогнозируемое обязательство перед работниками;

– следует рассчитать справедливую стоимость активов программы с учетом расчетов актуариев о доходности активов и перечисляемых взносов в Пенсионный фонд;

– прогнозируемое чистое обязательство рассчитывается как разница между стоимостью обязательств и справедливой стоимостью активов программы.

Полученное компанией прогнозируемое значение обязательства может не соответствовать реальным данным Пенсионного фонда, то есть может содержать в себе актуарные разницы. В этом случае формируемое в учете обязательство по пенсионной программе будет не соответствовать данным Пенсионного фонда.

Образовавшиеся актуарные разницы фактически будут завышать или занижать обязательство в отчетности компании-работодателя. Это нарушает базовое правило о соответствии обязательства в балансе компании показателям Пенсионного фонда. Поэтому, в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, актуарные разницы списывают на финансовые результаты.

IAS 19 допускает два способа списания актуарных разниц: немедленное признание либо признание только в сумме превышения, выходящего за пределы 10-процентного коридора.

Коридор представляет собой наибольшую из следующих двух величин:

1) 10% дисконтированной стоимости обязательств по программе с установленными выплатами до вычета суммы активов программы;

2) 10% справедливой стоимости любых активов программы.

Согласно правилу коридора, в текущем отчетном периоде может быть признана часть накопленных на предыдущую отчетную дату актуарных прибылей и убытков, выходящая за пределы 10-процентного коридора, поделенная на ожидаемый средний срок службы участвующих в программе работников до их выхода на пенсию.

Последний способ предпочтительнее, поскольку полное списание актуарных разниц может привести к существенным колебаниям финансового результата. Это неоправданно, поскольку начисление обязательства по пенсионным планам основано на большом количестве допущений и не отражает реальной деятельности компании за отчетный период.

Последний раздел проекта нового ПБУ посвящен раскрытию информации о затратах на труд работников в бухгалтерской отчетности. Предполагается, что в отчетности необходимо будет отразить общую величину заработной платы, добровольные отчисления на социальные нужды и страховые взносы, начисленные за отчетный период, а также вознаграждения работникам по отдельным видам, если их величина существенна. Причем эти обязательства на конец отчетного периода включаются в бухгалтерский баланс, а расходы на заработную плату и страховые взносы за отчетный период отражаются в отчете о финансовых результатах. Задолженность по краткосрочным вознаграждениям, включая страховые взносы, необходимо отразить в составе кредиторской задолженности в пятом разделе баланса «Краткосрочные обязательства». При отражении оценочных обязательств по вознаграждениям работникам будут использоваться строка «Оценочные обязательства» (в четвертом разделе бухгалтерского баланса «Долгосрочные обязательства») или строка «Оценочные обязательства» (в пятом разделе бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства»).

В отчете о финансовых результатах нет отдельной строки для расходов на выплаты и вознаграждения работникам. Поэтому бухгалтеру в пояснениях к отчету необходимо будет сделать расшифровку этих затрат. Эти данные могут быть использованы не только для анализа финансовой отчетности, но и при бюджетировании на следующий финансовый год.

Если проект ПБУ будет принят, то появится необходимость в переименовании синтетического счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Одним из вариантов нового наименования счета 70 может быть «Расчеты с работниками по краткосрочным вознаграждениям».

К недостатку проекта нового ПБУ следует отнести отсутствие перечня всех необходимых положений по учету вознаграждений работников, которые должны быть отражены в учетной политике организации. Термин «учетная политика» упоминается в проекте ПБУ только один раз в связи с оценочными обязательствами с установленными выплатами.

С 1 января 2013 года в соответствии с новым Законом о бухгалтерском учете должен появиться новый вид нормативных актов – федеральные стандарты. Поэтому если проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» не будет принят до конца 2012 года, то он будет служить основой для соответствующего нового федерального стандарта. Причем разрабатывать федеральные стандарты будет не Министерство финансов, а общественные организации – субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета. Поэтому не исключено существенное изменение и улучшение основных положений по бухгалтерскому учету вознаграждений работников.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» (проект) [Электрон-

ный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/PBU_Voznagrazhdeniya_rabotnikam.pdf

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/IAS_19.pdf

3. *Максимова Н.В.*, *Маршировa Л.Е.* Учет вознаграждений работникам по российским и международным стандартам // Экономика образования. – 2011. – №6. – С. 93–99.

УДК 330.42

Матвеенко Андрей Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет
andrei.v.matve@gmail.com
Полякова Екатерина Владимировна
Европейский университет в Санкт-Петербурге
ekpol@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ[1]

Джонс (Jones, 2005) показал, что производственная функция представляется как решение задачи оптимального выбора «локальной» технологии из технологического меню. Мы представляем сходным образом функцию полезности, зависящую от характеристик благ, как результат выбора «взгляда на жизнь» из существующих в обществе. Мы изучаем вероятностные модели изменения множеств выбора.

Ключевые слова: *производственная функция, технологическое меню, функция полезности, характеристики благ, задача потребителя, вероятностные распределения.*

В последние годы стала актуальной задача построения теоретико-вероятностных моделей изменения производственной функции (например, [2; 4; 6]). В настоящей работе развивается этот подход к производственным функциям и показывается возможность его применения к моделированию изменения функций полезности. Точнее говоря, речь идет о функциях полезности, зависящих от характеристик благ (например, [5]). Ланкастер называл характеристиками благ их объективно измеримые физико-химические свойства (например, количество лошадиных сил и объем багажника у автомобиля), однако впоследствии стали рассматривать статусность как важную характеристику блага.

Джонс [4] показал, что производственная функция, обладающая стандартными свойствами, в частности постоянной отдачей от масштаба, представляется как решение задачи оптимального выбора «локальной» технологии из технологического меню:

$$F(K,L)=\max_{l\in\Lambda}\varphi(l_K K, l_L L).$$

Здесь Λ – технологическое меню, l_K, l_L – коэффициенты эффективности факторов (локальная технология). Особую роль играет случай, когда $\varphi(l_K K, l_L L)=\min\{l_K K, l_L L\}$ – функция Леонтьева.

Аналогичным образом функцию полезности, зависящую от характеристик z_1, z_2 благ (см., например, [5]), в случае ее линейной однородности, представим в виде

$$U(z_1,z_2)=\max_{l\in\Lambda}\varphi(l_1 z_1, l_2 z_2).$$

В таком случае l_1, l_2 – это веса характеристик благ. Потребитель выбирает эти веса из множества Λ, которое теперь имеет смысл всевозможных «взглядов на жизнь», существующих в обществе. Таким образом, задача потребителя

$$\max_{(z_1,z_2)\in Z}\max_{l\in\Lambda}\varphi(l_1 z_1, l_2 z_2),$$

где Z – множество доступных благ, включает выбор «взгляда на жизнь».

Культурологи считают, что, действительно, в обществе существует множество возможных «взглядов на жизнь», из которых индивид делает выбор. «Каждая личность уникальна и неповторима, и у каждой возникает свой, уникальный и неповторимый комплекс ценностей и идеалов... Однако было бы неверно думать, что всякий индивид абсолютно свободен в построении этого комплекса и совершенно произвольно решает, каковы должны быть его идеалы и ценности. В действительности он заимствует их из поля выбора, представляемого ему культурой» [1].

Таким образом, проблемы изменения во времени производственной функции и функции полезности сводятся, соответственно, к вопросам об изменении технологического множества и множества «взглядов на жизнь».

1. Модель появления идей с экспоненциальным распределением

Джонс [4] построил стохастическую модель появления технологических идей, то есть изменения коэффициентов эффективности капитала и тру-

© Матвеенко А.В., Полякова Е.В., 2012

да, в случае, когда φ – функция Леонтьева. Идеи описываются вероятностными распределениями Парето, причем распределения описывающие производительности капитала и труда независимы. После преобразований Джонс получает в асимптотике производственную функцию Кобба-Дугласа.

Построим модель, в которой появление идей описывается экспоненциальным распределением.

Идея i состоит в случайном появлении леонтьевских технологических коэффициентов (l_K^i, l_L^i). В случае независимых экспоненциальных распределений

$$P\{l_K^i \le a\} = 1 - e^{-\lambda a}, P\{l_L^i \le b\} = 1 - e^{-\lambda b},$$

где $a > 0, b > 0, \lambda > 0$. Вероятность события, состоящего в том, что при использовании идеи i выпуск будет больше, чем $\tilde{y}$, равна

$$P\{Y_i > \tilde{y}\} = P\{l_L^i L > \tilde{y}, l_K^i K > \tilde{y}\} = e^{-\lambda \frac{\tilde{y}}{L}} e^{-\lambda \frac{\tilde{y}}{K}} = = e^{-\lambda \tilde{y}\left(\frac{1}{L} + \frac{1}{K}\right)}.$$

Если поступило N независимых идей, то вероятность события, состоящего в том, что выпуск не превосходит $\tilde{y}$, равна

$$H_N(\tilde{y}) = P\{Y \le \tilde{y}\} = F^N(\tilde{y}) = \left(1 - e^{-\lambda \tilde{y}\left(\frac{1}{L} + \frac{1}{K}\right)}\right)^N.$$

В статистике экстремальных значений [3] показано, что при функции распределения максимального значения $\Phi_N(x) = \left(1 - e^{-x}\right)^N$ математическое ожидание максимального значения равно $\sum_{i=1}^{N} \frac{1}{i}$, а дисперсия максимального значения равна $\sum_{i=1}^{N} \frac{1}{i^2}$.

Используя эти результаты, при параметре экспоненциального распределения λ и количестве технологических идей (исследовательских попыток) N, можно вычислить математическое ожидание и дисперсию выпуска Y в экономике:

$$E_N(Y) = \frac{1}{\lambda}\left(\frac{1}{L} + \frac{1}{K}\right)^{-1} \sum_{i-1}^{N} \frac{1}{i} = = \frac{1}{\lambda}\left(\frac{1}{L} + \frac{1}{K}\right)^{-1} \left(\ln N + \gamma + O\left(\frac{1}{N}\right)\right), \quad (1)$$

где $\gamma \approx 0.5772$ – постоянная Эйлера; заметим, что при $N \ge 65$

$$\sum_{i=1}^{N} \frac{1}{i} \approx \ln N + 0,58;$$

$$D_N(Y) = \left(\frac{1}{\lambda}\left(\frac{1}{L} + \frac{1}{K}\right)^{-1}\right)^2 \sum_{i=1}^{N} \frac{1}{i^2}.$$

Здесь $\sum_{i=1}^{n} \frac{1}{i^2}$ приближается числом $\frac{\pi^2}{6} \approx 1.6449$, так что при $N \ge 101$ $\sum_{i=1}^{n} \frac{1}{i^2} \approx 1.64$.

Это значит, что выпуск описывается производственной функцией типа CES со случайной общей производительностью факторов (TFP), причем стандартное отклонение зависит от факторов производства K и L, но не зависит от TFP.

Нами показана высокая схожесть результатов формулы (1) и результатов, полученных с помощью имитационного моделирования.

2. Имитационное моделирование.

Для случая, когда φ – функция более общего вида, чем функция Леонтьева, модель идей аналитически не исследована. Джонс [4] начал имитационные эксперименты для случая, когда идеи описываются распределениями Парето. Мы изучаем имитационную модель для случая, когда появление идей описывается экспоненциальным распределением, и проводим сравнение указанных двух

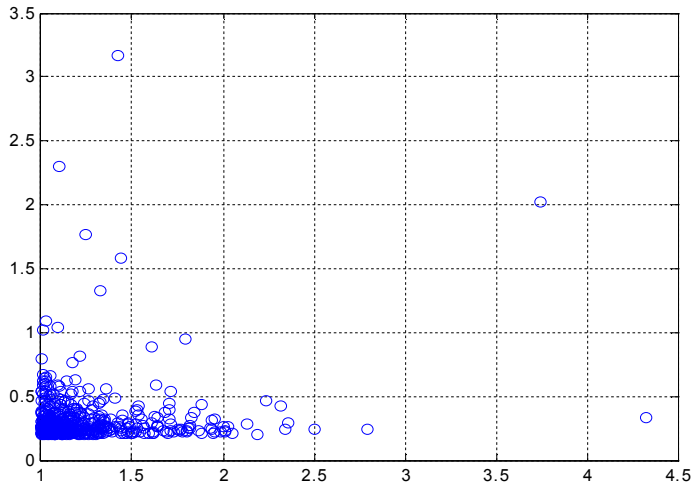

Рис. 1. Технологические коэффициенты (l_K, l_L) в случае, когда появление технологических идей описывается распределением Парето

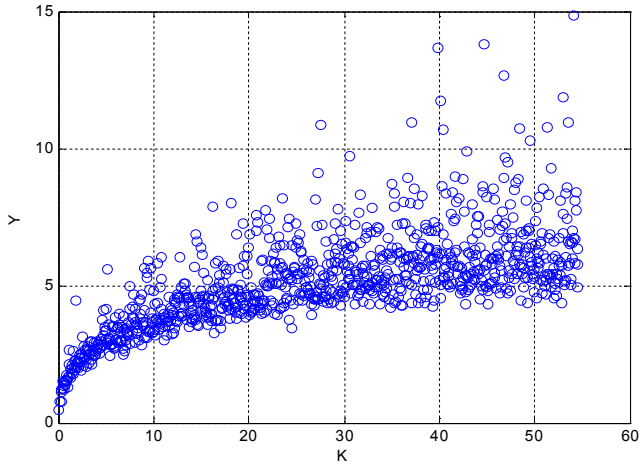

Рис. 2. Точки (K,Y), генерируемые моделью, в которой появление технологических идей описывается распределением Парето, а локальная производственная функция типа CES

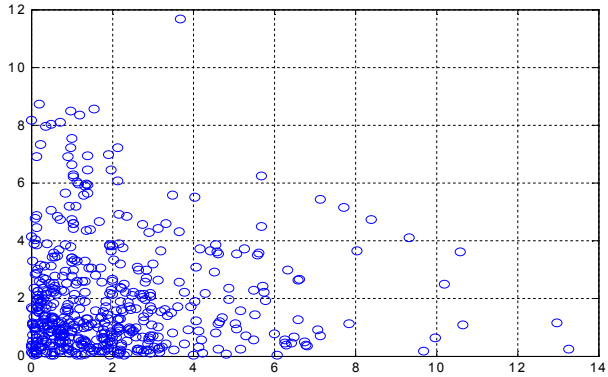

Рис. 3. Технологические коэффициенты (l_K, l_L) в случае, когда появление технологических идей описывается экспоненциальным распределением

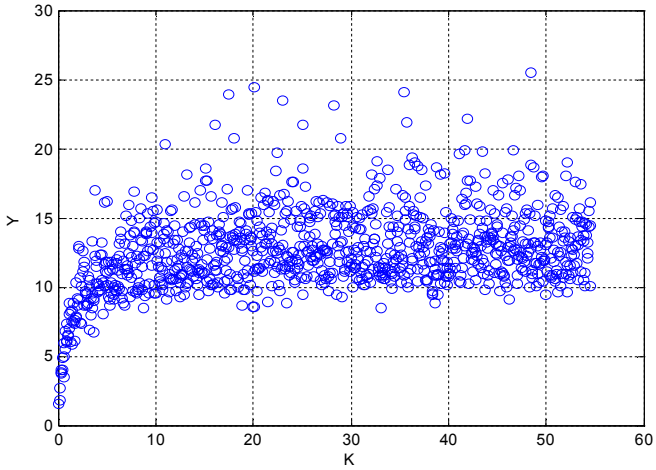

Рис. 4. Точки (K,Y), генерируемые моделью, в которой появление технологических идей описывается экспоненциальным распределением, а локальная производственная функция леонтьевского типа

случаев, используя регрессионный анализ. Некоторые отличия этих двух случаев иллюстрируют рисунки 1–4.

Рисунки 1 и 2 относятся к случаю распределения Парето. Точки (K, Y), генерируемые моделью, таковы, что множество точек $(\ln Y, \ln K)$ хорошо описывается прямой регрессии, что соответствует функции Кобба-Дугласа, записанной в логарифмах

Рисунки 3 и 4 относятся к случаю экспоненциального распределения. В этом случае зависимость логарифмов уже не линейная; хорошо применима квадратичная регрессия. Это соответствует тому, что производственная функция Кобба-Дугласа сменилась на другую функцию.

Тот же метод мы применяем для исследования динамики множества «взглядов на жизнь». Как и для технологических идей, мы полагаем, что новые «взгляды на жизнь» появляются случайным образом в соответствии с вероятностным распределением Парето или экспоненциальным распределением. Однако отличие состоит в том, что технологическое множество расширяется за счет того, что к нему присоединяются новые «рекордные» технологии, тогда как тенденция количественного роста показателей «взглядов на жизнь» отсутствует. Мы моделируем это как забывание обществом старых «взглядов на жизнь». В нашей модели появившиеся новые «взгляды на жизнь» сохраняются лишь определенное время, а затем исключаются из множества Λ. Мы определяем показатели изменчивости и стабильности множества «взглядов на жизнь» Λ.

В дальнейшем можно будет построить другие модели формирования множества взглядов на жизнь: например, теоретико-игровые, когда воспринимаются ценности более успешных социальных групп.

Примечание

[1] Работа выполнена при поддержке РФФИ (проект 11-01-00878а).

Библиографический список

1. *Кармин А.С.* Культурология. 6-е изд. – Санкт-Петербург: Лань, 2011.

2. *Alvarez F.E., Buera F.J., Lucas R.E., Jr.* Models of Idea Flows. NBER Working Papers. – №14135. – Cambridge: NBER, 2008.

3. *Gumbel E.J.* The statistics of extremes. – New York: Columbia University Press, 1962.

4. *Jones C.I.* The shape of prodiction function and the direction of technical change // Quarterly Journal of Economics. – 2005. – V. 120. – P. 517–549.

5. *Lancaster K.* Consumer demand: a new approach. – New York: Columbia University Press, 1971.

6. *Lucas R.E., Jr.* Ideas and growth // Economica. – 2009. – 76(301). – P. 1–19.

УДК 332.1

Месропян Каринэ Эдуардовна

Институт социально-экономических и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН (г. Ростов-на-Дону)

carine@list.ru

ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ ЮГА РОССИИ С ПОМОЩЬЮ ДИНАМИКИ ОЦЕНОК СРАВНИТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Выявление тенденций в асимметрии развития и измерение сравнительной технологической эффективности функционирования экономики региона или города являются актуальными проблемами, решение которых предлагается в данной статье в рамках непараметрического граничного подхода Data Envelopment Analysis (DEA).

Ключевые слова: *производительность, индекс Мальмквиста, экономика города, DEA.*

При планировании развития региональных социально-экономических систем возникает потребность в проведении мониторинга и сравнения эффективности хозяйственной деятельности ряда систем, технологии которых относятся к какому-либо одному типу. Одним из востребованных подходов является типологизация регионов (или муниципальных образований) с помощью характера динамики оценок сравнительной технологической эффективности функционирования таких систем. Наиболее распространенная на практике оценка сравнительной экономической эффективности не показывает, насколько эффективна технология преобразования ресурсов в продукты вне зависимости от колебаний цен на ресурсы и продукты. Для каждой региональной системы в текущем периоде необходимо оценивать, прежде всего, технологическую эффективность, так как это позволяет получить оценки деятельности, на которых не оказывает влияние конъюнктура рынка с выявлением эффективности преобразования ресурсов в результаты каждой технологии (системы).

Формирование комплекса целей функционирования региональной системы связано с господством в современных исследованиях четырех парадигм

© Месропян К.Э., 2012

региона: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок, регион-социум [1]. Региональная система эффективна в краткосрочном периоде, если она технологически и экономически эффективна. Региональная система эффективна в долгосрочном периоде, если она достигает поставленной цели (результативна), экологична (не превышает установленного отношения выходов к затраченным ресурсам), воспринимается и одобряется социальной средой, имеет показатели не хуже, чем в среднем по сопоставимым системам, достаточно устойчива и сбалансирована [2].

Разрыв между сложившейся практикой оценки сравнительной эффективности социально-экономических систем и уровнем развития теоретического базиса свидетельствует о необходимости повышения качества в области оценки сравнительной технологической эффективности региональных систем. Крупные и средние города Юга России выбраны в качестве примера для демонстрации возможностей моделирования сравнительной технологической эффективности одним из современных методов оценки.

Основой современного анализа эффективности и производительности (Efficiency and Productivity Analysis, EPA), заложенного работой [3], является модификация предложенной В. Парето концепции оптимальности. В данной концепции используется определение технологической эффективности производственного объекта по Парето-Купмансу (1951). Для объекта определяется набор входов и выходов, характеризующий технологию преобразования ресурсов (входов) в продукты (выходы). Объект технологически эффективен, если, и только если, у объекта нет возможности улучшить какой бы то ни было вход или выход без ухудшения некоторого другого входа или выхода [4].

Традиционно в качестве критериев эффективности используются двухфакторные показатели эффективности, рассчитываемые через отношение результата производственной деятельности к затраченному ресурсу. Наиболее распространены такие критерии, как рентабельность, экономичность, производительность труда, которые отражают эффективность отдельных факторов производства.

Мировая практика демонстрирует широкие возможности применения метода анализа огибающих (Data Envelopment Analysis, DEA) для построения многофакторного критерия эффективности [5]. Метод заключается в построении множества относительно эффективных и неэффективных систем на основе свертки показателей (входов, или ресурсов, и выходов, или выпусков, системы), коэффициенты которой определяются в результате решения задачи линейного программирования для каждой из систем.

Применение DEA в России отслеживается с конца 90-х годов прошлого столетия. Исследования сравнительной эффективности региональных систем на основе метода DEA еще не получили в российской науке столь широкого распространения, как в мировой науке. Первые работы появились в прикладном аспекте – оценка сравнительной эффективности банков, нефтяных компаний, затем исследователи обратились к сельскому хозяйству, экономике городов. Публикации демонстрируют широкие возможности технологий оценки эффективности на базе DEA при решении разного рода задач правительством и коммерческим сектором [6; 7].

В настоящее время выделяется несколько проблем в области применения DEA: а) формирование множества сравниваемых объектов; б) определение показателей для выходов и входов; в) выбор вида модели. В связи с этим и одновременно в целях повышения качества оценок автором предлагается алгоритм для проведения процедуры оценки сравнительной эффективности в анализе региональных систем [8].

Юг России представляет собой неоднородный с точки зрения экономического развития макрорегион. Крупные и средние города (с населением более 100 тыс. жителей) вносят значительный вклад в уровень экономического развития регионов, однако это характерно далеко не для всех регионов Юга России. Так, анализ соотношения показателей городов и показателей регионов по ряду характеристик показал, что практически все города, население которых составляет от 25 до 50% населения соответствующего субъекта Федерации, вносят наибольший вклад в экономику региона [9]. К числу таких городов относятся Астрахань, Волгоград, Ростов-на-Дону, Черкесск, Майкоп. Пять городов имеют объемы обрабатывающих производств, доля которых в региональном выпуске обрабатывающих производств превышает 40%. Это Астрахань, Волгоград, Владикавказ, Майкоп, Ростов-на-Дону, к которым близок по этому показателю Черкесск (38%). Практически весь объем производства электроэнергии, газа и воды в Республике Ингушетия, Республике Северная Осетия-Алания, Республике Калмыкия приходится на города (более 90%). Также Краснодар, Астрахань и Майкоп демонстрируют высокие доли этого вида производства (60–77%).

Города Юга России представляют достаточно однородную совокупность по соотношению численности работников предприятий на 1 тыс. жителей и производимому объему товаров, работ и услуг (рис. 1).

В модель, построенную в целях настоящего исследования, включено пять входов (Y) и три выхода (X):

1) Y_1 – выпуск обрабатывающих производств, млн руб.;

2) Y_2 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды, млн руб.;

3) Y_3 – объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», млн руб.;

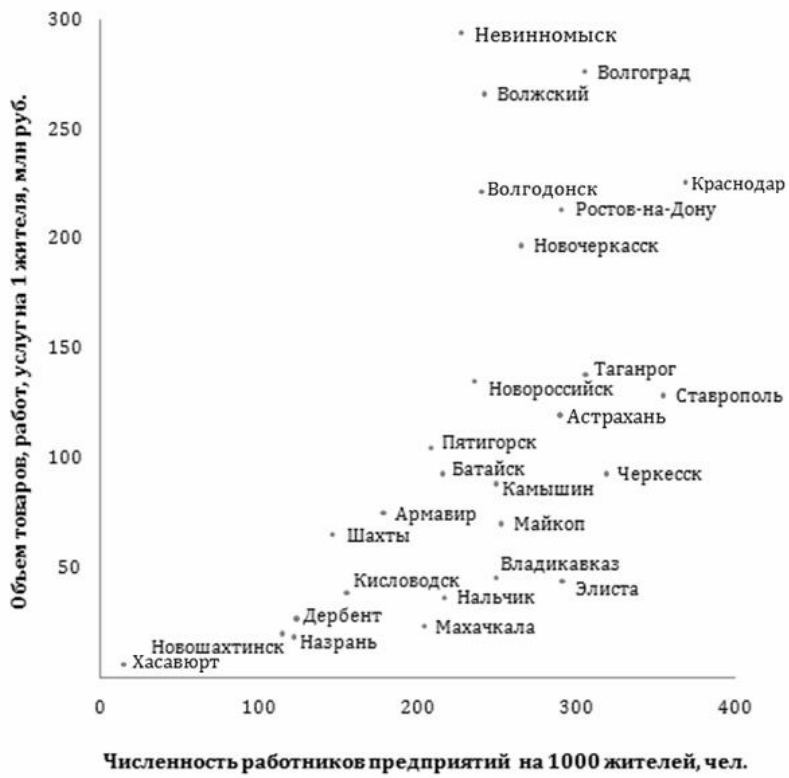

Рис. 1. Соотношение численности работников предприятий и объема товаров, работ, услуг в городах Юга России (2009 г.). (Составлен автором)

4) Y_4 – оборот розничной торговли, млн руб.;

5) X_1 – инвестиции в основной капитал, млн руб.;

6) X_2 – среднесписочная численность работников, тыс.чел.

Расчеты оценок сравнительной эффективности проведены по модели DEA VRS IO AR (с переменным эффектом масштаба, ориентированной на входы, с ограничениями на весовые коэффициенты):

$$\min_{\mu, v, v_o} \theta = v_1 x_{1o} + ... + v_m x_{mo} - v_o$$

при ограничениях:

$$\mu_1 y_{1o} + ... + \mu_s y_{so} = 1$$

$$\mu_1 y_{1j} + ... + \mu_s y_{sj} \le v_1 x_{1j} + ... + v_m x_{mj} - v_o, \; j = 1, ..., n$$

$$\mu_1, \mu_2, ..., \mu_s \ge 0$$

$$v_1, v_2, ..., v_m \ge 0$$

где x_{ij} – входы, отражающие ресурсы системы, y_{kj} – выходы, отражающие продукты системы, μ^*_r, v^*_i – весовые коэффициенты для выходов (r= 1, …, s) и входов (i=1,…, m).

Необходимо отметить, что в данном примере в целях получения однородного множества сравниваемых систем показатели были использованы в расчете на одного жителя города.

Динамика оценок сравнительной технологической эффективности оценивается с помощью индекса Мальмквиста для периода t+1 по отношению к периоду t, который основывается на расчете величины M_j^{t+1}:

$$M_j^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \left[\frac{\theta_j^t(x_j^t, y_j^t)}{\theta_j^t(x_j^{t+1}, y_j^{t+1})} \cdot \frac{\theta_j^{t+1}(x_j^t, y_j^{tt})}{\theta_j^{t+1}(x_j^{t+1}, y_j^{t+1})} \right]^{1/2}$$

Результаты оценки представлены на рис. 2. Получено четыре типа городов:

– города стабильного роста сравнительной эффективности;

– города стабильного спада сравнительной эффективности;

– города нестабильного роста сравнительной эффективности с тенденцией к спаду;

– города нестабильного спада сравнительной эффективности с тенденцией к росту.

На основании представленных оценок сравнительной технологической эффективности (стабильный рост или ослабление, временное укрепление или снижение) предлагается формулировать рекомендации по дальнейшему развитию городов.

Поскольку эффективность деятельности города или региона может представляться разной с позиций фирм, правительства, налоговой службы, наёмных работников, кредиторов, клиентов, общественных организаций, при формировании критерия оценки эффективности региональной стратегии требуется дополнительное привлечение методов принятия решений. Подводя итоги, подчеркнем, что в данной статье не освещены проблемы анализа эффективности, связанные с изучением границ применения различных методов оценки

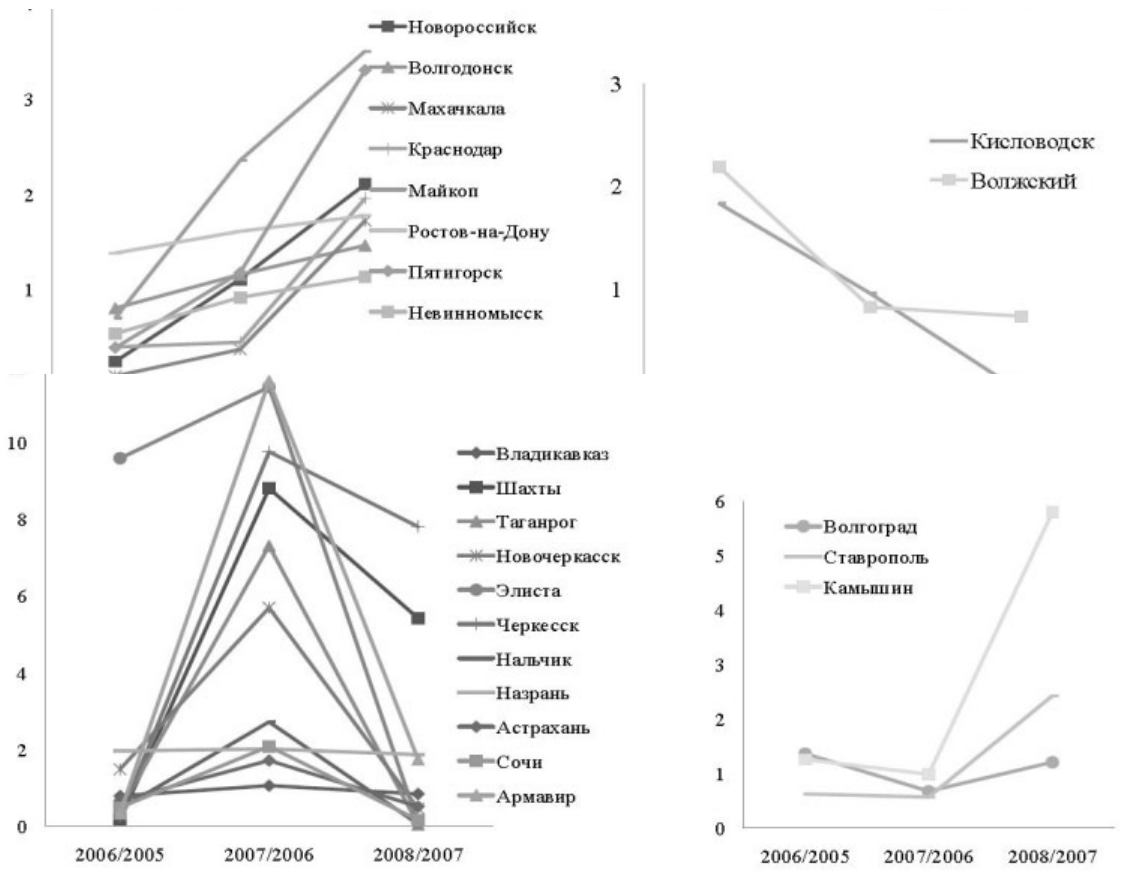

Рис. 2. Динамика оценок сравнительной технологической эффективности городов

эффективности, исследование сравнительной эффективности в динамике, сравнение региональных систем. На решение исследовательских вопросов в рамках обозначенных научных проблем направлена серия работ автора [8; 10; 11].

Библиографический список

1. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. акад. А.Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004. – 720 с.

2. *Parra Luna F.* Organizational efficiency and values. A tribute to West C. Churchman // Wisdom, Knowledge, and Management. A Critique and Analysis of Churchman's Systems Approach. – New York, Springer, 2006. – P. 205–224.

3. *Farrell M.J.* The Measurement of Productive Efficiency // Journal of The Royal Statistical Society, Series A (General). – 1957. – Part III. – Vol. 120. – P. 253–281.

4. *Koopmans T.C.* An Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities // Activity Analysis of Production and Allocation. Cowless Comission for Research in Economics. Monograph No.13. – New York: Wiley, 1951. – P. 15–32.

5. *Charnes A., Cooper W. W., Rhodes E.* Measuring the Efficiency of Decision Making Units // European Journal of Operational Research. – 1978. – Vol. 2. – P. 429–444.

6. *Кривоножко В.Е., Форсунд Ф.Р.* Взаимосвязь между свойствами эффекта масштаба во внутренних точках и вершинах граней в моделях методологии анализа среды функционирования // Доклады Академии Наук. – 2010. – Т. 430. – № 5. – С. 606–611.

7. *Кривоножко В.Е., Пискунов А.А., Лычев А.В.* Построение функции оценки деятельности сложных систем // Доклады Академии Наук. – Т. 426. – № 5. – 2009. – С. 608–612.

8. *Месропян К.Э.* Алгоритмизация процедуры измерения эффективности региональных систем на основе метода анализа огибающих (на примере сельского хозяйства Юга России) // Вестник Южного научного центра РАН. – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 83–88.

9. Центральная база данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения: 20.03.2012).

10. *Месропян К.Э.* Современные подходы к измерению эффективности региональной экономики // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 21 (228). – С. 34–41.

11. *Месропян К.Э., Селютин В.В.* Исследование эффективности экономики городов Юга России // Культура народов Причерноморья. – 2011. – № 205. – С. 180–183.

УДК 005.966

Могилёвкин Евгений Александрович
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
evgene111@mail.ru

ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И КАРЬЕРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА ВУЗА ПО НАПРАВЛЕНИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ»

В статье представлена модель профессиональных и карьерных компетенций выпускника вуза по направлению «Менеджмент». Развитие данных компетенций обеспечивает повышение конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда. В статье также описаны современные технологии формирования и развития карьерных компетенций на различных стадиях обучения в вузе.

Ключевые слова: *модель компетенций выпускника, профессиональные компетенции, карьерные компетенции, формирование и развитие компетенций, карьерные кризисы, сопровождение карьеры выпускника.*

Профессиональная успешность будущего специалиста зависит не только от его способностей, личностных качеств, мотиваций и ценностей как таковых, но и от их соответствия выбранной специальности, от сформированной уже в вузе способности выстраивать стратегии и тактики гибкой ориентации в профессиональной среде. Формируемая в вузе база такого ориентирования должна включать «карьерную компетентность» как систему представлений о карьере, возможностях и путях карьерного роста, а также способности прогнозировать, планировать будущую карьеру и преодолевать карьерные кризисы. Исследования проблемы карьерного становления, карьерной готовности будущего специалиста в отечественной психологии немногочисленны и в основном носят характер констатации особенностей структуры карьерных ориентаций и уровней карьерной готовности, этапов профессионализации и карьерных кризисов [1–3].

На рынке труда для молодых специалистов – выпускников вузов сложилась проблемная ситуация. Ее суть заключается, с одной стороны, в несформированности элементов карьерной компетентности и карьерной готовности (размытые представления о стратегии профессионального развития, а соответственно, и неумение планировать карьеру и ставить реалистичные карьерные цели, соотнося их со своими возможностями и личностным потенциалом), а с другой стороны, в постоянном усложнении профессиональной среды, так как рыночная экономика с ее жесткой конкуренцией требует специалистов, способных сразу после окончания вуза быть практически готовыми профессионалами.

Существует еще один аспект проблемной ситуации, которую можно определить как несоответствие амбиций выпускника занять лидирующие карьерные позиции его реальным компетенциям и требованиям рынка труда. Специалисты, занимающиеся мониторингом рынка труда, отмечают его перенасыщение выпускниками вузов, в том числе и в первую очередь по направлению «Менеджмент», обладающими завышенными зарплатными и карьерными ожиданиями от работодателя. Кроме того, свою карьеру выпускники планируют часто не в избранной при поступлении в вуз сфере профессиональной деятельности.

Для решения проблемы необходим переход от констатации фактов к разработке и внедрению технологии формирования у выпускника необходимых профессиональных и карьерных компетенций. Возникают вопросы, как может реализоваться технологическая модель становления карьеры в период вузовской подготовки, каким образом она может быть включена в профессиональную подготовку. Можно предположить, что «карьерная готовность» специалиста, наряду со средовыми, личностными, мотивационными факторами, зависит от уровня развития системы профессиональных компетенций, и сами карьерные установки могут быть включены в эту систему в качестве одной из компетенций [7; 8].

Важно отметить, что процесс профессионального становления у студентов бакалавриата происходит не гладко, а с последовательным преодолением ряда кризисов. За время обучения в вузе студенты проходят три стадии развития карьеры будущего специалиста, каждой из которых соответствует определенный уровень профессионального становления и характерен свой карьерный кризис [4].

Как видно из таблицы 1, ключевыми периодами в отношении формирования профессиональных компетенций и прохождения карьерных кризисов являются 1, 2 и 4 курсы. Для студентов первого курса характерен адаптивный уровень профессионального становления, для студентов третьего курса – профессионально-репродуктивный, а для студентов-выпускников – личностно-продуктивный уровень профессионального становления.

Успешность преодоления рассмотренных кризисов, на наш взгляд, заключается в параллельном развитии как профессиональных, так и карьерных компетенций будущего специалиста. Под профессиональными компетенциями, вслед за отечественными исследователями Ю.К Черновой и С.Ш. Палферовой, мы понимаем «сформированную в процессе обучения систему компетенций, позиций,

 © Могилёвкин Е.А., 2012

Таблица 1

Взаимосвязь этапов развития профессиональных компетенций и карьерных кризисов в период обучения в вузе

Курс, стадия карьеры	Этап формирования профессиональной компетенции	Кризис	Противоречие	Способ снятия противоречия
1 курс, профессиональное ориентирование	Формирование ключевых компетенций	Адаптация к вузу	Различия между способами освоения и контроля знаний, сформированными в школе, и новыми формами обучения в вузе.	Проведение в самом начале обучения специальной адаптационной программы, включающей знакомство с особенностями осуществления образовательного процесса в вузе, его корпоративной культурой и т.д.
2 курс, профессиональная идентификация	Формирование профессиональных компетенций	Переосмысление выбранной профессии	Различия между имеющимся представлением о профессии и реальным содержанием профессиональной деятельности	Формирование реалистичного представления о профессии на основе производственно-ориентированной практики, а также привлечения состоявшихся профессионалов к обучению студентов
4 курс, профессиональное самоутверждение	Формирование профессиональной компетентности	Выход на рынок труда	Несоответствие между имеющимися профессиональными знаниями, личностными качествами и требуемыми от специалиста компетенциями в условиях современного рынка труда	Диагностика и развитие требуемых компетенций и получения недостающих знаний путем прохождения специальных тренингов, мастер-классов и освоения дополнительной специализации

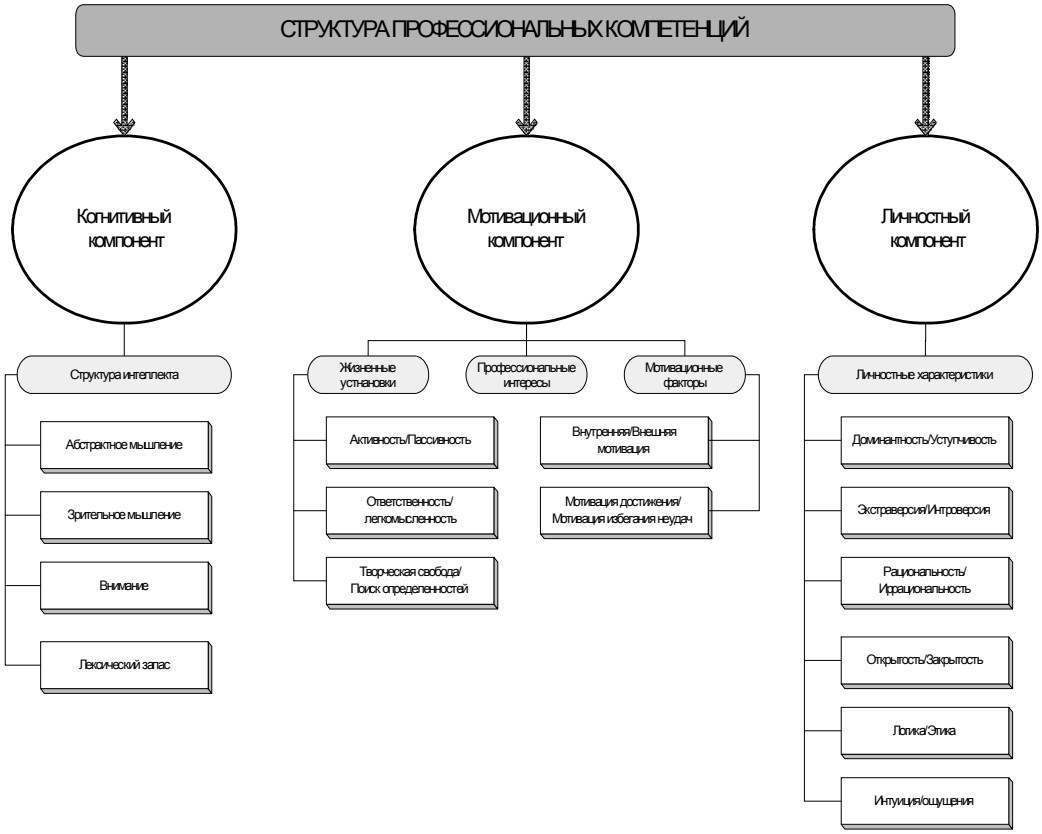

Рис. 1. Структура профессиональных компетенций

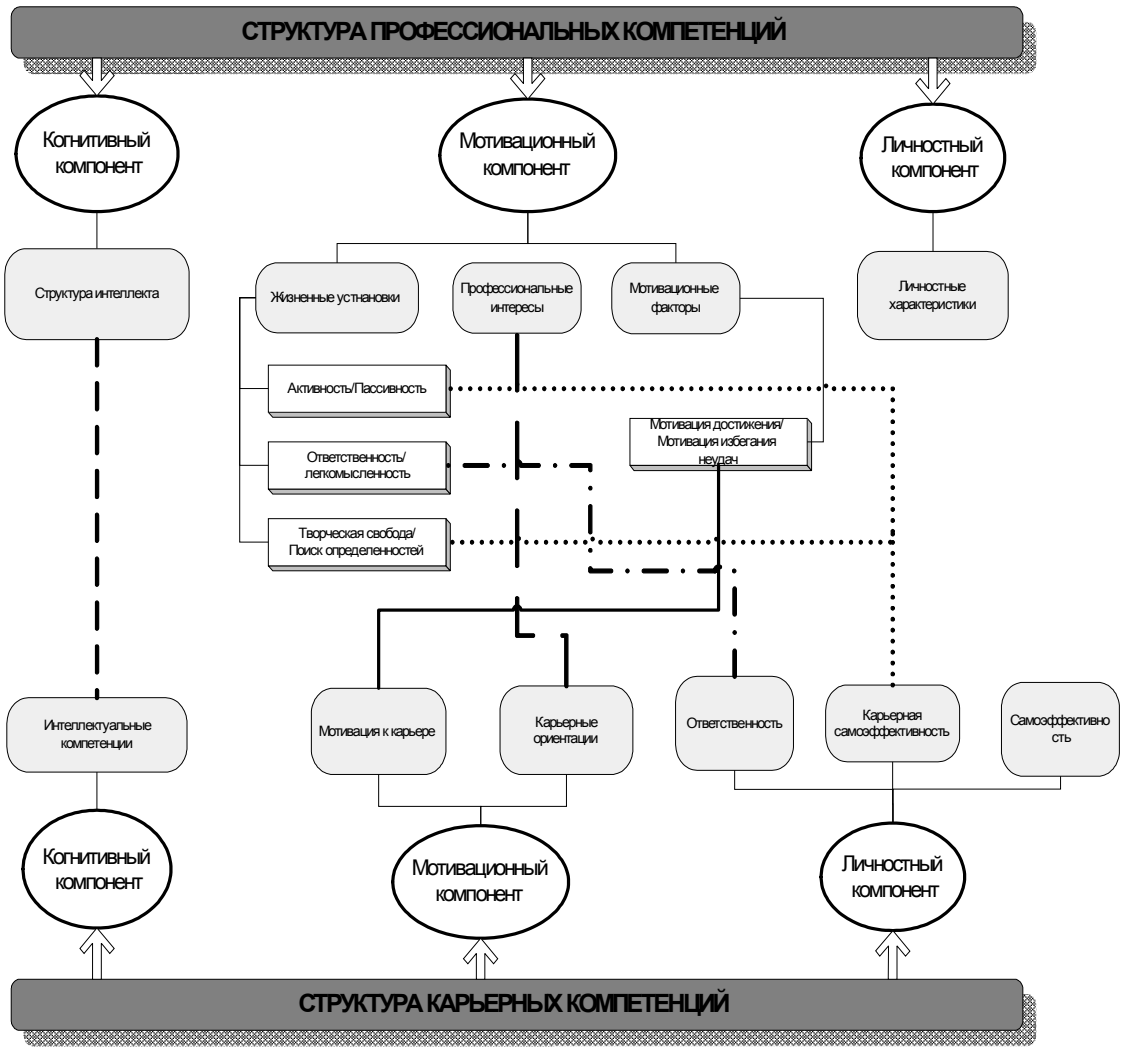

Рис. 2. Взаимосвязь компонентов профессиональных и карьерных компетенций

влияющих на качество профессиональных задач. В нее входят кортеж профессиональных знаний, умений навыков и действий личности, необходимых для выполнения социальных и профессиональных ролей, обеспечивающих максимальную самореализацию и саморазвитие» [9, с. 5].

В качестве структуры профессиональных компетенций нами принята следующая схема, отображенная на рисунке 1. Представленная традиционная модель профессиональных компетенций включает три компонента: когнитивный, мотивационный и личностный. Данная структура профессиональных компетенций используется в специализированном программном комплексе тестирования «Maintest» (Мэйнтест), разработанном под руководством профессора кафедры психологии труда МГУ им. М.В. Ломоносова А.Г. Шмелева (программная реализация О.Н. Кононова).

Сравнивая данную модель (рис. 1) с моделью карьерных компетенций, разработанной на основе идей, описанных в работах отечественных (Р.Л. Кричевский, Е.А. Могилёвкин) и зарубежных психологов (N. Betz, M. Kuijpers, J, Scheerens, V. Solberg), нами выявлена взаимосвязь между когнитивным, мотивационным и личностным компонентами профессиональных и карьерных компетенций (рис. 2).

Как видно из рис. 2, большинство компонентов профессиональных компетенций соотносятся с компонентами карьерных компетенций. Выявленные взаимосвязи служат основанием для разработки системы формирования и развития профессиональных компетенций как фактора становления карьеры будущего специалиста.

Рассмотрим конкретные технологии формирования и развития взаимосвязанных профессиональных и карьерных компетенций у студентов на различных этапах их обучения в вузе, реализуемые во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса (ВГУЭС). Ведущими разработчиками рассматриваемых технологий, наряду с автором статьи, являются сотрудники университета – Е.В. Садон и А.С. Новгородов.

Согласно практико-ориентированному подходу к обучению студентов, принятому во ВГУЭС, разработаны учебные модульные программы для каж-

дого курса обучения, в том числе для первого, направленные на формирование профессиональных компетенций и адекватного представления о выбранной профессиональной специализации. Данный модуль называется «Бизнес-мастерская» и призван восполнить определенный пробел в практико-ориентированной подготовке будущих специалистов [6].

Учебный модуль «Бизнес-мастерская» включает ряд этапов: прохождение профориентационного тестирования, групповые консультации по итогам тестирования, участие в тренинге, а также выполнение индивидуальных творческих заданий. Программа формирования профессиональных и карьерных компетенций студентов первого курса включает в себя следующие составные части (данная программа реализуется в рамках дисциплины «Введение в профессию»):

1. Прохождение профориентационного тестирования.
2. Групповая консультация по итогам профтестирования.
3. Тренинг «Формирование базовых карьерных компетенций» (12–15 человек).
4. Специальное задание – схема «Путь к успеху» (индивидуально).
5. Интервью у профессионала (до 2-х человек).
6. Фотоколлаж – «Мои рабочие инструменты» (до 2-х человек).
7. Видеорепортаж – «Один день из жизни профессионала» (до 3-х участников).
8. Творческое задание-презентация «Моя карьера через 2, 5, 10 лет» (индивидуально).
9. Итоговое задание по итогам прохождения профориентационной программы – Эссе на тему «Я – будущий профессионал».

Основной элемент программы формирования профессиональных и карьерных компетенций первокурсников – тренинг «Успешная сдача экзаменов». Тренинг призван решить три основные задачи: адаптировать первокурсников к новой обучающей среде; начать формирование таких профессиональных компетенций, как презентационные навыки, навыки тайм-менеджмента, стрессоустойчивость; способствовать развитию навыков работы в команде. Приведем краткое описание всех видов творческих заданий.

Задание «Фотоколлаж – Мои рабочие инструменты» (могут выполнить 2 человека). Краткое описание: творческое задание для тех, кто любит фотографировать. Студенту необходимо в своей фотоработе (набор фотографий, оформленных в виде коллажа) отразить предметы, связанные с его будущей работой. Оценивается нестандартный подход и полнота отражения профессии. Основные требования к выполнению задания: фотографии должны быть тех предметов, которые напрямую или косвенно связаны с будущей профессией. Необходимо сделать не менее 10 фотографий разных предметов. Коллаж должен нести цельную смысловую нагрузку, и к нему необходимо написать пояснительную записку. Результаты работы можно представить как в распечатанном, так и в электронном виде.

Задание «Интервью у профессионала» (могут выполнить 2 человека). Краткое описание: необходимо провести интервью с представителем будущей профессии. Задание оформляется в письменном варианте в виде «вопрос-ответ». Оцениваются структура, содержательность и полнота раскрытия темы. Основные требования к выполнению задания: интервью должно проводиться с профессионалом, проработавшим не менее 3–5 лет и достигшим значительных успехов. Необходимо указать ФИО, должность, организацию, в которой работает профессионал. Интервью оформляется в виде статьи и визируется подписью профессионала.

Задание «Видеорепортаж – Один день из жизни профессионала» (могут выполнить 3 человека). Краткое описание: необходимо снять видеоролик, сюжет которого должен быть связан с описанием одного для профессионала. Действующими лицами могут быть как студенты, делающий ролик, так и другие люди. Основные требования к выполнению задания: продолжительность видеоролика должна быть 5–20 минут. Приветствуется сохранение четкой сюжетной линии.

Задание «Путь к успеху» (выполняется индивидуально). Краткое описание: необходимо создать свой маршрут достижения целей и реализации ценностей. Задание включает последовательное и подробное описание шагов к достижению профессиональных и карьерных целей. Основные требования к выполнению задания: задание предполагает творческо-логический подход, то есть нужно последовательно и подробно описать каждый свой шаг по заранее заготовленной схеме, но при этом приветствуется креативное оформление своей работы.

Задание «Моя карьера через 2, 5, 10 лет» (выполняется индивидуально). Краткое описание: необходимо оформить электронную презентацию, отражающую видение вашей карьеры через разные промежутки времени с подробным описанием и творческим оформлением. Основные требования к выполнению задания: презентация должна включать 6–15 слайдов.

Задание «Эссе – Я будущий профессионал своего дела» (обязательно для всех, выполняется индивидуально). Краткое описание: данное задание является обязательным для всех. Эссе – это мини-сочинение с акцентом на личную позицию автора. В данной работе студент должен описать видение себя как будущего профессионала, важность его профессии в современном мире, какие конкретные действия нужно предпринять, чтобы стать профессионалом. Основные требования к выполнению задания: эссе должно быть в объеме 34 страницы в печатном виде. Шрифт TNR-14, полуторный ин-

тервал, параметры страницы – 2 см с каждой стороны.

Для старших курсов в рамках «Бизнес-мастерской» предусмотрен специализированный тренинговый курс «Технология карьеры», рассчитанный на 24 академических часа. В рамках этого курса студенты осваивают основные карьерные компетенции будущего менеджера – интеллектуальные (системность, динамичность и гибкость мышления), организационно-деловые (руководство группой, ориентация на результат, умение работать в проекте), коммуникативные (умение вести переговоры, гибкость коммуникации), личностные (мотивация достижения, готовность к изменениям). Программа включает четыре блока – информационный, презентационный, развивающий и интегрирующий – и подробно описана в монографии автора данной статьи «Карьерный рост: диагностика, технология, тренинг» [5, с. 284–301].

Помимо этого для старшекурсников в формате делового клуба, организованного региональным центром «Старт-карьера», проводятся мастер-классы приглашенных спикеров – опытных профессионалов, руководителей и владельцев бизнеса, раскрывающих «секреты» трудоустройства и реализации профессиональной карьеры менеджера.

Библиографический список

1. *Гнедина Т.Г.* Динамика карьерных ориентаций будущего руководителя / Дальневосточный государственный университет путей сообщения. – Хабаровск, 2006. – 24 с.

2. *Жданович А.А.* Карьерные ориентации в структуре профессиональной Я-концепции студентов / Государственный университет «Высшая школа экономики». – М., 2008. – 24 с.

3. *Миронова-Тихомирова А.С.* Психологическая структура карьерной готовности выпускника вуза / Дальневосточный государственный университет путей сообщения. – Хабаровск, 2006. – 24 с.

4. *Клиников С.В., Могилёвкин Е.А.* Преодоление кризисов в карьере молодого специалиста: революция или эволюция // Трудоустройство и карьера выпускников вузов: актуальность и перспективы / науч. ред. Е.А. Могилёвкин. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. – С. 182–194.

5. *Могилёвкин Е.А.* Карьерный рост: диагностика, технология, тренинг. Монография. – СПб: Изд-во Речь, 2007. – 320 с.

6. *Новгородов А.С., Могилёвкин Е.А.* Практикоорентированный подход к формированию профессиональных и карьерных компетенций студентов начальных курсов обучения в университете (на примере Владивостокского государственного университета экономики и сервиса) // Университетское управление: практика и анализ. – 2012. – №2. – С. 48–54.

7. *Садон Е.В., Могилёвкин Е.А.* Карьерные компетенции будущего специалиста в период профессиональной подготовки в вузе // Социальная психология труда: теория и практика. Т. 1 / отв. ред. Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. – С. 428–449.

8. *Садон Е.В., Могилёвкин Е.А.* Профессиональные компетенции как психологический фактор становления карьеры будущего специалиста // Высшее образование сегодня. – 2008.– № 10. – С. 28–32.

9. *Чернова Ю.К., Палферова С.Ш.* Квалиметрические методы выделения базовых компетенций при подготовке специалистов инженерного профиля // Материалы XI симпозиума «Квалиметрия в образовании: методология, методика, практика» / под науч. ред. Н.А. Селезневой и А.И. Субетто. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. – 27 с.

УДК 338.24

Немиров Александр Леонидович
Костромской государственный технологический университет

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье показана система мер по развитию социального партнерства в Костромской области, способствующая сглаживанию негативного влияния экономического кризиса 2008 года.

Ключевые слова: *социальное партнерство, процессы взаимодействия партнеров, направления развития социального партнерства.*

За последние пятнадцать лет в социально-экономической сфере российского общества произошли значительные изменения. Экономические реформы, структурная перестройка народного хозяйства, являющиеся непременным условием перехода к эффективной экономике и росту жизненного уровня населения, неизбежно ведут к серьезным изменениям в социально-трудовых отношениях, изменениям в сфере труда и занятости. В условиях рыночной экономики и конкуренции неизбежны противоречия интересов различных социальных слоев и групп, порождающие острые конфликты. Преодолеть негативные последствия перехода к рынку позволяет система социального партнерства в сфере труда и занятости.

Новой системой призвано стать социальное партнерство. Управление развитием социального партнерства как эффективной системой договорного регулирования социально-трудовых отношений, включая механизм разрешения коллективных трудовых споров, способствует пластичности рынка труда. Сегодня отношения по социальному партнерству в трудовой сфере регулируются нормами трудового законодательства. В Трудовой Кодекс РФ, вступивший в действие с 1 февраля 2002 года, включен раздел «Социальное партнерство», в котором определены основные положения формирования и действия системы социального партнерства. Трудовой Кодекс РФ определяет социальное партнерство как систему взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти, органами местного самоуправления, обеспечивающую согласование интересов работников и работодателей в сфере труда. Основными целями социального партнерства в соответствии с Трудовым кодексом РФ являются согласование интересов работников и работодателей, т.е. принятие решений, в которых в равной степени учитываются необходимость обеспечения эффективной деятельности организации и создания системы гарантий трудовых прав работников.

Теоретический анализ сущности социального партнерства, изучение международного и российского опыта, а также подробное исследование развития социального партнерства в Костромской области позволяет сделать определенные выводы.

Социальное партнерство как форму регулирование рынка труда можно определить на двух уровнях: идеальном уровне и уровне современного развития. В идеале регулирование рынка труда с помощью социального партнерства осуществляется в рамках системы взаимодействия 3-х социальных партнеров: работников (их объединений), работодателей (их объединений) и государства. Из них основными субъектами являются первые два, а государство выполняет роль третьей стороны, т.е. вмешивается в отношения работников и работодателей только в крайних экстренных случаях, а также обеспечивает правовое и организационное поле отношений партнеров. Между партнерами обязательна обратная связь, как между работниками и работодателями, так и между партнерами и государством, так как государство планирует социальную политику в отношении труда и занятости.

Социальное партнерство как форма регулирования рынка труда представлена в упрощенном варианте: социальными партнерами совместно выявляется определенная проблема, ставится конкретная цель, из которой выводятся определенные задачи, затем, соответственно, решаются эти задачи в процессе взаимодействия объединений работников и работодателей, и в конечном итоге это приводит к определенному результату. Государство может оказывать при этом лишь косвенное влияние путем создания необходимых условий для взаимодействия партнеров, а также в ходе работы государственной службы занятости по обеспечению взаимодействия партнеров в ходе решения проблем занятости. Результаты анализируются, делаются определенные выводы, и здесь уже государство имеет право непосредственно вмешиваться, что-либо решительно менять в сложившейся ситуации.

Однако в реальной жизни не все так гладко, имеются большие отступления от идеала. Рассмотрим их.

Во-первых. Взаимодействие основных социальных партнеров налажено достаточно слабо. Если говорить конкретно, механизмы социального партнерства действуют лишь на общефедеральном и региональном уровнях (разрабатываются и принимаются трехсторонние соглашения, создаются комиссии, решаются спорные вопросы). На мест-

© Немиров А.Л., 2012

ном же уровне, а тем более на уровне конкретных предприятий и организаций, действие данных механизмов весьма условно. Например, такой наиболее важный механизм социального партнерства как коллективный договор на государственных и некоторых крупных частных предприятиях заключается и действует, тогда как на предприятиях малого и среднего бизнеса коллективные договоры отсутствуют.

Во-вторых. Сами социальные партнеры еще не совсем осознают свои функции. В этой связи необходимо упомянуть наше историческое прошлое. В недалекие времена работники, а их представляли профсоюзы, выступали единым фронтом с единым работодателем – государством, которое предположительно о них заботилось, и, соответственно, предоставляло им свои гарантии. Роль профсоюзов не была такой действенной, как это предполагается сейчас. Таким образом, ни о каком социальном партнерстве и речи не могло идти в советские времена. Все за человека решали вышестоящие государственные органы.

В-третьих. Очень противоречива роль государства в системе социального партнерства, да и вообще общества. С одной стороны, государство должно выступать лишь в роли посредника, третьей стороны между социальными партнерами. Однако в данной ситуации нельзя все пустить на самотек, так как позиции основных субъектов социального партнерства еще слабы, нет сформировавшегося класса собственников-работодателей, работодатели разобщены по ассоциациям и союзам, профсоюзное движение находится в стадии формирования. Поэтому пока роль органов государственной власти в системе социального партнерства должна быть приоритетной.

Несомненно, в современной России произошли некоторые перемены в области социального партнерства по сравнению с моделью советского времени. Мировой опыт и российская практика последних лет убедительно показывают, что эффективное решение вопросов повышения уровня и качества жизни населения, обеспечения его занятости, развития образования, культуры, здравоохранения возможно только в условиях паритетного сотрудничества, согласования взаимных интересов сторон социального партнерства – органов государственной власти, местного самоуправления, работодателей и работников.

Исходя из выявленного уровня развития социального партнёрства, а также особенностей развития российского общества, нужно осуществлять дальнейшее развитие социального партнёрства в следующих направлениях:

1. Развивать стремление работодателей к социальному партнёрству путём разъяснения того, что социальное партнёрство не только поднимает престиж предприятия, организации, а также создаёт дополнительные очень весомые условия для мотивации труда работников, а, следовательно, увеличения производительности труда работников при одинаковых затратах. К тому же каждый работодатель должен понимать важность принципа нормативности для работы предприятия, когда права и обязательства каждой из сторон трудовых отношений будут чётко прописаны, как это делается в коллективном договоре, будет намного легче управлять и контролировать.

2. Повысить активность как самих работников, так и профсоюзов. Профсоюзы должны завоевать авторитет работников как главных защитников их прав и гарантий. Нужно работать на расширение деятельности профсоюзов, на выработку статуса главного арбитра в социально-трудовых спорах, чтобы работники видели в них надёжную опору в отстаивании своих прав и законных интересов.

3. Позиция и роль государства, несмотря на роль посредника в социальном партнёрстве, должна ослабляться постепенно. На данном этапе необходимо ещё активное вмешательство государства. Но здесь уже нужно использовать не только директивные меры и санкции, но и экономические и социальные механизмы поддержки объединений и конкретных представителей сторон социально-трудовых отношений.

4. Важным субъектом, связанным с развитием социального партнерства как формы регулирования рынка труда, является служба занятости.

Отрицательные тенденции в сфере занятости увеличивают социальную напряженность в обществе. Потеря работы для большинства людей неминуемо ведет к снижению их жизненного уровня, порождает серьезные психологические деформации, семейные проблемы, социальную апатию. В то же время именно безработные граждане, особенно молодого возраста, склонные к совершению экстремистских действий, чаще всего становятся участниками различных радикальных движений религиозной, социальной и иной направленности. Необходимо учитывать, что в силу определенной политической культуры многие граждане по-прежнему именно государство рассматривают в качестве главного гаранта собственного благополучия. Все это требует от государства проведения активной политики на рынке труда, которую и призваны вести центры службы занятости.

Их роль можно рассматривать с различных сторон: с одной стороны – это государственный орган, с другой стороны – это представитель работников, защищающий их трудовые права, с третьей стороны – это незаменимый партнер работодателей. На наш взгляд, служба занятости также является субъектом системы социального партнерства на современном этапе развития российского общества.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что регулирование рынка труда с помощью соци-

ального партнерства может осуществляться очень эффективно.

Социальное партнерство как форма регулирования рынка труда в Костромской области приобретает сегодня решающее значение.

В период с 2005 по 2012 годы ситуация на рынке труда находилась в стабильной фазе развития экономики Костромской области. За анализируемый период 2005–2012 гг. динамика численности экономически активного населения оставалась практически неизменной. В динамике численности занятого населения и безработных граждан наблюдалась тенденция роста. Динамика распределения численности занятых в экономике по статусу занятости в целом почти стабильна в разные периоды времени. Потребность в работниках, заявленная организациями в государственную службу занятости сократилась в период с 2005 года по 2012 год почти на 3000 человек. Это говорит о том, что экономика в данный период была стабильна.

В связи с экономическим кризисом ситуация на рынке труда Костромской области кардинально изменилась и находится в прямой зависимости от состояния экономики области, которая начиная с 2009 года вошла в нестабильную фазу развития. Вследствие этого на многих предприятиях и в организациях Костромской области в 2009 году вводился режим неполного рабочего дня (смены) и (или) неполной рабочей недели. Основными причинами принятия работодателями решений об увольнении работников, введении режимов неполного рабочего времени, временной приостановке работы (простое) являлись снижение объемов производства, финансовые трудности, отсутствие спроса на выпускаемую продукцию, снижение объемов перевозок, сокращение объемов продаж, снижение объемов услуг, отсутствие сырья, окончание уборочных работ. В течение 2009 года выбытие работников с предприятий и организаций значительно превышало их приём. Значительные сокращения работников произошли в государственном управлении и обеспечении военной безопасности, здравоохранении и предоставлении социальных услуг. В целях сохранения трудовых коллективов, организации переводили работников в режим неполной занятости. Данные факты негативно повлияли на ситуацию на рынке труда. В течение 2009 года в области наблюдался рост в 1,6 раза численности безработных граждан. В 2009 году наблюдался значительный рост численности граждан, обратившихся в органы службы занятости населения.

Спрос на рабочую силу на регистрируемом рынке труда в 2009 году увеличился по сравнению с 2008 годом на 14,2 % % и составил 42,6 тыс. вакансий. В среднем, ежемесячно служба занятости располагала сведениями о 3,8 тысячах вакансиях. В летний период банк данных вакансий пополнялся за счет временных и сезонных рабочих мест до 7,5 тысяч. На негосударственный сектор экономики приходилось 79,5 % спроса на рабочую силу.

В целях учета интереса работников и работодателей с 2009 года в социально-экономической политике области сконцентрировано внимание на развитии социального партнерства. Для стабилизации работы предприятий области и снижения напряженности на рынке труда был выработан и осуществляется комплекс мер и целевых программ, а именно:

1) разработан и реализуется план мероприятий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики Костромской области на 2009 год и 2013 годы;

2) разработана и реализуется Программа содействия занятости населения Костромской области на 2009–2013 годы;

3) разработана и реализуется Программа дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда Костромской области на 2009 год и 2013 годы;

4) заключено и реализуется трёхстороннее соглашение о социальном партнерстве в сфере груда между администрацией Костромской области, федерацией организаций профсоюзов Костромской области и объединениями работодателей Костромской области на 2009–2013 годы, в котором предусмотрен раздел «Развитие рынка труда и обеспечение занятости населения», реализация которого осуществлялась всеми тремя сторонами Соглашения;

5) реализуется план мероприятий по профессиональной ориентации, содействию трудоустройству и адаптации к рынку труда различных категорий населения Костромской области на 2009–2013 годы;

6) выполняется областная целевая программа «Социальная поддержка инвалидов на 2009–2013 годы»;

7) разработан и реализуется комплексный план по развитию гибких форм занятости, в том числе надомной занятости лиц, осуществляющих уход за детьми-инвалидами в Костромской области.

Социальное партнерство в Костромской области поступательно развивается и имеет свои региональные особенности.

В период нестабильности экономического развития большое значение приобретает политика сторон социального партнерства региона в сфере труда и занятости, направленная на социальную защиту работников, своевременную и в полном объёме оплату труда, обеспечение занятости населения. Это нашло свое отражение в областном трёхстороннем Соглашении о социальном партнёрстве в сфере труда между администрацией Костромской области, федерацией организаций профсоюзов Костромской области и объединениями работодателей Костромской области на 2009–2013 годы. Инновацией названного Соглашения является включение в него в качестве приложений 9-и самостоятель-

ных социальных проектов: «За достойную заработную плату на общественных работах», «Доходы государственной казны», «Знак качества – «Сделано в Костроме», «Кадры для национальной экономики», «Костромская деревня», «Народная сотка», «Забота», «За высокий социальный стандарт», «Народный контроль». Реализация социальных проектов в рамках социального партнерства позволяет повысить социальную защищенность населения, эффективность решения вопросов занятости.

Администрацией области приняты три программных документа, направленных на минимизацию последствий нестабильной ситуации в экономике региона. Это программы «Содействия занятости населения Костромской области на 2009–2013 годы», «Дополнительных мер по снижению напряжённости на рынке труда на 2013 год», а также План мероприятий по оздоровлению ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики на 2013 год, реализация которых осуществляется при непосредственном участии сторон социального партнерства.

Проведенная работа позволила избежать социальной напряженности, снизить количество работников, находящихся под риском увольнения, численность безработных граждан, состоящих на учёте в органах службы занятости населения, уровень безработицы и коэффициент напряжённости на рынке труда.

Таким образом, для предотвращения роста безработицы, обеспечения социальной защиты граждан в сфере занятости, осуществления активных мер содействия занятости и самозанятости населения, профессиональной ориентации и профессиональной переподготовки безработных граждан необходимы дальнейшие действия органов исполнительной власти, профсоюзов и работодателей по развитию и совершенствованию социального партнерства. Совместные действия сторон социального партнерства позволят и далее стабилизировать обстановку на рынке труда.

Без активного развития системы социального партнёрства Россия не сможет продвинуться дальше по пути построения настоящего гражданского общества. Ведь именно в процессе реализации принципов социального партнерства осуществляются многие права и свободы граждан, повышается социально-экономический уровень развития общества, развивается гражданское общество и социальное государство. Необходимость успешно функционирующего социального партнёрства должна осознаваться всеми его субъектами и всеми слоями общества.

Только совместными усилиями участников социального партнерства, развивая и совершенствуя уже достигнутые результаты, можно добиться эффективного регулирования социально-трудовых отношений, что будет способствовать развитию экономики и повышению благосостояния населения.

УДК 331.1

Никифоров Олег Александрович
Омский государственный университет путей сообщения
nikiforov-oleg_55@mail.ru

ОБЩЕСТВЕННО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МОБИЛЬНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

В статье рассматривается механизм разработки и внедрения общественно-профессиональной аттестации выпускников вузов как инструмент повышения мобильности молодых специалистов. Автором проанализирован весь комплекс факторов, влияющих на скорость внедрения и эффективность осуществления данного процесса.

Ключевые слова: *рынок труда, работодатель, молодой специалист, квалификация, аттестация, высшая школа.*

Характер нового этапа развития высшей школы определяется необходимостью достижения четких параметров конкурентоспособности высших учебных заведений на региональном, национальном и международном уровнях и их эффективного включения в решение задач социально-экономического развития государства. В этой связи становятся необходимыми ориентация базовых институтов высшей школы на высокое качество академической среды, внедрение современного администрирования образовательных и научных процессов, развитие межвузовской соревновательности и сетевого взаимодействия, расширение участия профессионального и общественного сообществ в сопровождении академического процесса. Ключевыми субъектами повышения качества высшей школы должны стать сами вузы. Одним из эффективных механизмов повышения эффективности деятельности вузов является общественно-профессиональная оценка и сертификация квалификаций (далее – Аттестация) студентов-выпускников высших учебных заведений, которая позволит формировать оценку вузов профессионалами различных отраслей и ассоциациями, союзами работодателей. Аттестация – дополнение к итоговой аттестации, проводимой в вузах в форме государственного экзамена и защиты выпускных квалификационных работ. Аттестация является независимой экспертизой уровня освоения компетенций, полученных студентами в ходе образовательного процесса [1].

Однако в отличие от развитых стран Запада введение подобной системы оценки уровня компетен-

© Никифоров О.А., 2012

тности выпускников высшей школы наталкивается на целый ряд принципиальных проблем:

– отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы;

– отсутствие достаточного объема опыта практического внедрения данной системы в практику;

– отсутствие единого подхода к формированию и внедрению общественно-профессиональной оценки квалификаций выпускника вуза;

– консерватизм мышления работодателей, профессорско-преподавательского состава вузов, самих студентов.

Еще одним фактором, тормозящим запуск данного процесса, является низкая осведомленность студентов об общественно-профессиональной оценке и сертификации квалификаций. Хотя ситуация здесь далеко неоднозначна. Результаты проведенного опроса среди студентов Института менеджмента и экономики осенью 2012 г. дали следующие результаты. Только 10% респондентов знают об этом, 35% что-то слышали. Категорически отвергают для себя возможность участия в данной процедуре 20% респондентов, в то время как около 30% готовы принять в ней участие, половина респондентов еще не определилась [2, с. 4].

Вместе с тем практическая значимость данного мероприятия в условиях функционирования современного отечественного рынка труда возрастает для всех заинтересованных сторон. И дело здесь не только в том, что государство формирует среду, в которой данный процесс станет неизбежным явлением. Существуют более глубокие причины осознания сторонами необходимости внедрения независимой оценки качества образовательного процесса.

Для работодателей:

– необходимость выработки унифицированного критерия отбора высококвалифицированных, наиболее конкурентоспособных молодых специалистов;

– возможность воздействовать на качество и структуру образовательного процесса в высшей профессиональной школе.

Для вузов:

– наличие обратной связи с основными потребителями образовательного продукта, которая позволяет корректировать учебно-воспитательный процесс с целью его совершенствования;

– улучшение имиджа и критериальных аттестационных показателей.

Для студентов:

– повышение собственной мобильности на рынке труда;

– расширение возможностей успешного трудоустройства, построения профессиональной карьеры, самореализации.

Несомненно, для каждого вуза актуальность данной проблемы определяется специфическим комплексом фактором. Для примера возьмем успешный, конкурентоспособный вуз, образовательные услуги которого востребованы абитуриентами и их родителями. В Омской области одним из таких является Омский государственный университет путей сообщения, который стал одновременно и инициатором процесса разработки и внедрения на региональном рынке процедуры независимой экспертизы качества знаний выпускников. Одним из крупных структурных подразделений университета является Институт менеджмента и экономики, в котором обучаются около 2000 студентов экономических специальностей и направлений подготовки бакалавриата. Несмотря на демографический спад и избыточное количество специалистов данного направления на рынке труда, образовательные услуги института широко востребованы абитуриентами. Так, на направления подготовки бакалавриата «Менеджмент», «Торговое дело» и магистерскую программу «Менеджмент» в 2011 г. на внебюджетную основу при плане 85 человек было зачислено 146 человек, в 2012г. при плане 170 человек было зачислено 175 человек. Аналогичная картина складывалась и по другим экономическим направлениям подготовки [3]. Данная ситуация породила для вуза ряд проблем, среди них:

– обеспечение студентов местами эффективной практики;

– обеспечение трудоустройства.

Одним из механизмов, который бы мог способствовать решению этих проблем, является независимая экспертиза качества образовательного процесса. В Омской области субъектами данного процесса выступают: Омская торгово-промышленная палата, вузы г. Омска. Объектом выступают студенты-выпускники вузов г. Омска. Что может явиться нормативно-правовой базой процесса? На наш взгляд, такими документами могли бы стать локальный акт Омской торгово-промышленной палаты, Положение об общественно-профессиональной оценке и сертификации квалификаций. Со стороны представителя работодателя, в качестве которого выступает Омская торгово-промышленная палата, логично осуществление следующих мероприятий:

– разработка и издание локального нормативного акта;

– поиск и отбор экспертов-практиков с предприятий и фирм, являющихся членами палаты для подготовки и организации проведения аттестации;

– организация работы экспертов-практиков по подготовке базы тестовых данных;

– составление сметы затрат и определение стоимости проведения аттестации для студентов;

– определение периода действия сертификата;

– определение критериев уровней сертификата;

– создание базы данных вакансий для трудоустройства студентов, успешно прошедших испытания;

– извещение вузов г. Омска о процедуре и сроках проведения аттестации;

– содействие в трудоустройстве студентов, успешно прошедших испытания;

– подготовка макета сертификата, издание и выдача сертификатов студентам, успешно прошедшим испытания.

Со стороны Омского государственного университета путей сообщения как инициатора мероприятия необходимы следующие действия:

– разработать тестовые задания на основе критериев и требований, определенных независимыми экспертами;

– осуществить отбор студентов, желающих принять участие в аттестации;

– предоставить необходимые учебные площади и материально-техническую базу (компьютерные классы, программу для оценки итогов тестирования) для проведения испытаний;

– при необходимости провести предварительные консультации со студентами перед аттестацией.

В случае последовательного осуществления предложенных мероприятий процесс независимой экспертизы качества квалификации молодых специалистов достигнет поставленных целей для всех сторон.

Библиографический список

1. AHELO: международное измерение российского студента. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hse.ru/news/avant/56023700.html

2. *Никифоров О.А.* К отдельным аспектам эволюции показателей отечественной социальной среды в условиях современного экономического кризиса // Народное хозяйство. – 2011. – №1. – С. 4–6.

3. Данные о наборе абитуриентов в 2011 г. и 2012 г. Абитуриенту. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: htpp//www.omgups.ru

УДК 338.2

Новак Максим Андреевич

Липецкий государственный технический университет

ferz235@mail.ru

БАЗОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В статье рассмотрены направления реализации экономической политики в экологической сфере России.

Ключевые слова: *государство, экологическая сфера, инструменты экономической политики.*

ООН в декларации «Конференции по окружающей среде и развитию» юридически закрепила два основных принципа правового подхода к охране природы [1]:

1. Государствам следует ввести эффективное законодательство в области охраны окружающей среды. Нормы, связанные с охраной окружающей среды, выдвигаемые задачи и приоритеты должны отражать реальную ситуацию в областях охраны окружающей среды и ее развития, в которой они будут реализовываться.

2. Государство должно разработать национальное законодательство, касающееся ответственности за загрязнение окружающей среды и нанесение другого экологического ущерба и компенсации тем, кто пострадал от этого.

Из общих принципов правового подхода к охране природы следует, что все государства должны иметь жесткое и одновременно разумное природоохранное законодательство, однако до сих пор у многих членов ООН такого законодательства нет.

Условия, порядок экономического страхования, механизмы формирования и использования фондов экологического страхования разрабатываются Правительством РФ. Экологическую политику можно трактовать как систему специфических политических, экономических, юридических и иных мер, предпринимаемых государством для управления экологической ситуацией и обеспечения рационального использования природных ресурсов на территории страны.

Целью государственной экологической политики является обеспечение гармоничного, динамично-сбалансированного развития экономики, общества, природы. Разработка и реализация экологической политики являются сложными задачами не только в связи с принципиальной важностью экологических проблем для жизни страны, но и в связи с научной неопределенностью, характерной для многих важнейших прикладных и концептуальных вопросов. Сложные экологические проблемы оказывают влияние на характер и остроту противоречий «центр–регионы», «регион–регион», а в условиях многонационального государства и на межнациональные отношения. Ухудшение экологической ситуации ущемляет социальные потребности и противоречит экономическим интересам населения, вызывая социально-экологическую напряженность на региональном и национальном уровне. При определенных условиях данная напряженность приводит к возникновению социально-экологических конфликтов.

Для нормального функционирования общества необходима эффективная обоснованная научно го-

© Новак М.А., 2012

сударственная экологическая политика, потребность в которой в результате нарастания кризисных явлений в области экологии усиливается. К тому же переход к парадигме «коэволюции» как основе государственной экологической политики придется осуществлять в условиях недостоверности даже среднесрочного прогнозирования экологической ситуации, неопределенности оценок вероятности и возможных темпов развития отдельных составляющих мирового экологического кризиса.

Следует отметить, что конкретные меры, направленные на разрешение экологических проблем, требуют более детальной и всесторонней проработки. Сложность и важность задачи формирования государственной экологической политики России предполагают участие в ее разработке общественных организаций, в том числе экологических партий и движений. В период острой социально-экологической напряженности установление конструктивного взаимодействия органов власти с этими партиями и движениями может превратиться в одно из необходимых условий сохранения управляемости социально-экологических процессов.

Разработку государственной экологической политики, ее важнейших направлений (программ, проектов) следует осуществлять таким образом, чтобы обеспечить формирование экологического мировоззрения населения, включающего духовное и нравственное воспитание, образование, освоение мировых природоохранных стандартов взаимодействия в системе «природа–человек–общество»; добиться конструктивного сотрудничества общества, государства, граждан в деле охраны здоровья человека и окружающей природной среды; обеспечить внедрение экологически приемлемых технологий, рациональное использование природных ресурсов страны; разработать систему экологического правопорядка; превратить эколого-экономические факторы в неотъемлемый компонент управления экономическим и социальным развитием страны; реализовать неотъемлемое право каждого гражданина на благоприятную и безопасную окружающую среду.

Рассмотрим экологическое воздействие макроэкономической политики. Для проведения эффективной экологической политики важно понимать уровень и соподчиненность проводимых мероприятий, масштаб и границы их воздействия. На государственном уровне выделяют две группы мероприятий:

1) макроэкономические меры;

2) мероприятия, имеющие собственно экологическую направленность.

К первой группе относятся меры, которые проводятся в рамках всей экономики или на уровне секторов (народнохозяйственных комплексов). Среди таких мероприятий можно выделить структурную перестройку, финансово-кредитную политику, либерализацию внешней торговли, усиление роли частного сектора, институциональные преобразования и многое другое. Все действия на макроуровне неизбежно в той или иной степени сказываются на экологической ситуации в России.

Ко второй группе относятся меры с четко выраженной экологической ориентацией: введение «экологических» налогов, платежей и штрафов за загрязнение окружающей среды, принятие природоохранных стандартов и нормативов, реализация региональных или отраслевых экологических программ. Эти мероприятия в качестве своих объектов имеют охрану окружающей среды и улучшение использования природных ресурсов.

В современной экономической политике приоритетность макроэкономических мероприятий очевидна, так как они, в конечном счете, обеспечивают рост благосостояния населения. До настоящего времени в России не решен четко вопрос о разделении прав собственности на природные ресурсы на федеральном, региональном, муниципальном уровнях, а от этого, как известно, зависит кто будет получать выгоды и эффекты от сохранения ресурсов и чистоты среды.

Серьезной институциональной проблемой для России является монополизм. Монополизация особенно характерна для добывающих отраслей (нефтяной и газовой). Экологическая деградация, огромные потери природных ресурсов из-за отсталых технологий добычи и транспортировки, многочисленные аварии слабо влияют на положение этих промышленных гигантов. Другая проблема, порождаемая монополизмом, – это присвоение природной ренты самой монополией, тогда как значительная часть ренты должна принадлежать обществу. Это происходит при добыче природных ресурсов при минимальных издержках и продаже их по мировым ценам. Возникающая сверхприбыль присваивается немногими лицами и ведет к их обогащению. При этом значительные средства расходуются ими на лоббирование в законодательных и исполнительных структурах власти.

В идеале проведение макроэкономических мероприятий должно давать экологический эффект. Следовательно, нужна экологонепротиворечивая макроэкономическая политика, при которой достигается так называемый «двойной выигрыш» – и экономический, и экологический.

Экологоориентированное развитие выделяет на первый план вопрос о механизме реализации такого развития, требует формирования эффективного экономического механизма природопользования.

Механизм эффективного экономического природопользования может быть представлен на двух уровнях [2]:

I. национальный уровень (федеральные механизмы и инструменты, действующие в рамках всех отраслей и секторов экономики);

II. отраслевой уровень (в секторах, отраслях при разработке концепции их развития).

Однако экономический механизм природопользования в секторах, отраслях (комплексах) должен формироваться на межотраслевой, региональной основе, так как имеет место взаимозависимый характер их развития при альтернативных вариантах решения экологических проблем. Экономический механизм природопользования должен быть вписан в народнохозяйственный механизм, согласован с другими экономическими механизмами, действующими на последующих (послеприродных) этапах природно-продуктовой вертикали, соединяющий первичные природные ресурсы с конечными продуктами. Таким образом, механизм природопользования должен быть ориентирован на конечные результаты.

При выборе направления формирования собственно механизма природопользования возможна ориентировка на три типа:

1. Компенсирующий (мягкий, «догоняющий») механизм, либеральный в экологическом отношении. Он ставит самые общие ограничительные экологические рамки для экономического развития отраслей и секторов, практически не тормозя его. Данный тип экономического механизма направлен в основном на ликвидацию экологических последствий, а не на причины возникновения экологических деформаций, слабо влияя на темпы и масштабы развития. Именно такой тип механизма природопользования свойственен техногенному типу развития экономики.

2. Стимулирующий – развитие экологосбалансированных и природоохранных производств и видов деятельности. Основу функционирования такого механизма природопользования составляют рыночные инструменты. Он способствует увеличению производства на базе новых технологий, позволяет улучшить использование и охрану природных ресурсов. Примером такого механизма может служить создание благоприятной экономической среды для развития биологического (органического) сельского хозяйства.

3. Жесткий «подавляющий» механизм использует административные и рыночные инструменты и посредством жесткой налоговой, кредитной, штрафной политики практически подавляет, прессингует развитие определенных отраслей и комплексов в области расширения их природного базиса, в целом способствуя экономии использования природных ресурсов. Этот тип механизма природопользования подходит для сильной устойчивости.

Для реализации концепции устойчивого развития и экологизации экономики нужны кроме четко разработанной теории и соответствующие механизмы. Мировой опыт дает нам три возможных механизма реализации:

– прямое регулирование, состоящее из нормативно-правовых, административно-контрольных мер, прямого регламентирования;

– экономическое стимулирование, связанное с включением рыночных механизмов;

– смешанное регулирование, сочетающее оба варианта.

Рыночная система в том виде, в каком она у нас сегодня существует, вредит планете больше, чем что-либо, поскольку все у нас имеет цену, но не рассматривается как ценность: нынешний рынок не принимает во внимание отдельных последствий, судьба будущих поколений не является одной из составных частей «экономического управления».

Перечень проблем и структура мегаэкологии позволяют понять многообразие ее задач. Перечислим важнейшие общие задачи современной экологии в ее широком понимании:

1. Всеобъемлющая диагностика состояния природы планеты и ее ресурсов; определение порога выносливости живой природы планеты – биосферы по отношению к антропогенной нагрузке, т.е. к тем помехам и утратам – изъятию биологических ресурсов, загрязнению среды, изменениям климата, которые наносятся человеческой деятельностью, и выяснение степени обратимости этих изменений.

2. Разработка прогнозов изменений биосферы и состояния окружающей человека среды при разных сценариях экономического и социального развития человечества.

3. Отказ от природопокорительской идеологии; формирование новой идеологии и методологии экоцентризма, связанной с переходом к постиндустриальной цивилизации и направленной на экологизацию экономики, производства, политики, образования.

4. Выработка критериев оптимизации – выбора наиболее согласованного с экологическим императивом и экологически ориентированного социально-экономического развития общества – экоразвития.

5. Формирование такой стратегии поведения человеческого общества, такой экономики и таких технологий, которые приведут масштабы и характер хозяйственной деятельности в соответствие с экологической выносливостью природы и остановят глобальный экологический кризис.

Библиографический список

1. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию (Декларация Рио) / Принята на конференции Организации Объединённых Наций по окружающей среде и развитию в июне 1992 года в Рио-де-Жанейро (Бразилия).

2. Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».

УДК 338.45

Новиков Виктор Алексеевич
Ивановский государственный архитектурно-строительный университет

К ВОПРОСУ О «НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» В РОССИИ

В статье анализируются вопросы, связанные с выявлением особенностей современного этапа индустриального развития, проблемы осуществления новой индустриализации в России.

Ключевые слова: *новая индустриализация, технические средства, функции труда.*

В последние годы в научной литературе, в частности на страницах журнала «Экономист» и во властных структурах, активно обсуждаются вопросы, связанные с определением целесообразности и содержания «новой индустриализации» в России.

В узком понимании новая индустриализация рассматривается как восстановление в России на новой технической основе промышленного производства после глубокого спада 1990-х годов. Для данного периода характерна была масштабная деиндустриализация. Так, в производстве сельскохозяйственной продукции резко увеличилась доля хозяйств населения, где преобладает ручной труд. В 1990 г. она составляла 26,3%, в 2000 г. – 51,6%, в 2010 г. – 48,4% [9, с. 411]. В промышленности наряду с глубоким спадом произошли и продолжаются негативные структурные изменения. Например, доля занятых в обрабатывающих производствах в 2010 г. по сравнению с 2000 г. сократилась с 19,1% до 15,2%. В структуре экспорта РФ доля машин, оборудования и транспортных средств составляла в 1995 г. – 10,2%, 2000 г. – 8,8%, 2010 г. – 5,7% [9, с. 124, 712]. Задача восстановления позиций промышленности (особенно ее передовых отраслей), механизированного труда в различных сферах экономики представляется, безусловно, актуальной.

Однако осуществление новой индустриализации, на наш взгляд, нужно рассматривать и в более широком плане. Необходима всесторонняя характеристика современного этапа (витка) индустриального развития. Подобный подход использовался, например, в работе Дж. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» [6]. В ней была дана довольно детальная характеристика индустриального общества середины XX века, включая особенности и тенденции развития техники, организационные формы, адекватные наличным технико-технологическим факторам, формы регулирования экономических процессов, социально-классовые аспекты (роль техноструктуры как нового правящего слоя) и т.п. И в настоящее время назрела необходимость дать адекватную оценку современных тенденций развития технико-технологических факторов во взаимосвязи с развитием личного фактора производства, изменениями в регулировании экономических процессов, социально-классовых изменениями.

Данная проблематика в последнее время активно разрабатывается зарубежными и отечественными учеными. В этой связи можно отметить работы, посвященные анализу происходящих изменений в технике, содержании трудовых функций, новых экономических отношений и закономерностей [8], рассмотрению революционных изменений в экономической системе, сравнимых с промышленной революцией и сопровождаемых возникновением новых стилей жизни [10]. В отечественной науке взаимосвязанное развитие технико-технологических факторов, труда, организационных форм, хозяйственного механизма рассматриваются, например, в работах С.С. Губанова, С.Ю. Глазьева [3; 4; 5] и других экономистов.

Наиболее перспективным, по нашему мнению, является подход к анализу современных процессов и прогнозированию будущих с позиций теории больших циклов конъюнктуры. Она позволяет выделить значительные по продолжительности этапы технико-технологических изменений, их ключевые факторы, а также обеспечивает довольно точное прогнозирование смены технологических укладов. Так, в настоящее время нашей стране приходится решать задачу (с запозданием) формирования производств пятого технологического уклада, ключевым фактором которого являются микроэлектронные компоненты [4, с. 96–97]. Однако уже сейчас прогнозируются не только будущие технико-технологические сдвиги, связанные с развитием в ближайшие 10–15 лет производств шестого технологического уклада, но и будущие изменения в труде, возможностях человека, социально-классовой структуре, которые будут базироваться на развитии биотехнологии, генной инженерии. В этой связи говорят как о новом вызове, о возможном появлении новой расы господ, превосходящей других людей на биологическом уровне («инаби», то есть информационно-нано-биотехнологический человек) за счет использования генной инженерии, нанотехнологий [7].

Очевидно, новая индустриализация в нашей стране не сводится к восстановлению индустриального потенциала, разрушенного в значительной степени в 1990-е годы, но предполагает по возможности быстрое преодоление отставания в деле развития производств пятого технологического уклада, освоения новых хозяйственных форм, в том числе за счет творческого использования чужого опыта. Одновременно актуальной представляется задача адекватной оценки новых возможностей и угроз, связанных с развитием науки и техники,

© Новиков В.А., 2012

выработки комплекса мер, направленных на обеспечение высококонкурентных позиций в новых перспективных отраслях формирующегося шестого технологического уклада.

В русле решения данной масштабной задачи особый интерес представляет рассмотрение особенностей развития технического фактора в его взаимодействии с личным фактором. Современные технические средства позволяют во многом преодолеть ограничения естественных сил человека в выполнении производственных функций, причем не только в областях экономики со значительной долей ручного труда, но и в тех отраслях, для которых уже характерна высокая степень механизации и автоматизации. Современный этап индустриализации предполагает, что не только выполнение энергетической, транспортной, технологической функций во все большей степени передается машинам, но и при выполнении функций умственного труда (сбор, обработка, передача информации и т.д.) во многих случаях человека могут заменить технические средства, способные замещать или усиливать элементы человеческого интеллекта. ЭВМ позволяет заменить человека в тех производственных процессах, в которых выполняемые интеллектуальные функции поддаются алгоритмизации. В наше время использование электронно-вычислительной техники зачастую позволяет освободить исследователей и разработчиков от выполнения многих шаблонных, рутинных операций в сфере умственного труда (автоматизированные системы управления, системы автоматизированного проектирования и т.п.). При этом не только ускоряется процесс научно-технических разработок, но и концентрируются усилия ученых и инженеров на выполнении действительно творческих функций, активизируется их творческий потенциал. Прогнозируются глубочайшие изменения в содержании умственного труда, связанные с акцентированием усилий на выборе решений посредством интуитивного мышления, на выполнении творческих, неформализуемых процедур умственной деятельности.

В связи с замещением ЭВМ человека в выполнении ряда интеллектуальных функций в научный оборот введено понятие «искусственный интеллект», дискутируется вопрос о перспективах развития технических систем с элементами искусственного интеллекта, обобщается опыт использования их на практике. Так, Б. Гейтс отмечает формирование «электронной нервной системы», представляющей совокупность электронных процессов, с помощью которой компания воспринимает мир и адекватно реагирует на изменения [2, с. 16]. Применение программных алгоритмов создает новые возможности для поиска закономерностей в больших объемах данных [2, с. 234].

Известное обоснование получила разделяемая нами точка зрения, согласно которой роль таких систем будет возрастать (уже появились обучающиеся и решающие эвристические задачи технические средства), однако они не заменяют человека в выполнении функций, требующих интуитивного мышления, определенного сочетания субъективных оценок. В таких ситуациях применимы лишь человеко-машинные системы.

Сохранение определяющей роли человека в производстве связано не только с его качественным своеобразием как фактора производства (имеются в виду особенности творческого мышления человека, которые не могут быть формализованы: принятие решений на основе интуитивного мышления, сочетания субъективных оценок, возможное преобразование постановки проблемы в процессе ее решения и т.п.), о чем преимущественно и шла речь до сих пор, но и как субъекта производственных отношений, целеполагания. Всесторонний учет роли человека в экономике как носителя интеллектуального труда предполагает рассмотрение формирования и развития потребностей, сложной системы мотивов деятельности, целеполагания, взаимодействия экономических, социальных, психологических и т. п. факторов. Именно человек, обладающий комплексом постоянно развивающихся потребностей, определяет направленность своей деятельности, ставит и решает те или иные задачи, осуществляя там, где считает нужным, изменение самих целей и задач, используя в своей деятельности разнообразные технические средства, расширяющие его производственные возможности.

Замещение человека в выполнении функций физического труда и части функций труда умственного приведет к исчезновению рабочих, занятых преимущественно физическим трудом, как крупной социальной группы. Границы научно-технического работника в основном совпадут с границами совокупного работника, а труд научно-технических работников в основном станет непосредственно производительным в рамках человеко-машинных систем с элементами искусственного интеллекта.

По поводу имеющего место противопоставления «новой индустриализации» «постиндустриализации» (С.С. Губанов) нужно сказать, что последняя, на наш взгляд, не означает «деиндустриализации» в плане разрушения индустриального сектора. Современные процессы в экономике связаны с взаимосвязанным развитием технического и личного факторов производства, изменением соотношения производства материальных благ и оказания услуг. Но мы разделяем точку зрения о неправомерности их противопоставления [1, с. 13–15].

Новая индустриализация, с одной стороны, выступает как распространение индустриальных технологий, новых технических средств в различных областях экономики, в том числе в сфере услуг, домашнем производстве, что является условием экономии рабочего времени и рационализации сво-

бодного времени. С другой стороны само развитие современного материального производства в значительной мере связано с оказанием расширяющегося комплекса услуг. Современный целостный научно-образовательно-производственный процесс включает и услуги в сфере НИОКР, услуги образовательных, сервисных, дилерских центров и т.п., иначе говоря, имеет место формирование комплексных операционных систем, обеспечивающих не только производство материального продукта, но и оказание широкого спектра связанных с этим услуг.

В России осуществление новой индустриализации отличается рядом особенностей.

Во-первых, при формировании стратегических установок, которые должны обеспечить развитие отечественных высокотехнологичных отраслей в перспективе до 2020 года, не находят, на наш взгляд, должного отражения вопросы, связанные со становлением отраслей шестого технологического уклада, хотя по прогнозам отрасли этого уклада через 20–30 лет станут решающим фактором развития. Образование, являющееся важным элементом научно-образовательно-производственного процесса, не в полной мере ориентировано на решение новых задач. Например, в ФГОС ВПО третьего поколения для подготовки менеджеров и экономистов (бакалавриат и магистратура) отсутствует такая обязательная дисциплина, как «инновационный менеджмент».

Во-вторых, большую роль в развитии отечественной экономики будет играть хреодный эффект, связанный с закреплением однажды выбранной неоптимальной траектории развития. В данном случае следует ожидать сопротивления проведению необходимых преобразований со стороны сил, заинтересованных в сохранении сырьевой модели экономики, крупномасштабном использовании дешевого малоквалифицированного труда гастарбайтеров. Консервация существующего положения подрывает стимулы к инновационному развитию.

В-третьих, в настоящее время в стране на фоне очевидной ущербности сырьевой модели развития, видимо, имеется политическая воля, формируется политическая и социальная поддержка, необходимые для осуществления модернизации экономики и общества в целом.

Библиографический список

1. *Амосов А.* О неоиндустриальном сценарии в концепции развития до 2020 г. // Экономист. – 2011. – №6. – С. 3–17.

2. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 480 с.

3. *Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.

4. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993. – 310 с.

5. *Губанов С.С.* Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. – 2011. – №11. – С. 3–55.

6. *Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.

7. *Калашников М.* Заметки о следующей расе // Постчеловечество / Под. ред. М.Б. Ходорковского. – М.: Алгоритм, 2006. – С. 244–269.

8. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.

9. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. Сб./Росстат. – М., 2011. – 795 с.

10. *Тоффлер Э., Тоффлер Х.* Революционное богатство. – М.: Профиздат, 2008. – 569 с.

УДК 330.8

Палаш Светлана Витальевна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
svpalash@yandex.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: МЕЖСТРАНОВЫЕ СРАВНЕНИЯ

Исследуется влияние институциональных факторов на экономическое развитие и экономический рост. На основе моделей непараметрической корреляции выявлены связи между отдельными институциональными факторами экономического развития, показателями уровня экономического развития, структурными характеристиками ВВП, ресурсными факторами и темпами экономического роста.

Ключевые слова: *экономическое развитие, экономический рост, факторы экономического развития, институциональные факторы.*

Исследования социально-экономического развития отличаются очень широкой проблематикой. Ученые изучают различные индикаторы социально-экономического развития и множество факторов, оказывающих на него влияние. В частности, в научных исследованиях используются индикаторы качества жизни и здоровья населения: ожидаемая продолжительность жизни при рождении [8], воспроизводство коренного населения («прокреация») [17], качество и расходы на здравоохранение и образование, социальное обеспечение; гендерные аспекты социально-экономического развития (степень достигнутого гендерного равенства) [1]; научно-технический и инновационный потенциал [2] и т.д. Исследования аспектов и факторов социально-экономического развития базируются на теоретических основах работ физиократов, К. Маркса, кейнсианства, экономики предложения, монетаризма, институциональной и эволюционной экономической теории.

Применительно к российской экономике критикуется «фрагментарность экономики» [11], «периферийное качество развития» [14], обсуждаются проблемы «институциональных ловушек» [16; 5] «экономики физических лиц» [5], «общественной санкционированности и социально-экономической эффективности» реформ, «нравственного императива» [18], «ресурсного проклятия» [10], роста без развития и возможности модернизации российской экономики. При этом подчеркивается роль инструментов налогово-бюджетной, денежно-кредитной, антимонопольной и ценовой политики, которые должны быть, прежде всего, ориентированы на цели развития [4]. Отмечается, что «ключевую роль в институциональном обеспечении политики развития играет совершенствование институтов государства как разработчика “правил игры” и арбитра, отвечающего за их соблюдение, как инструмента перераспределения ресурсов, регулятора и собственника одновременно» [4]. «Триада “общество–экономика–государство” подразумевает необходимость создания условий, которые позволяли бы обществу функционировать как единому целому в единстве с экономической системой. Само общество не в состоянии организовывать функционирование и развитие социально-экономических процессов без организующей силы государства». «Государство является системообразующим фактором триады “общество–экономика–государство”» [6]. Отмечается, что «действующие в стране экономические институты извращают систему ценностных параметров, что приводит к возникновению ложных стимулов, изменяющих ориентиры социально-экономического развития» [7].

В макроэкономической политике подчеркивается необходимость соблюдения принципа экономической справедливости и применения инструментов перераспределения, самым распространенным из которых является прогрессивное налогообложение [3]. А.В. Шишко отмечает, что использование для всех единой ставки подоходного налога практически нарушает три из восьми принципов справедливого налогообложения и способствует усилению расслоения населения [19]. Многие авторы подчеркивают выполнение российской налоговой системой исключительно фискальной функции и полное подавление стимулирующей [19]. Для успеха проводимых в стране масштабных преобразований Г.Б. Клейнер подчеркивает необходимость системного подхода, предусматривающего формирование соответствующей теории модернизации экономики (на основе модернизации экономической теории) [11; 20].

Актуальность исследования институциональных факторов экономического развития определяется тем, что формы взаимодействия факторов производства социально-экономически определены, историчны. И институциональные закономерности формируют второй уровень системы экономической теории при ее «синтезе» на основе эволюционного подхода [9].

Статья посвящена исследованию влияния институциональных факторов на экономическое развитие и экономический рост. Экономическое развитие является комплексом характеристик, отражающих уровень, структуру и динамику наиболее важных аспектов социально-экономического развития национальных экономик: благосостояние общества, развитие производительных сил, система социального обеспечения, конкурентоспособность нацио-

© Палаш С.В., 2012

нальной экономики, деловая среда. Каждый из этих аспектов оценивается в статике (как уровень), в динамике (как процесс) и структурно. Уровень благосостояния общества оценивается следующими показателями: покупательная способность населения, коэффициент детской смертности, ожидаемая продолжительность жизни, показатели бедности и распределения доходов, расходы на образование и на здравоохранение в % от ВВП и др. В качестве показателей развития производительных сил принимаются доля высокотехнологичного экспорта в экспорте промышленной продукции, грамотность взрослого населения, инновационный индекс, индекс технологической готовности, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, число патентов выданных жителям, число патентов в действии на 100 тыс. жителей и др. Показатели социального обеспечения характеризуют охват, расходы на социальное обеспечение, государственные программы. Показателями уровня конкурентоспособности национальных экономик и развития деловой среды являются рейтинги конкурентоспособности и деловой среды. К структурным показателям относим структуру ВВП как по источникам (доля с/х, доля промышленности, доля услуг в ВВП), так и по составляющим ВВП (доля личного потребления, доля общественного потребления, доля инвестиций, доля экспорта, доля импорта в ВВП).

Из множества институциональных факторов, определяющих институциональную среду, мы выделяем комплекс формальных и неформальных институтов, от которых зависят свобода и эффективность инвестиций и предпринимательской деятельности. Данный комплекс институциональных факторов отражен следующими показателями: индексом экономической свободы (и его составляющими), уровнем сложности налоговой системы, индексом деловой среды.

Мы исходим из гипотезы о причинно-следственных связях между институциональными факторами и экономическим развитием. Институциональные факторы обеспечивают благоприятный или неблагоприятный инвестиционный, в том числе, предпринимательский климат, от которых зависят приток и эффективность инвестиций и предпринимательская активность, влияющие в свою очередь на развитие производительных сил. Развитие производительных сил приводит к повышению конкурентоспособности национальной экономики, благосостояния общества, а также к улучшению системы социального обеспечения. Причинно-следственные связи между институциональными факторами и экономическим развитием должны проявляться в виде корреляционных связей между соответствующими показателями.

Данная гипотеза проверена с помощью моделей непараметрической корреляции, на основе которых выявлены связи между отдельными институциональными факторами экономического развития, показателями уровня экономического развития, структурными характеристиками ВВП, ресурсными факторами и темпами экономического роста в группах стран с разным уровнем покупательной способности населения и разным объемом ВВП. В частности, обнаружена статистически значимая положительная корреляция между индексом налоговой свободы и валовыми инвестициями в основной капитал как % от ВВП, а также между валовыми инвестициями в основной капитал как % от ВВП и темпами прироста реального ВВП. Выявлена положительная связь между индексом налоговой свободы и темпами прироста реального ВВП. Полученные результаты подтверждают предположение о том, что уровень налоговой свободы, как один из институциональных факторов, может оказывать влияние на темпы экономического роста. Связь между другими составляющими рейтинга экономической свободы (которые можно рассматривать как отдельные показатели состояния или качества институциональной среды и как институциональные факторы экономического развития) и темпами прироста реального ВВП (наличие связи и ее знак) зависит от уровня социально-экономического развития стран, и рубежом, меняющим эти зависимости, является ВВП на душу населения с учетом ППС в 2000 долл. США. Полученный результат подтверждает одно из положений теории реформ [16], согласно которому, выбор инструментов макроэкономической политики должен зависеть от уровня социально-экономического развития стран. Выявлено, что факторами, способствующими экономическому росту беднейших стран, могут стать свобода от коррупции, свобода бизнеса, свобода инвестиций, свобода имущественных прав. В то время как в странах с ВВП на душу населения с учетом ППС больше 2000 долл. США эти составляющие индекса экономической свободы связаны отрицательной корреляцией с темпами прироста реального ВВП.

Кроме того обнаружена положительная непараметрическая корреляция между показателями отдельных аспектов экономического развития, например, между средней долей высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции обрабатывающей промышленности (1997–2010 гг.) и НД на душу населения с учетом ППС. Выявлено также, что с покупательной способностью населения отрицательной корреляцией связаны показатели бедности и неравенства в распределении доходов, а расходы на образование и здравоохранение в % от ВВП – положительной корреляцией. Связь между долей общественного потребления в ВВП и ВВП на душу населения с учетом ППС – положительная. Доля общественного потребления в ВВП связана с функционированием государства и с уровнем социаль-

но-экономического развития стран. Таким образом, установлена взаимозависимость между проблемами неравенства, развития технологий и уровнем социально-экономического развития, а также процессами перераспределения в обществе.

Выявлено, что численность населения как один из ресурсных факторов продолжает оказывать влияние на темпы экономического роста крупных групп стран. Обнаружена положительная непараметрическая корреляция между численностью населения и темпами прироста реального ВВП в группах: а) беднейших стран с ВВП на душу населения с учетом ППС меньше 2000 долл. США; б) стран с ВВП на душу населения с учетом ППС меньше 3000, 4000, 5000, 7000 долл. США. В группах стран с ВВП на душу населения с учетом ППС больше 2000 долл. США и стран с ВВП больше 100 млрд. долл. выявлена отрицательная непараметрическая корреляция между покупательной способностью населения и темпами прироста реального ВВП. Кроме того, обнаружено, что структура ВВП также связана с уровнем социально-экономического развития и темпами экономического роста. Установлена взаимозависимость между ВВП на душу населения с учетом ППС, темпами прироста реального ВВП, долями сельского хозяйства, промышленности, услуг в ВВП и отдельными составляющими ВВП.

Таким образом, уровень и темпы экономического развития обусловливаются взаимосвязями между отдельными институциональными факторами экономического развития, показателями уровня экономического развития, структурными характеристиками ВВП, ресурсными факторами и темпами экономического роста.

Библиографический список

1. *Базуева Е.В.* Гендерная экономика – новое направление фундаментальной экономической теории // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 3 (50). – С. 51–63.

2. *Бахтизина Н.В., Тухватуллина Л.Г.* Принципы и методы формирования государственной инновационной политики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – С. 38–45.

3. *Гаврилов В. П.* Природопользование в рыночной экономике // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 4 (51). – С. 82–92.

4. *Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А.* О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3 (54). – С. 7–31.

5. *Ерзнкян Б.А.* Риски сознательной трансформации и/или нежелательной деформации институциональной системы российской экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 21. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – С. 6–24.

6. *Зарнадзе А.А.* Принцип триадичности в структуре методов институционального анализа развития социально-экономических систем // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3 (54). – С. 68–74.

7. *Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Сухова Н.Н.* О проблемах социально-экономической и научно-технической модернизации России // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3 (54). – С. 75–90.

8. *Максимовская Н.В., Стаценко Е.А.* Прогнозирование динамики средней ожидаемой продолжительности жизни населения // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 4 (55). – С. 60–67.

9. *Мартишин Е.М.* Современные экономические парадигмы и развитие экономической теории // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 4 (55). – С. 117–122.

10. *Матвеенко В. Д.* Выбор технологий и экономический рост в ресурсозависимой экономике // Экономическая наука современной России. – 2012. – № 1 (56). – С. 30–48.

11. Мезоэкономика развития / под ред. Г.Б. Клейнера; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2011. – 805 с.

12. Мир в цифрах 2009 Карманный справочник. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2009. – 254 с.

13. Мир в цифрах 2011 Карманный справочник. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2011. – 254 с.

14. *Осокина Н.В., Суворов А. С.* О роли государства в процессе накопления общественного капитала в национальной экономике // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 4 (51). – С. 7–13.

15. Перспективы развития мировой экономики: подъем, риск и перебалансирование. – Международный валютный фонд, Апрель 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imf.org.

16. *Полтерович В. М.* Элементы теории реформ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.

17. *Реут Д.В.* Воспроизводство населения – междисциплинарная научная проблема // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 4 (55). – С. 68–78.

18. *Розенталь В. О., Пономарева О. С.* Институциональные условия активизации инновационных процессов в российской экономике // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – С. 46–53.

19. *Сайфиева С.Н.* Российская система налогообложения в зеркале научной литературы // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред.

Б.А. Ерзнкяна. Вып. 14. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – С. 79–104.

20. *Сорокожердьев В.В., Хашева З.М.* Модернизационные механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 4 (51). – С. 131–134.

21. Социальное обеспечение в мире в 2010–2011 гг. Обеспечение охвата во время и после кризиса / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва: МОТ, 2011.

22. The Economist Pocket World in Figures 2007 Edition. – 254 p.

23. The Economist Pocket World in Figures 2008 Edition. – 254 p.

24. http://www.rating.rbc.ru.

УДК 338(47)

Положенцева Юлия Сергеевна
Курский государственный технический университет
polojenceva84@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРАХ

В статье развивается методология экономической науки с позиций регионализации социально-экономической системы страны.

Ключевые слова: *методы прогнозирования, региональная экономика, управленческие кадры.*

Эффективному решению проблемы подготовки кадров в настоящее время противодействует ряд факторов, главным из которых является кризисное состояние экономики и других сфер общественной жизни. Коренные изменения социально-экономических условий производства и жизни населения, развитие рынка труда ставят все новые вопросы в области теории и практики подготовки управленческих кадров для промышленности.

В ходе обобщения теоретико-методологических подходов к прогнозированию потребности в кадрах для оборонно-промышленного комплекса нами сформирован механизм взаимосвязи методов прогнозирования и планирования потребности в кадрах, а также основных показателей влияющих на прогнозирование потребности в кадрах (рис. 1).

В соответствии с концепцией взаимосвязей объемов производства в секторах экономики с числом требуемых специалистов j-той специальности

Рис. 1. Технология прогнозирования потребности в кадрах

© Положенцева Ю.С., 2012

Рис. 2. Факторы потребности в специалистах

построим технологию расчета прогнозов. Схематически концепция реализуется в несколько этапов:

1) выбор спектра отраслей и специальностей, для которых будет производиться прогноз;

2) прогноз экономического развития отрасли;

3) построение экономико-математической модели прогнозирования потребности в кадрах;

4) подбор статистических данных для отрасли экономики для построения модели;

5) разработка информационной технологии решения задачи.

Модель прогнозирования потребности в кадрах можно разбить *на две части:*

1) определение объема производства промышленной продукции на прогнозируемый период;

2) установление эластичности связи между экономикой и числом специалистов.

В основном эти модели опираются на данные статистики и строятся в предположении о сохранении наблюдаемых тенденций развития производства. Такие модели опираются на ряд ограничений и допущений и соответственно будут адекватными только при их выполнении.

Для построения второй части модели – определения связи между объемом промышленного производства и кадрами – применялась измененная и дополненная модель.

На потребность в специалистах влияют следующие факторы (рис.2).

Рассмотрим основные факторы, влияющие на потребность в специалистах:

1. Коэффициент эластичности.

Для оценки обеспеченности в кадрах введём коэффициент эластичности.

Под эластичностью понимается способность математической модели к определенным «деформациям» без существенной потери возможности реализации конечных целей.

Эластичность характеризуется следующим показателем: оценка степени влияния обеспеченности в кадрах с высшим образованием на выпуск продукции. Зависимость между объёмом производства $P_i(t)$ в i-ом секторе экономике и численностью N_{ij} j-ых специалистов характеризует γ_{ij} – эластичность математической модели по связям:

$$N_{ij}(t) = P_i(t)^{\gamma_{ij}}$$

$$\ln N_{ij}(t) = \gamma_{ij}(t) \cdot \ln P_i(t); \qquad (1)$$

$$\gamma_{ij}(t) = \ln N_{ij}(t) / \ln P_i(t)$$

Рассчитываем среднюю эластичность:

$$\gamma_{ijcj} = \sum_t \gamma_{ij}(t)/n \qquad (2)$$

выявляя среднюю закономерную связь N_{ij} и P_i.

Теперь можно рассчитать упрощённый прогноз потребности в кадрах для развития экономики по сценарию на прогнозируемый период:

$$N_{ij}(t) = P_i(t)^{\gamma}_{ijcp} \qquad (3)$$

2. Коэффициент применимости.

Рассмотрим теперь распределение специалистов по секторам экономики. Расчёт будем вести по формуле:

$$N_{ij}(t) = \lambda_{ij} N_j(t) \qquad (4)$$

где λ_{ij} – коэффициент применимости специалистов j в секторе i.

$$\lambda_{ij} = N_{ij} \ / N_j \qquad (5)$$

где N_j – общее число j специалистов во всех отраслях экономики; N_{ij} – число j специалистов в i секторе экономики.

3. Темп НТП.

Рассмотрим влияние НТП на требуемое число специалистов. НТП уменьшает потребность в кадрах вследствие роста автоматизации инженерных и управленческих работ на предприятии. Поэтому

$$\lambda'_{ij} \times N_j(t) \lhd \lambda_{ij} \times N_j(t), \qquad (6)$$

то есть

$$\lambda'_{ij} \lhd \lambda_{ij}.$$

Учёт влияния НТП введем путем использования временных коэффициентов $\lambda_{ij}(t)$ и двух гипотез:

$\lambda_{ij}(t)$ – монотонно убывающая функция времени, $\lambda_{ij}(t) > 0$;

$N_j(t)$ – возрастающая функция времени.

С развитием экономики растёт потребность в высококвалифицированных кадрах. Во времени количество необходимых для развития экономики специалистов с высшим образованием непрерывно растёт.

Введём μ_{ij} – коэффициент относительного снижения потребности в кадрах специальности j , в отдельном секторе экономики i, тогда

$$\lambda_{ij}(t) = \lambda_{ij}(0) \times U^{-\mu ij \cdot t},$$

где U – темп НТП.

$$N_{ij}(t) = \lambda_{ij}(0) \times U^{-\mu ij \cdot t} \times N_j, \qquad (7)$$

$$N_{ij}(t) = U^{-\mu ij \cdot t} \times P_i(t)^{\gamma}_{ijcp}.$$

4. Рост производительности труда.

Рост производительности труда работников за счёт принципов организации рыночной экономики, мотивации, менеджмента снижает потребность в кадрах. Влияние роста производительности труда учтём следующим образом.

$$P_i(t)^{\gamma}_{ijcp} / N_{ij}(t) = \rho_{ij} \qquad (8)$$

Данное отношение определяет условную среднюю производительность труда в секторе i. Если производительность труда возрастает, то потребность в специалистах будет расти медленнее. Тогда

$$N_{ij}(t) = U^{-\mu ij \cdot t} \times P_i(t)^{\gamma}_{ijcp} \times \left[P_i(t)^{\gamma}_{ijcp} \,|\, / N_{ij}(t)\right]^{-\nu_{ij}} \qquad (9)$$

где ν_{ij} – коэффициент снижения потребности в кадрах j при возрастании производительности труда, $\nu_{ij} > 0$.

Уравнение (9) можно привести к более обшей формуле:

$$[N_{ij}(t)]^{1-\nu}_{ij} = U^{-\mu ij \cdot t} \times [P_i(t)]^{\gamma}_{ijcp}{}^{-\nu_{ij}} \qquad (10)$$

Для выполнения условия возрастания $N_{ij}(t)$ необходимо:

$$1 - \nu_{ij} > 0, \ \gamma_{ijcp} - \nu_{ij} > 0$$

$$N_{ij}(t) = U^{-\mu' ij \cdot t} \times \left[P(t)^{\gamma}_{ijcp}\right]^{\nu'_{ij}}, \qquad (11)$$

где $\mu'_{ij} = \mu_{ij} / (1 - \nu_{ij})$,

$\nu'_{ij} = (\gamma_{ijcp} - \nu_{ij}) / (1 - \nu_{ij})$.

5. Факторы, изменяющие потребность в кадрах.

Учтём три фактора, увеличивающие потребность в специалистах.

1. Демографический фактор ε.

Этот фактор складывается из двух составляющих: показателя смертности ε_1 и коэффициента вышедших на пенсию ε_2.

Таким образом, $\varepsilon = \varepsilon_1 + \varepsilon_2$.

2. Миграция и неработающие по специальности β.

Часть специалистов уезжает за пределы региона β_1, то же время есть доля приезжающих иммигрантов β_2. Тогда потери будут оцениваться величиной

$\beta = \beta_1 - \beta_2$.

К этим потерям относится и часть выпускников, не работающих по специальности и меняющих профессию, (β_1) и наоборот (β_2).

3. Работающие в сфере науки и образования α.

Учитывая, что часть выпускников будет работать не в производственном секторе экономики, а останутся в сфере науки и образования, текущая потребность должна быть увеличена. Обозначим долю таких выпускников через α.

Фактором, снижающим потребность в кадрах, является безработица δ.

Приняв к сведению перечисленные выше факторы, откорректируем уравнение:

$$N_{ij}(t) = (1+\varepsilon)(1+\beta)(1+\alpha)(1-\delta) U^{-\mu' ij \cdot t} \times \left[P(t)^{\gamma}_{ijcp}\right]^{\nu'_{ij}} \qquad (12)$$

Тем самым нами получено базисное соотношение для расчёта прогноза потребности в специалистах разных специальностей по каждому сектору экономики с учётом комплекса влияющих на неё факторов. Это выражение используем для расчёта потребности в кадрах на прогнозируемый период.

Региональные проблемы планирования подготовки специалистов, ввиду централизации разработки планов, рассматривались мало. При децентрализации управления системой высшего образования возник новый комплекс проблем в рамках проводимой реформы системы высшего образования в РФ. Это проблемы качества, мобильности и доступности высшего образования, сочетания государственных и негосударственных вузов. Для этих задач пока нет готовых решений.

Для прогнозирования потребности в специалистах стали применять статистический анализ, эконометрические модели, экспертные оценки. Эконометрические прогнозы оказались достаточно точными и применены для обоснования планов работы системы высшего образования.

Таблица 1

Методы прогнозирования ресурсного потенциала в территориальном разрезе

Название метода	Характеристика метода	Экономическая формула
1. Методика оценки Гуд-вилла кадрового потенциала	выявляет инновационные факторы развития кадрового потенциала предприятия Гуд-вилл работника – это коэффициент, отражающий стоимостную оценку его индивидуальной полезности, как кадровой единицы, в рамках профессиональных категорий.	Оценка этих составляющих дает фактические показатели элементов гуд-вилла (Nфi) $\sum_{i=1}^{3} N\phi_i = N\phi \cdot$ Nфi < Nni ? Гфi= 0
Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)	оценке кадрового потенциала	ИРЧП = $\frac{ИПЖ + ИО + ИД}{3}$ где ИПЖ – индекс продолжительности жизни; ИО – индекс образования; ИД – индекс дохода.
Методы демографического прогнозирования как основа формирования трудового потенциала		
Экстраполяционный метод	основан на прямом использовании линейной и экспоненциальной функций, т.е. данных о среднегодовых абсолютных изменениях численности трудового потенциала населения за период или о среднегодовых темпах роста или прироста.	
Экспоненциальная функция	предположение о неизменности среднегодовых темпов прироста численности трудового потенциала населения, особенно при допущении неизменных уровней рождаемости и смертности и постоянном сальдо миграции.	$Pt = Po \times e^{\gamma} t$, где Pt – общая численность трудовых ресурсов в конце прогнозного периода; Po – общая численность трудовых ресурсов в начале прогнозного периода; r – среднегодовые темпы прироста; t – величина прогнозного периода; e – основание натуральных логарифмов
Аналитический метод	изменения численности трудовых ресурсов могут рассматриваться или как функция только времени, или как функция времени и численности населения.	При построении уравнения или кривой, соответствующих данным переписей населения, в одном случае исходят из предположения, что численность трудовых ресурсов является полиномиальной степенной функцией от времени: Pt = a + bt+ ct2 + dt3 + ... ,
Логистическая функция (кривая Ферхюлста-Пирла-Рида),	приращение этой функции уменьшается по мере роста численности трудовых ресурсов.	

Планирование подготовки кадров выполняется в основном на основе экспертных оценок и прогнозов, хотя в последние года построен ряд математических моделей развития системы высшего образования.

Применим следующие методы прогнозирования ресурсного потенциала в территориальном разрезе (табл. 1).

Прогнозирование потребности в специалистах целесообразно выполнять в разрезе отраслей эко-

Окончание таблицы 1

Метод компонент, или метод передвижки возрастов	применение основано - на использовании уравнения демографического баланса; - на «отслеживании» движения отдельных когорт во времени в соответствии с заданными (прогнозными) параметрами рождаемости, смертности и миграции.	P1 = Po + B – D + Mi + M0 , где Po и P1 – численность населения соответственно в начале и конце периода (года); B – число рождений за период; D – число смертей за период; Mi – миграционный приток за период; M0 – миграционный отток за период.
Марковские процессы	прогноз множества показателей, которые меняются из года в год одновременно,	вектор вероятностей состояний в любой i-й момент времени (P(ti)) есть произведение вектора состояний в начальный момент (P(t0)) и матрицы перехода Г(?)i, то есть: P(ti) = P(t0)* Г(?).
Производственные функции.	Способ моделирования и прогнозирования численности занятых в экономике	прогнозная численность занятых в отраслях: $L(t+1) = \sqrt[\beta]{\frac{X(t+1)}{a \cdot F(t+1) \cdot e^{\gamma \cdot (t+1)}}}$ Где – *X(t+1)* - валовой выпуск продукции *i*-й отрасли (млн. руб.) в прогнозном периоде; *L(t+1* – численность трудовых ресурсов *i*-й отрасли в году *t* (чел.) в прогнозном периоде; *F(t+1)* – среднегодовая стоимость основных производственных фондов *i*-ой отрасли (млн. руб.) в прогнозном периоде.
Интегральный коэффициент структурных различий (коэффициент Гатева)		$K = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{d_2 - d_1}{d_2 + d_1}\right)^2}{n}}$, где d_1 и d_2 – доли занятых и выпущенной продукции отрасли ВПК, соответственно, в общей численности занятых и выпущенной продукции экономики региона; *n* – число отраслей ВПК (авиационная, ракетно-космическая, промышленность вооружений и т.д).
Методика оценки интенсивности структурных сдвигов	изучают структурные изменения выпущенной продукции и численности занятых в экономике	Степень влияния структурных изменений в выпуске продукции на структурные изменения занятых предлагается представить в виде коэффициента эластичности: $Э = \frac{K_{i,i+1}^{зан}}{K_{i,i+1}^{прод}}$, где Э – эластичность численности занятых по объему выпуска продукции; *K* – интегральный коэффициент структурных различий в период (*i, i+1*), рассчитанный отдельно для структуры занятых по отраслям экономики и структуры выпущенной продукции.

номики и специальностей. Причем выбор количества отраслей и специальностей зависит от назначения прогноза и решаемой задачи.

Для расчетов прогнозов развития экономики можно рассматривать ее стационарное и трансформационное состояние. В стационарной экономике поведение описывается эконометрической моделью, в трансформационной – задается возможными сценариями изменений показателей.

Анализ существующих знаний в предметной области прогнозирования и планирования развития системы высшего образования позволяет сделать ряд выводов.

1. Наиболее эффективным подходом к системе высшего образования (СВО) является системный подход, и управление системой высшего образования целесообразно строить на основе «дерева целей».

2. Программно-целевые методы рационально применять для разработки программ развития вузов, НИР в детерминированной среде. При управлении СВО возникает значительная неопределенность оценки структуры потребности в специалистах, темпов научно-технического прогресса.

3. В новых условиях необходим анализ состояния и моделирование рынка образовательных услуг. Управление СВО должно адаптироваться к структурным изменениям в экономике, к изменениям потребностей в разных видах образования. Новыми требованиями к СВО является качество, мобильность и доступность образования.

4. Новым направлением изучения СВО является использование эконометрических моделей для прогнозирования тенденций и параметров системы образования. Эконометрические модели, описывая закономерности реальных процессов, могут служить научной основой прогнозирования изменений и разработки планов.

Существующие методы прогнозирования не объединяют в единую систему экономику, демографию и СВО, больше основаны на экспертных оценках.

1. Модели и методы планирования основаны на ряде допущений, наиболее конструктивны нормативные методы, когда определяются на основе анализа существующей статистики средние нормы потребности в специалистах, и на них основан расчет плана подготовки.

2. Движение обучающихся по уровням образования описано матрицей переходов (марковским процессом). Эта модель хорошо приспособлена для описания стационарного процесса, но плохо описывает нестационарные явления в рыночной экономике.

3. Существующая практика управления СВО требует новых подходов и методов, в сегодняшних условиях возникло противоречие между имеющимися знаниями и методами управления СВО и требованиями реформы высшего образования РФ. Для разрешения этого противоречия необходимо:

– изучение закономерностей и связей изменений в экономике и реакции СВО;

– построение эконометрических моделей, выделяющих знания из статистики работы СВО и позволяющих рассчитывать реальные прогнозы;

– моделирование рынка образовательных услуг, определение прогнозов его изменений и подстройки СВО под характеристики рынка;

– построение модели и технологии прогнозов потребности в кадрах для многоотраслевой экономики;

– создание новой информационной технологии расчетов планов подготовки кадров для региона как основной единицы децентрализованного планирования;

– разработка методов проектного управления СВО, методов оценки эффективности инновационных форм обучения и стратегии управления СВО региона.

УДК 338.47

Ратникова Татьяна Анатольевна
Национальный Исследовательский Университет – Высшая Школа Экономики, г. Москва
taratnikova@yandex.ru
Туфанова Лариса Павловна
Национальный Исследовательский Университет – Высшая Школа Экономики, г. Москва
rus_larisa@hotmail.com

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО АВТОПАРКА

Транспортный сектор сегодня – самый крупный и быстрорастущий потребитель энергии в мире: на его долю приходится более половины мирового потребления нефти. В исследовании с помощью панельных данных за 2000–2010 гг. разрабатывается единая эконометрическая модель, позволяющая строить высокоточный годовой прогноз численности легковых автомобилей для любого исследуемого региона России.

Ключевые слова: *автопарк России, модели прогнозирования, панельные данные, легковые автомобили, эконометрические методы.*

По данным ГИБДД России на 1 января 2012 г. парк легковых автомобилей превысил отметку в 35 миллионов машин. Неумолимый рост автопарка обостряет проблемы ограниченности энергоресурсов, интенсивности транспортного движения и ДТП, загрязнения воздуха. По оценкам экспертов (см. диаграмму ниже) растущая автомобилизация России наносит совокупный ущерб в 6–8% ВВП ежегодно.

Для проведения разумной политики по предотвращению урона от автомобилизации необходимы количественные оценки различных показателей. Каков будет спрос на автомобильное топливо? Как будут меняться объемы выбросов углекислого газа в атмосферу? Какова потребность в строительстве дополнительных автодорог и парковок? Какая ставка налога на пробег будет оптимальной? Какие меры по предотвращению пробок и ДТП необходимы? Чтобы получить ответы на эти вопросы, нужно построить как можно более точный прогноз численности автопарка по отдельным видам транспорта (легковые автомобили, грузовой транспорт,

© Ратникова Т.А., Туфанова Л.П., 2012

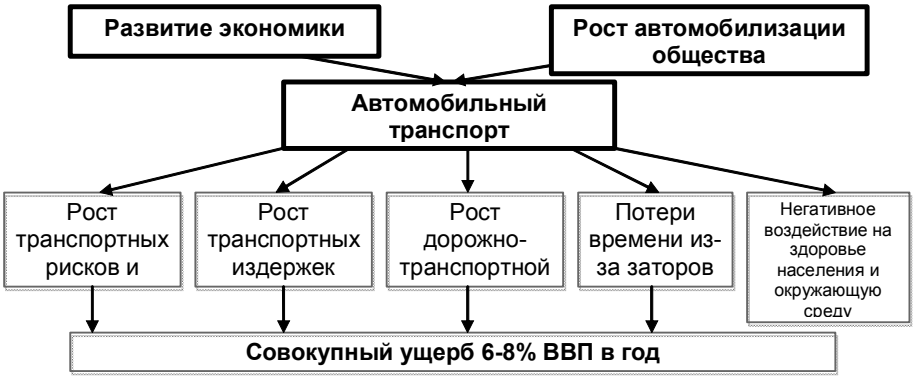

Рис. 1.

Источник: доклад «Автотранспортная наука и задачи развития отрасли» научного руководителя ОАО «НИИАТ» проф., к.т.н. В.В. Донченко на координационном совещании представителей автомобильного и городского пассажирского транспорта, 15.03.2012

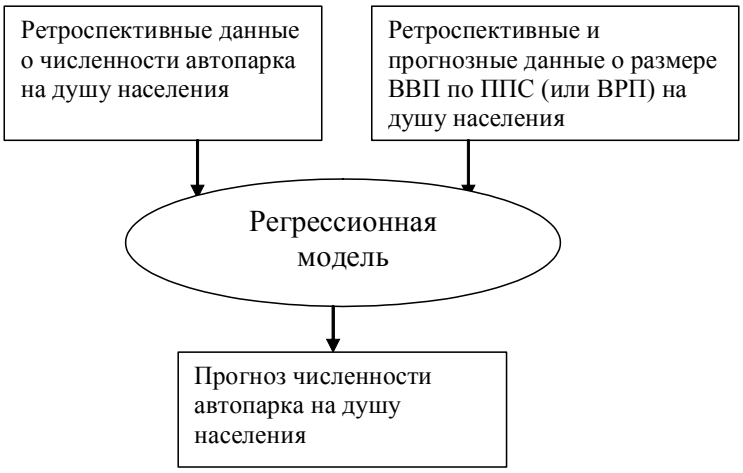

Рис. 2.

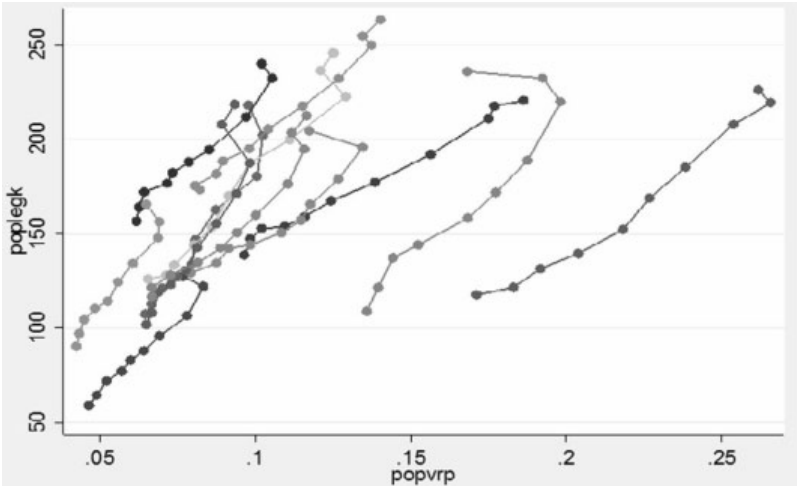

Рис. 3. Эмпирическая зависимость парка легковых автомобилей от ВРП на душу населения в 12 регионах России

автобусы и мототехника). В данном исследовании описываются возможные модели прогнозирования легковых автомобилей – самой значительной части автопарка – в целом по России и для каждого отдельного региона.

Обзор зарубежной литературы, посвященный моделям прогнозирования численности машин, показал, что наиболее успешно для парка легковых автомобилей работает довольно простая функциональная модель, которую иллюстрирует схема (рис. 2).

Первый вопрос, который возникает на начальной стадии моделирования, – это проблема функциональной спецификации регрессионного уравнения. В некоторых работах, использующих статистику экономически развитых стран (например, [1]), применяется функция Гомперца, позволяющая отразить выход кривой численности автопарка на насыщение.

Однако анализ статистики парка легковых автомобилей, приведенной в таблице 1, показывает, что численность автопарка в России на сегодняшний день растет почти линейно со временем, и о ее выходе на насыщение пока говорить рано, в отличие, например, от численности автопарка Германии. Причем это справедливо не только для удаленных регионов с низкой плотностью населения и автодорог, подобных Красноярскому краю, но даже для такого развитого мегаполиса, как Москва.

Результаты численного моделирования подтверждают, что Россия находится на участке линейного роста кривой Автопарк – ВВП, поэтому использовать нелинейную регрессию с функцией Гомперца оказывается нецелесообразно. Для аппроксимации эмпирической зависимости, изображенной на рис. 3, тестируются 5 функциональных форм, в том числе 3-х-параметрическая функция Гомперца.

Второй вопрос – это тип данных. Большая часть данных, используемая в региональном анализе, взята с сайта Росстата, и представляет собой панель по 41 региону за 2000–2010 гг. Для анализа панели стран используются данные Центрального банка РФ, Евростата и Всемирного Банка. Итоговая выборка состоит из 25 стран Европы и Азии.

Традиционные методы прогнозирования временных рядов здесь оказываются неприменимыми из-за *проблемы малых выборок*. Длина временного ряда при использовании годовых данных относительно короткая (11 точек), однако использование *панельных* данных многократно увеличивает размерность выборки и позволяет получить хорошие прогнозы.

Панельный подход для построения прогнозов находит все большее применение в современных

Таблица 1

Динамика численности легковых автомобилей на 1000 человек населения (по данным Мирового Банка и Росстата)

Год	Россия	Германия	Москва	Красноярский край
1991	65.34	472.72		
2001	146.98	538.37	203.03	121.74
2005	180.99	559.09	249.53	169.08
2010	240.41	510.00	323.55	252.45

Таблица 2

Одношаговые прогнозные значения парка легковых автомобилей на 2010 г. для Москвы и Московской области (реальное значение парка = 323,55)

Москва в ...	Прогнозное значение	MAPE	Real- Forecast (абсолютная ошибка)
Отдельный временной ряд	311,05	4%	12,5
Страновая выборка	307,79	5%	15,76
Региональная выборка	330,06	2%	-6,51

Таблица 3

Одношаговые прогнозные значения парка легковых автомобилей на 2010 г. для России в целом (реальное значение парка = 240,4)

Россия в ...	Прогнозное значение	Относительная ошибка	Real- Forecast (абсолютная ошибка)
Отдельный временной ряд	245,51	2,1%	-5,11
Страновая выборка	238,59	0,75%	1,81
Региональная выборка (на 2011 г.)	257	1,2%	-3

Таблица 4

Абсолютные и относительные ошибки при использовании двух шагового и трех шагового прогнозов на 2009–2010 г. для Москвы и Московской области

Москва в ...	MAPE – 2шаговый	Real- Forecast (абсолютная ошибка)	MAPE 3шаговый	Real- Forecast (абсолютная ошибка)
Отдельный временной ряд	8%	-26	7%	-22
Страновая выборка	**2,5%**	**-8**	**5%**	**-15,5**
Региональная выборка	6,7%	+21	6%	+19

Таблица 5

Абсолютные и относительные ошибки при использовании двух шагового и трех шагового прогнозов на 2009-2010 г. для России в целом

Россия в ...	Относительная ошибка для 2шаг	Real- Forecast (абсолютная ошибка)	Относительная ошибка для 3шаг	Real- Forecast (абсолютная ошибка)
Отдельный временной ряд	3%	+7	1,2%	-4,6
Страновая выборка	**0,83%**	**-2**	**1,2%**	**-4,6**
Региональная выборка	5%	+12	6%	+14

эконометрических исследованиях. В частности, в работе [2] моделируется спрос на энергоресурсы (электричество и природный газ) с помощью панели из 49 американских штатов за 1970–1990 гг., в работах [3] и [4] оценивается спрос на бензин. Сопоставление эффективности, стабильности и прогнозной силы гомогенных и гетерогенных оценок во всех рассмотренных статьях дает неизменный результат: использование панельных данных позволяет существенно выиграть в качестве получаемых оценок по сравнению с отдельными временными рядами, а в некоторых исследовательских задачах является единственным надежным подходом аппроксимации зависимостей.

В том, что касается методологии, применяемой в рассмотренных выше исследованиях, то, например, в работе [2] для оценивания спроса на энергоресурсы используется логарифмическая спецификация функциональной зависимости, а для ее оценивания предлагается широкий набор эконометрических методов: от регрессии на панельных данных (МНК, 2-хшаговый ОМНК, ОММ Арелланo-Бонда) до декомпозиции оценок регрессий, полученных по индивидуальным временным рядам.

В ходе настоящего исследования было опробовано множество функциональных форм и эконометрических подходов. В итоге получены следующие результаты для Москвы и Московской области, а также для России в целом (табл. 2–5).

Предварительные выводы, которые вытекают из проведенного исследования, можно сформулировать следующим образом:

– для России в целом качество прогноза оказывается выше в страновой выборке,

– для Москвы качество результата зависит от горизонта прогноза: в региональной выборке лучше удаются краткосрочные прогнозы, в страновой выборке – долгосрочные,

– лучшая спецификация модели – динамическая инверсионная для региональной выборки, динамическая линейная – для страновой выборки (и в том и другом случае оценки получаются удачнее при использовании процедуры Бланделла-Бонда),

– панельный подход дает более высокое качество прогноза, чем использование отдельных временных рядов даже в случае, когда страны неоднородны.

Работа выполнена по заказу и при поддержке ООО «Исследовательская группа “Петромаркет”».

Библиографический список

1. *Dargay J., Gately D.* Income’s effect on car and vehicle ownership, worldwide: 1960-2015. // Economic Research Reports. – 1997. – №2.

2. *Baltagi B., Bresson G., Pirotte A.* Comparison of forecast performance for homogeneous, heterogeneous and shrinkage estimators. Some empirical evidence from US electricity and natural-gas consumption // Economics Letters. – 2002. – №76. – Pp. 375–382.

3. *Baltagi B., Griffin J.* Gasoline Demand in the OECD: An Application Of Pooling And Testing Procedures // European Economic Review. – 1983. – №22. – Pp. 117–137.

4. *Baltagi B., Bresson G., Griffin J. and Pirotte A.* Homogeneous, heterogeneous or shrinkage estimators? Some empirical evidence from French regional gasoline consumption // Empirical Economics. – 2002. – №28. – Pp. 795–811.

УДК 330

Ратькова Александра Борисовна
Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова
ratkova.a@yandex.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ С БИЗНЕСОМ

Рассматривается проблема трансформации функций, характера и методов участия государства в экономических процессах. Аргументируется точка зрения, согласно которой в условиях постиндустриализации между государством и бизнесом, как одной из эффективных форм координирующего воздействия на экономику, складываются особые экономические отношения, основанные на достижении взаимных интересов.

Ключевые слова: *государство, бизнес, экономические отношения, партнерские отношения, интересы.*

Эволюция роли государства в экономике свидетельствует о том, что его функции, характер и методы участия в экономических процессах постоянно трансформируются. Реализация многочисленных социально-экономических проектов сопряжена с постоянно растущими ограничениями в бюджетной и финансовой сферах, а также с нарастающими требованиями населения к качеству общественных благ и инфраструктуре. Эти условия вызывают необходимость поиска новых форм и инструментов воздействия на экономику. Одной из таких форм, доказывающих свою эффективность как в национальной экономике, так и за рубежом, является система партнерских отношений между государством и бизнесом. Эффективные экономические отношения государства и бизнеса, основанные на достижении взаимных интересов, являются одним из условий устойчивого социально-экономического развития, повышения инновационной и предпринимательской активности, развития инфраструктурных отраслей национальной экономики. В условиях постиндустриализации между государством и бизнесом складываются особые экономические отношения: 1) изменяются функции государства, взаимодействие государства и бизнеса выходит за рамки патернализма со стороны государства; 2) бизнес вовлекается в решение общественно значимых стратегических задач; 3) налаживаются партнерские экономические отношения.

Французский политик и исследователь Л. Фабиус утверждает, что на смену государству-властелину в XXI в. приходит время государства-партнера – «наступает эпоха синтеза», что делает государство более эффективным и открытым [12, с. 89]. Это касается, прежде всего, не просто количественного вклада, а соотношения прав и обязанностей сторон. Суть равноправного диалога заключается в том, что нельзя «командовать бизнесом», ему надо помогать, постоянно создавая благоприятные условия для эффективной деятельности. Основной признак партнерских экономических отношений – органическое сочетание интересов их участников, которое становится взаимовыгодным по отношению к каждому из них. Это предполагает установление контрактов друг с другом, порождаемых совместной деятельностью и включающих в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера). Содержание экономического интереса наряду с целью включает еще и средство достижения этой цели. Между этими двумя структурными элементами интереса существует диалектическое единство. Именно взаимный интерес является связующим звеном между началом партнерских экономических отношений государства и бизнеса и дальнейшей реализацией поставленных данными партнерами целей. Целью бизнеса служит максимизация прибыли на вложенный капитал. Цель государства – обеспечение макроэкономической устойчивости национальной экономики. Комбинация целей и функций бизнеса, с одной стороны, и государства – с другой, определяет специфику целей и функций государственно-частного партнерства. Его основная задача состоит в реализации целей бизнеса (максимизация прибыли) в направлениях и сферах хозяйственной деятельности, соответствующих целям государства. В качестве основной функции государственно-частного партнерства выступает удовлетворение общественных потребностей в части обеспечения эффективного воспроизводства национального капитала [13, с. 313–314].

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) появился в Великобритании после принятия в 1992 г. правительством концепции о частной финансовой инициативе, которая представляла модернизированную модель управления государственной собственностью. Официальное закрепление термина в экономическом лексиконе не свидетельствует о новациях в экономике. Пионером в реализации идеи взаимовыгодных отношений государства и предпринимательского сектора на благо общества еще 450 лет назад стала Франция. Первая концессия была предоставлена в 1554 г. Адаму де Крапонну для постройки канала [1, с. 86]. Один из самых известных среди наиболее успешных французских концессионных проектов – распространение братьями Перье минеральной воды из приобретенного ими источника под брендом Perrier (1903). Концессионное соглашение на строительство Су-

© Ратькова А.Б., 2012

эцкого канала было заключено на 99 лет, однако еще до окончания срока было в 1956 г. расторгнуто в связи с национализацией канала правительством Египта. До сих пор во Франции основной формой реализации проектов государственно-частного партнерства остается концессия. Так, в середине 1990-х гг. частные компании контролировали 62% водоснабжения, 75% центрального городского отопления, 60% переработки мусора, 36% системы канализации [4, с. 375]. Практика государственно-частного партнерства получила распространение как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в странах с развивающимися рынками. (Аргентина, Китай, Индия, Турция). Используются различные формы партнерских экономических отношений государства и бизнеса: доверительное управление, аренда, концессии, лизинг. Успешные концессионные проекты типа BOT в сфере водоснабжения осуществлены в г. Шенгду (столица провинции Сыгуань в Китае) и г. Измит (Турция) [3]. В Европе за период 2001–2008 гг. подписано 750 проектов на условиях государственно-частного партнерства на сумму 8100 млрд. фунтов, в том числе в Великобритании 526 проектов объемом 61 млрд. фунтов [8]. В России, по данным информационного портала ГЧП-Россия.ру, реализуется 50 проектов государственно-частного партнерства. У России есть собственный исторический опыт использования партнерских экономических отношений государства и бизнеса. Известно, что в дореволюционный период (в конце XIX – начале XX века) на концессионной основе происходило строительство железных дорог. В концессии отдавалось коммунальное хозяйство губернских и уездных городов. В переходный период от капитализма к социализму, в годы НЭПа концессионная форма хозяйствования использовалась для привлечения иностранного капитала в ряде отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности. Отечественный опыт свидетельствует: 1) концессии, как и другие формы партнерских экономических отношений государства и бизнеса, способствовали решению стратегических задач в условиях нехватки у государства необходимых средств и навыков предпринимательства; 2) при отсутствии адекватной законодательно-нормативной базы регулирования и контроля эффективность государственно-частного партнерства снижалась, появлялась почва для оппортунистического поведения его участников.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. подчеркивается, что «достижение целей развития, успешная модернизация экономики и социальной сферы предполагает выстраивание механизмов взаимодействия общества, бизнеса и государства, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов различных социальных групп общества и бизнеса при выработке и проведении социально-экономической политики» [5, с. 16]. Хотя развитие партнерских экономических отношений государства и бизнеса имеет длительную историю, не сложилось единого подхода к толкованию понятия государственно-частного партнерства. Во многом это связано с широким спектром способов сотрудничества бизнеса и государства независимо от их конкретной формы, продолжительности и интенсивности. Можно отметить различные подходы к определению механизма взаимодействия государства и бизнеса, учитывающие условия и особенности объективной ситуации в той или иной стране. Согласно трактовке Европейского инвестиционного банка, государственно-частное партнерство — это «отношения между частным сектором и органами власти, направленные на использование ресурсов и навыков частного сектора для производства и предоставления общественных товаров и услуг» [11]. В соответствии с подходом Международного рейтингового агентства Standart and Poor's к государственно-частному партнерству относятся «любые средне- и долгосрочные отношения между бизнесом и государством, предусматривающие для достижения желаемых результатов распределение рисков и вознаграждения в зависимости от предоставленных участникам навыков, знаний и финансовых средств» [5]. В исследовании ОЭСР дается следующее определение: «Государственно-частное партнерство – это соглашение между органами власти и одним или несколькими частными партнерами, согласно которому частные партнеры оказывают определенную услугу. При этом цели государственного органа по предоставлению этой услуги связаны с целями частных партнеров по извлечению прибыли. Эффективность этой связи зависит от значительной передачи риска частным партнерам» [9].

Термин «государственно-частное партнерство» был закреплен в официальных документах, когда 8 июля 2004 г. на заседании правительства РФ развитие форм государственно-частного партнерства было выделено в качестве приоритетного направления для обеспечения высоких и устойчивых темпов экономического роста [7]. Государственно-частное партнерство стало официальной доктриной в концепции долгосрочного развития, но в документах, специальной и научной литературе единый подход в определении термина не нашел отражение. Так, партнерство государства и бизнеса определяется как система сотрудничества предприятий и организаций бизнеса с государственными учреждениями; а также региональных корпораций с государственными предприятиями, учреждениями, направленное на достижение общих экономических целей, на решение актуальных социально-экономических задач [6, с. 21]. Наиболее общее определение дано в работе В.Г. Варнавского: «ГЧП –

институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР вплоть до сферы услуг» [2, с. 34]. Каждое из приведенных определений отражает ту или иную сторону партнерских отношений государства и бизнеса. Термин «государственно-частное партнерство» употребляется в основном в значениях средства, способа, принципа, формы, метода взаимодействия государства и предпринимательских структур. Однако не учитывается направленность данного взаимодействия на взаимовыгодность сотрудничества. С учетом этого государственно-частное партнерство можно определить как долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество государства и бизнеса, существующее в институционально-правовых рамках, отражающих интересы участников с целью достижения максимального общественного эффекта.

В заключении отметим, что в России имеется масштабный потенциал для развития многих форм государственно-частного партнерства, однако для его практической реализации необходимо осознать, что эффективное партнерство государства и бизнеса нельзя рассматривать узко, только как привлечение дополнительных ресурсов в капиталоемкие проекты. Нужно учитывать реальные интересы обеих сторон и формировать на основе имеющегося отечественного и зарубежного опыта общую концепцию государственно-частного партнерства, адаптированную к потребностям экономики. Конкретные механизмы партнерства, выработанные многолетним мировым опытом, создают основу для взаимовыгодного и ответственного распределения функций и правомочий сторон, не ущемляющего интересы каждой из них. Однако возможные преимущества не реализуются сами собой после принятия соответствующих законодательных норм. Эффективное партнерство и реализация функций государства и бизнеса возможно только при условии полной ясности и предсказуемости стратегии дальнейшего развития страны. Неуверенность в стабильности «правил игры» способствует формальной реализации функций бизнеса в крупномасштабных проектах государства в целях самосохранения. Фактор эффективного предпринимательства при этом может быть утрачен.

Библиографический список

1. *Бродель Ф.* Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II: В 3 ч. / Пер. с фр. М.А. Юсима. Ч. 1: Роль среды. – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 270 с.

2. *Варнавский В.Г.* Государственно-частное партнерство. Теория и практика. – М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2010. – 287 с.

3. *Гулина К.* Неподъемный кран // Коммерсантъ Деньги. 2011. – №36. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/dos/1770674.

4. *Daniels R.J. and Triebcock J.* Private Provision of Public infrastructure: an organizational analysis of the next privatization frontier // University of Toronto Law Journal. – 1996. – №46. – P. 375–378.

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. утв. распоряжением правительства РФ от 17 ноября 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/indexdocs.

6. *Михеев В.А.* Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. – М.: РАГС, 2007. – 260 с.

7. Основные направления деятельности правительства РФ на период до 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akdi.ru/econom/program/45.htm

8. Официальный сайт «Высшей школы государственного администрирования МГУ имени М.В. Ломоносова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.anspa.ru.

9. Public/private partnerships for innovation: Policy rationale, trends and issues. OECD. 10-12 December 2002, Headquarters, Paris.

10. Standard and Poor's. Public Private Partnerships: Global Credit Survey 2005. S&P,NY,2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.standardandpoors.com/spf/pdf/fixedincome/PPP_Credit_Survey_2005.pdf

11. The EIB Role in Public-Private Partnerships. European Investment Bank. Luxembourg, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eib.org/Attachments/thematic/eib_ppp_in.pdf

12. *Fabius L.* Le role et la place de l'Etat au debut du XXIe siècle. P., 2001. – 320 s.

13. *Шамхалов Ф.* Государство и экономика. Основы взаимодействия. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 727 с.

УДК 338.1

Родина Галина Алексеевна
Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
garodina@fa.ru

КРИТЕРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ: ЭКЗОГЕННЫЙ АСПЕКТ

В статье обосновываются критерии общественного благополучия в контексте рассмотрения экзогенных и эндогенных факторов.

Ключевые слова: *критерии общественного благополучия.*

Поиск критериев общественного благополучия позволяет выделить два аспекта. Во-первых, – эндогенный (внутренний), характеризующий субъективные оценки самого общества и его отдельных членов относительно того, хорошо им живётся или нет, т.е. своеобразный срез национального самочувствия, самоощущения. Так, бедное общество может чувствовать себя вполне комфортно; но можно, с другой стороны, как заметил С.Б. Переслегин, есть на завтрак бутерброды с чёрной икрой и думать, что жизнь не удалась [4]. Во-вторых, – экзогенный (внешний) аспект, характеризующий соответствие или несоответствие национального благосостояния мировым критериям общественного благополучия. Мы не рассматриваем первый аспект; сосредоточивая внимание на оценке критериев социально-экономического благосостояния, эволюционирующих в ходе трансформации мировой экономики за последние полвека.

Отправной точкой исследования является 1961 год, когда XXII съезд КПСС принял Программу построения коммунизма в СССР к 1981 году. В первом варианте текста этой Программы содержались конкретные количественные характеристики производства чугуна, стали, цемента, ткани и т.д. в качестве целей и одновременно критериев выполнения Программы. Для нас важно, что эти критерии выглядели в виде валовых показателей выпуска товаров, имеющих вещную форму. Мировое лидерство в их производстве отождествлялось с мировым лидерством вообще. Лозунг того времени «Догнать и перегнать!» означал именно это: превзойти другие страны (прежде всего, США) в выплавке стали, выпуске цемента и пр. за счёт превосходства в количественных темпах роста. Вполне реальный лозунг для второй (по валовому продукту) экономики в мире.

Полвека назад наши отечественные критерии национального благосостояния представляли собой критерии экстенсивно развивающегося индустриального общества, что, в общем-то, соответствовало мировым тенденциям развития, хотя траектории развития советской и западной моделей в системе координат технологических укладов уже обнаруживали расхождение. В СССР завершался процесс перехода от традиционного доиндустриального типа общества, во-первых, к массовому индустриальному обществу (численность сельского и городского населения сравнялась к середине 1960-х годов), во-вторых, – к обществу мобилизационного типа (успехи в развитии науки, техники, образования достигались ценой огромных человеческих жертв и максимальным напряжением малоэффективной экономики, ценой подавления личности). Запад завершал формирование потребительского общества массового типа, чему предшествовало создание институтов гражданского, правового общества, рост самосознания личности, – своеобразных противовесов тенденций атомизации и нивелировки.

Четверть века спустя (середина 80-х годов прошлого столетия) наша страна также оказалась в судьбоносном для себя времени (начало перестройки, совпавшее с формированием основ потребительского общества), однако миновала стадию взращивания соответствующих противовесов, что обусловило ее нестабильность. Началась новая страница национальной истории, перечеркнувшая ориентиры прошлой жизни. И всё же… С некоторой натяжкой можно признать, что Программа построения коммунизма в СССР практически оказалась выполненной по тем объёмным экономическим показателям, которые были заложены в ней: к 1985 году страна вышла на первое место в мире по выплавке чугуна, стали, производству минеральных удобрений. Удельный вес таких отраслей, как машиностроение, металлообработка, химия и нефтехимия, электроэнергетика, определявших научно-технический прогресс в народном хозяйстве, вырос почти вдвое и достиг в совокупном общественном продукте в 1985 г. 38%. Однако в индустриально развитых странах доля этих отраслей достигала в то время уже 55–65%, что свидетельствовало об успешном переходе на преимущественно интенсивные рельсы развития. Нельзя сказать, что обозначившееся отставание советской экономики не осознавалось, – вчетверо было сокращено количество строящихся крупных промышленных предприятий для возможности концентрации сил на прорывных направлениях, создавались научно-производственные объединения, были созданы новые отрасли – роботостроение, микроэлектроника, атомное машиностроение и др. Но определяющими для развития экономики эти тенденции не стали. К 1985 г. в СССР насчитывалось не более нескольких десятков тысяч компьютеров и ЭВМ (в то время как в США – 1,5 млн. новейших ЭВМ

© Родина Г.А., 2012

и 17 млн. персональных компьютеров и ЭВМ). К началу 80-х гг. доля ручного труда в отечественном народном хозяйстве составила: в промышленности – 40%, в сельском хозяйстве – 75%.

Замедлились темпы роста валовой продукции и в сельском хозяйстве (с 4,3% в начале 60-х годов прошлого века – до 1,4% к 1985 г.), несмотря на огромные капиталовложения. Причина заключалась в их неэффективном использовании: они вкладывались не в интенсификацию сельхозпроизводства, а в сооружение гигантских комплексов, непродуманную мелиорацию и химизацию почвы. Так болотистые земли в Ростовском районе Ярославской области не столько осушили, сколько иссушили, а агропромышленная интеграция, задуманная как соединение сельского хозяйства с обслуживающими его отраслями «напрямую», выродилась в чисто административную структуру. Большинство колхозов и совхозов оказалось убыточным, в результате Советский Союз продолжал осуществлять массовые закупки зерна (в среднем 40 млн. тонн в год). Не помогла выходу из кризиса и принятая в 1982 г. Продовольственная программа.

К сожалению, оценивая достижения отечественного экономического развития за 25 лет (от момента постановки известных целей в 1961 году), приходится с грустью констатировать, что первое место нередко становилось не столько предметом гордости, сколько признаком экономической отсталости.

Дело в том, что за четверть века мир изменился: наметился переход к постиндустриальному, информационному, knowledge based society, что породило две тенденции в мировой экономике:

– глобализацию – продукт эры компьютерных технологий, глобальной коммуникации, интернациональной массовой культуры;

– социализацию – гуманизацию общественного производства на базе инновационного типа экономического роста.

В итоге мир осознал потребность в замене критериев экстенсивно развивающегося индустриального общества некими «очеловеченными» критериями, к чему мы оказались не готовы, продолжая гордиться тем, что «делаем ракеты и перекрыли Енисей». Всё те же экстенсивные рельсы, обременённые остаточным принципом финансирования социалки.

В отличие от начала 60-х годов, к середине 80-х годов прошлого столетия наши внутренние критерии общественного благополучия (по крайней мере, официально декларируемые) вступили в противоречие с мировыми.

Новым мировым критерием социально-экономического благополучия стал разработанный ООН и впервые применённый в 1991 году ИЧР (индекс человеческого развития). Он представлял собой сводный национальный показатель, составляемый на основе трёх характеристик:

1) индекс реального валового внутреннего продукта на душу населения;

2) средняя продолжительность предстоящей жизни;

3) уровень образованности.

Основная идея, которая в то время считалась радикальной, заключалась в следующем: о развитии страны следует судить не только по показателю экономического роста, как это делалось в течение долгого времени, но и по достижениям в области здоровья и образования, которые также поддаются измерению в большинстве стран. Главной целью социально-экономического развития провозглашалась долгая, здоровая, творческая жизнь, доступ к знаниям и достойный уровень жизни, т.е. в центре развития должен находиться человек. Люди – как индивидуально, так и в группах – одновременно являются и бенефициариями, и движущей силой развития человека. Это новое определение подчеркивает суть развития человека: мотивы устойчивости, справедливости, расширения прав и полномочий и присущую данному подходу гибкость. Разумеется, надо отдавать себе отчёт в том, что понятия человеческого развития и благополучия выходят далеко за обозначенные в ИРЧП рамки и должны включать в себя гораздо более широкий набор возможностей, в том числе политические свободы, права человека и, перефразируя Адама Смита, «возможность ходить по улице, не испытывая чувства стыда» (критерий так называемой социальной бедности). Главное достоинство нового подхода заключалось в том, что от объёмных показателей экономического роста было предложено перейти к расширению спектра выбора для людей.

В Докладе ООН о человеческом развитии 2011 года [1] первая десятка стран, в соответствии с расчётами ООН, выглядит следующим образом:

1. Норвегия.
2. Австралия.
3. Нидерланды.
4. США.
5. Новая Зеландия.
6. Канада.
7. Ирландия.
8. Лихтенштейн.
9. Германия.
10. Швеция.

Заметим, что в мире сегодня есть страны, где ВВП на душу населения выше, чем в группе лидеров (обычно в качестве такой базы для сравнения берётся США, которые в 2011 году занимали лишь 9 место в мире). Например, Катар (душевой доход в 2,5 раза выше американского – мировой лидер, но лишь 37 место по ИЧР) или Объединённые Арабские Эмираты (3 место по душевому доходу и лишь 30 – по ИЧР).

Да и в лидирующей десятке отсутствует корреляция между подушевым доходом и рейтингом: так,

ВВП на душу населения в Лихтенштейне почти вдвое выше, чем в США, однако американский рейтинг по ИЧР выше.

Российская Федерация по ИЧР расположилась на 66 месте (съехав за год на одну позицию вниз), между Белоруссией (65 место) и Гренадой (67 место). Замыкает список Конго, Демократическая республика – 187 место.

Несмотря на то, что ИЧР начал применяться два десятилетия назад, его можно рассчитать применительно к любому периоду при наличии статистической базы. Интересно проследить, как менялся российский рейтинг в мире за последние 25 лет (более ранние периоды чреваты слишком большой погрешностью).

– Начнём с предперестроечных лет – середина 80-х годов XX века: наш, ещё советский, рейтинг определялся между 20 и 25 местами.

– Начало российского суверенитета – 1991 г. – 33 место.

– Канун дефолта и девальвации 17 августа 1998 г. – 60 место.

– Смена Ельцинской эпохи – Путинской – декабрь 1999 г. – 73 место.

– Середина 2000-х годов XXI века – 2005 г. – 68 место.

– Окончание первого десятилетия XXI века – 2010 г. – 65 место.

– Наконец, 2011 г. – 66 место.

Казалось бы, с учётом всего вышесказанного вопрос о том, отражает ли рост валового внутреннего продукта на душу населения рост экономического благосостояния в XXI веке, может считаться риторическим. Однако на сегодняшний день существует две противоположные точки зрения.

1. Да, отражает, поскольку «прилив поднимает все лодки». Иными словами, рост общенационального пирога неминуемо улучшит жизнь всех граждан.

2. Нет, не отражает, поскольку ВВП отражает всё, что угодно, кроме того, ради чего стоит жить. В качестве аргумента используются данные опросов общественного мнения относительно того, гарантирует ли более высокий доход большее счастье. Так, опрос, проведённый социологами Колумбийского университета США под эгидой ООН в апреле 2012 г., определил самую счастливую страну. Ей оказалась Дания (16 место по ИЧР, 19 – по душевому доходу) [2].

Чтобы разобраться в обеих точках зрения, сравним Францию и США.

В 2011 г. французский уровень ВВП/душу населения составил 71% от американского. Однако по ощущению экономического благосостояния уровень Франции приблизительно равен уровню США. Почему? Оказывается, французский уровень следует подкорректировать следующим образом:

– во-первых, к этому уровню нужно прибавить 11% за более высокую продолжительность жизни (81,5 год во Франции против 78,5 лет в США);

– во-вторых, к этому уровню нужно прибавить ещё 14% за большее свободное время (35-часовая рабочая неделя с месячным отпуском во Франции против 40-часовой рабочей недели и двухнедельным отпуском в США);

– в-третьих, к этому уровню нужно прибавить ещё 12% за меньшее неравенство (оно исчисляется коэффициентом Джини, который во Франции составляет 0,3, а в США – 0,45).

Путём несложных расчётом получаем: 70% + (11 + 14 + 12)% x 0,7 = 97,3%, т.е. почти 100% уровня США. Теперь применим данную методику к оценке реального уровня благополучия в России, в сравнении с Соединёнными Штатами.

В 2011 г. российский уровень ВВП/душу населения составил 34% от американского. Произведём соответствующую корректировку:

– во-первых, от этого уровня нужно отнять 50% за менее высокую продолжительность жизни (68,8 лет в России против 78,5 лет в США; при этом негативным фактором является не только меньшая продолжительность жизни россиянина, по сравнению с американцем, но и колоссальный разрыв между продолжительностью жизни мужчин РФ – 63 года – и женщин РФ – 75 лет);

– во-вторых, к этому уровню нужно прибавить 0,5% за большее свободное время (40-часовая рабочая неделя с месячным отпуском в России против 40-часовой рабочей недели и двухнедельным отпуском в США);

– в-третьих, от этого уровня нужно отнять 7% за большее неравенство (несмотря на то, что коэффициент Джини в РФ составляет 0,4 против 0,45 в США, реальное неравенство в России выше, поскольку в отечественный расчёт не попадает 1% «верхов» – олигархов, скрывающих свои доходы, да ещё верхняя доля среднего класса тоже не попадает в статистические обследования по той же причине).

В итоге получаем: 34% + (-50 + 0,5 -7)% x 0,34 = 15% уровня США.

Современная трактовка полученных исследований в интерпретации международников выглядит весьма пессимистично: американец готов отдать до 85% своего дохода, лишь бы не родиться в России!

Можно вполне аргументировано констатировать, что за последнюю четверть века практически произошла социальная революция, выразившаяся в возрастании роли нематериальных критериев в оценке общественного благополучия; в частности, было признано, что, во-первых, развитие человека отличается от экономического роста; во-вторых, существенные достижения возможны даже без быстрого экономического роста. Недаром благополучные общества столкнулись с явлением дауншифтинга, когда материально обеспеченные люди уходят в Тибет, создают коммуны и пытаются обрести

гармонию в соединении с природой. (*Дауншифтинг* (от англ. *downshifting*) – сленговый термин, означающий жизненную философию «жизни ради себя», отказа от чужих, в том числе навязанных обществом, целей наподобие карьерного роста, счёта в банке, собственного дома – своеобразный выбор «простой жизни». Дауншифтеры отказываются от доходов и стрессов в пользу свободного времени, увлечений и общения с семьёй).

Учитываются ли эти качественные изменения экономической политикой в России? Нет! Поэтому я заканчиваю данную статью открытым вопросом: насколько нам нужно продолжать ориентироваться на увеличение темпов роста ВВП (насколько актуальны задачи его удвоения, утроения и т.д., о которых, правда, в наше время помнят лишь преподаватели экономической теории)? Не лучше ли повысить качество медицинского обслуживания, увеличить продолжительность жизни, сократить количество абортов, бомжей и т.п.?

Предвижу возражения моих оппонентов: для повышения качества медицинского обслуживания, увеличения продолжительности жизни и т.п. необходимы средства, которые можно взять лишь из возросшего ВВП. Однако ход мирового развития опровергает эти аргументы: в целом, бедные страны догоняют по ИЧР богатые страны (блестящими примерами являются Коста Рика, Куба, Шри-Ланка, достигшие более высокого уровня развития человека, чем другие, при умеренном росте доходов). Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун в докладе этого года о прогрессе в достижении целей развития тысячелетия констатировал: «Задача снизить вдвое долю населения, живущего в крайней нищете, была выполнена на пять лет раньше намеченного срока – до 2015 года, как и задача снизить вдвое долю населения, не имеющего постоянного доступа к безопасным источникам питьевой воды. Были улучшены условия жизни более 200 миллионов обитателей трущоб, что вдвое превышает показатель, намеченный на 2020 год. Число девочек, охваченных начальным школьным образованием, сравнялось с числом мальчиков, и мы стали свидетелями более быстрых темпов сокращения детской и материнской смертности» [3].

Такое сближение даёт гораздо более оптимистичную картину, чем точка зрения, ограничивающаяся рассмотрением тенденций в области доходов, где продолжалась дивергенция.

Перспективы нашего развития зависят от того, насколько нам удастся разрешить проблемы, порождённые незавершённостью предыдущих этапов модернизации и в то же время освоить прогрессивные технологии (а в идеале – создать их) и социально-культурные образцы нового, постиндустриального времени, вносящего коррективы в смыслы социального развития.

Библиографический список

1. Доклад о человеческом развитии 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Complete.pdf

2. Самые счастливые люди живут на родине Русалочки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://top.rbc.ru/wildworld/06/04/2012/645061.shtml

3. Цели развитие тысячелетия: доклад за 2012 год. – Нью-Йорк, ООН, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2012/Russian2012.pdf

4. http://personalitet.ch/

УДК 330.8

Розмаинский Иван Вадимович
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Санкт-Петербург
irozmain@yandex.ru

ПОСТКЕЙНСИАНСТВО КАК АЛЬТЕРНАТИВА МЕЙНСТРИМУ: ВЗГЛЯД НА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

В данной статье автор отстаивает тезис о том, что посткейнсианство содержит целостную альтернативу экономической теории мейнстрима. В работе подробно излагается посткейнсианская идея, согласно которой экономическая система рыночного капитализма является внутренне нестабильной. Эта нестабильность – следствие усилий экономических агентов, направленных на снижение неопределенности.

Ключевые слова: *кейнсианство и посткейнсианство, мейнстрим экономической науки, открытые и неравновесные экономические системы.*

Многими в научном мире (как российском, так и зарубежном) посткейнсианская теория воспринимается просто как одна из ветвей кейнсианского подхода к макроэкономическому анализу, в частности, как школа, дающая особую трактовку роли совокупного спроса и специфическое обоснование дискреционной макроэкономической политики. В данной статье мы попытаемся показать, что посткейнсианская теория – нечто более фундаментальное. Это теория, которая вполне может стать жизнеспособной альтернативой доминирующей в экономической науке неоклассической парадигме. Для обоснования данного тезиса мы рассмотрим некоторые базовые аспекты посткейнсианского подхода, сделав акцент на анализе неопределенности и нестабильности.

Ключевое понятие в посткейнсианской традиции – неопределенность (точно так же, как, например, у неоинституционалистов – трансакционные издержки, а в неоэволюционной теории – зависимость от предшествующей траектории развития [path dependence]). Именно акцент на неопределенности будущего отделяет посткейнсианство не только, скажем, от неоклассического или неоинституционального подходов, но и от различных ветвей кейнсианского «древа».

Вообще говоря, *неопределенность* будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу Дж.М. Кейнс писал следующее: «…под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительно степени неопределенной. …Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем» [2, с. 284]. Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них.

В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее *можно* описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Естественно, посткейнсианцы ни в коем случае не могут согласиться с таким смешением понятий, которое сразу же уничтожает уникальность их подхода.

При этом неопределенность будущего, в свою очередь, бывает двух типов; первый тип – *фундаментальная неопределенность* [*fundamental uncertainty*], – и второй тип – *неясность* [*ambiguity*] [19]. При *неясности* будущее неопределенно, но познаваемо. Иными словами, неясность представляет собой ту форму неопределенности, которую исследовали, например, представители австрийской школы. Каждый в отдельности хозяйствующий субъект, в том числе и государство, почти ничего не знает о знаниях, предпочтениях и ожиданиях прочих хозяйствующих субъектов. Но рынок в целом собирает всю эту информацию воедино и генерирует верные решения. Поэтому государство никогда не сможет прийти к таким же «хорошим» результатам, к которым приходит рынок. Но, в принципе, информацию, которую собирает и обрабатывает рыночная система, заполучить можно, просто ценой экстремально высоких издержек.

Фундаментальная неопределенность означает не только отсутствие знаний о будущем, но и его *непознаваемость*. Эта непознаваемость связана с тем, что значительная часть нужной информации *еще не создана*. Таким образом, между настоящим

© Розмаинский И.В., 2012

и будущим (а также прошлым) возникают фундаментальные *онтологические* различия, и в этом – одно из базовых отличий посткейнсианства от неоклассического подхода [3; 7; 10; 13].

Согласно неоклассикам, экономическая среда характеризуется *эргодичностью*. Этот термин означает, что в такой среде прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений [18]. По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами необратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее, либо достоверно, либо используя методы теории вероятности.

Ясно, что для посткейнсианцев такой подход неприемлем. Они полагают, что будущее радикально отличается от настоящего и прошлого, а движение во времени возможно только в одном направлении. Иными словами, посткейнсианцы исходят из *принципа исторического времени*, согласно которому *прошлое необратимо,* а *будущее неопределенно*. Именно в историческом времени движется экономическая среда, характеризующаяся *неэргодичностью*, т. е. онтологическими различиями между прошлым, настоящим и будущим.

Таким образом, неопределенность – это характеристика неэргодичной экономической среды. Следует отметить, что не всякая экономическая система неэргодична и, соответственно, не всякая экономическая система характеризуется неопределенностью. Посткейнсианцев интересуют только системы, неотъемлемым свойством которых является неопределенность. Здесь сразу же можно легко увидеть, что интересы посткейнсианцев уже, чем, например, у неоклассиков. Однако эта узость является скорее плюсом, чем минусом. Чтобы в этом глубже разобраться, необходимо выяснить *причины* появления и доминирования неопределенности в экономической среде. Почему одним экономическим системам неопределенность присуща, а другим нет?

В самом общем плане можно сказать, что неопределенность представляет собой продукт развития – экономического, технологического, социального. И далее мы постараемся детально разъяснить этот тезис. Неопределенность представляет собой проблему «сложной (экономической) системы», «сложного общества». Под «сложностью» мы понимаем два аспекта. Во-первых, применение в производстве активов длительного пользования, вследствие чего производственная и вообще хозяйственная деятельность оказывается «растянутой» во времени. Как писал Дж.М. Кейнс: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим» [1, с. 210]. Во-вторых, высокую степень специализации людей и, соответственно, большую глубину разделения труда, вследствие чего люди оказываются тесно взаимосвязанными между собой. Именно совокупность этих двух свойств и представляет собой фундаментальную характеристику *сложной экономической системы*.

Даже поверхностный экскурс в такие дисциплины, как экономическая история или сравнительный анализ экономических систем показывает, что далеко не все существовавшие за историю человечества экономические системы можно назвать «сложными». Если использовать марксистскую и околомарксистскую терминологию, то первобытнообщинный строй, азиатский способ производства, экономика античного рабства, западноевропейский феодализм будут представлять собой примеры «несложных», примитивных систем (здесь и далее под *примитивной экономической системой* мы будет понимать систему, в которой отсутствует хотя бы одно из двух вышеописанных свойств). Если же использовать терминологию из неоклассических учебников по экономике, то примером примитивной системы будет «традиционная экономика». В общем, оба свойства, превращающих экономическую систему в «сложную», являются продуктом экономического, социального и технологического развития.

Рассмотрим первое свойство – применение в производстве активов длительного пользования. Здесь подразумеваются, в первую очередь, различные элементы машинного оборудования. Ясно, что существование машинного производства – признак развитости, причем не только технологической (что само собой разумеется). Ведь внедрение машин в производственную деятельность возможно только при определенных социальных институтах.

Примерно то же самое можно сказать и о втором свойстве. Большая глубина разделения труда достигается только тогда, когда навыки людей в определенных областях достигают определенных уровней технического совершенства, когда соответствующие социальные институты обеспечивают их специализацию. Разделение труда, как и машинное производство, возможно лишь при определенных институтах.

Крайне важен тот аспект, что *любая сложная экономическая система сталкивается с необходимостью координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего*. При этом такая проблема присуща *только* сложной системе. В хозяйстве, в котором степень разделения труда низка, и каждый производит только для себя, *не существует* (за редчайшими исключениями) *неизбежной экономической взаимосвязанности между людьми, и проблемы координации вообще не возникает*. В хозяйстве, в котором производство не требует вре-

мени, но глубина разделения труда велика, проблема координации возникает, но решается приблизительно так, как описывается в вальрасианских моделях общего равновесия. Ведь в экономике без активов длительного пользования *хозяйственная деятельность не приобретает временного измерения и, соответственно, проблем необратимости прошлого и неопределенности будущего не существует*. Поэтому *нащупывание* [tatonnement] равновесного вектора относительных цен, удовлетворяющего всех агентов, не влечет за собой издержек (по крайней мере таких, которые могли бы иметь место в реальной жизни современного мира).

Именно подобные разновидности «товарообменного хозяйства» или, как писал Дж.М. Кейнс [25], *экономики реального обмена* [Real Exchange Economy], находятся в центре внимания представителей неоклассической теории. Один из основных пунктов посткейнсианской критики в адрес неоклассической теории заключается в том, что эта теория уподобляет экономику современных развитых стран примитивным хозяйственным системам. Иными словами, неоклассический подход осуждается посткейнсианцами за непонимание фундаментальных различий между примитивными и сложными экономическими системами. Ведь, как уже было сказано выше, только в сложной системе возникает необходимость координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего. Данное обстоятельство требует фундаментального институционального выбора, определяющего, как люди решают проблему неопределенности. Здесь мы сталкиваемся с посткейнсианским подходом к сравнительному анализу экономических систем. По словам С. Руссиса: «То, как мы справляемся с неопределенностью [cope with uncertainty], определяет систему, при которой мы живем» [31, p. 17]. Иными словами, посткейнсианцев интересует то, как люди «справляются с неопределенностью» в сложных экономических системах. При этом различные «сложные общества» сформировали разные институты для того, чтобы «справляться с неопределенностью». Те институты, которые были сформированы «на Западе», образовали особую разновидность сложной системы, которая является *основным* «предметом интереса» посткейнсианцев. Речь идет о денежной экономике.

Понятие *денежной экономики* [Monetary Economy] предложил Дж.М. Кейнс в одной из своих статей, опубликованных до издания его «Общей теории занятости, процента и денег». В такой экономике, как он отмечал, «...деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода» [25, p. 408]. Денежная экономика, по Дж.М. Кейнсу, является метафорой современных экономических систем западных стран (т. е разновидностей «западного капитализма») и, при этом, функционирует совершенно не так, как экономика реального обмена. К сожалению, ни Дж.М. Кейнс, ни его последователи не ставили вопрос о происхождении денежной экономики.

Мы полагаем, что денежная экономика возникает вследствие конкретного институционального выбора, совершаемого тогда, когда экономическая система становится сложной. Иными словами, денежная экономика – это продукт институционального развития сложной экономической системы.

Важнейший институт денежной экономики – *форвардные контракты*. Контракты обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и денежных потоков. Как отмечал С. Руссис: «они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа, …но достигая во времени… гарантирования будущих цен и издержек» [31, p. 23]. Согласно Я. Кригелю, «…как природа не терпит пустоты, так и экономическая система не терпит неопределенности. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием институтов, уменьшающих степень неопределенности: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений» [27, p. 46]. Таким образом, контракты – способ снижения степени неопределенности будущего. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Для того чтобы система форвардных контрактов функционировала бесперебойно, необходим другой *институт – деньги.* Деньги в посткейнсианской традиции понимаются как средство соизмерения контрактных обязательства и как средство их выполнения. Таким образом, деньги в денежной экономике представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а, как отмечал Дж.М. Кейнс в своем «Трактате о деньгах», «...то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты [debt and price contracts] и в чем удерживается запас общей покупательной способности» [21, vol. I, p. 3]. По меткому замечанию Ф. Карвальо, в денежной экономике контракты – грамматика, а деньги – язык [13, p. 102]. При этом сама денежная экономика понимается как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов» [13, p. 102]. Мы вернемся к этому утверждению чуть ниже.

Еще один институт, без которого не мыслимо существование денежной экономики – государство

как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий, не в борьбе с монополиями, и даже не в дискреционной макроэкономической политике, а в том, что оно обеспечивает принуждение к выполнению [enforcement] контрактных обязательств. Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию – то, что мы называем *институциональной неадекватностью государства* [4], – резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики. Ведь институциональная неадекватность государства подрывает доверие к контрактам, вследствие чего большинство людей будет избегать их заключать. Соответственно, будет разрушаться сама основа денежной экономики – система форвардных контрактов!

Итак, денежная экономика – это сложная экономическая система, которая базируется на использовании форвардных контрактов, регулируемых посредством использования денег как актива длительного пользования и защищаемых государством. Именно институциональный выбор форвардных контрактов в качестве основного способа упорядочения и координации хозяйственной деятельности (вместе с деньгами и государством как институтов, «обслуживающих» функционирование системы контрактов) создает денежную экономику.

В связи с этим тезисом необходимо отметить следующее. Если государство не выполняет свою функцию «защиты контрактов» [enforcement], будучи «институционально неадекватным», или если деньги по каким-либо причинам не могут использоваться для урегулирования контрактных обязательств, то результатом будет резкое повышение степени неопределенности будущего вместе с крайне неблагоприятными макроэкономическими последствиями. При этом такую экономическую систему нельзя называть «денежной экономикой», поскольку она не основана на использовании форвардных контрактов (они не будут использоваться, если нет актива, который мог бы их «погашать», и нет органа, который бы обеспечивал принуждение к их выполнению). Возможно, самый напрашивающийся пример – экономика России 1990-х годов [4; 6].

Из всего этого следует, что денежная экономика и экономика, использующая деньги, – не одно и то же! Хозяйство, в котором деньги выполняют лишь функцию мимолетного посредника при заключении сделок и не являются активом длительного пользования, не может считаться денежной экономикой.

Как уже отмечалось, использование контрактов, денег и государства снижает степень неопределенности будущего в сложной экономической системе, создавая денежную экономику. Однако неопределенность полностью не устраняется [8; 9]. Она охватывает, прежде всего, денежные поступления производителей товаров и услуг [5; 6]. Это обстоятельство и связанные с ним попытки хозяйствующих субъектов снизить степень неопределенности порождают серьезные проблемы, с которыми сталкивается денежная экономика, и которые исследуются посткейнсианской традицией. Одной из важнейших проблем является макроэкономическая нестабильность, принимающая форму деловых циклов.

Циклические колебания экономической активности (то есть совокупного выпуска или реального национального дохода) порождаются, с их точки зрения, изменениями в «выборе активов длительного пользования» – главным образом элементов основного капитала и высоколиквидных активов (денег и их заменителей) [5; 13; 16; 17]. При прочих равных условиях, увеличение спроса на капитальные блага (уменьшение спроса на деньги) приводит к подъему и буму в экономике, тогда как уменьшение спроса на них (увеличение спроса на деньги) вызывает спад и депрессию. Выбор активов длительного пользования определяется, прежде всего, ожиданиями будущих доходов и степенью уверенности в этих ожиданиях. Данные психологические факторы как раз и влияют на q и l, то есть на главные составляющие «собственных норм процента» активов длительного пользования. Повышение степени оптимизма и/или уверенности приводит к увеличению q и снижению потребности в ликвидных активах, а значит, к уменьшению l. В экономике наступает стадия циклического оживления деловой активности. Противоположное воздействие оказывают распространение пессимистических настроений и/или неуверенность в будущем [3; 5].

Добавим, что некоторые посткейнсианцы, и, прежде всего, Л. Р. Рэй [34], заметили, что свойство нулевой эластичности производства денег «действует» только в мире товарных или бумажных денег. В экономике, где преобладают кредитные деньги, данное свойство в чистом виде не соблюдается (поскольку коммерческие банки могут увеличить предложение денег при повышении спроса на них), но сохраняется в модифицированной форме. Дело в том, что кредитные деньги характеризуются нулевой трудоемкостью: увеличение их предложения не связано с привлечением дополнительных трудовых ресурсов. Кроме того, как подчеркивает тот же Л.Р. Рэй [33], предложение кредитных денег является обратной функцией предпочтения ликвидности коммерческих банков. Иными словами, когда потребность банков в ликвидности высока, они ограничивают предложение денег. Ясно, что предпочтение ликвидности будет большим именно в фазе спада. Поэтому в данной фазе предложение кредитных денег будет неэластично по спросу на них.

Рассмотрим более детально, как посткейнсианцы анализируют именно *кредитно*-денежную экономику. В своей «Общей теории…» (но не в менее известных работах, таких, как второй том изданного в 1930 году «Трактата о деньгах» [21, vol. II] и статьях, опубликованных в журнале Economic Journal в 1937 [22; 23] и 1939 годах [24]) Дж.М. Кейнс считал денежную массу экзогенной. Иными словами, он предполагал, что количество денег в экономике контролируется центральным банком. В этом отношении его подход ничем не отличался от неоклассической макроэкономической традиции, включая ее современные ветви – монетаризм и «новую классическую» школу.

Посткейнсианство представляет собой, пожалуй, первую макроэкономическую теорию, в рамках которой была отвергнута идея о том, что денежная масса определяется действиями сил, внешних по отношению к частному сектору, например центральным банком. По мнению посткейнсианцев, *предложение денег в современном рыночном хозяйстве формируется эндогенно*, то есть создается внутри экономики за счет взаимодействий субъектов частного сектора, прежде всего промышленных корпораций и коммерческих банков [14; 28; 29; 30]. Дело в том, что «в капиталистической экономике деньги связаны с процессом создания капитальных активов и контроля над ними» [30, p. 223]. Важно то обстоятельство, что «...создание денег представляет собой часть механизма... выпуска конкретной инвестиционной продукции» [30, p. 224]. «Таким образом, денежная масса определяется в очень значительной мере внутри экономики, поскольку ее изменения отражают ожидания будущей конъюнктуры со стороны предприятий и банков» [30, p. 118]. Итак, деньги – это актив, который создается внутри кредитно-денежной экономики для приобретения производственного имущества (в первую очередь, основного капитала).

Эндогенизации денежной массы способствуют разнообразные финансовые инновации, осуществляемые коммерческими банками в целях получения желаемой прибыли. Одной из первых подобных инноваций в XX веке было использование сделок с соглашениями об обратном выкупе, которые состоят в продаже долгового обязательства с его последующей покупкой, в результате чего продавец в настоящий момент получает деньги, которые можно выдать в качестве кредита [28].

Во второй половине XX века в западных странах произошли, в частности, следующие финансовые инновации.

А) *Распространение стратегии управления пассивами*, при которой пассивы формируются (и тем самым, увеличиваются) самими банками путем займов на рынке вкладов (тогда как обычно банковские пассивы создаются независимо от банков действиями вкладчиков).

Б) *Секьюритизация*, то есть конвертация выданных банковских ссуд в ценные бумаги, позволяющая банкам продать последние за деньги и выдать новые кредиты.

В) *Кредитные линии между финансовыми учреждениями*, иными словами, обязательства одного учреждения выдать кредит другому учреждению по первому требованию.

Все эти аспекты позволили коммерческим банкам избавляться от ограничений центрального банка и создавать деньги путем выдачи новых ссуд даже в отсутствие избыточных резервов (при жесткой денежной политике центрального банка) [14; 30].

Повышению степени эндогенности денежной массы также может способствовать *политика центрального банка как кредитора последней инстанции*. Суть такой политики в том, что центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам, оказавшимся под угрозой банкротства вследствие своей неплатежеспособности.

Эндогенность денежной массы играет важную роль в функционировании народного хозяйства, поскольку снижает эффективность денежной политики и увеличивает возможности промышленного сектора, связанные с долговым финансированием своих инвестиций. Это означает, что в экономике с эндогенными деньгами происходит увеличение потенциальной амплитуды деловых циклов.

Один из ведущих посткейнсианцев Х.Ф. Мински (1919–1996) в 1970-х годах [29] выдвинул *гипотезу финансовой хрупкости* (называемую также *гипотезой финансовой нестабильности*), которая до сих пор сохраняет огромное теоретическое и практическое значение.

Суть этой концепции состоит в том, что «капиталистическая экономика порождает такую финансовую структуру, которая подвержена кризисам» [29, p. 13]. По мнению Мински, экономическая динамика во многом определяется тем, как предпринимательский сектор финансирует свои инвестиции. Мински выделяет три режима финансирования: обеспеченное финансирование, спекулятивное финансирование и «Понци-финансирование». При *обеспеченном финансировании* текущие денежные поступления достаточны для регулярного погашения суммы долга и процентов по нему. При *спекулятивном финансировании* этих поступлений хватает только на уплату процентов, но их недостаточно для амортизации долга (то есть выплаты части основной суммы задолженности). Таким образом, для погашения своего долга предпринимательский сектор вынужден брать новые кредиты. Спекулятивное финансирование неизбежно, когда долгосрочные инвестиционные проекты финансируются за счет краткосрочных кредитов. *Понци-финансирование* характеризуется тем, что текущие денежные поступления не могут обеспечить даже выплату процентов. Это означает, что для периодического погаше-

ния кредитов предпринимательский сектор вынужден увеличивать свою задолженность.

В начальной фазе роста делового цикла в экономике преобладает обеспеченное финансирование. С дальнейшим оживлением деловой активности у хозяйствующих субъектов повышается степень уверенности в завтрашнем дне; происходит уменьшение *риска заемщика* (то есть несклонности фирмы брать в долг из-за опасения оказаться финансово несостоятельной) и *риска заимодавца* (несклонности банка давать в долг ввиду того, что заемщик не сможет его погасить). В результате фирмы переходят на спекулятивное финансирование. Здесь нужно учесть, что рост процентных ставок *неизбежно* трансформирует спекулятивное финансирование в Понци-финансирование.

Подобный переход к более рискованным режимам финансирования (переход, связанный с ростом «побуждения к инвестированию», если говорить словами Дж.М. Кейнса) и процессы эндогенизации денежной массы взаимодействуют друг с другом. Именно повышение спроса фирм на инвестиции обусловливает желание коммерческих банков избавиться от контроля центрального банка посредством финансовых инноваций, которые, как отмечалось выше, как раз и способствуют эндогенизации денег.

Однако переход к спекулятивному и особенно Понци-финансированию усиливает экономическую нестабильность и создает практически неотвратимую угрозу массовых банкротств, вызванных невозможностью погашения долгов. Дело в том, что рано или поздно фирмы, применяющие Понци-финансирование, окажутся не в состоянии получать новые кредиты для погашения прежних долговых обязательств либо из-за уменьшения степени уверенности банкиров, либо из-за общей нехватки финансовых ресурсов в экономике. Фирмы в подобных ситуациях вынуждены прибегать к реализации своих капитальных активов, что сопровождается падением цены спроса на капитальные блага, снижением объема инвестиций и приводит к экономическому кризису.

Таким образом, причина периодических экономических кризисов состоит не только в том, что уменьшается степень уверенности хозяйствующих субъектов в завтрашнем дне (спрос на непроизводственные ликвидные активы растет, а на производственные неликвидные активы – падает). Помимо этого они обусловлены *систематически возникающей неспособностью предпринимательского сектора к погашению своих долгов перед финансовым сектором* [29; 30]. Вот почему «именно связь между финансами и инвестициями генерирует нестабильность современной капиталистической экономики» [35, p. 812].

В начале нового тысячелетия некоторые посткейнсианцы применили гипотезу финансовой хрупкости для анализа финансовых проблем государств Юго-Восточной Азии [11], Ближнего Востока [20], Латинской Америки [15] и стран с переходной экономикой [12]. Было показано, что многие кризисные процессы, происходившие в этих странах и регионах, связаны с повышением степени финансовой хрупкости. Эта гипотеза применялась также и для объяснения истоков мирового финансового кризиса конца 2000-х годов [32; 35; 36]. В частности, отмечалось, что очень важную роль в развертывании этого кризиса сыграли такие феномены, связанные с повышением степени финансовой хрупкости, как секьюритизация долгов и применение кредитно-дефолтных свопов [35].

Библиографический список

1. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: «Прогресс», 1978.

2. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости // Истоки. Вып. 3. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998. С. 280–292.

3. *Розмаинский И.В.* Концепция делового цикла в посткейнсианстве: Автореф. … канд. дисс. – СПб., 1998.

4. *Розмаинский И.В.* Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 59–71.

5. *Розмаинский И.В.* Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. – 2006. – № 5. – С. 19–31.

6. *Розмаинский И.В.* Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48–59.

7. *Скоробогатов А.С.* Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход: Автореф. … канд. дис. – СПб., 2002.

8. *Скоробогатов А.С.* Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 2. – С. 83–95.

9. *Скоробогатов А.С.* Институты как фактор порядка и как источник хаоса: институционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С. 102–118.

10. *Arestis P.* Post-Keynesian Economics: Towards Coherence // Cambridge Journal of Economics. – 1996. – Vol. 20. – № 1. – P. 111–135.

11. *Arestis P., Glickman M.* Financial Crisis in Southeast Asia: Dispelling Illusion the Minskyan Way // Cambridge Journal of Economics. – 2002. – Vol. 26. – № 2. – P. 237–260.

12. *Bezemer D.J.* Post-Socialist Financial Fragility: the Case of Albania // Cambridge Journal of Economics. – 2001. – Vol. 25. – № 1. – P. 1–23.

13. *Carvalho F.J.C.* Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. – Aldershot: Edward Elgar, 1992.

14. *Chick V.* The Evolution of the Banking System and the Theory of Savings, Investment and Interest // Chick V. On Money, Method and Keynes. Selected Essays. – London: Macmillan, 1992. – P. 193–205.

15. *Cruz M., Amann E., Walters B.* Expectations, the Business Cycle and the Mexican Peso Crisis // Cambridge Journal of Economics. – 2006. – Vol. 30. – № 5. – P. 701–722.

16. *Davidson P.* A Keynesian View of the Relationship between Accumulation, Money and the Money Wage-Rate // Economic Journal. – 1969. – June. – P. 300–323.

17. *Davidson P.* Money and the Real World. – London: Macmillan, 1972.

18. *Davidson P.* A Post-Keynesian View of Theories and Causes for High Real Interest Rates // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling / Ed. by P. Arestis. – Aldershot: Edward Elgar, 1988. – P. 152–182.

19. *Dequech D.* Fundamental Uncertainty and Ambiguity // Eastern Economic Journal. – 2000. – Vol. 26. – № 1. – P. 41–60.

20. *Dufour M.* Behavioural Explorations in a Realm of Fundamental Uncertainty: A Reappraisal of the 2000 – 2001 Financial Crisis in Turkey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pei.umass.edu/fileadmin/pdf/UM-NS_Workshop/Dufour_PaperTurkey_in_crisis_-_empirics.doc

21. *Keynes J.M.* A Treatise on Money. – London: Macmillan, 1930.

22. *Keynes J.M.* Alternative Theories of the Rate of Interest // Economic Journal. – 1937. – Vol. 46. – June. – P. 241–252.

23. *Keynes J.M.* The "Ex-Ante" Theory of the Rate of Interest // Economic Journal. – 1937. – Vol. 46. – December. – P. 663–669.

24. *Keynes J.M.* The Process of Capital Formation // Economic Journal. – 1939. – Vol. 49. – September. – P. 569–574.

25. *Keynes J.M.* A Monetary Theory of Production // The Collected Writings of John Maynard Keynes. Ed. by Moggridge D. – London: Macmillan, 1973. Vol. XIII. – P. 408–411.

26. *Knight F.H.* Risk, Uncertainty and Profit. – Chicago: Chicago University Press, 1985.

27. *Kregel J.A.* Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production Process // Journal of Post Keynesian Economics. – 1980. – Vol. 3. – № 1. – P. 32–48.

28. *Minsky H.P.* Central Banking and Money Market Changes // Quarterly Journal of Economics. – 1957. – Vol. 71. – May. – P. 171–187.

29. *Minsky H.P.* Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and An Alternative to "Standard" Theory // Nebraska Journal of Economics and Business. – 1977. – Vol. 16. – P. 5–16.

30. *Minsky H.P.* Stabilizing an Unstable Economy. – New Haven: Yale University Press, 1986.

31. *Rousseas S.* Post Keynesian Monetary Economics. – London: Macmillan (3rd Edition), 1998.

32. *Whalen C.J.* The U.S. Credit Crunch of 2007. A Minsky Moment // The Levy Economics Institute. Public Policy Brief # 92. – 2007.

33. *Wray L.R.* Alternative Approaches to Money and Interest Rates // Journal of Economic Issues. – 1992. – Vol. XXVI. – December. – P. 1145–1178.

34. *Wray L.R.* Review of Post Keynesian Monetary Theory by Paul Davidson (Edward Elgar, 1994) // Review of Political Economy. – 1995. – Vol. 7. – № 4. – P. 470–477.

35. *Wray L.R.* The Rise and Fall of Money Manager Capitalism: A Minskian Approach // Cambridge Journal of Economics. – 2009. – Vol. 33. – № 4. – P. 807–828.

36. *Wray L.R., Tymoigne E.* Macroeconomics meets Hyman P. Minsky: The Financial Theory of Investment // The Levy Economics Institute. Working Paper # 543. – 2008. – September.

УДК 330

Сабиров Владислав Алешерович
Чекмарёв Василий Владимирович
Ковалёв Алексей Игоревич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ

В статье-рецензии изложены результаты апробации использования учебного пособия «Общая экономическая теория. Вводный курс» / под ред. проф. А.А. Прохоровского (М: изд. дом «Кодекс», 2010) в учебном процессе в КГУ им. Н.А. Некрасова.

Ключевые слова: *общая экономическая теория, образовательный процесс.*

Экономический факультет Московского государственного университета является бесспорным лидером среди российских вузов по обеспечению учебного процесса по подготовке высококвалифицированных специалистов. Свидетельством этому является выпуск учебников и учебных пособий в серии «Учебники экономического факультета МГУ». В то же время на экономическом факультете МГУ появились и новые инициативы. Так кафедрой политической экономии подготовлено и издано учебное пособие под редакцией А.А. Прохоровского «Общая экономическая теория. Вводный курс» в трех книгах. Рецензируемое учебное пособие отражает образовательные стандарты третьего поколения МГУ им. М.В. Ломоносова для бакалавров. Первая книга содержит текст учебного пособия. Вторая книга представляет собой материалы для самостоятельной работы, мозговых штурмов, дискуссий на семинарах, тесты, задачи. В третьей книге (находящейся в электронном виде) приводятся выдержки из работ выдающихся экономистов мира, она составляет хрестоматию по данному курсу. В течение 2010–2012 учебных годов данный «Вводный курс» был использован при чтении дисциплины «Экономика» на различных факультетах Костромского государственного университета Н.А. Некрасова. Студенты КГУ в процессе изучения экономической теории пользовались учебным пособием с большой признательностью к авторам. Следует отметить, что «вводный курс» оказался наиболее приемлемым для изучения экономики из всех имеющихся учебников и учебных пособий.

Вот оценка учебного пособия студентами.

Евгения Кузьмина, студентка Института экономики КГУ: «На мой взгляд “Вводный курс” являет собой феномен, который звучит в известной поговорке как “краткость – сестра таланта”. Пособие очень компактно и в доступной форме освещает все дидактические единицы стандарта».

Вера Матвеева, студентка 3 курса физико-математического факультета КГУ: «Это не пятисот-шестисот страничные учебники, в которых много “воды”. “Вводный курс” напечатан на хорошей бумаге, нормальным шрифтом. Им удобно пользоваться».

Сергей Николаев, студент 3 курса Института педагогики и психологии КГУ: «Я предполагаю в будущем стать преподавателем вуза. Поэтому при чтении учебников я особое внимание обращаю на стиль изложения материала. “Вводный курс” написан ясным, весьма понятным языком. Это отличает “Вводный курс” от других прочитанных мною учебников и учебных пособий по экономике.

Николай Коврижных, студент 1 курса магистратуры: «Я уже имею диплом о высшем образовании и обучаюсь в магистратуре. “Вводный курс” мне попался случайно, я увидел его в руках моей хорошей знакомой. Заинтересовался, полистал, а в конечном итоге прочитал всё учебное пособие. И многие вопросы мне показались более понятными, чем раньше».

В целом студенты, пользовавшиеся данным учебным пособием, не высказывают каких-либо критических замечаний.

Особенно значимо то обстоятельство, что развитие рыночных отношений в России сделало профессию экономиста популярной. Не редко можно услышать: «Были бы деньги, а потратить мы их сумеем». Это расхожее утверждение можно трактовать как смысл жизни для определенной категории людей. На бытовом уровне немало людей понимают экономику как умение делать деньги. Немало людей считают, что достаточно освоить правила «дешевле купить – дороже продать». Но профессиональный подход к экономике неизбежно ставит вопрос – с чего начать. И «Общая экономическая теория. Вводный курс» помогает познать, что такое экономика, как она функционирует и развивается, почему главное в экономике – это люди, их интересы и отношения между ними.

Важным является и то обстоятельство, что учебное пособие начинается с главы, определяющей политическую экономию как начало и основу экономической теории. Сегодня достаточно общепризнанным является структурирование экономической теории на три составных раздела. Первый раздел – политическая экономия, помогающая найти ответ на вопрос «в чьих интересах»? Второй раздел – экономикс, помогает ответить на вопрос: как эффективнее осуществлять экономические взаимодействия, третий – экономическая политика, раздел,

© Сабиров В.А., Чекмарёв В.В., Ковалёв А.И., 2012

помогающий найти ответ на вопрос «при каких условиях могут осуществляться экономические взаимодействия с той или иной их эффективностью для экономических субъектов». Рецензируемое учебное пособие в той или иной степени затрагивает все три раздела экономической теории. Логика учебного пособия последовательна: от первой главы «Политическая экономия...» до последней – «Экономические институты». Это означает, что авторы вводного курса являются высококвалифицированными специалистами, способными не только понимать, но и в лаконичной форме изложить экономическую теорию для студентов, обучающихся в бакалавриате в концентрированном виде.

С большой уверенностью можно полагать, что настоящее учебное пособие является единственным учебным пособием, помогающим студентам организовать свою самостоятельную работу. Чаще всего вне аудитории студент предоставлен самому себе. «Вводный курс» позволяет сформировать первичные компетентности экономиста. Это знание экономики как сложной системы, имеющей свои собственные законы функционирования, понимание которых ведет к успеху, а игнорирование или просто незнание – к банкротству. Вторая книга учебного пособия формирует навыки самостоятельного изучения и исследования как теоретических, так и практических проблем экономики.

«Вводный курс» – начало не простого пути изучения существующих школ и направлений экономической мысли, а также многочисленных отраслевых и функциональных экономических наук.

Информационная эпоха человеческой цивилизации бросает все новые вызовы, ответы на которые должна находить экономическая наука. Мировой экономический кризис 2007–2011 годов вскрыл негативные стороны монополизма экономикса как мейнстрима экономической теории, следовательно, необходимо активнее использовать всю палитру накопленного экономического знания для оценки происходящего и прогнозирования будущего. Рецензируемое учебное пособие помогает выработать устойчивую систему координат, сформулировать категориальный аппарат для анализа явлений и процессов, научиться критически подходить к аргументам любых авторов и формулировать свои собственные заключения и выводы. Опыт работы преподавателя КГУ им. Н.А. Некрасова со студентами, изучающими экономику с помощью рецензируемого учебного пособия, дает возможность сделать вывод о том, что учебное пособие «Общая экономическая теория. Вводный курс» следует переиздать массовым тиражом и рекомендовать для студентов всех форм обучения.

УДК 336.012.23:338.517.

Светлов Николай Михайлович
Российский государственный аграрный университет – Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева
svetlov@timacad.ru

ЭФФЕКТЫ ВЗАИМОВЛИЯНИЯ МОНЕТАРНЫХ ПОЛИТИК В ВАЛЮТНОМ СОЮЗЕ

На основе имитационной модели кредитно-денежной политики установлены качественные особенности системной динамики валютного союза. В их числе устойчивое отклонение траектории моделируемой системы от динамического равновесия, сопровождающееся недоиспользованием ресурсов, и обратная взаимосвязь между устойчивостью и эффективностью системы.

***Ключевые слова**: монетарная политика, кредитная эмиссия, неравновесные цены, системная динамика.*

Актуальность исследования динамики валютного союза обусловлена, во-первых, неопределённостью, порождённой острым кризисом задолженности ряда стран Евросоюза; во-вторых, перспективами возникновения валютного союза на территории бывшего СССР. В статье представлены результаты исследования взаимовлияния экономик, связанных общей валютой, с помощью модели системной динамики. Решаются следующие задачи:

1) отбор и оценка факторов, в комплексе определяющих динамику денежной массы и объёмов производства участников валютного союза;

2) выявление режимов устойчивого функционирования валютного союза;

3) регистрация последствий мер контроля над денежной массой, осуществляемых отдельным членом валютного союза.

Опыт формализации финансовых процессов на национальном и наднациональном уровнях представлен многочисленными макроэкономическими моделями. Наиболее распространённые из них можно отнести к четырём группам.

a) Модели спроса и предложения денег, к числу которых относятся модель LS/LM и её модификации: модель Мандела-Флеминга, учитывающая внешнюю торговлю [6, 8]; модель с бюджетным ограничением правительства и учётом инфляционных ожиданий в функции спроса на деньги [5], в которой основным фактором эмиссии является бюджетный дефицит; динамические модели общего равновесия с заданными межвременными предпочтениями [9].

b) Теоретико-игровые модели, позволяющие формализовать мотивацию центрального банка [7].

c) Модели трансмиссионного механизма, список которых весьма обширен (см. обзор в [2]).

© Светлов Н.М., 2012

d) Модели динамики денежной массы: [3, 10].

Модели первых двух групп не предоставляют изобразительные средства, необходимые для решения задач данного исследования. Модели трансмиссионного механизма основаны на детально разработанной методологии и доказали практическую применимость. Их слабое место – неопределённость границ применимости. В частности, они не объясняют, почему в течение ряда лет или десятилетий могут функционировать экономики, характеризующиеся сопоставимыми темпами роста и схожей структурой цен, но различающиеся процентными ставками по кредитам на десяток пунктов и более.

Модели системной динамики способны глубже проникнуть в первопричины поддающихся наблюдению зависимостей в сфере национальных и наднациональных финансов. Судя по имеющейся литературе, сегодня такие модели привлекают недостаточно внимания со стороны специалистов по монетарной экономике. Однако для решения задач данного исследования альтернативы им в методическом арсенале монетаризма не находится.

Среди работ данного направления модель [3] выгодно отличается от [10] тремя особенностями: спрос на деньги взаимоувязан с рентабельностью ведения бизнеса – нормально распределённой случайной величиной с заданной дисперсией; предложение кредита ограничено, с одной стороны, активами банков, с другой, залоговыми ресурсами реального сектора; модель оперирует существенно меньшим числом переменных. Она отвечает основным методическим требованиям к национальной субмодели в составе модели валютного союза, используемой для исследования взаимовлияния монетарных политик.

Трудность, связанная с таким подходом, состоит в том, что система, образуемая субмоделями вида [3], объединёнными технологическими связями, не детерминирует состояние валютного союза в каждый момент модельного времени. Можно предложить два способа её преодоления: случайный выбор одного из оптимальных по Парето состояний либо применение некоторого формального правила предпочтения одного из допустимых решений. На данной фазе исследования отрабатывается второй вариант. Он обеспечивает парную сопоставимость результатов компьютерных экспериментов. Она достигается ценой возможного появления зависимости качественных характеристик моделируемой динамики от принятого правила выбора одного из допустимых решений.

Модель состоит из трёх субмоделей, концептуально аналогичных описанным в [3]. Их связывает координирующая нелинейная задача математического программирования, имитирующая международное товародвижение. Она предполагает, что контракты между субъектами взаимодействующих экономик приводят валютный союз к состоянию, в котором достигает максимума наименьшее из значений рентабельности реализации продукции либо темпа прироста её выпуска в наименее успешной (по этим же показателям) экономике.

Главная задача субмоделей – имитация динамики денежной массы каждой экономики валютного союза. В их основу положены три оригинальные идеи: суммарная номинальная прибыль реального сектора, определяющая мотивацию к ведению бизнеса, принимается равной приросту денежной массы; номинальный объём кредитной эмиссии обеспечивает прирост денежной массы, пропорциональный приросту реального сектора, если только при этом не нарушаются нормативы обеспеченности выдаваемых кредитов собственным капиталом банков и залогом заёмщиков; номинальная залоговая стоимость активов пропорциональна размеру денежной массы. В каждой субмодели динамика денежной массы определяется по следующей схеме: рассчитывается средняя рентабельность бизнеса (учитывающая внереализационные доходы и потери) как функция прироста денежной массы; исходя из заданной дисперсии рентабельности вычисляется выбытие убыточных производственных мощностей из хозяйственного оборота; рассчитывается темп роста с учётом результатов внешней торговли и выбытия активов; определяется потребность в кредитной эмиссии; вычисляется прирост денежной массы; цикл расчётов повторяется для следующего шага модельного времени.

Параметры модели, определяющие сценарий модельного эксперимента – процентные ставки центрального банка и коммерческих банков, начальная денежная масса, дисперсия рентабельности бизнеса, максимальный размер выдаваемого кредита в расчёте на единицу залога и на единицу капитала коммерческих банков, начальный собственный капитал банков, максимальный темп освоения капитальных вложений (в единицах, обратных времени). Технические параметры, позволяющие исключать заведомо нереалистичные траектории поведения, – предельные значения выбытия активов и списания кредитов за один шаг модельного времени (в процентах от наличия). Все эти параметры могут устанавливаться индивидуально для каждой экономики. При решении первой и второй задач исследования значения всех перечисленных параметров для трёх экономик приняты одинаковыми, за исключением размера начальной денежной массы, который определяется из условий динамического равновесия. Кроме перечисленных, модель содержит параметры технологических связей между экономиками, которые в проведённых к настоящему времени компьютерных экспериментах не варьировались.

Математическая формулировка модели содержится в документе [4].

Главный результат, относящийся к *первой задаче исследования*, состоит в том, что цены, формирующиеся в моделируемой системе, закономерно и устойчиво отличаются от цен динамического равновесия. Финансовый баланс поддерживается за счёт диспаритета объёмов кредитной эмиссии. Значительная часть продукции систематически не находит сбыта. Моделируемая система отличается плохой управляемостью из-за присущих ей эффектов нелинейной динамики.

В пренебрежении обслуживанием задолженности перед центральным банком и технологическими различиями между тремя экономиками необходимые условия стационарности моделируемой системы выражаются соотношениями:

$$r = \frac{\rho \cdot (k-1)}{1+\rho},\ \lambda \geq \frac{k-1}{\rho \cdot (k-r-1)},\ \mu \geq \frac{k \cdot (k-1)}{(k-r-1)},$$

где r – банковский процент, λ – максимальная сумма кредита, выдаваемая в расчёте на единицу капитала банков, μ – максимальная сумма кредита, выдаваемая на единицу залога, k – средний темп прироста денежной массы, ρ – размер капитала банков по отношению к денежной массе. Эти условия следуют из соотношений субмоделей локальных экономик, выражающих формирование денежной массы, расчёт совокупной задолженности и размер банковского капитала [4]. Параметры r, λ и μ – наиболее существенные факторы экономической динамики. Поведение системы чувствительно также к дисперсии рентабельности бизнеса, но этот фактор в реальном мире не поддаётся управлению. Уровень ставки рефинансирования, устанавливаемой центральным банком, влияет на экономическую динамику слабее, чем вышеназванные.

В проведённых нами компьютерных экспериментах указанные параметры принимались постоянными на всём протяжении модельного времени. Программа дальнейших исследований предполагает их использование в качестве динамических регуляторов, стабилизирующих экономический рост.

Решение *второй задачи исследования* привело к нижеследующим результатам. Из последнего неравенства следует, что *если темпы прироста экономики превышают банковский процент, а сумма выдаваемого кредита не может превысить стоимость залога, то исчерпание залоговых ресурсов неизбежно*. В самом деле, при указанных условиях величина *?* всегда превышает единицу. Учёт возможности списания кредитов смягчает это условие, но затрудняет поддержание необходимых темпов роста банковского капитала.

Если обеспечивается выполнение (с избытком) ограничения по залоговым ресурсам, возможно существование траекторий длительного квазиустойчивого роста с периодическими колебаниями его темпов. На этих траекториях неравновесные соотношения цен могут сохраняться или меняться незначительно в течение достаточно длительных периодов времени. Шоки, вызванные достижением предельных уровней задолженности, обусловленных наличием залоговых ресурсов заёмщиков либо собственного капитала банков, приводят к неустойчивости цен и резкому спаду производства.

Квазиустойчивые траектории могут иметь место в условиях преобладания, как дефляции, так и инфляции. В первом случае экономика постепенно теряет денежную массу. Такой режим не характерен для экономической действительности. Причина сжатия денежной массы заключается в выплате процентов по ранее взятым кредитам, превосходящих имеющиеся возможности пополнения денежной массы за счёт новых кредитов. Во втором случае при реалистичных предположениях о норме залога экономика достаточно быстро исчерпывает имеющиеся залоговые ресурсы и терпит разрушительный кризис.

Существуют режимы, в которых динамика денежных масс участников валютного союза существенно различается: например, денежная масса одной экономики может расти, двух других – сжиматься. При этом показатели инфляции, отражающие динамику цен, по которым ведётся торговля между тремя экономиками, могут существенно отличаться от внутренних показателей инфляции, отражающих изменение соотношения реального капитала и денежной массы в каждой из них. Этот феномен находит аналогию в реальности: сравнительно быстрое падение покупательной способности доллара на мировых рынках происходит на фоне низкой инфляции в США в период с 1983 г. вплоть до настоящего времени.

Для решения третьей исследовательской задачи изменялись параметры отдельной экономики для сравнения с ситуациями, в которых все участники валютного союза находятся в одинаковых условиях. Получены следующие результаты.

1. Рост банковского процента в одной из экономик приводит к нарастанию нестабильности во всей системе. Он способен замедлить рост производства во всех взаимодействующих экономиках в отсутствие существенного влияния на рентабельность бизнеса.

2. Снижение ставки рефинансирования в некоторой экономике способно дать ей слабый положительный эффект, выражающийся в росте рентабельности бизнеса в отдельные периоды. Остальные экономики испытывают некоторое снижение рентабельности. Заметных изменений объёмов производства при этом может и не произойти.

3. Рост начальной денежной массы в одной из экономик приводит к непредсказуемым последствиям, в большинстве случаев неблагоприятным. Изменения затрагивают производство, финансы и цены.

4. Ужесточение требований к залогу в одной из экономик может благоприятно повлиять на рента-

бельность бизнеса всего союза на фоне нарастания волатильности цен.

5. Смягчение требований достаточности собственного капитала банков в одной из экономик привело в некоторые моменты времени к существенному росту рентабельности в каждой экономике, однако приблизило момент коллапса производства.

Повышение устойчивости, как правило, достигается за счёт снижения эффективности системы, и наоборот.

Исследуемая модель представляет собой нелинейную динамическую систему, для которой характерны общие законы поведения систем такого рода, включая принципиальную ограниченность управляемости. В большинстве случаев без постановки компьютерного эксперимента не удаётся надёжно предсказать, окажется ли некоторое изменение параметров модели благоприятным или нежелательным для экономической динамики.

Результаты проведённых компьютерных экспериментов пока ещё не могут прямо интерпретироваться в экономическую реальность. В частности, модель, разработанная для целей данного исследования, не претендует на точное отражение мотивации банков, заинтересованных в извлечении максимального дохода. Банковский процент задаётся экзогенно, а объём выдаваемых кредитов зависит, в границах финансовых нормативов, от потребности в ликвидности. В реальности банки могут иметь мотивацию к выдаче кредитов сверх экономически оправданной потребности ради увеличения массы процентного дохода. Далее модель не принимает во внимание факторы, смягчающие шоки, в числе которых запасы продукции, хеджирование, обращение векселей, эндогенная склонность к рискам, гетероскедастичность рентабельности бизнеса.

С учётом вышесказанного ценность результатов, представленных в статье, заключается в том, что они дополняют знания о характерных свойствах некоторого класса абстрактных систем, с необходимостью наследуемых реальными валютными союзами. Эти знания полезны для проектирования эффективных институтов управления их экономической динамикой. Кроме того, предложенные модельные конструкции целесообразно взять за основу разработки более детальных моделей, в том числе имеющих прикладное значение.

Библиографический список

1. *Карев М.Г.* Имитационная модель инфляции в России и оптимальная денежная политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://d1.hse.ru/data/287/127/1237/Karev.pdf (дата обращения: 03.08.2012).

2. *Моисеев С.* Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. – 2002. – № 18.

3. *Светлов Н.М.* Имитационная модель кредитной эмиссии // Системное моделирование социально-экономических процессов: Доклады 32-й международной научной школы-семинара 5–10 октября 2009 г. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр ВГУ, 2009.

4. *Светлов Н.М.* Модель системной динамики валютного союза / Рукопись депонирована в файловый архив Соционет, рег. №RePEc:svetlov:bhepqg:1. Новосибирск, Соционет, 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://svetlov.socionet.ru/files/smsep2012.pdf.

5. *Bruno M., Fischer S.* Seigniorage, Operating Rules, and High Inflation Trap // Quarterly Journal of Economy. – 1990. – №2.

6. *Fleming J.* Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Floating Exchange Rates // International Monetary Fund Staff Papers. – 1962. – №9. – P. 369–379.

7. *Kudland F., Prescott E.* Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans // Journal of Political Economy. – 1977. – №3.

8. *Mundell R.* The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates // Quarterly Journal of Economics. – 1960. – №74. – P. 57–227.

9. *Obsfeld M., Rogoff K.* Foundations of International Macroeconomics // MIT Press. – 1996.

10. *Yamaguchi K.* Money supply and creation of deposits – SD macroeconomic model // XXII International conference of the System Dynamics Society. – Oxford, UK, 2004.

УДК 330.45:330.356:633.1

Светлова Галина Николаевна
Российский государственный аграрный университет –
Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева
svetlova@timacad.ru

МЕТОДОЛОГИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕРНА

Рынок зерна является ключевым среди продовольственных рынков. Настроив механизмы его регулирования, государство сможет влиять на другие продовольственные рынки. В качестве метода решения этой задачи предлагается использовать компьютерный имитационный эксперимент, который позволит выявить и сформулировать стратегии каждого участника зернового рынка, определить их выгодность и влияние на развитие рынка в целом.

Ключевые слова: *рынок зерна, сложная система, имитационное моделирование, системная динамика, акселераторы роста.*

Зерновой рынок является ключевым среди продовольственных рынков. Динамика цен на зерно влияет на изменение цен большинства продуктов питания. Следовательно, настроив механизмы его регулирования, государство сможет влиять на другие продовольственные рынки.

О благополучии страны часто судят по урожаям зерновых, по обеспеченности зерном. Выращиванием, хранением и переработкой зерна занимается около половины всех предприятий АПК. Эти отрасли сельского хозяйства обеспечивают примерно 10 млн. рабочих мест в экономике страны.

В настоящее время (2012 г.) более 60% мирового производства зерна приходится на 10 стран мира, включая Российскую Федерацию. Основными производителями зерна являются Китай, США и Индия. Эти три страны производят около 1 млрд. тонн зерна или более 48% его мирового производства. В первую десятку зерновых держав входят так же Франция, Индонезия, Канада, Аргентина, Бразилия и Германия. На долю России приходится более 5% (бывший СССР имел 10–11%).

После кризиса 1998 г. производство зерновых в стране возросло, появилась заинтересованность в инвестировании в аграрный сектор. 2008–2009 гг., будучи урожайными, позволили увеличить экспорт зерна в 1,8 раза по отношению к 2007 г. и более чем в 25 раз по сравнению с 2000 г. В то же время импорт зерна уменьшился в 9 раз по сравнению с 2000 г. и составил 0,55 млн. тонн (табл. 1).

В течение 90-х гг. XX века Россия осуществляла небольшие экспортные поставки зерна, но в целом оставалась нетто-импортером зерна. В настоящее время экспортно-импортная политика государства направлена на сокращение импорта и увеличение экспорта зерна, формирование и стабильное функционирование внутреннего зернового рынка, развитие собственного производства тех видов зерна, для которых страна располагает необходимыми условиями.

По данным Росстата, за период с 1990 по 2010 г. сельскохозяйственные угодья страны сократились на 10%, пашня – на 12,5%, доля посевов в площади пашни снизилась с 90% до 65%. Произошли изменения в структуре посевов зерновых культур на фоне незначительного роста площади под зерновыми на 3,4%. (табл. 2): доля озимых зерновых увеличилась на 4,4%. В структуре озимых зерновых преобладает пшеница – более 16%. Структура ярового клина зерновых также претерпела изменения: на 6,2% увеличилась доля яровой пшеницы и на 1,1% доля кукурузы на зерно, сократились посевы ячменя и овса, проса и зернобобовых.

В валовых сборах зерна преобладает пшеница, чья доля увеличилась на 24,5%, в 2,5 раза выросла доля кукурузы на зерно, значительно уменьшилась доля ржи – в 2,2 раза, сократились доли ячменя и прочих зерновых культур (табл. 3).

Расширение площадей под озимой пшеницей и увеличение ее валовых сборов связано с более

Таблица 1

Баланс зерна в Российской Федерации, млн. тонн

Показатели	Годы							
	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/2011
Начальные остатки	10,68	6,78	9,29	7,93	6,12	6,27	16,13	17,1
Валовой сбор	67,2	78,09	78,19	78,62	81,8	108,18	97,11	60,89
Внутреннее потребление	66,4	68,96	69,5	69,57	69,83	76,37	74,86	66,66
Экспорт	7,02	8,88	12,07	12,37	12,84	22,50	21,65	4,47
Импорт	2,32	2,26	2,02	1,51	1,02	0,55	0,36	1,37
Конечные остатки	6,78	9,29	7,93	6,12	6,27	16,13	17,1	8,2

Источник: данные таблицы взяты из [3] и уточнены автором.

© Светлова Г.Н., 2012

Таблица 2

Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур (в хозяйствах всех категорий), %

Показатель	Годы						
	1970	1980	1990	2000	2005	2009	2010
Вся посевная площадь	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Зерновые и зернобобовые культуры	59,62	60,46	53,58	53,84	57,48	61,12	57,45
в том числе:							
озимые зерновые культуры	14,06	14,26	15,64	14,17	17,39	21,52	20,05
из них:							
пшеница	7,39	8,90	8,27	9,37	13,66	17,78	16,89
рожь	6,35	4,91	6,79	4,17	3,08	2,75	2,34
яровые зерновые и зернобобовые культуры	45,56	46,20	37,94	39,67	40,09	39,60	37,40
из них: пшеница	24,53	18,34	12,33	18,04	19,75	19,10	18,51
кукуруза на зерно	0,35	0,47	0,74	0,94	1,08	1,75	1,88
ячмень	9,42	14,41	11,07	10,18	11,33	10,86	8,98
овес	6,07	7,93	7,73	5,33	4,38	4,34	3,85
просо	1,19	1,39	1,64	1,88	0,66	0,67	0,69
гречиха	1,06	0,91	1,09	1,86	1,21	1,20	1,44
рис	0,13	0,30	0,24	0,21	0,19	0,24	0,27
зернобобовые	2,79	2,41	3,02	1,09	1,45	1,39	1,74

Источник: www.gks.ru

Таблица 3

Структура валовых сборов зерновых культур РФ (в хозяйствах всех категорий), %

Культуры	Годы							
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006	2007	2008	2009	2010
Зерновые и зернобобовые (в весе после доработки)	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе: пшеница	43,5	52,6	57,1	57,4	60,5	59,0	63,6	68,0
рожь (озимая)	9,9	8,3	6,2	3,8	4,8	4,2	4,4	2,6
кукуруза на зерно	2,0	2,1	2,8	4,5	4,7	6,2	4,1	5,1
ячмень	27,0	21,8	22,6	23,0	19,1	21,4	18,4	13,8
прочие	17,6	15,2	11,3	11,3	10,9	9,2	9,4	10,5

Источник: Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб./Росстат - М., 2011.

Таблица 4

Урожайность зерновых культур (в хозяйствах всех категорий), ц/га

Культуры	В среднем за год				2008 г.	2009 г.	2010 г.
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010			
Зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки)	15,7	15,1	18,8	20,7	23,8	22,7	18,3
пшеница озимая	24,3	21,3	27,6	28,8	33,9	29,0	24,9
пшеница яровая	11,7	12,7	14,3	15,1	15,6	17,2	12,9
рожь озимая	15,9	15,0	17,5	18,0	21,2	20,7	11,9
кукуруза на зерно	27,6	22,4	31,5	33,9	38,6	35,3	30,0
ячмень озимый	32,3	30,4	34,4	38	41,2	36,7	37,4
ячмень яровой	15,7	14,7	18,1	19,1	23,3	22,1	14,8
овес	13,6	13,6	15,8	16,1	17,1	17,9	14,4
просо	8,1	9,0	10,7	10,6	13,8	10,0	7,8
гречиха	5,2	6,0	6,8	8,1	9,2	9,0	5,9
рис	29,2	28,2	36,8	47,9	46,0	51,4	52,8
зернобобовые	12,4	12,9	16,0	15,6	18,4	16,5	13,9

Источник: www.gks.ru

Таблица 5

Удельный вес продажи зерна сельскохозяйственными организациями по каналам реализации в общем объеме реализации, в %

Каналы реализации	Годы		
	2005	2008	2010
Организации, осуществляющие закупки	5,6	4,5	3
Перерабатывающие организации, организации оптовой торговли, на рынке, через собственную торговую сеть	68,2	80	85,7
Населению через организации общественного питания, в порядке оплаты труда	15,9	11,4	9,2
По бартерным сделкам (обменным операциям)	10,3	4,1	2,1

Источник: www.gks.ru

высокой урожайностью данной культуры (табл. 4) и традиционным ее использованием, как в выпечке хлеба, так и на корм скоту, что обеспечивает культуре гарантированный сбыт.

За двадцатилетний период урожайность зерновых выросла на 16,6%, если сравнивать неблагоприятный 2010 г., и на 44,6%, если взять 2009 г. Рост урожайности зерновых культур связан как с изменением размещения и структуры их посевов в сторону увеличения доли высокоурожайных и интенсивных культур (пшеницы, кукурузы и риса), так и с повышением уровня интенсивности ведения зернового хозяйства. Отдельно следует отметить рост урожайности гречихи более чем в 1,7 раза в 2009 г., что делает ее вполне конкурентоспособной крупяным культурам, завозимым из-за рубежа.

Сокращение посевов отмечается в группе зернофуражных культур – овес и ячмень, что связано с импортом готовой животноводческой продукции и сокращением производства собственной продукции животноводства.

Казалось бы, несмотря на неурожайный 2010 год, в целом отмечается положительная тенденция, но, вступив почти двадцать лет назад в эпоху реформ и перестроек, мы до сих пор не имеем рынка зерна в том виде, как его понимают в остальном мире [2]. За сравнительно небольшой промежуток времени зерновое хозяйство РФ прошло путь от жесткого регулирования государством до его полного невмешательства. Отсутствие единой экономически обоснованной политики развития зернового рынка не позволило ему стать единой динамично функционирующей системой.

Рынок в экономической теории характеризуется как стихийный порядок, проявляющий себя через совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции [4, с. 76]. Функционально рынок зерна делится на рынки продовольственного зерна, фуражного и продуктов переработки зерна, которые можно представить как взаимодействие продавцов и покупателей. В качестве продавцов на рынке действуют производители и перекупщики, покупатели – потребители и посредники. Каждая из этих групп преследует свою цель, направленную на сохранение и упрочение собственного гомеостаза [6]. Их цели являются своего рода адаптационным механизмом, позволяющим функционировать системе рынка в целом.

Эффективное взаимодействие участников рынка возможно при условиях: выбора оптимальных каналов сбыта; развитой инфраструктуры; наличия достоверной информации о рынке.

В 90-е годы в Российской Федерации была отменена монополия государства на закупки зерна и осуществлен переход к формированию государственных фондов через закупки зерна на конкурсной основе. Сформировались следующие основные каналы сбыта зерна: заготовительные организации; реализация перерабатывающим предприятиям напрямую; организации оптовой торговли; рынки (биржи, ярмарки, колхозные рынки; аукционы); бартерные сделки (табл. 5).

Развитие рыночных отношений привело к изменениям в организации закупок зерна. Доля реализации сельхозпроизводителями через заготовительные организации уменьшается, и в 2010 г. она составила 3%. Более 85% приходится на перерабатывающие организации, организации оптовой торговли и различные рыночные структуры. Бартерные сделки сократились почти в 5 раз.

Выделяют несколько вариантов движения зерна от производителя к потребителю: урожай скупают заранее (по схеме кредитования); скупка идет в момент уборки урожая по безналичному расчету; производитель старается продать хотя бы часть урожая за наличные деньги. Последний вариант всё еще широко распространен в России.

Увеличение доли рыночной торговли зерном создало предпосылки развития биржевой торговли в стране. Зерно – типичный биржевой товар: оно хорошо хранится, удобно для транспортировки, размер продаваемой или покупаемой партии ничем не ограничен, процедуры проверки его качества и соответствия стандартам сравнительно просты, спрос на него устойчив. Поэтому биржевая торговля зерном имеет большие преимущества перед другими формами организации рынка зерна.

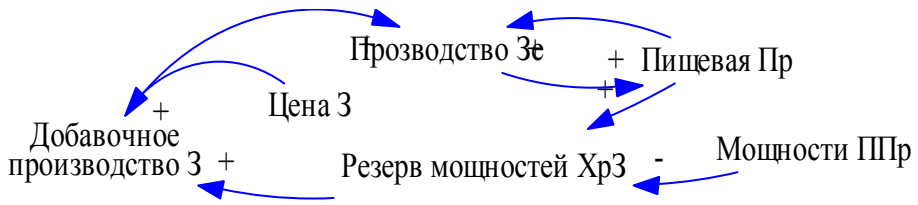

Рис. 1. Влияние факторов цены и мощностей пищевой промышленности на увеличение производства зерна

В России по состоянию на 2012 г. функционирует ряд специализированных зерновых бирж (Южно-Русская зерновая биржа, Московская зерновая биржа и др.). Однако основной объём биржевой торговли зерном сосредоточен в Объединённой зерновой компании, использующей для этой цели инфраструктуру Московской межбанковской валютной биржи. По оценкам экспертов, доля биржевой торговли в обороте зерна, производимого и потребляемого в России, существенно меньше, чем это имеет место за рубежом.

Опираясь на вышеизложенные факты, можем сказать, что государственное регулирование рынка зерна должно быть направлено на создание условий для повышения эффективности производства, внедрение современных технологий возделывания зерновых культур, создание рыночной и информационной инфраструктуры, снижение диспаритета цен АПК и промышленности, разработку и использование инструментов привлечения инвестиций в сельское хозяйство, слаженного взаимодействия всех субъектов рынка.

Однако в настоящее время регулирование рынка зерна сведено к мерам правового и административного воздействия, не подкрепленным инструментальными средствами, позволяющими оценить последствия тех или иных мероприятий для субъектов рынка. Отсутствие таких инструментальных средств объясняется тем, что теория рынка зерна в её современном состоянии не предлагает теоретического описания происходящих на нём процессов, приводящего к конкретным количественным оценкам.

Экономические системы, будучи нерефлексными, предполагают в процессе исследования многовариантный подход к постановке целей и определению стратегий субъектов рынка. Его следует осуществлять в несколько этапов, переходя от упрощенных моделей отдельных субъектов и моделей их парного взаимодействия по принципу «причина – следствие – обратная связь» к более сложным. В качестве метода его осуществления предлагается использовать многоэтапный компьютерный имитационный эксперимент, который позволит выявить и сформулировать стратегии каждого участника зернового рынка, определить их выгодность и влияние на развитие рынка в целом. Взаимодействие субъектов рынка, следуя методологии системной динамики, можно отразить посредством причинно-следственных диаграмм с петлями обратной связи.

Петли обратной связи могут быть как положительными, то есть приводящими к росту параметров системы, так и отрицательными, сдерживающими ее развитие. Их совокупность определяет поведение системы в целом. Множество петель положительной обратной связи вызывают усиленное развитие системы в целом, возникают «циклы роста», называемые иногда «акселераторами роста» [1, 3].

К акселераторам роста внутреннего рынка зерна следует относить положительные петли, которые способствуют росту производства продукции и увеличению рыночной доли на внешнем рынке. Таковыми являются: снижение издержек производства, реализации и хранения продукции, рост цены на продукцию в связи с увеличением мирового спроса, увеличение мощностей перерабатывающей промышленности, наращивание инфраструктуры, увеличение и модернизация мощностей хранения. Наибольший эффект в развитии рынка зерна может быть достигнут при таком сочетании петель обратной связи, в котором акселераторы будут создавать синергизм. Формируется механизм возрастающей доходности посредством применения причинно-следственных диаграмм обратной связи. Они позволяют всесторонне проанализировать зерновой рынок как сложную систему с траекторией, зависящей от предыстории, и находить причины блокировки ее развития в настоящем.

В частности, в результате проводимых экспериментов удалось установить, что не все позитивные петли обратной связи, способствующие росту производства зерна, совместимы. Так, увеличение закупочной цены на зерно может приводить как к росту производства, так и к его снижению, если оно войдет в конфликт со стратегией лидерства на рынке в результате захвата максимальной доли влияния, что влечет за собой снижение издержек производства и необходимость снижения цены для достижения поставленной цели.

Библиографический список

1. Sterman John Business dynamics: systems thinking and modeling for a complex world, Irwin/McGraw-Hill, 2000. – 982 p.

2. *Алтухов А.И., Нечаев В.И., Трубилин А.И., Карсанов К.Б., Санду А.И.* Повышение эффективности производства зерна на основе научно-технического прогресса. – М.: АгриПресс, 2005. – 208 с.

3. *Демьянов Н.С.* Рынок зерна: оценки и прогнозы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – №2. – С. 62–64

4. *Каталевский Д.Ю.* Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении: Учебное пособие. – М.: Издательство Московского университета, 2011. – 304 с.

5. Курс экономической теории / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров, 1994. – 624 с.

6. *Моисеев Н.Н.* Математические задачи системного анализа. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1981. – 488 с.

УДК 338.24

Свиридов Николай Никитович
Блинов Михаил Владимирович
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ИНСТИТУТЫ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье освещаются функции институтов и их влияние на эффективность управления муниципальными образованиями.

Ключевые слова: *институты, муниципалитеты, эффективность, динамика развития.*

В повышении качества жизни возрастающая роль принадлежит первичным звеньям территориального управления – муниципальным образованиям. Неравномерность и значительные различия в социально-экономическом развитии регионов требуют по-новому взглянуть на эту проблему, посмотреть на нее с позиций методологии институционализма, имеющей значительный научный потенциал, который позволяет выявить резервы устойчивой динамики роста экономики и социального развития.

Задача данной статьи, во-первых, выявить специфические черты и характерные особенности формальных и неформальных институтов в системе муниципального управления. Во-вторых, показать дефекты институтов, которые существенно тормозят эффективное использование местного экономического, социального и человеческого капитала. И, наконец, в-третьих, обозначить направления по совершенствованию институциональной среды муниципальных образований.

Совершенно очевидно, что местное самоуправление формирует и региональное гражданское общество. Местное самоуправление является одной из основ конституционного строя, основополагающим принципом организации власти. Во всём мире вопросам местного самоуправления отводится значительная роль; оно рассматривается как высший уровень управления, неотъемлемый признак гражданского общества.

Основы реформирования местного самоуправления и муниципального управления заложены в Европейской Хартии местного самоуправления. Положения, содержащиеся в этом документе, принятом на Совете Европы в 1990 г., направлены на защиту и усиление независимости местной власти в различных странах Европы. Отметим некоторые из них:

– местное самоуправление является одним из главных фундаментов любого демократического режима;

– оно позволяет управлять эффективно, непосредственно соприкасаясь с населением;

– в основе реформирования местного самоуправления положены принципы демократии и децентрализации;

– компетенция, предоставляемая органам местного самоуправления, может ограничиваться государственными органами только в пределах, установленных законом;

– муниципалитеты имеют право на достаточные собственные ресурсы, которыми они могут свободно распоряжаться при осуществлении своей компетенции.

Местное самоуправление и муниципальное управление являются важными элементами конституционного строя демократических стран и фактором социально-экономического развития. Местное самоуправление представляет собой ту специфическую «ветвь власти», которая на местном уровне, с одной стороны, участвует в осуществлении задач государства, с другой – наиболее полно учитывает интересы населения. Муниципальные органы власти – это гарант основных демократических ценностей. Они, во-первых, наиболее доступны и отзывчивы для населения; во-вторых, максимально приспособлены использовать ресурсы территории для удовлетворения местных потребностей; в-третьих, могут способствовать укреплению государственной власти на местном уровне, делая её более гибкой и эффективной.

При расширении полномочий регионов происходит непосредственное отчуждение полномочий государства как юридического лица в пользу другого юридического лица, каковым является местный управленческий орган.

Децентрализованное управление не только демократичнее, но и эффективнее централизованного. В книге «Демократия в Америке» А. де Токвиль в первой половине XIX веке писал, что «правительство, выступающее как единственный гарант и арбитр народного счастья, создаёт лишь иллю-

© Свиридов Н.Н., Блинов М.В., 2012

зию своего всемогущества в разрешении всех проблем. Ему больше ничего не остаётся, кроме как принять на себя бремя думать за всех и самому преодолевать все трудности» [2, с. 22].

Положение о большей эффективности децентрализованных систем управления подтверждается выводами современной наукиё например, общей теорией систем Л. фон Берталанфи и эволюционной теорией Ж. Пиаже о том, что любые системы, физические, биологические и социальные, являются саморегулируемыми. Саморегуляция выступает в виде совокупности институциональных действий системы, направленных на её самосохранение и развитие. Чем сложнее и динамичнее процессы, в которых включена какая бы то ни было система, тем большей степенью свободы она обладает в современном реагировании и адаптации к происходящим изменениям, в сохранении устойчивости. Существует лишь одно эффективное решение этой проблемы – расширение самостоятельности подсистем в пределах жизнеспособности системы как целого. Для социально-экономических систем это означает ослабление диктата «сверху», развитие самоуправления, в первую очередь, регионального и местного, при одновременной демократизации управления. Именно эту цель и преследует местное самоуправление. Именно эти задачи решались и решаются в ходе реформирования органов местного самоуправления Великобритании, Франции, Италии, Германии, Швейцарии и др. На это ориентированы и цели нового этапа российской муниципальной реформы. В обозначенных странах исторически под воздействием гражданского общества, борьбы за права человека, за длительный исторический период, сформировались формальные и неформальные институты в системе местного самоуправления.

Современная Россия, в силу исторических и политических обстоятельств, находятся на начальном этапе формирования институциональной среды муниципальных образований.

Принятая законодательная база по организации местного самоуправления, пока ещё не в полной мере отвечает потребностям современной России. Во многих законодательных и правовых нормах имеются существенные недостатки и противоречия. Отметим главные из них:

– слабая спецификация прав собственности и низкий уровень её институциональной защиты;

– значительные дефекты формальных институтов в части допуска местного населения к региональным ресурсам (земли, леса, вода, природные ископаемые и т. д.);

– неупорядоченность правомочий жителей муниципальных образований в организации социально значимых общественных благ (образование, здравоохранение, культура);

– слабая защита населения от местного монопольного бизнеса (ЖКХ, энергетика и т. д.), которые бесконтрольно формируют часто завышенную ценовую политику.

Отметим также, что неформальные институты, сформировавшиеся в прошлом, не способствуют ускорению модернизации социально-экономического развития муниципальных образований. Это прежде всего: отсутствие инициативы местного населения в улучшении даже своей личной жизни; иждивенческое настроение и ожидание помощи от государства; отсутствие желания жителей региона в организации семейно-трудовых хозяйств, ремесленного производства и т.д.

Понятно, что главные звенья в формировании институциональной среды должны быть направлены на развитие местного бизнеса, разрешение земельного вопроса и борьба с бедностью.

Ещё раз подчеркнём, что особое место в структуре регионального народнохозяйственного комплекса принадлежит малому предпринимательству. В экономически развитых странах этот институт экономики является одним из важнейших секторов, в котором занято более половины трудоспособного населения и производится большая часть ВВП. Так в европейских странах на малых предприятиях занято около 70% от общей численности работающих, а доля малого бизнеса в ВВП составляет более 50%. Именно малые предприятия, ставшие массовой формой предпринимательства, обеспечивают условия социально-экономической стабильности и экономической безопасности страны, поэтому им и уделяется самое серьёзное внимание со стороны государства.

В российской и региональной экономике наблюдается стагнация сектора малого предпринимательства. Если в странах Евросоюза число малых предприятий на 1000 жителей достигает 40–45, то в России на 1000 жителей приходится лишь 6 таких предприятий. Низкие темпы развития малого предпринимательства препятствуют достижению главных социально-экономических целей рыночных реформ: повышению уровня жизни населения, созданию новых рабочих мест, формированию среднего класса, сокращению социального расслоения населения страны.

Таким образом, в ускорении социально-экономического развития муниципальных образований особое место принадлежит цивилизованной институциональной среды.

Библиографический список

1. *Свиридов Н.Н.* и др. Институт самоуправления в организации. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2008.

2. *Токвиль А.* Демократия в Америке. – М.: Прогресс, 1992.

3. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

УДК 331

Селиванова Лариса Ивановна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
selivanovalarisa@mail.ru

КАРЬЕРНАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ В ИНТЕРНЕТ-СООБЩЕСТВЕ ПОСРЕДСТВОМ АККАУНТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Социальные сети представляют широкие возможности для выбора репертуара карьерной самопрезентации, особенно «Facebook» и «Twitter». Молодые специалисты, проявляющие соискательскую активность на рынке труда, понимая открытость личной информации в интернете, должны продуманно подходить к выбору социальной сети для регистрации свой учетной записи. Пользователи социальных сетей, представляющие потенциальных работодателей, могут обращаться к интересующим аккаунтам как ценному источнику для сбора, проверки и дополнения личной информации о кандидате с целью информационного обоснования принятия кадровых решений.

Ключевые слова: *Интернет, социальные сети, аккаунт, самопрезентация, карьера.*

В России за последнее семь лет стремительную популярность в Интернете приобретают социальные сети. В 1995 году появилась первая социальная Интернет-сеть «*Classmates.com*», создателем которой является Рэнди Конрад. Позднее появляются мировые лидеры «Myspace», «Facebook», «Bebo», «LinkedIn Corporation», ставшие транснациональными сетями, и гиганты рунета – локальные соцпространства «Одноклассники», «В Контакте», «Мой мир@Mail.Ru», «Мой Круг». Многие из этих сетей являются типичными между собой и не имеют уникальной ценности, потому как клонирование концепций – наиболее простой подход к их созданию и выведению. По результатам исследования компании «HeadHunter», в 2010 году 89% всех интернет-пользователей имеют аккаунты в социальных сетях, а это более 25 миллионов активных пользователей, кто заходит в Интернет хотя бы один раз в день. Из них 72% имеют аккаунты «В Контакте», 45% в «Одноклассниках», 31% в «Facebook». Численность аудитории ресурса в 2012 году в РФ, по данным компании «Ingate», распределяется следующим образом: «В Контакте» – 120 млн., «Одноклассники» – 70 млн., «Facebook» – 9,3 млн., «Twitter» – 1,8 млн. В целом общая российская аудитория в интернете составляет более 60 млн. человек и более, чем у 90%, есть аккаунт в социальной сети, из них каждый четвертый проводит в сети более 20 ч. в месяц [9]. Наибольшую динамику прироста дают такие сети как «В Контакте» и «Facebook». В целом, более 30% россиян в той или иной степени вовлечены в социальные сети и при этом являются самыми активными пользователями в Европе. Сегодня социальные сети делятся на три большие группы: массовые для традиционного общения, тематические, имеющие более узкую направленность, и фото- и видео-хостинги, предполагающие общение посредством комментирования фотографий и видео.

Со второй половины XX века стало привычным для социологов понятие социальных сетей, как социальной структуры, состоящей из группы узлов, которыми являются социальные объекты (люди или организации), и связей между ними. Это понятие было введено в 1954 г. Джеймсом Барнсом и позднее стало активно развиваться как научная теория. Однако с развитием информационных технологий социальные сети как концепция нашли свое отражение в Интернете. Очевидно, что самое ценное в социальных сетях – это информация. Основой Интернет-сетей является информация, хранящаяся и периодически обновляемая в ее узловых элементах. Это учетные записи или аккаунты пользователей, посредством которых они сообщают о себе некоторой компьютерной системе. Контент в зависимости от мотивации может быть текстовым, видео-, фото и (или) аудио-форматом. Учетная запись может содержать достаточный объем личной информации: анкетные данные (имя, фамилия, отчество, псевдоним, пол, национальность, вероисповедание, возраст, место жительства, семейное положение и пр.), антропометрические показатели (рост, массу тела, группу крови и пр.), социально-психологические особенности (хобби, интересы, круг общения, культурные предпочтения и пр). В аккаунт также включается несколько фотографий или аватар пользователя. Многие люди легко заполняют свои профили, выкладывают свои фотографии, не придавая особого значения тому, какое впечатление о себе они создают или как представляют себя Интернет-сообществу. При этом социальные сети представляют очень ценное информационное поле для многих заинтересованных лиц: маркетологов, правоохранительных органов, юристов, частных детективов, банковских работников и многих других. Поэтому объем и качество информации в социальных медиа целесообразно четко структурировать и фильтровать в зависимости от той цели, которую преследует пользователь. Активность пользователя социальной сети обладает рядом специфических особенностей:

– добровольность вхождения в сеть и активизации контактов, когда пользователь самостоятельно может принять решение о начале и уровне пользовательской активности, а также о форме и объеме предоставляемой информации;

© Селиванова Л.И., 2012

– возможность управления коммуникацией по таким критериям, как время, форма, качество, целевая направленность, объем и обновление информации, транслируемой вовне, а также посредством выбора адресатов получения или блокирования информации извне;

– разрыв в достоверности информации в сети вследствие возможного несовпадения между воспринятой субъектом информацией, транслируемой информацией и реальностью, которая отражена в коммуникации;

– доминирование вербального компонента общения и отсутствие полноценной возможности для невербальной и паралингвистической коммуникации, передающей эмоции.

Итак, социальная Интернет-сеть представляет собой интерактивную многопользовательскую информационную площадку, позволяющую общаться и дающую возможность для самовыражения. Постепенно контент, как информационное наполнение таких ресурсов, настолько эволюционировал, что сегодня представляет среду для отображения, запечатления образа жизни человека. Пользователь, осознавая, что находится в обозрении перед другими пользователями, проявляет свою активность чтобы передать то впечатление, в котором он заинтересован. Самостоятельно подбирая наиболее значимую информацию о себе в форме текста, фото, картинок, звуковых и видео-файлов, пользователь инициативно представляет себя Интернет-сообществу. Наполняя особым содержанием свой профиль в сети, человек может формировать свой имидж, создавать нужное впечатление о себе. Другими словами, пользователь выстраивает свою самопрезентацию. Р. Баумейстер и А. Стейнхилбер считают, что в этом нуждается человек, потому как он представляет свое внутреннее содержание: мысли, характер, ценности, убеждения с целью не только произвести впечатление, но и продемонстрировать то, что он собой представляет [7].

В психологической литературе описано достаточное количество теоретических подходов к изучению самопрезентации. В более ранних исследованиях чаще употребляются понятия «самоподача», «самопредъявление», «самораскрытие». С мотивацией связывает самопрезентацию Р. Аркин. Автор рассматривает при выраженной мотивации достижения приобретающую самопрезентацию, основанную на реалистичном позиционировании себя в среде, адекватной уровню идентификации субъекта. Он противопоставляет ей защитную самопрезентацию, когда при выраженности мотивации избегания неудач, субъект выбирает среду, не соответствующую его социальному положению, образованию и прочему [6]. Другой интересный подход связан с рассмотрением самопрезентации как процесса управления впечатлением. М. Снайдер считает, что одни люди формируют впечатление о себе, опираясь на свою реальную самооценку, а другие, стремятся произвести то проективное впечатление, которое является результатом оценок других людей [8]. В рамках концепции социальной драматургии И. Гофмана используется термин «представление» для описания активности человека непосредственно перед другими – зрителями, а термином «фасад» обозначаются символические элементы этой активности (пол, возраст, внешний вид и пр.). И. Гофман предлагает разделять две составляющие личного фасада. Это реквизит как стимулы, призванные определять социальный статус человека, и манеры как символы, предупреждающие о роли человека. Представление служит для решения определенных задач за счет использования в самопрезентации маркеров профессионализма, компетенций и опыта. Нужный личный фасад создается для убеждения остальных в соответствии ожидаемым определенным стандартам. Зональный фасад, где разворачивается представление, требует, чтобы его хорошо декорировали. В отличие от него, «закулисье», или «скрытая зона», допускает небрежную естественность, но обязательно должен сохранять ореол таинственности, необходимый, например, высокопоставленным персонам [1]. Особого внимания заслуживает теория И. Джонса и Т. Питтмана, в основе которой под самопрезентацией понимается проявление в поведении субъекта стремления к власти. Развитие этой идеи описано в работе Е.В. Михайловой, где подробно представлены 5 стратегий и техник самопрезентации [3].

1. Стратегия «понравиться», цель – достичь власти обаяния, т.е. это попытка представить себя привлекательным в глазах других людей. Техники, с помощью которых можно вызвать симпатию, заключаются в выражении согласия, благосклонности, лести, заботе о внешнем виде.

2. Стратегия самопродвижения, цель – достичь власти эксперта. Чтобы казаться компетентным и вызвать уважение других с разной степенью эффективности используются такие техники, как демонстрация достижений, знаний, умений, навыков, опыта и даже хвастовство.

3. Стратегия запугивания, цель – достичь власти страха. Техниками получения такой власти являются выдвижение требований, угрозы неприятностями, а также выражение внешних признаков превосходства в одежде и поведении.

4. Стратегия пояснения примерами, цель – достичь власти наставника. Чтобы демонстрировать «значимость своей личности» и казаться достойным подражания, применяются тактики демонстрации своих достоинств или хвастовства.

5. Стратегия мольбы, цель – обрести власть сострадания. Казаться жертвой позволяют техники демонстрации слабости и зависимости, создания видимости значительных трудностей или помех.

В результате повышается ценность успеха или снижается цена поражения.

Самопрезентация в Интернете представляет собой осуществление желаний – силы и могущества, красоты, принадлежности и т.п. Интернет является мощным ресурсом для карьерной самопрезентации. Понимая под карьерой гармоничное сочетание профессионального развития и должностного роста, можно выделить признаки или маркеры успешной карьеры, чтобы в дальнейшем получить возможность анализировать их в аккаунтах социальных сетей. Итак, традиционно выделяют два критерия оценки карьеры: объективный и субъективный. Объективно процесс карьерного роста можно определить по движению внутри профессии и движению внутри организации [4], статусу или должности, достижениям, признанию и уважению со стороны, уровню заработной платы [2]. Субъективным критерием успешной карьеры является внутренняя субъектная оценка своих карьерных достижений, и это высокая положительная оценка, личная удовлетворенность и принятие своих достижений. Опираясь на эти критерии, рассмотрим возможности карьерной самопрезентации молодежи в социальных сетях. Анализ карьерной самопрезентации удобно проводить, придерживаясь схемы «где – как – зачем».

Многообразие социальных сетей создает условия для выбора конкретной сети для регистрации и размещения личного аккаунта. Согласно исследованию компании «Ingate», «В Контакте» – самая популярная социальная сеть в России, характеризующаяся молодой аудиторией пользователей – свыше 80% и отсутствием гендерных предпочтений; по форме занятости, студенты, специалисты и руководители составляют 67% аудитории [9]. Чаще всего этот ресурс используется для общения и развлечений (музыка, спорт, кино, игры, отдых), что обеспечивает высокую эмоциональную лояльность пользователей. «Одноклассники» выбирает более зрелая и консервативная аудитория пользователей. По данным той же компании, более 70% пользователей находятся в возрасте от 25 лет, при этом каждый четвертый пользователь в возрасте от 35 до 44 лет, мужская аудитория, составляющая 55%, несколько преобладает над женской. Особенно интересно то, что больше половины пользователей – это жители Центрального и Приволжского федеральных округов. Почти так же, как и «В Контакте», 62% пользователей – это руководители, специалисты и студенты, однако в «Одноклассниках» в четыре раза больше домохозяек – 12%, против 3% «В Контакте». Регистрация в Одноклассниках обусловлена выраженной потребностью пользователей в общении и сопричастности, на чем собственно и строится позиционирование этой социальной сети. Самая многочисленная в мире сеть – «Facebook», в России – 60% пользователей не старше 30 лет, ее одинаково предпочитают как мужчины, так и женщины. По оценкам «Ingate», аудитория пользователей представлена бизнесменами, маркетологами, IT-работниками и другими специалистами, состоявшимися в карьере и (или) претендующими на профессиональные достижения, а также лицами, интенсивно общающимися с иностранцами [9]. Более мужская сеть – «Twitter»: 75% зарегистрированных в ней – мужчины, основная аудитория пользователей от 20 до 30 лет; как правило, это активные пользователи сети – инноваторы, предпочитающие все прогрессивное и новое; среди них много журналистов, политиков и других представителей общественных публичных профессий. Мотивация посещения социальных сетей многообразна, доминируют, прежде всего, связь с друзьями и близкими – 70%, поиск информации – 49%, развлечения – 46%. В то же время, представлены и профессионально-деловые мотивы, такие как возможность делиться мнением и получать отзывы – 40%, мониторинг по работе – 28%, заключать сделки – 26% и самообразовываться – 22% [9]. Обращаясь к сегментации российских пользователей, проведенной «Ingate», больше половины аудитории всех социальных сетей составляют потребители и общественники, скачивающие и прослушивающие видео и аудио, пользующиеся блогами, читающие форумы; наиболее активная часть пользователей, формирующая информационное пространство составляет по разным оценкам порядка 20% [9]. Учитывая социально-экономическую структуру аудитории, ее интерес к обмену информацией и бизнес-направленность контента, в большей степени удовлетворению карьерной мотивации соответствуют сети «Facebook» и «Twitter». Именно эти сети чаще остальных используется не только для налаживания бизнес-контактов, но и для ведения бизнеса топ-менеджерами компаний, а поэтому в большей степени подходят для карьерной самопрезентации. В то же время выбор той или иной сети пользователем может быть интерпретирован в рамках мотивационной концепции самопрезентации Р. Аркина. Выбор сети, соответствующей возрасту пользователя, регистрацию в ней, а также реалистичное представление личной информации о себе можно рассматривать как один из признаков выраженности мотивации достижения. И наоборот – размещение аккаунта в сети, не соответствующей по возрасту основной аудитории, а также ложное или анонимное представление себя может свидетельствовать о защитной самопрезентации и быть признаком доминирования мотивации избегания неудач. Анонимный или недостоверный аккаунт также может говорить о наличии отрицательных оценок и переживаний собственных достижений, а скорее – об их не совпадении с ожидаемыми целями в жизни или об отсутствии достижений как таковых, что свидетельствует о неус-

пешной карьере в субъективном представлении пользователя. Разрыв в достоверности личной информации в аккаунте всегда является поводом задуматься о мотивации ухода от реальности пользователя, следствием чего может стать виртуальная самопрезентация как осуществление мечты о силе, красоте, счастье, не доступной в реальности. В целом, реалистичная регистрация в транснациональных и специализированных профессиональных сообществах и сетях – это признак продвинутости и карьерной состоятельности пользователя.

Самопрезентация как отражение внутреннего содержания: мыслей, характера, ценностей, убеждений пользователя с целью не только произвести впечатление, но и продемонстрировать то, что он собой представляет в социальных сетях, – осуществляется посредством подбора и размещения личной информации в аккаунте. Для анализа активности пользователя непосредственно перед аудиторией сети обратимся к концепции социальной драматургии И. Гофмана. Структуру личной информации в рамках аккаунта можно распределить, согласно терминологии И. Гофмана, на «личный фасад» и «представление». Итак, к «личному фасаду», предупреждающему о социальном статусе и роли человека, можно отнести визуальную вербальную информацию: имя, пол, возраст, семейные положение и отношения, место жительства, уровень образования, место обучения, профессия, место работы и должность; визуальную невербальную информацию: внешний вид, путешествия и хобби, уровень дохода, вредные привычки; аудио-визуальную информацию: музыкальные, художественные, политические и религиозные предпочтения. Аккаунт, доступный интернет-сообществу, представляет собой зональный фасад, требующий декорирования, т.к. создается для убеждения остальных пользователей в соответствии ожидаемым определенным стандартам поведения. Карьерная самопрезентация человека допускает, в первую очередь, такие индикаторы успеха, как прямое указание в аккаунте на высокий уровень образования, в т.ч. сочетание академического и бизнес-образования, зарубежные стажировки, престижные места учебы, брендовую организацию как текущее место работы, статусную должность. Естественно, такая информация должна вызывать социальное одобрение у большей части целевой аудитории сети. Фото и видео, снятые в деловой атмосфере современного офиса работодателя, могут содержать такие статусные маркеры, как отдельный кабинет, стол руководителя, большое число подчиненных, дорогостоящее оборудование, интерьер и прочее. Косвенным подтверждением карьерного успеха в аккаунте становится демонстрация уровня и качества жизни на фотографиях и видеороликах, отражающих досуг пользователя, особенно отдых заграницей в дорогих курортных зонах и отелях, недоступных массовому потребителю, занятие элитными видами спорта, дорогостоящие хобби и пр. И, конечно, модальность эмоций пользователя, отраженных в аватаре, свидетельствует о текущем состоянии человека и его жизненном тонусе. Однако подборка фото и видеоматериалов не должна быть избыточной, сохраняя ореол таинственности в личной жизни человека. Другими словами, в обыденную бытовую информацию, как в «закулисье», по терминологии И. Гофмана, пропускаются только исключительно близкие люди. Это вполне может быть реализовано в любой сети посредством блокирования доступа к определенным блокам информации в настройках учетной записи. «Представление» в самопрезентации пользователя служит для решения определенных задач за счет использования маркеров профессионализма, компетенций и опыта. Это реальные действия пользователя с информацией, развернутые в определенный момент времени. Тематический подбор и осмысление информации пользователем сети отражается в форме комментариев, в блогах, чатах, форумах. На основе их анализа можно оценить уровень интеллекта пользователя, его вербальные и аналитические способности, креативность, эрудицию, систему ценностей, вовлеченность и глубину проникновения в ту или иную проблему. Карьерную самопрезентацию можно считать целостной, если «фасад» и «представление» интернет-драматургии является конгруэнтным, т.е. гармоничным, и не противоречат друг другу. В случае рассогласования между реальными действиями пользователя и его формально-символическим образом снижается степень доверия ко всей транслируемой пользователем информации.

Полный или совокупный образ пользователя, складывающийся на основе всей информации, представленной в аккаунте, можно охарактеризовать, обратившись к концепции Е.В. Михайловой, описывающей стратегии и техники самопрезентации. Так, стратегию «понравиться» с целью достижения власти обаяния в общении и знакомствах в сети, выбирают, как правило, девушки и молодые женщины – зарегистрированные «В Контакте» и в «Одноклассниках». Они активно общаются, делятся фотографиями, скачивают музыку и видео, интересуются модой и развлечениями, посредством чего пытаются представить себя привлекательным в глазах других людей. Юноши тоже могут выбирать такую стратегию, но чаще достигают цели посредством демонстрации спортивных успехов, победы в играх. И те, и другие активно используют сети для контактов в рамках студенческой группы или школьного класса. Карьерная самопрезентация не представлена у этой аудитории социальных сетей. Стратегия самопродвижения используют пользователи с целью достижения власти эксперта. Если реальный и формальный уровень квалификации у них совпадает, то, чтобы ка-

заться компетентным и вызвать уважение других, они открыто сообщают о себе личную информацию, касающуюся образования, работы и профессиональных достижений, но максимальную активность проявляют, профессионально комментируя новости политики, бизнеса, социальной сферы, отмечая наиболее интересную информацию, участвуют в блогах, чатах, форумах. Хроника их аккаунта постоянно обновляется. Чаще это пользователи «Facebook» и «Twitter». В том случае, когда доступнее и важнее казаться, чем реально быть профессионалом, прибегают к стратегии пояснения примерами с целью достижения власти наставника. Для демонстрации «значимости своей личности» и стремления казаться достойным подражания в аккаунте можно наблюдать демонстративное поведение, когда «фасад» преобладает над «действием». Чрезмерная забота о внешнем виде проявляется в тщательном подборе фотографий, у таких пользователей можно наблюдать хвастовство формальными заслугами и статусами. Еще одна стратегия встречается в сети – это стратегия мольбы. Цель такого выбора обрести власть сострадания и заставить пользователей совершить какие-то действия, например, поставить «класс». Это отдельный тип пользователей, которые никак не проявляют себя в профессиональном плане, а поэтому не представляют интерес в плане анализа их карьерной самопрезентаии.

Таким образом, социальные сети представляют широкие возможности для выбора репертуара карьерной самопрезентации, особенно «Facebook» и «Twitter». Молодые специалисты, проявляющие соискательскую активность на рынке труда, понимая открытость личной информации в Интернете, должны продуманно подходить к выбору социальной сети для регистрации свой учетной записи, понимать целевой характер транслируемых персональных данных посредством аккаунта под ожидания сторонних пользователей, а также адекватно выбирать стратегию самопрезентации с целью достижения и демонстрации карьерных успехов. Пользователи социальных сетей, представляющие потенциальных работодателей, могут обращаться к интересующим аккаунтам как ценному источнику для сбора, проверки и дополнения личной информации о кандидате с целью информационного обоснования принятия кадровых решений.

Библиографический список

1. *Гофман И.* Представление себя другим в повседневной жизни. – М.: Канон-Пресс, 2000. – С. 57–72.

2. *Кричевский Р.Л.* Психология профессиональной карьеры // Психология профессиональной деятельности / под общ. ред. А.А. Деркача. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – С. 83–85.

3. *Михайлова Е.В.* Самопрезентация: теории, исследования, тренинг. – СПб.: Речь, 2007. – С. 127–130.

4. *Могилевкин Е.А.* Карьерный рост: диагностика, технологии, тренинг. Монография. – СПб.: Речь, 2007. – С. 78.

5. Управление персоналом организации: Учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 427–443.

6. *Arkin R.M.* Self-presentation styles // Impression management theory and social psychological research. – NY: Academic Press, 1981. – P. 311–333.

7. *Baumeister R.F. and Steinhilber A.* Paradoxical effects of supportive audiences on performance under pressure: The home field disadvantage in sports championships // Jornal of Personality and Social Psychology. – 1984. – № 47. – P. 85–93.

8. *Snyder C.R., Smith T.W.* On the self-serving function of social anxiety: Shyness as a self-handicapping strategy. Journal of Personality and Social Psychology. – 1985. – № 48.– P. 970–980.

9. Мониторинг социальных сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smm.ingate.ru/services/research/

УДК 331

Силин Анатолий Николаевич
Тюменский государственный нефтегазовый университет
sm-2004@rambler.ru
Акимов Михаил Юрьевич
Тюменский государственный нефтегазовый университет

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАКТИК В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются структура образовательного процесса и роль производственных практик.
Ключевые слова: *качество управленческого образования, структура образовательного процесса, производственные практики.*

Современная оценка качества образования в России, изложенная в стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года свидетельствует о серьезных проблемах в его достижении на всех уровнях профессионального образования [1, с. 8]. Не менее актуальны эти проблемы для управленческого образования [2].

Особенно остро встает вопрос обеспечения качества профессионального образования при подготовке специалистов по заочной форме обучения. Это объясняется тем, что гарантированное Конституцией РФ право на доступность в получении профессионального образования сформировало определенный спрос населения на «неочные» формы обучения, к которым, как известно, относятся заочное и вечернее обучение, экстернат, дистанционное образование. Сравнение показывает, что в России доля таких студентов составляет 43%, тогда как в зарубежных странах всего лишь 20%. Такой сдвиг в сторону «неочной» формы обучения имеет свои минусы и плюсы.

Конечно, обучаясь «неочно», работники, как правило, прилагают меньше усилий, тратят меньше времени на обучение, поскольку сочетают его с постоянной работой. В конечном счете, это естественно снижает качество профессиональных компетенций. Поэтому наиболее продвинутые российские вузы начинают брать курс на резкое сокращение студентов заочной формы обучения, заботясь о качестве образования своих выпускников.

Однако обучение студентов, имеющих среднее профессиональное образование, безусловно способствует их профессиональному развитию. И в этом случае заочное обучение можно рассматривать как повышение профессиональной квалификации специалистов.

Конечно, нельзя не согласиться с предложениями о сокращении «неочных» форм обучения и повышении качества профессионального образования обучающихся по заочной форме на основе внедрения современных, информационных технологий обучения [3, с. 54]. Однако думается, что для повышения качества профессионального образования выпускников-заочников обучения средствами электронных технологий все-таки недостаточно. Необходимо взять во внимание следующие обстоятельства, свидетельствующие о сложности решаемого вопроса.

1. На «неочные» формы обучения, как правило, поступают абитуриенты двух «категорий».

Первую составляют те, которые не имеют предшествующего уровня профессионального образования, и как следствие этого, осваивают профессиональные образовательные программы в полном объеме (срок обучения 6 лет). В последние годы такая «категория» студентов все больше стала формироваться из недавних выпускников школ, которые еще не приобрели опыт и стаж работы на производстве.

Вторую «категорию» представляют абитуриенты, получившие ранее профильное среднее профессиональное образование. Это наиболее мотивированная на получение высшего профессионального образования «категория» студентов, имеющая постоянное место работы по профилю выбранной специальности. Такие студенты осваивают программы с сокращенным сроком обучения. К сожалению, как показывает опыт работы, большинство студентов-заочников относится к первой «категории».

2. Изменение требований к обязательному трудоустройству по профилю выбранной специальности в период обучения повлияло на то, что большинство студентов-заочников сегодня не стремятся совмещать получение профессии с производственной деятельностью. В то же время, со стороны работодателей не наблюдается заинтересованности в специалистах, которые в силу каких-либо причин не имеют опыта работы на производстве. Такое противоречие интересов формирует определенную стратегию деятельности образовательного учреждения, требующую усиления практической составляющей обучающихся и организации особого взаимодействия с работодателями.

3. В российских вузах сложилась порочная практика восстановления студентов, отчисленных с дневной формы обучения за академическую неуспеваемость, на заочную форму обучения. На это обстоятельство указывает Г.Ф. Шафранов-Куцев: «…Если студент не потянул программу с помощью препода-

© Силин А.Н., Акимов М.Ю., 2012

вателей на дневном отделении, то как он может справиться с ней на заочном отделении, где совсем другие условия обучения, да еще в сочетании с полной занятостью на рабочем месте…» [3, с. 54].

Таким образом, можно сделать вывод, что существующая практика обучения требует *изменения подходов к организации учебного процесса студентов-заочников.* Стоит обратить особое внимание на учебную и производственную практику студентов-заочников, так как с точки зрения работодателя «…наиболее важной характеристикой потенциального работника является даже не качество полученных знаний и умений, а опыт работы…» [3, с. 174]. На организацию практик обращается внимание еще и потому, что «…среди менеджеров, профессорско-преподавательского состава вузов организация практики, практической подготовки занимает чаще всего второстепенные позиции…» [3, с. 173].

Этот вывод подтверждаются результатами опросов, проводимых авторами, среди студентов-заочников направления «Менеджмент» в Тюменском государственном нефтегазовом университете.

Проведенные исследования позволили установить постепенное сокращение доли студентов, совмещающих обучение с работой на момент их зачисления в вуз. При этом наблюдается тенденция уменьшения среднего возраста абитуриентов, поступающих на заочную форму обучения. Студентами-заочниками становятся в большинстве своем недавние выпускники школ, в силу каких-либо обстоятельств выбравших получение специальности по заочной форме обучения.

Кроме этого, как показывают исследования, к выпускному курсу только около 50% студентов начинают работать по профилю выбранной специальности. Все вышеизложенное делает необходимым *внедрение новых технологий организации профессиональной подготовки студентов-заочников средствами практик.*

Думается, что особым образом подобранные способы организации учебной и производственной практики позволят сформировать у студентов-заочников опыт деятельности в реальных социально-экономических условиях и повысят качество их профессиональной подготовки в вузе.

Реализация такой работы должна осуществляться на основе следующих принципов:

- *дифференциации и индивидуализации* в организации выполнения содержания практик со студентами, исходя из наличия опыта работы в профессиональной сфере;

- *интеграции,* которая «…обеспечивает системную целостность и динамичность профессионального образования, вариативные формы социального партнерства» [4, с. 2] с предприятиями.

Руководствуясь принципами *дифференциации и индивидуализации* можно предложить следующие способы организации учебной и производственной практик студентов-заочников.

1. Формирование подгрупп студентов с учетом их личного опыта работы на предприятии.

Предлагается деление курса студентов на три категории:

– в первую включаются студенты, не имеющие предшествующего профессионального образования и опыта работы на производстве;

– ко второй категории следует отнести студентов, работающих по профилю выбранной специальности;

– третью категорию составят студенты, имеющие профильное среднее профессиональное образование и работающие по направлению выбранной специальности.

При формировании групп необходимо учитывать и местожительство студентов. Такие группы могут быть сформированы по городам. Например, три группы создавались у нас в городе Тюмени по всем трем категориям, а в северных городах лишь по двум [5].

Формирование групп производится на основе данных опроса студентов, проводимых руководителем практики.

Проведение практики с группой, относящейся к первой категории, будет проходить под непосредственным руководством и участием руководителя практики.

Практика со студентами групп, относящихся ко второй и третьей категориям, может проходить самостоятельно. В этом случае студенты выполняют программу практики самостоятельно, получая необходимые консультации руководителя посредством использования дистанционных технологий.

2. Разработка комплекта дифференцированных заданий на практику с учетом опыта работы студентов.

Разрабатываются задания для групп каждой категории. Для студентов группы первой категории разрабатывается единое задание для всех. Для студентов групп второй и третьей категории разрабатываются индивидуальные задания с учетом специфики предприятия, на котором они работают. Кроме этого могут быть разработаны дополнительные задания научно-исследовательского характера.

При формировании заданий необходимо предусматривать различные формы контроля практической работы групп студентов.

3. Анкетирование студентов.

Анкетирование проводится, в первую очередь, для установления причин затруднений в выполнении программ практик и организации обратной связи со студентами.

4. Разработка предложений по получению дополнительных квалификаций студентами с учетом требований работодателей.

Реализация предлагаемых способов организации практической подготовки студентов-заочников

Таблица 1

Ожидаемые результаты от взаимодействия социальных групп в области практической подготовки студентов-заочников

Наименование социальных групп	Субъекты взаимодействия социальных групп	Ожидаемые результаты от взаимодействия социальных групп
Менеджмент университета	Работодатели	Участие в руководстве практикой студентов со стороны предприятия. Развитие новых отношений с предприятиями. Расширение базы практик для студентов-заочников. Формирование квалификационных характеристик выпускников в соответствии с их требованиями. Участие в разработке содержания образовательных программ. Развитие системы стажировок для выпускников вуза.
	Студенты-заочники	Выполнение программ практик в полном объеме. Приобретение практических навыков. Получение дополнительной квалификации. Участие в развитии положительного имиджа вуза на региональном рынке труда и квалификаций. Работа по выбранной специальности.
Работодатели	Менеджмент университета	Получение специалиста с требуемыми квалификационными параметрами. Наличие положительного имиджа вуза в сфере подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием по профилю работодателя. Участие в выборе специалистов с высшим профессиональным образованием соответствующих требованиям компании.
	Студенты-заочники	Наличие опыта работы у специалистов. Наличие документов о дополнительном профессиональном образовании, профессиональной подготовке по рабочим профессиям. Желание профессионального роста. Сформированные профессиональные качества личности.
Студенты-заочники	Менеджмент университета	Наличие перечня мест прохождения практик. Обеспечение организации практик.
	Работодатели	Предоставление работы по выбранной специальности в период прохождения практик. Предоставление информации в соответствии с программой практики. Заинтересованность предприятий в студентах-практикантах.

невозможна без соблюдения принципа интеграции, который предполагает заинтересованность всех субъектов образовательных отношений, в том числе работодателей и студентов, в обеспечении качества профессионального образования выпускников, обучающихся по заочной форме.

В таблице 1 рассматривается заинтересованность разных социальных групп в практической подготовке специалистов.

Изложенные подходы реализованы нами при организации практик студентов, обучающихся у нас в рамках специализации «Менеджмент гостеприимства». Так, были заключены договоры о содружестве с рядом отелей, генеральные директора которых согласились не только предоставить места для проведения практик, но и взяли на себя руководство по проведению тренингов в условиях реально функционирующих отелей. Погружение в реальную жизнь крупных отелей позволило будущим специалистам познать специфику своего дела, лучше оценить собственный потенциал и приступить к формированию профессионально значимых компетенций, необходимых для успешной управленческой деятельности в сфере гостеприимства.

Реализуемый в настоящее время переход от знаниевой к компетентностной модели высшего профессионального образования требует, помимо прочего, и разработки инновационных образовательных технологий, в первую очередь, направленных на интеграцию теоретической и практической подготовки специалистов. Мы стремимся уже со второго курса закрепить всех студентов за конкретными организациями, где они проходили бы все виды практик, а на четвертом и пятом курсах работали с этой организацией по индивидуальной учебной траектории. Это позволяет, на наш взгляд, ориентироваться на конкретных потребителей-работодателей, придавать более адресный характер учебному процессу, готовить профессионалов [6].

Таким образом, внедрение новых подходов к организации учебной и производственной практик будет способствовать повышению качества профессионального образования выпускников, обуча-

ющихся по заочной форме. Для этого можно рекомендовать:

1. Учебно-методическому объединению разработать рекомендации по организации практик студентов, обучающихся по заочной форме.

2. При разработке рекомендаций учесть необходимость обязательного трудоустройства студентов старших курсов по профилю выбранной специальности.

3. Ввести обязательный учет студентов-заочников, имеющих место работы по профилю выбранной специальности.

Библиографический список

1. О стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение: утверждено Правительством РФ 8 декабря 2011 г., № 2227-р. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://правительство.рф/gov/results/17449/.

2. *Звонников В.И., Челышкова М.Б.* Контроль качества обучения при аттестации (компетентностный подход). – М.: Университетская книга, 2009. – 272 с.

3. *Шафранов-Куцев Г.Ф.* Модернизация российского профессионального образования: проблемы и перспективы. – Тюмень: ТГУ, 2011. –296 с.

4. *Мухамедзянова Г.В.* Приоритетные задачи профессионального образования в современной теории и практике // Среднее профессиональное образование. – 2010. – № 10. – С. 2–7.

5. *Акимов М.Ю., Ларченко И.Н., Майер В.В.* и др. Университетский комплекс: инновационные технологии обеспечения качества профессионального образования / под ред. А.Н. Силина. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2011. – 204 с.

6. *Конев А.Ю., Силин А.Н.* Подготовка профессионалов для туристического и гостиничного бизнеса: инновационные технологии // Развиток туристичного бізнесу. – Донецк, 2011. – С. 80–82.

УДК 378:174.4

Сорокина Наталья Юрьевна
Тульский государственный университет
sorokina-tula@mail.ru

О ФОРМИРОВАНИИ У БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ СПОСОБНОСТИ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ЭТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ

В статье показана роль вуза в формировании у будущих менеджеров способности придерживаться этических ценностей в контексте последовательности «лояльность – вовлеченность – приверженность». Обоснована необходимость перехода к «сквозному подходу», к формированию этических компетенций на протяжении всего периода обучения в вузе.

Ключевые слова: *компетенция, вуз, этические ценности, приверженность.*

Одной из причин экономического кризиса, который в настоящее время переживает мировая экономика, эксперты называют кризис доверия [1], обусловленный огромными масштабами спекуляций в денежно-кредитной сфере и беспрецедентным ростом числа случаев манипулирования инвестициями и нечестного использования менеджментом прибылей и активов компаний. Именно поэтому среди мер профилактики возникновения подобных кризисов, помимо модернизации экономики в целях экономического роста и создания эффективного финансового механизма, препятствующего образованию «финансовых пузырей», все чаще называется формирование сословия менеджеров, обладающих высокой нравственной надежностью, приверженностью интересам компании, способностью придерживаться общечеловеческих ценностей в своей профессиональной деятельности. Повышение этических требований к управленческим кадрам в целях обеспечения высокого качества и культуры управления на всех уровнях национальной экономики провозглашено важнейшим условием успешной реализации антикризисных стратегий, разработанных в России в период 2008–2012 годов [2; 3]. Потребность в формировании управленческой элиты, способной последовательно придерживаться этических ценностей и принципов, предъявляет особые требования к подготовке менеджеров.

Этические принципы – это фундаментальные правила, с которыми человек добровольно сверяет свои моральные стандарты и ценностные суждения. Наиболее известными являются десять этических принципов, сформулированные Лару Хосмером в терминах прикладной этики [5]. По мнению автора, эти принципы являются объективными, последовательными и вечными, независящими от культурологических, религиозных и социально-экономических влияний.

Формирование у будущих менеджеров способности придерживаться в своей деятельности этических принципов должно осуществляться в контексте последовательности «лояльность – вовлеченность – приверженность» (рисунок 1):

Под «лояльностью» понимается установка менеджера соблюдать этические принципы в своей

© Сорокина Н.Ю., 2012

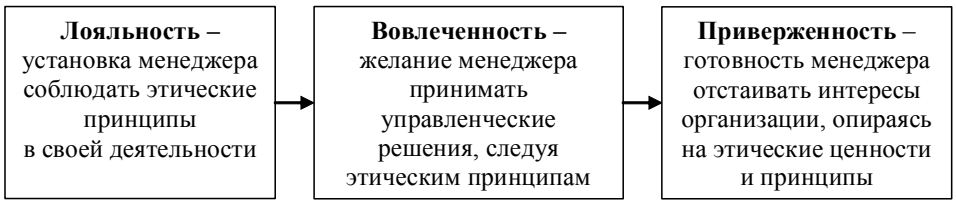

Рис. 1. Последовательность «лояльность – вовлеченность – приверженность»

деятельности. Она является внутренним, психологическим состоянием человека и, как правило, формируется до начала обучения в системе профессионального образования. Важную роль в этом процессе играют семья, средства массовой информации, дошкольные и общеобразовательные учреждения, общество в целом. Таким образом, проблема заключается в том, что лояльность как базовая составляющая способности будущего менеджера придерживаться в своей деятельности этических принципов, во многом формируется «вне границ» системы профессионального образования, и вузы имеют весьма ограниченные возможности влияния на данный процесс. Со сходной проблемой сталкиваются и работодатели, нанимающие персонал с уже сформированными профессиональными и личностными навыками, установками, компетенциями. Следует отметить, что работодатели довольно успешно решают эту проблему в рамках политики найма персонала, задавая критерии отбора, проводя отборочные собеседования, используя практику найма работника «на испытательный срок» и т.п. К сожалению, вузы не могут воспользоваться этим опытом, поскольку действующее российское законодательство в области образования не позволяет проводить такого рода отборочные мероприятия с абитуриентами, набравшими достаточную для зачисления в вуз сумму балов по ЕГЭ.

Вовлеченность – это желание менеджера принимать управленческие решения, следуя этическим принципам. Именно на этом этапе вклад вуза в формирование у менеджеров способности придерживаться этических принципов в управленческой деятельности трудно переоценить. В действующем ФГОС ВПО по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» способность придерживаться этических ценностей относится к блоку общекультурных компетенций будущих менеджеров (ОК-22) [4]. Ее формированию призваны способствовать следующие учебные дисциплины: теория менеджмента, управление человеческими ресурсами, корпоративная социальная ответственность, психология, лидерство, деловые коммуникации. В результате их освоения у будущих менеджеров должен быть сформирован подход к управлению, заключающийся в следовании этическим принципам в процессе принятия управленческих решений. Следует отметить, что подавляющее большинство российских вузов, осуществляющих подготовку менеджеров, не ограничились только рекомендованным перечнем учебных дисциплин, расширив его путем включения таких курсов, как «Этика и культура управления», «Деловое общение», «Этика деловых отношений», «Этика бизнеса» и т.п. В ФГБОУ ВПО «Тульский государственный университет» при подготовке будущих бакалавров менеджмента учебным планом предусмотрено изучение дисциплины «Этика и культура управления». Ее основными задачами являются знакомство студентов с этическими нормами и принципами, лежащими в основе нравственного поведения людей, принадлежащих различным мировым культурам; знакомство с современной корпоративной культурой ведущих фирм мира; уяснение преимуществ соблюдения нравственных норм в процессе управления людьми [6]. Между тем следует отметить, что развитие у будущих менеджеров способности придерживаться этических ценностей в процессе своей деятельности не может быть задачей отдельных дисциплин учебного плана. Как большинство общекультурных компетенций, она должна формироваться на протяжении всего периода подготовки студентов в вузе, являясь «сквозной темой» обучения будущих менеджеров. Важную роль в ее формировании играет личность преподавателя, его моральные и нравственные установки, общекультурный уровень, модель взаимоотношений со студентами и коллегами.

Приверженность – это готовность менеджера отстаивать интересы организации, опираясь на этические ценности и принципы. Она выступает как интегрирующая характеристика, определяющая мотивацию, интенсивность и последовательность менеджера в следовании этическим принципам в управлении организацией.

Если рассматривать процесс формирования у будущих менеджеров способности придерживаться в своей деятельности этических принципов с позиций системного подхода, то лояльность абитуриентов этическим принципам является «входным» параметром системы, приверженность выпускников этическим ценностям – «выходным» параметром системы. Тогда последовательное преобразование лояльности в вовлеченность, а затем приверженность может быть признано одним из основных операционных процессов вуза, определяющих востребованность его выпускников на рынке труда.

Вышесказанное требует перехода к «сквозному подходу», к формированию этических компетенций, заключающемуся в последовательном наращивании способностей будущих менеджеров при-

держиваться этических принципов и ценностей в рамках освоения всех дисциплин учебного плана, а не только отдельных учебных курсов. При таком подходе общекультурная компетенция ОК-22 должна быть включена в рабочие программы всех учебных дисциплин гуманитарного, социального, экономического и профессионального циклов. В свою очередь это предполагает проверку уровня ее сформированности во всех видах текущих и промежуточных аттестаций студентов, а также в ходе итоговой аттестации выпускника – подготовки и защиты выпускной квалификационной работы бакалавра.

Библиографический список

1. *Дынкин А.А.* Мировой опыт антикризисной политики: уроки для России // Аналитические доклады победителей конкурса «Россия в условиях мирового кризиса». – М.: Российский гуманитарный научный фонд, Языки Славянских культур, 2009. – С. 95–121.

2. *Глазьев С.Ю.* Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 2.

3. *Полтерович В.М.* Механизм глобального экономического кризиса и проблемы технологической модернизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econorus.org

4. Приказ Министерства образования и науки РФ N 544 от 20 мая 2010 г. «Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) «Бакалавр»)».

5. Hosmer, L. (1992). The Ethics of Management (2nd ed). Richard D. Irwin. Homewood, IL.

6. *Булавкина О.В.* Рабочая программа дисциплины «Этика и культура управления» (направление подготовки 080200 «Менеджмент»). – Тула: ТулГУ, 2011.

УДК 330

Субботин Виктор Олегович
Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова
vitu6asubbotin@mail.ru

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Статья посвящена анализу сдерживающих факторов развития гражданского общества в системе экономических отношений на постиндустриальном этапе общественно-экономического развития. Рассматриваются угрозы для возможного развития гражданского общества, базирующиеся на слабых сторонах его современного положения в национальной системе экономических отношений. Обозначены основные позиции и предложены возможные варианты развития гражданского общества.

Ключевые слова: *гражданское общество, экономические отношения, экономическая система, сдерживающие факторы, возможности, угрозы, государство.*

Говоря о концепции развития отечественного гражданского общества в системе экономических отношений, наряду с факторами, влияющими на формирование гражданского общества, нельзя не сказать о причинах, тормозящих его развитие в национальной системе экономических отношений. Следует отметить, что при всём своём богатом природном и территориальном потенциале конкурентоспособная промышленность, сельское хозяйство, инфраструктура, сфера услуг не достаточно развиты, а зачастую находятся только на начальной стадии развития. Необходимо не просто уделять внимание данной проблематике, а разрабатывать и реализовывать эффективные механизмы обновления данных принципиальных секторов экономики. Причём такое развитие должно быть многоплановым и включать в себя не только технологическое развитие, но и социальные аспекты, мотивацию к развитию и самосовершенствованию для членов гражданского общества. В плане развития новых технологий, необходима чёткая расстановка приоритетов. По мнению современных политиков, экономистов, социологов, философов, первостепенное внимание следует уделить атомной промышленности, космическим проектам и технологиям, авиационной промышленности, фармацевтике, нанотехнологиям, высокотехнологичной химии, информационно-коммуникационным технологиям, разработке композитных и неметаллических материалов. Стремление руководства страны в этом вопросе полнее всего выражается в цитате В.В. Путина: «Выигрывает тот, кто полнее других использует новые возможности» [5]. Такое понимание вопроса даёт для гражданского общества возможность считать, что его экономическое развитие будет протекать адекватно общемировым тенденциям в данном направлении.

В национальном аграрном секторе экономики, как и на мировом рынке, нет чёткой стабильности развития, довольно велико изменение цен на продовольствие и т.д. Не достаточно эффективно и быстро происходит развитие биотехнологий в области общественного питания, удешевляющих продукты питания, увеличивающих их доступность для

© Субботин В.О., 2012

малообеспеченных слоёв гражданского общества. Не последовательно и невнятно проводится аграрная политика самообеспечения страны.

Экономической особенностью Российской Федерации является то, что частный капитал не направляется в новые отрасли из-за их слабой изученности и больших рисков. Для решения данной проблемы государством предлагается налоговая политика, а, в частности, налоговые льготы, стимулирующие данного рода вложения крупного частного капитала, таможенные стимулы, позволяющие на особых условиях транспортировать готовый продукт или его составляющие не только внутри стран, но и на экспорт. Кроме того, боязнь частных инвестиций в инновационные отрасли связывается у капиталодержателей с тем, что эффект от вложения придётся ожидать большой промежуток времени, и есть существенный риск вообще не дождаться положительного исхода. Своего рода вариантом привлечения крупного частного капитала в инновационные отрасли экономики будет снижение доли государственного участия в подобных предприятиях, за исключением оборонной промышленности, части добывающей промышленности, естественных монополий.

На привлечение крупных частных капиталов в экономику влияет и фактор «прозрачности предприятия», который проявляется в управлении компанией, её финансовых составляющих, расходовании денежных потоков, контроле со стороны ассоциаций и объединений гражданского общества.

Отсутствие единого экономического пространства с граничащими по территории странами, беспрепятственное перемещение товаров, работ и услуг между странами-партнерами не способствует развитию отечественного гражданского общества в системе экономических отношений.

Институциональный и социальный статус для индивида является существенно значимым в гражданском обществе, особенно с увеличением численности граждан, занятых в сфере услуг и возрастанием роли интеллектуального труда в экономике, что ведет к снижению горизонтальной дифференциации населения, а именно, деление на сословия и классы, и увеличению вертикальной дифференциации, то есть разделение общества на социально-экономические, культурно-политические, экономическо-политические объединения и т.д.

Актуальной проблемой для Российской Федерации остаётся совершенствование законодательства. Положительное влияние в век стремительного изменения техники и технологии, появления большого количества новшеств в области экономических взаимоотношений субъектов хозяйственной деятельности законодательство должно быть на шаг впереди и путём установления законодательных норм предугадывать любые возможные новые варианты преступной деятельности. Стоит острая необходимость в быстром и своевременном пресечении нарушений законодательства любого характера, так как это улучшает общее состояние гражданского общества, обеспечивает спокойствие и увеличивает доверие и авторитет государственной власти в глазах индивидов гражданского общества.

Для гражданского общества важно постоянно ощущать поддержку и заботу со стороны государства, наилучшим образом это проявляется в усилении правового статуса гражданина страны, а на это прямое влияние оказывает повышение качества работы судебной ветви власти. Выходу гражданского общества на более высокий международный уровень, улучшению качества деятельности исполнительных органов власти, более четкой системе руководства страной способствуют своевременные преобразования в области политики.

Для того чтобы более полно представлять интересы различных масс гражданского общества на всех государственных уровнях, необходимо разработать порядок, по которому со стороны гражданского общества будут предоставляться ответственные, профессиональные люди, способные лоббировать интересы масс, делегировавших их во власть, и добиваться их положительных решений и результатов. Сам процесс принятия такого рода решений должен быть прозрачен для контроля со стороны гражданского общества, быть не затянутым по времени принятия решения и его реализации. Одновременно с положительным стремительным развитием мирового гражданского общества и его институтов на сегодняшний день не отстают по темпам развития и угрозы, негативно влияющие на гражданское общество. Они представляют собой пусть ещё и не однородный пласт, но уже, отчасти, по своей масштабности претендуют на общемировой уровень. Особо важные и сложные угрозы, которые могут нанести значительные удары по дальнейшему экономическому институциональному развитию общества мы рассмотрим ниже.

Революционное историческое развитие общества; как правило, перемены в качестве, в структуре системы, сопровождающиеся разрушениями и многочисленными жертвами. Такой перелом представляет собой связующее звено между двумя эволюционными стадиями. С одной стороны, такая форма развития является необходимым компонентом общественного и исторического развития, с другой стороны, может создавать существенные разрывы между эпохами. Что касается гражданского общества, то следует отметить, что указанные выше условия обуславливают и обратный негативный эффект, выражающийся в том, что подобные процессы приводят к существенному изменению гражданского общества, и оно уже не развивается своим мирным поступательным путем, а подстраивается под существующую действительность.

Революционный переворот усиливает роль военно-промышленного комплекса, способствует стремительному росту гонки вооружения, приводит к серьезным вредным последствиям в области науки и переменам в общественной жизни. Масштабы этих изменений вызывают острую необходимость своевременного государственного вмешательства либо вмешательства ассоциаций гражданского общества и предвидения всех последствий в экономической, политической, социальной и военной сферах.

В аграрном секторе экономики нарастают кризисные явления. Снижение производственного потенциала и инвестиций в отрасль, сокращение земельных угодий в связи с разрастанием городов, увеличением свалок, загрязнением, захламлением, незавершенность институциональных и земельных преобразований, перемещение рабочей силы из малочисленных населённых пунктов в более крупные. Всё это способствует замедлению развития сектора и уменьшению размера получаемых благ.

Высокая плотность городского населения, чрезмерная урбанизация также имеют долю негативного влияния на процессы, происходящие в обществе и на сами институты гражданского общества. Загрязненный воздух, шум, вибрации, плохое питание, несчастные случаи (на транспорте, на производстве, в быту и т.д.), социальная напряженность в различных её проявлениях (алкоголизм, наркотическая зависимость, отсутствие жилья, проблемы с занятостью, бедность и т.д.), быстрое распространение болезней и эпидемий, а как следствие – стресс, нервозность, подорванное здоровье членов гражданского общества, снижение средней продолжительности жизни людей.

Человек, живущий в век широкого распространения новых технологий, невольно сталкивается с сопутствующей негативной стороной прогресса, о чём уже пояснялось выше, что негативно отражается на развитии гражданского общества в системе экономических отношений.

Смещение торгового баланса за счёт удешевления производства и наращивания объёмов товаров благодаря международному разделению труда и развитию новых технологий порождает отрицательный торговый баланс, который в свою очередь способен повлиять на увеличение импорта товаров в страну-потребителя и привести к краху собственного промышленного производства. Для экономической стороны гражданского общества такое положение вещей может угрожать девальвацией денежных средств.

Говоря о большой доле влияния новых технологий на развитие экономики, следует отметить высокие темпы внедрения новых технологий в производство, не позволяющие на ранней стадии проанализировать отрицательный эффект и вред для отдельного представителя гражданского общества. Вместе с быстрыми темпами роста населения Земли, прогресс в рамках внедрения новых технологий может негативно повлиять на общую ситуацию занятости населения по странам и регионам, а отсутствие рабочих мест, соответствующих квалификации большей части представителей гражданского общества, отрицательно скажется на их достатке.

Для постиндустриальных стран характерно увеличение сферы услуг и постепенное снижение области производства товаров, что влияет на увеличение доли услуг в конечном продукте.

В гражданском обществе происходит интеллектуальное расслоение. Люди с низкими способностями к умственному труду оказываются оттеснёнными на самую окраину общества, а то и за его пределы [1]. Страны, отстающие от научно-технического прогресса, оказываются не способными самостоятельно развивать собственные национальные экономики, им необходимы импорт новых технологий, внешние инвестиции от передовых индустриально развитых стран мира. В свою очередь развитые страны будут иметь рычаги влияния на развивающиеся. Будут способны перераспределять ресурсы национальных экономик, блага, получаемые в результате работы таких национальных экономик, деиндустриализировать экономику в целом и финансовую сферу страны в частности. От такого глобального переустройства экономики в результате, по данным аналитиков, выигрывает только 14,5% жителей западного мира. Плачевное состояние ожидает и страны бывшего СССР, ряд государств в Африке, Центральной и Южной Азии [4]. Такой разрыв в экономическом, техническом, инновационном положении между развитыми и развивающимися странами повлечёт за собой ещё большее социально-экономическое расслоение вплоть до маргинализации [6] общества с полной зависимостью от экономики развитых прогрессивных стран, с большим внешним финансовым долгом перед ними, существенно затрудняющим дальнейший процесс развития общества. Основная часть населения таких стран окажется за порогом бедности. Как следствие, будет происходить нарастание напряженности на макроэкономическом уровне в постиндустриальной системе экономических отношений, зарождение предпосылок для раскола современной цивилизации.

Рост штата чиновников, управленцев и исполнителей различного ранга в государственных органах способствует разрастанию бюрократии, замедляет и усложняет процессы демократических преобразований в гражданском обществе [3], влечёт за собой разрастание коррупции [8].

Стремление к укреплению правового государства зачастую воплощается в увеличение нормативно-правовой базы, желании охватить законодательством значительную часть жизнедеятельности. Большое количество разнородных нормативных

правовых актов, законов, мешают ориентированию в такой системе, увеличивают сроки судебных разбирательств, вызывают сложности в применении норм законов, увеличивают количество коллизий среди нормативных правовых актов. Помимо этого возрастают требования к интеллектуальным способностям работников, сталкивающихся с юридическим анализом документов [9].

По данным статистических исследований правовое положение гражданского общества Российской Федерации, оцениваемое самими членами гражданского общества, несмотря на многочисленные реформы и преобразования со стороны государства, остаётся довольно сложным и не понимается должным образом самими гражданами страны. Об этом свидетельствуют данные опросов. На вопрос о понимании термина «гражданские права», ответили только 66% россиян из 1500 опрошенных. Половина ответивших (31% от всех опрошенных) считает «гражданские права» синонимом выражения «права человека» либо «конституционные права человека. Отвечая на вопрос: «По Вашему мнению, часто или не часто в России нарушаются гражданские права?» ответ «часто» звучал у 85% участников опроса. В основном респонденты отмечают нарушения гражданских прав в социальной сфере (40%): задержки с выплатой зарплаты, безработицу, повышение коммунальных платежей, рост стоимости лекарств, недоступность образования и медицинских услуг, которые в значительной мере стали платными [9].

Серьезное развитие космических технологий и переведение части производственно-технического комплекса на космическую орбиту Земли увеличивает масштабы загрязнения окружающей среды. Возникает проблема утилизации космического мусора, угрожающая жителям планеты синдром Кесслера. При наихудшем развитии такого сценария космический мусор, возникший после запусков искусственных спутников, их неграмотной утилизации, обломков космических кораблей и тому подобного инициирует непригодность ближнего космоса для практического использования. Мусор станет помехой для любого выхода на околоземную орбиту и дальнейшего космического развития.

Таким образом, развитие гражданского общества представляет собой сложную многоуровневую систему, специфичную для каждого конкретного государства. На такую систему в государстве оказывают влияние следующие категории: социально-экономический статус граждан; правовой статус; развитие новых технологий, средств и способов труда; поиск новых сфер индустриального развития; институты труда и занятости; политико-экономические взаимодействия и общая демократизация данного направления; качественная реализация управленческих функций государства, в том числе и местного самоуправления, его контроль со стороны гражданского общества; информация, её свобода, развитие, способы получения и распространения, а также доступность; сама многогранность гражданского общества, выражающаяся в разного рода объединениях граждан, некоммерческих организациях, ассоциациях, клубах, общественных организациях, движениях, союзах и тому подобном; создание условий для самостоятельного развития личности в научном, творческом, культурном, духовном и другом плане как залог инновационного развития всего гражданского общества в целом, и многие другие направления: жилищно-коммунальное хозяйство; здравоохранение и спорт; образование; средства массовой информации; национальная экономика; общегосударственные расходы; охрана окружающей среды; социальная политика.

Становление гражданского общества в современных условиях сильно зависит от представителей среднего класса в обществе. Люди, занимающие такое положение – экономически активное население, с твёрдой социальной позицией, стремлением к саморазвитию, с высокими амбициями и зачастую с успешно складывающейся карьерой. Такое население является основной движущей силой в развитии гражданского общества на постиндустриальном этапе. В Российской Федерации средний класс по различным критериям оценки (на базе дохода населения) составляет от 7% до 20% [2] и находится в стадии формирования. Существует и другая группа членов гражданского общества (15% [10] – 17% [7]), причисляющие себя к среднему классу на основании того, что они добились такого уровня собственных доходов, благодаря которому, по их мнению, занимают комфортную позицию в обществе. Качество и масштабы экономического развития гражданского общества прямо пропорционально зависят от количественной составляющей среднего класса нации, который одновременно выполняет функции стабилизации и поддержания баланса разнородных общественных интересов.

Формирование достойного развитого, экономически активного среднего класса в будущем, помимо прочих условий связанных с воспроизводством населения, напрямую зависит от воспитания и внимания к развитию подрастающего поколения, а именно несовершеннолетних граждан. В рамках поддержки развития данной социально-экономической категории необходимо законодательно закрепить объединение усилий муниципальных служб, территориальных органов инспекции труда и правоохранительных органов по выявлению и профилактике нарушении прав несовершеннолетних (ст. 356 ТК РФ в редакции Федерального закона от 30.06.2006 г. № 90 – ФЗ), исполнительным органам власти применять решительные меры в отношении родителей, ведущих асоциальный образ жизни и способствующих тому, что их дети вместо

учебы становятся объектом эксплуатации. В рамках проведения активной национальной политики, следует предложить, на основании ст. 156 Уголовного кодекса РФ в ред. Федерального закона от 27.07.2009 № 215-ФЗ, ввести нормы, позволяющие применять жесткие (вплоть до уголовного наказания) санкции за невыполнение родительских обязанностей, тунеядство, асоциальное поведение.

Недопустимо привлечение несовершеннолетних работников к занятости в работах и профессиях, где запрещен труд лиц, не достигших 18 лет, а на некоторых и 21 года. Оппортунистическое поведение работодателей на современном этапе экономического развития национального хозяйства зачастую не может гарантировать соблюдение законодательства, более того, работодатели сознательно идут на его нарушение в области использования наёмного труда.

На современном этапе общественно-экономического развития Российской Федерации государственная поддержка в области институционального становления гражданского общества сводится в основном к нормотворчеству, стремящему укрепить права и свободы населения страны, а также к попыткам стабилизировать социальную дифференциацию внутри зарождающегося и уже стремительно разделяющегося гражданского общества.

Уникальность институционального становления российского гражданского общества с экономической точки зрения состоит в том, что оно проходит по собственной траектории, какие-либо сравнения с другими странами и экспортирования методов модернизации другого национального общества будут лишь затруднять его естественное развитие.

Библиографический список

1. *Кудров В., Правдина С.* Сопоставление уровней производительности труда в промышленности России, США и Германии за 1992 год // Вопросы экономики. – 1998. – № 1. – С. 131–132.

2. *Малева Т.М.* Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра // Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста. – М.: Институт современного развития, 2008. – С. 10.

3. Общая и прикладная политология: Учебное пособие / под ред. В.И. Жукова, Б.И. Краснова. – М.: МГСУ; Изд-во «Союз», 1997. – С. 510.

4. Постиндустриальный мир и процессы глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №3. – С. 93.

5. *Путин В.В.* О наших экономических задачах // Ведомости. – 2012. – 30 января. – №15(3029).

6. Словарь по обществознанию: Учебное пособие для абитуриентов вузов / Ю.Ю. Петрунин, М.И. Панов, Л.Б. Логунова и др.; под ред. Ю.Ю. Петрунина. – 3-е изд. – М.: КДУ, 2006. – 512 с.

7. *Минникова К.* Среднего класса в России нет и не будет // Финам. Инфо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.finam.info/need/news254EA00001/default.asp.

8. *Субботин В.О.* Антикоррупционная деятельность прокуратуры в сфере надзора за исполнением трудового законодательства // Актуальные вопросы деятельности законодательных (представительных) органов власти в современных условиях (к 15-летию Костромской областной Думы): сб. материалов научно-практической конференции (25 марта 2009 года): в 2 т. – Кострома: ООО Полиграфресурс, 2009. – Т. 2. – С. 183–187.

9. *Субботин В.О.* Особенности регулирования сделок в гражданском праве // Сборник тезисов работ участников Всероссийского конкурса молодежи образовательных учреждений и научных организаций на лучшую работу «Моя законотворческая инициатива». – М.: Государственная Дума ФС РФ, НС «ИНТЕГРАЦИЯ», 2006. – С. 524–526.

10. Численность среднего класса в России. Оценка по итогам 2011 года // Центр стратегических исследований РОСГОССТРАХ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rgs.ru/about/csr/midclass/index.wbp, свободный.

УДК 338.46

Суриков Дмитрий Валентинович
Департамент здравоохранения Костромской области
Смирнова Татьяна Сергеевна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОГБУЗ «КОСТРОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ БОЛЬНИЦА» В РАМКАХ SWOT-АНАЛИЗА

В статье проанализированы возможности управления деятельностью ОГБУЗ «Костромская областная больница», выявлены слабые и сильные стороны учреждения, рассмотрены угрозы, исходящие из внешней и внутренней среды, определены факторы, оказывающие наибольшее влияние на деятельность медицинского учреждения.

***Ключевые слова**: SWOT-анализ, слабые и сильные стороны, возможности и угрозы.*

Изменения в деятельности системы медицинского страхования, позволяющие пациенту выбирать медицинское учреждение и врача, нацелены на создание рынка медицинских услуг и формирование конкурентной среды. Это вызывает необходимость адаптации деятельности медицинских учреждений к изменениям внешней среды в соответствии с современными требованиями потребителей медицинских услуг за счёт эффективного управления, конкурентоспособности медицинских услуг, уровня её качества.

С целью систематизации информации о деятельности медицинского учреждения проведен SWOT-анализ для определения основных приоритетов, проблем и возможностей, исходящих из внешней и внутренней среды, в пределах которой функционирует ОГБУЗ «Костромская областная больница». Матрица SWOT-анализа факторов деятельности ОГБУЗ «Костромская областная больница» представлена в таблице 1 [1].

Анализируя данные SWOT-матрицы, деятельность ОГБУЗ «Костромская областная больница» можно оценить как рискованное, так как имеется сочетание благоприятных возможностей при больших опасностях, значительное влияние внешних угроз.

Для успешного анализа факторов деятельности методом SWOT важно не только выявить угрозы и возможности, но и оценить их с точки зрения влияния и важности на стратегию управления ОГБУЗ «Костромская областная больница». Для этого целесообразно применить метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей, представленной в таблице 2.

Так, наибольшее влияние на деятельность ОГБУЗ «Костромская областная больница» окажут следующие внешние факторы:

– государственная поддержка здравоохранения;

– появление новых технологий оказания медицинской помощи населению;

– рост спроса на платные медицинские услуги.

Для оценки угроз составлена матрица, представленная в таблице 3

Угрозы, попадающие в поля ВР, ВК, СР и ВТ, представляют большую опасность для организации и требуют немедленного и обязательного устранения либо принятия мер по снижению их негативного влияния. Для ОГБУЗ «Костромская областная больница» такими внешними рисками являются:

– высокая активность конкурентов;

– повышение цен на ресурсы;

– несовершенство управления организацией.

Угрозы в полях НР, СТ и СК также должны контролироваться организацией и устраняться. Такими угрозами является *повышение требований к качеству медицинских услуг.* Что касается угроз, находящихся в полях НК, СТ и ВЛ, то требуется внимательный и ответственный подход к их устранению. Попавшие в оставшиеся поля угрозы и риски макроокружения предприятия должны отслеживаются и оперативно оцениваться по степени влияния на деятельность организации.

Таким образом, при проведении SWOT-анализа внутренней и внешней среды деятельности ОГБУЗ «Костромская областная больница», были установлены связи как между сильными и слабыми сторонами медицинского учреждения, так и между возможностями и рисками макроокружения. Данные зависимости позволили выделить четыре поля сочетания внутренних и внешних факторов:

Анализируя данные SWOT-матрицы, можно сделать вывод о том, что деятельность ОГБУЗ «Костромская областная больница» оценивается как рискованное, а при низкой вероятности осуществления возможностей и достаточно высокой вероятности реализации угроз внешней среды – приближающееся к проблемному.

Процедура ранжирования внешних факторов показала, что наиболее значимыми и вероятными оказались:

– государственная поддержка здравоохранения;

– ослабление ограничивающего законодательства;

– рост спроса на медицинские услуги;

– возможность обслуживания дополнительных групп потребителей;

– появление новых технологий;

– рост уровня доходов населения.

Построение матрицы угроз, выявило следующее:

© Суриков Д.В., Смирнова Т.С., 2012

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа факторов деятельности ОГБУЗ «Костромская областная больница»

Внешние факторы		
	Благоприятные возможности	Угрозы и риски
	1. Государственная поддержка здравоохранения 2. Рост спроса на медицинские услуги 3. Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей. 4. Появление новых технологий. 5. Рост уровня доходов населения	1. Высокая активность конкурентов. 2. Ужесточение требований поставщиков. 3. Повышение требований потребителей медицинских услуг к качеству обслуживания. 4. Повышение цен на ресурсы.
Внутренние факторы		
Сильные стороны	Поле: «Сила и возможности» (СИВ)	Поле: «Сила и угрозы» (СИУ)
1. Известность и стабильная репутация учреждения 2. Использование современных медицинских технологий 3. Высокая компетентность и квалификация персонала. 4. Высокая заинтересованность сотрудников в развитии организации.	Стратегия: использование сильных сторон организации для максимизации возможностей внешней среды; использование возможностей для максимизации полезности сильных сторон организации. Методы реализации стратегии: *увеличение объема оказываемых медицинских услуг,* *расширение ассортимента оказываемых медицинских услуг.*	Стратегия: использование преимуществ предприятия для преодоления угроз и рисков внешней среды. Методы реализации стратегии: - *приобретение современного оборудования и использование современных технологий;* *высокая компетентность и квалификация персонала.*
Слабые стороны	Поле: «Слабые стороны и возможности» (СЛВ)	Поле: «Слабые стороны и угрозы» (СЛУ)
1.Слабая стратегия управления 2. Слабая маркетинговая политика 3. Высокая себестоимость услуг 4. Недостаток самофинансирования 5. Изношенность медицинского оборудования 6. Недостаток высококвалифицированного медицинского персонала. 7. Неэффективное управление организацией 8. Изношенность материальной базы 9. Отсутствие конкурентов при подборе кадров	Стратегия: использование появившихся возможностей для нивелирования слабых сторон внутренней среды организации. Методы реализации стратегии: -*привлечение дополнительных финансовых ресурсов путём оказания платных медицинских услуг.*	Стратегия: предотвращение наиболее существенных угроз и укрепление слабых позиций внутренней среды предприятия. Методы реализации стратегии:

Таблица 2

Матрица возможностей

Вероятность использования возможности	**Влияние**		
	сильное	**умеренное**	**малое**
Высокая	**ПОЛЕ ВС:** высокая вероятность и сильное влияние; *– государственная поддержка здравоохранения;* *– появление новых технологий оказания медицинской помощи населению.*	**ПОЛЕ ВУ:** – высокая вероятность и умеренное влияние; *– рост спроса на платные медицинские услуги.*	**ПОЛЕ ВМ:** – высокая вероятность и малое влияние.
Средняя	**ПОЛЕ СС:** – средняя вероятность и сильное влияние.	**ПОЛЕ СУ:** – средняя вероятность и умеренное влияние; *– рост уровня доходов населения.*	**ПОЛЕ СМ:** – средняя вероятность и малое влияние.
Низкая	**ПОЛЕ НС:** – низкая вероятность и сильное влияние; *– возможность обслуживания дополнительных групп населения*	**ПОЛЕ НУ:** – низкая вероятность и умеренное влияние.	**ПОЛЕ НМ:** – низкая вероятность и малое влияние.

Таблица 3

Матрица угроз

Вероятность реализации угрозы	Возможные последствия			
	Разрушение	**Критическое состояние**	**Тяжелое состояние**	**Легкие ушибы**
Высокая	**ПОЛЕ ВР:** – высокая вероятность и разрушение; *– высокая активность конкурентов.*	**ПОЛЕ ВК**: – высокая вероятность и критическое состояние.	**ПОЛЕ ВТ:** – высокая вероятность и тяжелое состояние; *– повышение цен на ресурсы.*	**ПОЛЕ ВЛ:** – высокая вероятность и легкие ушибы.
Средняя	**ПОЛЕ СР:** – средняя вероятность и разрушение; *– несовершенство управления учреждением.*	**ПОЛЕ СК:** – средняя вероятность и критическое состояние; *– повышение требований к качеству медицинских услуг.*	**ПОЛЕ СТ:** – средняя вероятность и тяжелое состояние; *– высокие затраты по содержанию материально-технической базы.*	**ПОЛЕ СЛ:** – средняя вероятность и легкие ушибы.
Низкая	**ПОЛЕ НР:** – низкая вероятность и разрушение.	**ПОЛЕ НК:** – низкая вероятность и критическое состояние.	**ПОЛЕ НТ**: – низкая вероятность и тяжелое состояние.	**ПОЛЕ НЛ:** – низкая вероятность и легкие ушибы; – чувствительность к нестабильности вешних условий бизнеса.

– повышение цен на ресурсы и высокие затраты по содержанию материально-технической базы;

– несовершенство управления организацией и высокая активность конкурентов грозит возможным разрушением организации.

Таким образом, проанализировав возможности ОГБУЗ «Костромская областная больница», его слабые и сильные стороны, рассмотрев угрозы, исходящие из внешней среды и принимая принципы выработки стратегии управления в рамках SWOT-анализа, имеется возможность определить экономический механизм управления предприятием.

Так как ОГБУЗ «Костромская областная больница» работает в условиях с сильной внешней конкуренцией, то исходя из результатов матрицы угроз выходом из создавшегося положения, по нашему мнению, будет внедрение некоторых элементов логистического управления потоками в организации Конкретными экономическими методами по реализации установленной стратегии управления учреждением являются:

– привлечение дополнительных финансовых ресурсов путем расширения ассортимента предоставляемых платных медицинских услуг;

– разработка методов привлечения выпускников медицинских академий для работы в ОГБУЗ «Костромская областная больница»;

– совершенствование управлением потоками пациентов.

Библиографический список

1. *Шеметов Л.Е.* Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередниченко, С.В. Петухова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007. – 406 с.

УДК 33

Тишина Валентина Николаевна
Южно-уральский государственный университет, г. Челябинск

ЛОГИКА ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Логика эволюции экономических взаимодействий показывается в статье на основе генезиса экономической теории. Выявление логики эволюции экономических взаимодействий является элементом формирования методологии изучения механизмов координации экономических взаимодействий в формах экономических отношений и в формах связей между элементами экономических систем.

Ключевые слова: *экономические взаимодействия, отношения, связи; методология экономической науки; механизмы координации экономических взаимодействий.*

К числу понятий, которые могут быть использованы в рамках универсального эволюционизма, относится понятие *взаимодействия*. Не все формы взаимодействий могут быть охарактеризованы количественно (не все явления допускают количественное описание и не все величины имеют количественный смысл), однако в качественном смысле понятие взаимодействия распространяется на материальные системы любой природы, применительно к которым можно говорить также об *интенсивности* взаимодействий. Это справедливо, в частности, и в отношении социальных систем, взаимодействия в которых могут быть производственными, экономическими, культурными и т.д. Будучи источником всего и вся в этом мире, *взаимодействия сами развивают, являясь движущей силой эволюции*. Такова, во всяком случае, автогенетическая концепция, которую разделяет и автор этих строк.

С.Д. Хайтун отмечает, что «взаимодействия никогда не прекращают своего давления на органические и социальные системы. Почему же эволюция живого, как это сегодня признается многими эволюционистами, носит сальтационный характер, так что относительно кратковременные периоды «взрывного» образования крупных таксонов масштаба отрядов или классов сменяются длительными периодами спокойно протекающей диверсификации органического мира с образованием малых таксонов – подвидов и рас, видов, возможно, родов, но не более крупных? И почему такой же характер носит социальная эволюция?» [9].

Рассматривая экономическую жизнь общества с позиций системного подхода мы, вслед за Н. Луманом [2], относим экономические системы к классу социальных систем. Но сформулированный С. Хайтуном вопрос поставим несколько иначе – как в экономической науке нашло свое отражение понимание и объяснение давления взаимодействий на организацию экономической системы общества в целом и ее отдельных подсистем. С. Хайтун, отвечая на свой вопрос, выдвинул идею «эффекта потряхивания» эволюционирующей системы. Он предлагает представить всем нам пластиковый поднос с лежащим на нем магнитом и рассыпанными железными опилками. При потряхивании подноса опилки выстраиваются на нем в определенную структуру, воспроизводящую силовые линии магнита. «Взрывной» характер эволюции и может быть объяснен «потряхиванием», но только не подноса, но эволюционирующей системы.

Роль магнитного поля, создающего постоянное давление на опилки, которое не приводит в «мирное» время к видимым последствиям, здесь играют взаимодействия, создающие постоянное давление на органический или социальный мир. Роль же «потряхивателя» играют время от времени происходящие на Земле катастрофы.

Очевидно следует признать тот факт, что катастрофы усиливают эффект воздействия на эволюционирующие системы давления внутренних взаимодействий, активируя прогрессивные самосборки. И хотя термин «самосборка» был предложен биохимиками для описания способности макромолекул к спонтанной ассоциации [3, с. 3; 10, с. 200; 1, с. 211], в экономической жизни он нашел свое отражение в возникновении экономических сетей, о чем мы уже не раз писали [4, 5, 6, 7]. Здесь же особо заметим, что возникновение экономических сетей как самосборки можно отнести для перспективы к предпосылке возникновения новых трендов развития общества, так как «катастрофической для эволюционирующей системы оказывается всякая достаточно масштабная прогрессивная самосборка» [9, с. 4].

Есть все основания полагать, что для ускорения своей эволюции посредством «эффекта потряхивания» социумы и создают механизмы координации экономических взаимодействий, последовательно дополняющие один другого, хотя и делающих вызовы друг другу. Ибо «отсутствие вызовов означает отсутствие стимулов к росту и развитию» [8].

Для того чтобы обнаружить как ускорение эволюции экономической жизни общества нашло отражение в экономической науке, осмыслим генезис экономической теории (ибо экономическая сфера, взятая сама по себе, существует лишь в теории, тогда как реальная жизнь человека и общества не исчерпывается предметом какой-либо одной науки) (см. табл.1).

Данные таблицы, вероятно, можно интерпретировать по различным основаниям. Но достаточно

© Тишина В.Н., 2012

Таблица 1

Генезис экономической теории

Теория и школа	Год	Автор	Основной компонент
Меркантелизм	с 1664 г.	Т. Манн; Дж. Стюарт	Металлические деньги
Физиократы	с 1758 г.	Ф. Кенэ; М. Тюрго	Сельское хозяйство
Классическая экономическая теория	с 1776 г.	А. Смит; Д. Риккардо; Дж.С. Милль	Труд как субстанция стоимости, справедливое распределение богатства
Марксизм	с 1859 г.	К. Маркс	Отсутсвие эксплуатации
Институционализм. в том числе:			
Историческая школа	с середины XIX в.	Ф. Лист; Г. Шмоллер	Единство экономической и социальной жизни, эволюция, мотивации
«Старый» институционализм	с 1867 г.	К. Макс; Т. Веблен; Дж. Гэлбрейт	Государство как экономический институт, гармония бизнеса и технологии
Неоинституционализм	с 1940-х гг.	Р. Коуэ; Дж. Стиглиц; Дж. Бьюкенен	Права собственности, оптимальные контракты, трансакционные издержки
Новая институциональная экономика	с 1980-х гг.	Дж. Норт; Л. Тевено	Соотносительность экономических институтов и личных интересов экономических агентов
Маржинализм. в том числе:	с 1871 г.	У. Джевонс	Предельные полезность и производительность
Общая теория равновесия	с 1874 г.	Л. Вальрас; В. Парето	Равновесие как оптимальное состояние
Австрийская школа	с 1871 г.	К. Менгер; Л. фон Мизес; Ф. фон Хайек	Субъективная полезность
Теория экономического развития	с 1942 г.	Й. Шумпетер	Инновации, предпринимательская прибыль
Неоклассическая экономическая школа	с 1890 г.	А. Маршал; Дж. Хикс; П. Самуэльсон	Оптимальное размещение редких ресурсов для удовлетворения потребителей
Новая классика, в том числе теория рациональных ожиданий	с 1970-х гг.	Дж. Мут; Р. Лукас; Т. Сарджент; Р. Холл	Обеспечение оптимума целевых функций экономических агентов с учетом их рациональных ожиданий
Кейнсианство. в том числе:	с 1936 г.	Дж. М. Кейнс; Дж. Барро	Фискальная политика государства как средство преодоления «провалов» рынка
Неокейнсианство	с 1960-х гг.	Дж. Грей; Н. Мэнкью; А. Лейонхуфвуд	Влияние коллективных договоров, уровня заработной платы, несовершенной конкуренции на адаптацию цен
Посткейнсианство	с 1960-х гг.	Р. Харрод; С. Вайнтрауб; Х. Минский	Конкретные соглашения и система взаимных зачетов как обеспечение успешного функционирования экономической системы в условиях неопределенности
Монетаризм	с 1960-х гг.	М. Фридмен; К. Бруннер; А. Шварц	Влияние денег на функционирование экономики
Теория экономического роста	с середины XX в.	Е. Домар; Р. Солоу	Экономический рост
Эволюционная теория	с середины XX в.	А. Алчиан; Р. Нельсон; С. Уинтер	Инновации в условиях неопределенности

Окончание таблицы 1

Вероятностная экономическая теория. В том числе:			
Теория игр и экономической оптимизации	с 1944 г.	Дж. фон Нейман; О. Моргенштерн; Дж. Нэш	Выигрышная стратегия экономического поведения
Теория ожидаемой полезности	с 1947 г.	Л. Сэвидж; М. Фридмен; Д. Канеман	Принятие решений на основе учета объективной и субъективной вероятности
Поведенческая экономическая теория	с 1947 г.	Г. Саймон; Р. Зельтен	Определение и реализация удовлетворительного варианта поведения в условии неполной информации
Теория экономической информации	с 1961 г.	К. Эрроу; Дж. Стиглер; Дж. Акерлоф	Поиск информации, преодоление нежелательных последствий асимметрии информации
Теория человеческого капитала	с 1964 г.	Г. Беккер; Т. Шульц	Эффективность образования
Пространственная экономика	с 1820 г.	И. Тюнен; В. Лаунхардт; Ф. Перу; П. Минакир; Ю. Ярёменко; В. Чекмарев	Многомерность экономических отношений и многоуровневость экономических систем

очевидно, что генезис экономической теории отражает усложнение экономических взаимодействий и поиск теории, как бы «накрывающей» или «вбирающей» в себя эту сложность. Сложность есть характеристика многообразия и взаимообусловленности, а в какой-то мере и взаимозависимости. И здесь нельзя не согласиться с Тойнби, что по мере роста сложности «все меньше и меньше возникает вызовов, идущих из внешней среды, и все больше появляется вызовов, рожденных внутри действующей системы или личности. Рост означает, что растущая личность или цивилизация стремится создать свое собственное окружение, породить своего собственного возмутителя спокойствия и создать свое собственное поле действия» [8, с. 250]. Развивая вывод Тойнби добавим, что генезис экономической теории позволяет утверждать объективность поиска и нахождения новых (находящихся в отношениях дополнительности друг другу) механизмов координации экономических взаимодействий. На наш взгляд, эта объективность и есть отражение логики эволюции экономических взаимодействий.

Библиографический список

1. *Лима-де-Фариа А.* Эволюция без отбора. Автоэволюция формы и функции. – М., 1991.

2. *Луман Н.* Социальные системы. Очерк общей теории. – Санкт-Петербург: Наука, 2007. – 644 с.

3. *Поглазова В.Ф.* Предисловие // Сборка предбиологических и биологических структур. – М., 1982.

4. *Тишина В.Н.* Логика эволюции: человек выбирает удобства и … максимальную эффективность // Экономика образования. – 2012. – № 1. – С. 102–104.

5. *Чекмарев В.В., Тишина В.Н., Муравьев А.А.* Сети как механизм координации экономических взаимодействий: пространственный подход // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 1(21). – С. 24–34.

6. *Тишина В.Н.* Экономические взаимодействия и их интерпретация с позиций институционального подхода // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». Вып. 20. – 2011. – №41. – С. 90–94.

7. *Тишина В.Н.* Экономическое пространство как пространство экономических взаимодействий в процессе их институционализации // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – Т. 17. – 2011. – № 4. – С. 254–265.

8. *Тойнби А.Дж.* Постижение истории. – М., 1991.

9. *Хайтун С.Д.* Рынок против войны как менее эффективного средства ускорения социальной эволюции // Вопросы философии. – 2009. – № 1. – С. 3–19.

10. *Чайковский Ю.В.* Элементы эволюционной диатропики. – М., 1990.

УДК 330.101

Тяжов Александр Иванович
Костромской государственный технологический университет
Русинов Дмитрий Павлович
Костромской государственный технологический университет

ЗНАЧЕНИЕ И МЕСТО ТОВАРНОГО РЫНКА В ИЕРАРХИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается товарные рынки, которые относятся к малоисследованной области экономической науки, в силу объективных и субъективных причин обойдённые вниманием экономистов. Но, как выясняется, данные рыночные образования, находящиеся на нижней ступени в иерархической структуре рынков, оказывают существенное влияние на формирование внутренней структуры рынков более высокого порядка.

Ключевые слова: *товарный рынок, точечные рынки, пространственные рынки.*

Основным объектом исследования экономической теории является рынок. В процессе эволюции экономической мысли, на каждом её этапе, определение экономического понятия «рынок» по-новому переосмысливалось и дополнялось. Такие авторитетные экономисты, как А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл и многие другие проявляли самое пристальное внимание к изучению рынка в своих научных изысканиях. Так, в частности, А. Маршал, анализируя рыночные систему в её разнообразии и многовекторности развития, определил два полюса конкурентной экономики. Одну крайность образуют мировые рынки, на которых действует конкуренция, исходящая из всех частей земного шара. Другую крайность представляют многочисленные локальные рынки, созданные непосредственно конкретными предпринимателями и представленные всей совокупностью местных рынков, на которых всякая конкуренция издалека исключена [5, с. 12].

Ни одна эпоха, ни одно столетие не повлияло на восприятие и переосмысление категории «рынок» столь существенно и значимо, как ушедший XX век, для которого были характерны постоянные перемены с краткими периодами передышки, когда информация, значение которой всё более возрастало, создавала особую среду для ведения бизнеса, характеризующуюся динамизмом и скоростью принятия решений. Это являлось отличительной особенностью постиндустриальной экономики от предшествующей эпохи, когда периоды стабильности экономического развития разделялись лишь краткими периодами революционных перемен [1, с. 417].

Изначально, рынок рассматривается исключительно как место реализации товаров, произведённых домашними хозяйствами, где совместно с законами экономической целесообразности важную роль играют исторические традиции и привычки, а порой и просто подменяют их. Но с развитием экономической мысли рынок рассматривается уже как институт хозяйственной жизни всего государства с присущими ему механизмами функционирования как-то: цена, спрос, предложение, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) товаров и услуг.

В современной интерпретации внимание в большей степени уделяется взаимоотношению продавцов и покупателей (экономических агентов) в процессе обмена, поскольку, как отмечает А. Тяжов, эффект от качества отношений настолько велик, настолько важен и ценен, что мировое сообщество ставит его во главу угла всех форм экономического сотрудничества [9, с. 27]. И ни одна сделка на рынке не может осуществиться без хотя бы минимального доверия между её участниками. Потому как именно в существовании доверия заключается предпосылка предсказуемости поведения контрагента, формирования более или менее устойчивых ожиданий касательно ситуации на рынке [7, с. 22].

Можно сказать, что за незначительный временной промежуток научная мысль совершила виток, и от понимания рынка исключительно как места продажи определённого товара, обогащая знания исследованием рыночных отношений в мировом и национальном масштабе, ограниченных правилами поведения, принимаемыми всеми рыночными агентами, вновь акцентирует внимание на проведение операций купли-продажи в конкретной точке обмена.

Как следствие, все рынки условно можно разделить на две группы: пространственные и точечные рынки. Пространственные рынки рассматривается в территориальном разрезе (региональный, национальный, мировой). А точечные рынки – это локальный рынок и местные товарные рынки. Точечные рынки представляют собой простейшие образования рыночной экономики, где небольшое число, повторяющихся из раза в раз операций обмена происходит между ограниченным количеством участников, и не пересекает пределы сфер, подконтрольных всем сторонам сделки. Для них в большей мере характерна внутренняя монополия и свободная конкуренция между многочисленными данными рынками. Для пространственных же рынков типична несколько иная ситуация – ограниченная конкуренция между ними и внутренняя свободная конкуренция между субъектами данных рынков.

© Тяжов А.И., Русинов Д.П., 2012

На сегодняшний день точечные рынки являются наименее исследованными объектом в экономической науке. Этот факт объясняется тем, что при их изучении многие авторы, в том числе и вышеперечисленные, в большей мере уделяют внимание его абстрактным или укрупнённым моделям и наиболее явно протекающим различным рыночным процессам, как-то: общественное движение капитала, наёмного труда, предпринимательских способностей, производственных фондов и другой недвижимости. А между тем от понимания правильной интерпретации и ретрансляции экономических процессов, протекающих на нижнем уровне рыночной экономики, к которым относятся точечные рынки, где разворачивается внутриотраслевая конкуренция в ограниченных масштабах, зависит правильность принятия организационно-экономических и управленческих решений, активно воздействующих на сбалансированное и поступательное развитие общественного производства

При изучении локального рынка, подробно рассмотренного в статье «Монопольная власть предпринимателя в условиях локального рынка» [8] следует учитывать, что предъявителем регулярного спроса является преимущественно местное население, ограниченное в силу определённых обстоятельств в выборе, а предложение, в рамках возникновения и формирования локального рынка, исходит от продавцов, заинтересованных в продаже конкретной высокомаржинальной продукции. Т.е. локальные рынки асимметричны: спрос превышает предложение, и равновесная цена устанавливается на максимально возможном уровне.

В процессе развития локального рынка с расширением целевой аудитории потребителей и приходом на данный рынок других представителей бизнеса увеличивающих предложение, локальный рынок теряет один из основных присущих ему признаков, а именно – монопольную власть предпринимателя. Идёт процесс трансформации локального рынка одного конкретного товара в товарный рынок определённого типа продукции [10]. Также можно сказать, что происходит специализация рынка, в отличие от предшествующего универсализма, когда предложение продукции на рынке менялось в зависимости от представления бизнеса о собственной выгоде.

В итоге, ассиметричность, присущая локальному рынку на товарном рынке отсутствует, ибо на нём предъявителем регулярного спроса выступает более широкий круг потребителей, а предложение в рамках товарного рынка исходит от продавцов как рыночных агентов предприятий-товаропроизводителей, размещённых в разных точках мировой экономики, удовлетворяя разносторонние запросы различных групп покупателей. Это уравновешивает цены на уровне, приемлемом для большинства потенциальных участников сделки. В таком случае локальный рынок выступает в качестве одного из сегментов товарного рынка:

1) размещённого на компактной территории;

2) имеющего бесчисленное многообразие различных товаров разных производителей, разместивших свои предприятия в различных странах мира;

3) определённую численность покупателей из местных жителей, дифференцированных по полу, возрасту, образованию, социальному статусу;

4) организованного преимущественно как розничная торговля.

Все эти социально-экономические признаки присущи товарному рынку как таковому и проявляются в процессе функционирования локальных рынков как их особой разновидности. Условимся не отделять локальный рынок от рынка товарного, и с определённой долей условности будем рассматривать их как синонимы, не забывая об их качественных различиях.

Интересен тот факт, что в центральных энциклопедических изданиях по экономике отсутствует понятие товарного рынка, которое имеется в ряде энциклопедических изданий регионального и местного значения. Так, В. Коноплицкий и А. Филина дают следующее определение товарному рынку: «Товарный рынок – рынок отдельных товаров и товарных групп, сходных по производственным или потребительским признакам. Как правило, товарные рынки рассматриваются как элемент внутреннего рынка страны» [2, с. 280]. Эти авторы вводят понятие «рынка товарного регионального или страны». Они определяют его как «рынок конкретного товара, группы товаров или товаров определённой отрасли одного региона или страны. Например, рынок бытовой техники Японии» [2, с. 280].

Некоторые отечественные экономисты считают, что рынок товаров делится на две части: «рынок потребительских товаров и рынок инвестиционных товаров (средств производства)» [11, с. 157]. По их мнению, рынок товаров имел первоначально именно такой вид и сохраняет себя на современном этапе экономического развития общества [11, с. 157]. Не будем оспаривать, по какому признаку можно выделить из рынка вообще рынок товаров, но оговоримся, что этот рынок имеет дело с материальными благами, вещами как носителями частной полезности, ориентированной на неизвестного, абстрактного потребителя, который предпочитает выбирать и подбирать товары на рынке, а не заказывать их заранее производителю на свой вкус и цвет. Следует также отметить, что товарный рынок, исключая всякие эксклюзивы в индивидуальной полезности, рассчитан на крупносерийное производство и крупносерийное потребление. Продукция крупносерийного или массового производства распределяется между бесчисленным множеством товарных рынков, действующих в различных точ-

ках мировой экономики и с нею непосредственно не связанных. На конкретном товарном рынке то или иное частное благо, произведённое в массовом количестве, может находиться в тот или иной момент в дефиците, а на других товарных рынках, наоборот, в избытке, что свидетельствует о сбоях в распределении продукции или о слабом учёте производителей динамики потребительского спроса.

Целесообразнее всего определять товарный рынок как экономическое понятие не с позиций того объекта, который является предметом купли-продажи, а с позиций строения этого рынка и способа меновых отношений. Прежде всего, товарный рынок включает в себя розничную торговлю, которая всегда располагается в конкретной местности и в этом смысле локализована. С экономической точки зрения локализация означает, что этот вид торговли рассчитан на спрос конкретных потребителей, имеющих определённый уровень дохода и потребительских предпочтений. Так считает и родоначальник неоклассики А. Маршалл, который заостряет внимание на том, что всякий товарный рынок следует рассматривать в контексте принадлежности товаров к той или иной сфере экономической деятельности людей. То есть как специализированный рынок, на котором покупаются и продаются однотипные, аналогичные, замещающие друг друга товары (субституты), конкурирующие между собой, даже находясь в распоряжении одного и того же продавца. За этой конкуренцией товаров скрывается конкуренция не только продавцов, но и их непосредственных производителей – отдельных предприятий. Иными словами, основоположник неоклассики имел в виду отраслевые товарные рынки, имеющие узкую специализацию и обладающие всеми атрибутами, присущими любому рынку вообще, будь то спрос, предложение, их взаимодействие, равновесная цена и равновесный объём, внутриотраслевая конкуренция [4, с. 7–8].

Пространственные рынки, которые в свою очередь замещают простейшие рынки, являются более сложными структурами, включающими неограниченное количество сделок и участников, осуществляющих многоэтапные операции обмена. Экономическое развитие любого пространственного рынка определяется вертикальными и горизонтальными связями. Вертикальные связи подталкивают пространственные рынки к территориальному разделению труда. Горизонтальные же связи обуславливают необходимость тесного сотрудничества субъектов пространственного рынка – предпринимателей, работающих на локальных и товарных рынках, – и повышают их заинтересованность в социально-экономическом развитии данной территории [6, с. 55].

Пространственные рынки обладают динамическими признаками, такими как движение капитала, перемещение рабочей силы и др. Но всё-таки, в отличие от транспортатабельных [8, с. 190] точечных рынков, основные их черты образуются под воздействиями статических признаков, к которым можно отнести географическое расположение территории, ландшафт, административные или государственные границы. Таким образом, можно предположить, что для пространственных рынков типично стационирование, когда совпадение политических и экономических границ не только желательно, но и взаимобусловленно [3, с. 196].

При анализе пространственных рынков наиболее часто в качестве объекта исследования выступает региональный рынок, в связи с местом и ролью регионов в экономической жизни страны, взаимосвязанности и взаимозависимости региональных рынков, как частей общей государственной экономической системы. А виды рынков, более высокого уровня, уже рассматриваются в разрезе регионального рынка, который, как было выяснено выше, представляет собой совокупность товарных рынков, и представляет собой мультирыночную модель, основанную на дискретном представлении территории в виде точек-рынков, ориентированных на административное деление. В таком случае государственные границы – это экономическое поле национального рынка, который представ-

Рис. 1. Иерархическая структура рынков

Таблица 1

Основные типы рынков

	Локальный	Товарный	Региональный	Национальный	Мировой
Цена	Максимальная	Равновесная, близкая к максимальной	Средняя	1. Регулируемая 2. Большой разброс цен в зависимости от спроса в различных регионов.	Равновесная
Ресурсы в конкурентной борьбе	1. Транспортабельность. 2. Наличие необходимой и достаточной информация.	1. Транспортабельность 2. Наличие необходимой и достаточной информация 3. Специализация рынка	1. Степень развития производст-венных сил 2. Местное законодательство 3. Пространство	1. Степень развития производственных сил 2. Федеральное законодательство (стимулирование внутреннего спроса, с одновременной политикой протекционизма). 3. Меньшая подвижность политических границ, чем экономических.	1. Ёмкость рынка практически не ограничена 2. Мгновенно получаемая информация об изменении конъюнктуры рынка в любой точке мира
Конкуренция	Монопольная власть предпринимателя	Монополистическая конкуренция (как правило, дуополия)	Все типы конкуренции		Все типы конкуренции кроме монополии
Центр рынка	Точка прибыли		Экономические точки притяжения (полюса роста, центры тяжести)		Мировые биржи
Барьеры	Ёмкость рынка		1. Административные барьеры региональных властей для сторонних предпринимателей. 2. Сговор продавцов	1. Административные барьеры федеральных чиновников для иностранных предпринимателей 2. Олигархический сговор.	Финансовые возможности фирмы, нивелируемые с помощью информа-ционных технологий.

ляет собой систему региональных рынков, взаимодействующих как в рамках национального, так и международного рынков [6, с. 10]. А мировой рынок рассматривается в виде взаимодействующей системы национальных рынков (см. рисунок 1) (см. таблица 1).

В заключении необходимо отметить то влияние, которое оказывают товарные рынки на рынки пространственные, выделенные из общемирового хозяйства административными границами. Внутри региональных рынков формируется экономическая система, обеспечивающая сочетание интересов экономических отношений между субъектами экономики, в том числе и неформальные отношения между представителями органов власти и хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке. Т.е. уже не только административные границы, органы власти, но и представители бизнеса, создающие и развивающие товарные рынки, выступают в роли фактора институционализирующего рыночное хозяйство, подчеркивая особенности региональных и национальных рынков внутри мировой экономики.

Библиографический список

1. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-ое, исправленное. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 480 с.

2. *Коноплицкий В., Филина А.* Это – бизнес. Толковый словарь экономических терминов.– Киев: МСП «Альтенпрес», 1996. – 448 с.

3. *Лёш А.* Географическое размещение хозяйства. – М.: Изд-во Ин. лит-ры, 1959. – 456 с.

4. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – Т. 1. – 416 с.

5. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / пер. с англ.– М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – Т. 2 – 310 с.

6. *Новосёлов А.С.* Теория региональных рынков: Учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.

7. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

8. *Русинов Д.П.* Монопольная власть предпринимателя в условиях локального рынка // Научно-технические ведомости СПбГПУ (серия Экономические науки). – СПб.: Изд-во Политех. ун-та. – 2011. – № 3 (125). – С. 185–191

9. *Тяжов А.И.* Индивидуальный трудовой потенциал и политико-экономическая концепция человеческих способностей. Научное издание. – Кострома. Изд-во КГУ им. Н.А. Некрасова, 1999. – 320 с.

10. *Тяжов А.И., Русинов Д.П.* Трансформация монополизированного рынка товаров лёгкой промышленности в рынок дуополии // Экономика образования. – 2012. – №6.

11. Экономика (Экономическая теория): Учебное пособие для вузов / под рук. и ред. проф. Б.Д. Бабаева. – 3-е изд. – Иваново: ИГУ, 2000. – 400 с.

УДК 330

Тяжов Анатолий Иванович
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственный технологический университет
eteor@yandex.ru
Жигалов Михаил Иванович
eteor@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены организационно-экономические формы малых промышленных предприятий как система построения внутренних отношений в фирме.

Ключевые слова: *организационно-экономическая форма, организационно-правовая форма, малое промышленное предприятие.*

Организационно-экономические формы малых промышленных предприятий имеют качественное отличие от их организационно-правовых форм. Каждое малое промышленное предприятие имеет спрос на рынке на свои товары, и, прежде всего, на локальном рынке. Оно предполагает, что его продукцию будут покупать потребители в тех минимальных объемах, с момента достижения которых у предприятия начинает возникать прибыль; оно имеет свои технологии, ресурсы, капитал. В итоге на фирме складывается и начинает функционировать свой экономический механизм, который образуется как результат управленческих решений, выступающих в различных формах. К числу таких форм в развитых странах относят частнопредпринимательские фирмы, партнерство и корпорации [1, с. 54].

Организационно-правовые формы – это формы отношений между государством и тем лицом, которое перед государством несет различные виды юридической ответственности. Различные организационно-правовые формы могут соответствовать одной организационно-экономической форме и наоборот. Таким образом, если дефиниция «организационно-экономическая форма» характеризует внутрифирменные отношения на предприятии, в которые государство не вмешивается, очерчивая только принципиальные внешние черты фирмы, которые и выражаются в категории «организационно-правовая форма», среди которых в Гражданском кодексе Российской Федерации выделяются хозяйственные товарищества и общества, кооперативы и унитарные предприятия. Однако следует оговориться, что с правовой точки зрения такие фирмы как унитарные предприятия хоть и считаются коммерческими, но по своему экономическому характеру таковыми являются не в полной мере, так как они создаются органами государственной власти или органами местного самоуправления, и их основная задача все-таки не извлечение прибыли, а производство общественных благ, либо производство таких благ, спрос на которые со стороны населения стремится быть неэластичным, или даже абсолютно неэластичным. Сюда можно отнести почтовую связь, коммунальные услуги, общественный транспорт и т.д. Следовательно, нам нет необходимости рассматривать их в качестве организационно-экономической формы малых промышленных предприятий.

Рассмотрим в отдельности каждую из организационно-экономических форм. Частнопредпринимательская фирма – это предприятие, владелец которого самостоятельно ведет дела в собственных интересах. Он управляет фирмой, получает всю прибыль, несет персональную ответственность по всем ее обязательствам. Данная форма наиболее соотносится с категорией «индивидуальный предприниматель» или «предприниматель без образования юридического лица». В этом случае экономическое и правовое начало в признаке классификации сливаются воедино. Справедливости ради следует отметить, такая форма предприниматель-

© Тяжов А.И., Жигалов М.И., 2012

ства может быть семейной и передаваться по наследству, в силу того, что собственником в данном случае является семья как базовая неделимая ячейка общества. К примеру, в США именно такие фирмы составляют основную массу предприятий малого бизнеса – более 95%. Они создаются в целях обеспечения достойной жизни своих собственников: их задача не быстрый экономический рост, но гарантированный стабильный доход [6, с. 108].

В такой фирме собственник, владея наиболее важным ресурсом, является центральной фигурой, связанной с собственниками остальных видов ресурсов в силу договорных отношений. Он имеет неограниченную власть в фирме: начиная с найма и увольнения работников и заканчивая решением о закрытии фирмы или ее отчуждении.

Преимущество частнопредпринимательской фирмы состоит в простоте её организации и управления, свободе действий, в достаточно сильной экономической мотивации (одно лицо получает всю прибыль). Недостатки такой фирмы – ограниченность финансовых и материальных ресурсов, отсутствие развитой системы внутренней специализации производства и управления, неограниченная ответственность.

В частнопредпринимательской фирме как организационно-экономической форме малых промышленных предприятий отношения могут строиться по схеме, как предприниматель-менеджер и коллектив наемных работников, так и мастер и подмастерье, где хозяин предприятия является одновременно и тружеником и собственником средств производства, а, следовательно, имеет двуединый социально-экономический статус. Однако следует отметить, что в современной России данная организационно-экономическая форма не получила широкого распространения в промышленном производстве и составляет всего около 5% от числа индивидуальных предпринимателей [2]. Вместе с тем следует отметить, что данная тенденция характерна и для развитых стран, но выражена не так ярко. К примеру, в США, которые являются зеркалом развитых экономик мира, данный показатель составляет 9,7% [6, с. 109]. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что частнопредпринимательская фирма в настоящее время не является достаточно распространенной формой малых промышленных предприятий, хотя имеет для этого все предпосылки.

Партнерство – это предприятие, организованное несколькими лицами, совместно владеющими, управляющими ею, и возможно участвующими в её деятельности личным трудом, как наряду с наемными работниками, так и без таковых. В данном случае можно выделить несколько организационно-правовых форм организаций, которые можно характеризовать как партнерство: это, в первую очередь, кооперативы и товарищества, которые по своему экономическому содержанию различаются лишь в том, какой фактор производства становится основным в объединении партнеров: труд или капитал; во-вторых, сюда можно отнести общества с ограниченной ответственностью. В некоторой степени к форме партнерства можно отнести также различные акционерные общества, которые хотя по формальным признакам и напоминают корпорацию, когда они имеют ограниченное, сравнительно небольшое число акционеров. Не случайно в США специально выделяют корпорации типа S, которые могут иметь не более 35 акционеров и облагаются налогом как физические лица [6, с. 167]. Российским аналогом в какой-то мере является закрытое акционерное общество. Таким образом, закрытое акционерное общество в России или корпорации S в США являются таковыми лишь с институциональной точки зрения, по сути, являясь не чем иным как партнерством.

В развитых странах получили распространение такие формы хозяйственных обществ, как народные предприятия. Они также являются корпорацией лишь с институциональной точки зрения, но, по сути, являются ни чем иным, как партнерством. В них доли в уставном капитале либо акции, которые сосредоточены в руках не отдельной группы лиц, но принадлежат большому числу домохозяйств. Это не только обеспечило значительный рост производства в странах развитой рыночной экономики, но и изменило структуру распределения национального дохода, уменьшило имущественное неравенство, повысило удельный вес среднего класса, позволило поддерживать децильный коэффициент на уровне от 4,0 до 5,0 [3, с. 26]. Например, в США – стране с давними традициями мелкой акционерной собственности – число домохозяйств, владеющих акциями, за последние 15 лет выросло с 25 млн. до 45 млн., то есть на 80%. В Великобритании это число выросло в 5 раз, во Франции и в Италии – в 6 раз. В США, Великобритании и Франции от 20 до 25% домохозяйств владеют акциями. Несколько меньше эта цифра в Японии и Германии, но и там число домохозяйств-акционеров быстро растет [5, с. 247].

В составе акционеров-домохозяйств за последние два десятилетия выделилась особая группа на базе нового института собственности – акционерных фондов наемного персонала (ESOP – Employees Stock Ownership Plans). Рабочие и служащие крупных акционерных обществ, приобретая акции своих предприятий, помещают их в общий фонд, который представляет их интересы на собраниях акционеров и в правлениях корпораций. Особенность функционирования этих фондов состоит в том, что их участники владеют своими акциями, но не могут их забрать при увольнении или уходе на пенсию, а должны продать их фонду по рыночной цене. Таким образом, фонды сохраняют

и накапливают свою акционерную долю [3, с. 27]. Эта форма участия домохозяйств в собственности значительно больше гармонизирует отношения на предприятии, чем прежние формы участия в прибылях [4, с. 26].

В условиях партнерства относительно легче решить финансовые вопросы, связанные с началом и продолжением деятельности предприятия, фирмы. Здесь в большей мере, чем в частнопредпринимательской фирме, можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении. Недостаток партнерства – разделение функций, вследствие чего может возникнуть несогласованность действий и даже несовместимость интересов. В результате возникающих противоречий или выхода из дела одного или нескольких партнеров возникает угроза потенциального распада партнерства.

Следующей организационно-экономической формой является корпорация, под которой понимается предприятие или фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие. Корпорация – общество, основанное на вкладах. Приобретая акции общества, отдельные лица становятся собственниками корпорации. Таким образом, привлекаются финансовые средства огромного числа людей. Держатели акций получают часть дохода в виде дивидендов. Они рискуют только той суммой, которую заплатили при покупке акций. Корпорация существует независимо от ее владельцев-акционеров, что позволяет корпорации функционировать относительно стабильно.

С данной организационно-экономической формой предприятия максимально соотносится такая организационно-правовая форма, как открытое акционерное общество. В настоящее время акционерные предприятия производят большую часть продукции во всех отраслях материального производства, кроме аграрного сектора [3, с. 26]. Но здесь граница, по которой определяется, относится ли эта фирма к малому бизнесу, рассматривается формально и, как правило, сугубо по количественным признакам: численность занятых на предприятии или его оборот. Кроме того, корпорация, как правило, является формой ведения довольно крупного бизнеса. Это связано с тем, что ей легче привлекать крупные капиталы, и с тем, что у нее довольно сложная форма отчетности. В силу этих фактов корпорации априори не могут рассматриваться в качестве организационно-экономической формы малых промышленных предприятий.

Таким образом, становится очевидным, что к категории малых промышленных предприятий в полной мере мы можем отнести лишь такие организационно-экономические формы, как частнопредпринимательские фирмы и партнерство с явным доминированием последней.

Библиографический список

1. Курс предпринимательства / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2-е изд., испр. – М.: Экономистъ, 2005. – 240 с.

2. Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/vp.htm

3. *Правота Ю.С.* Институциональная эволюция домохозяйств как собственников ресурсов // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2008. – №26. – С. 23–29.

4. *Рудык Э., Керемецкий Я., Букреев В.* Сохранение и защита прав собственности работников в акционерных обществах: главные проблемы и пути их решения // Российский экономический журнал. – 2001. – №3. – С. 24–32.

5. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Трансформация постсоциалистического общества. Кн. 1. / под ред. Микульского. – М.: Экономика, 2005. – 757 с.

6. Экономика США: учебник / под ред. В.Б. Супяна. – 2-е изд., испр. – М.: Экономистъ, 2008. – 824 с.

УДК 338.24

Удалов Фёдор Егорович
Алёхина Ольга Фёдоровна
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

В аспекте современной ситуации с кадровым обеспечением промышленных предприятий анализируются причины слабой ориентации выпускников вузов на сферу материального производства. Констатируется необходимость принятия мер государственного масштаба для решения назревших кадровых проблем.

Ключевые слова: *кадровый потенциал, материальное производство, система распределения выпускников, ориентация специалистов.*

Необходимость восстановления многоотраслевого народно-хозяйственного комплекса России в настоящее время вряд ли у кого-либо вызывает даже минимальные возражения, поскольку стало предельно ясным, что зарубежное окружение хочет видеть в нашей стране поставщика невозобновляемых природных ресурсов и предметов первичной переработки этих ресурсов.

Между тем не требуется какого-либо доказательства, что благосостояние крупных и крупнейших стран мира и их населения базируется на крупном, многоотраслевом, высокотехнологическом, по преимуществу машиностроительном в самом широком аспекте его понимания, материальном производстве.

Анализ современного состояния экономики страны показывает, что за более чем 20-летний период реформаторства практически все отрасли, за исключением нефтегазодобывающей промышленности, пришли либо в состояние беспрецедентной стагнации, либо в состояние полного упадка и развала. И дальнейшее их движение в этом направлении грозит полной утратой экономической независимости страны в самом широком смысле ее понимания и, что особенно недопустимо, в снижении уровня ее обороноспособности.

Чтобы Россия могла занять в максимально короткий период времени достойное и подобающее ей место в мировой табели о рангах, принимая программу модернизации экономики как необходимое условие встать в этом смысле в ряд развитых стран мира, необходимо решать одновременно две тесно взаимосвязанные проблемы – кадровую и технологическую. Эти проблемы сегодня стоят и перед большинством крупных машиностроительных предприятий и как их решать (особенно кадровую) не совсем ясно. Но думается, что без программы государственного масштаба они вряд ли разрешимы, о чём мы уже писали ранее [1].

Особенность кадрового потенциала состоит в том, что во временн*о*м аспекте его невозможно быстро наращивать, в отличие от наращивания основных производственных фондов, если для этого имеются соответствующие финансовые и материальные ресурсы.

Годы так называемого реформаторства, поставившие на грань выживания крупные высокотехнологичные машиностроительные предприятия России привели к резкому сокращению численности занятых всех категорий без каких-либо воспроизводственных процессов в этой сфере. И в настоящее время, когда несколько оживилась деятельность этих предприятий, четко проявилась не только кадровая проблема в целом, но и проблема разрыва кадровых поколений. Старшее поколение выбывает из сферы производства по возрасту, среднего поколения, имеющего производственный опыт, практически нет, а молодое поколение, если и приходит на предприятия, то этого опыта не имеет, а времени для его приобретения у него практически нет. Таким образом, здесь образуется вакуум возможностей передачи богатого практического опыта, который новому поколению придется приобретать методом проб и ошибок.

Причем эта проблема существует как в чисто рабочей сфере, так и в технико-технологических и других службах промышленных предприятий. И если инженерно-технологические работники через вузы и техникумы готовились и готовятся, и здесь нужны стимулы, чтобы они шли на промышленные предприятия, то с рабочими кадрами ситуация ещё сложнее. И уповать на то, что ОАО, ООО и др. структуры будут вкладывать собственные средства в подготовку рабочих кадров вряд ли стоит, что, кстати, и подтверждается современной ситуацией.

Осознанием грядущей опасности обусловлено обсуждение проблем восстановления и развития экономического комплекса страны на высших уровнях управленческой иерархии.

В настоящее время здесь предельно отчетливо обозначились две взаимосвязанные проблемы: технико-экономическая и организационно-управленческая.

Первая связана с необходимостью замены явно устаревших в первую очередь основных производственных фондов и поиском финансовых ресурсов для этой замены, вторая – с подготовкой соответствующих кадров, способных на новой технико-технологической базе эффективно исполнить свои функции непосредственно в производственных процес-

© Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., 2012

сах, во-первых, и осуществлять управленческие функции на высоком качественном уровне, во-вторых.

В последнее время идут дискуссии о том, чему учить и как учить студентов, выбравших специальности экономико-управленческого профиля. Связано это как с общим изменением экономической обстановки в стране, так и с переходом на двухуровневую систему вузовской подготовки. Здесь высказываются различные точки зрения, различные подходы к оценке качества выпускаемых специалистов. Одна из них – так называемый компетентностный подход, позволяющий оценить потенциал через определения системы показателей. Но при этом почти всегда игнорируется роль практики, которую студенты должны приобрести, проходя ее на промышленных предприятиях. Производственная практика в настоящее время приобретает черты сугубо формального процесса, и в том нет оснований упрекать студентов. Если ранее студенты шли на практику непосредственно на промышленные предприятия, и их там безоговорочно принимали, знакомили с соответствующими реальными производственными процессами без каких-либо возмездных обязательств со стороны вузов, то в настоящее время для этого необходимо заключить соответствующие договоры с различными ОАО или ООО. Причем нередко от вузов требуют определенных компенсаций. Поэтому сам процесс прохождения практики часто заключается в добывании студентом какой-либо справки, что он прошёл где-то какую-то практику.

Из вышеизложенного ясно, что окончивший вуз специалист практически ничего не знает о реальных процессах в сфере материального производства. Впрочем, на последнее он практически и не стремится попадать. И одна из главных причин этого – очень низкий уровень оплаты труда. В аспекте последнего необходимо отметить и следующее.

В мелких структурах, куда обычно идут специалисты после окончания вузов, заработная плата существенно выше. Против этого выбора студентов трудно возражать, поскольку им нужно обеспечивать свое благосостояние. Однако здесь есть и явный негатив, который ими будет осознан значительно позднее. Дело в том, что размер зарплаты в малых структурах делится, как правило, на две явно неравных части. Одна из них называется «белая», т.е. реально отражаемая в документах и соответственно на положении работника официально, другая – «конвертная», т.е. нигде не учитываемая, о которой работникам говорить запрещено под страхом увольнения. С «конвертной» зарплаты естественно никаких отчислений работодателем не производится, т.е. по сути это обман и государства, и в перспективе самого работника.

Об указанной системе оплаты специалистов мы говорим, основываясь на информации, полученной от самих студентов. Дело в том, что на государственной аттестационной комиссии мы задаем вопрос о системе зарплаты, когда речь идет об аттестации студентов вечернего, заочного, а иногда и дневного отделения. Их ответ факультативен, но, как правило, он дается.

В процессе подготовки специалистов экономико-управленческого профиля необходимо их глубже знакомить с реальными процессами крупных промышленных комплексов. А это не всегда могут делать и сами преподаватели, т.к. абсолютное большинство из них сами не знают этих процессов. И здесь складывается ситуация практически полного незнания внутренней организационной и технико-технологической среды предприятий даже теми студентами, которые ориентированы связать свою будущую деятельность с промышленными предприятиями.

А выше уже говорилось о том, что желающих работать в сфере материального производства практически нет. Так, согласно нашему опросу, на производство идут один–два человека из группы в 20–25 человек. Правда, производство это часто сугубо специфическое. Одно из них, например, производство Кока-Колы, где предполагает работать один из выпускников. Основная же масса ищет применение своим способностям в сфере услуг, причем желательно в банковских структурах.

Известно, что образование в настоящее время получается как на госбюджетной, так и на платной основе. И здесь, видимо, нет оснований упрекать специалистов, оплативших свое образование из собственных ресурсов, выбирать сферу своей будущей деятельности.

Интересная ситуация складывается в настоящее время в России и по поводу правомерности направления обучающихся за счет госбюджета выпускников вузов на соответствующие рабочие места на промышленные предприятия и в другие организации. Так, будучи ещё министром образования, А. Фурсенко, например, считал (о чем он поведал в одной из телевизионных передач, еще занимая этот пост), что врача медицинского вуза, получившего образование за счет государства, нельзя направлять без его желания в какое-либо медицинское учреждение, т.к. при этом, в интерпретации министра, нарушаются права человека. А вот если медицинская помощь не оказывается больному из-за отсутствия врача, которого государство обучило, но который не хочет ехать в лечебное учреждение, то это, видимо, не является нарушением прав человека на оказание медицинской помощи, гарантируемых, кстати, Конституцией.

Отсутствие системы государственного распределения кадров имеет, по крайней мере, три негативных последствия. Первое состоит в том, что специалист вынужден тратить время на поиск работы, а, следовательно, он в этот период не участвует ни в какой сфере деятельности. Второе – он

не попадает туда, где наиболее нужен с точки зрения общегосударственных интересов. Третье последствие заключается в том, что он, как правило, дисквалифицируется как специалист, если в конечном итоге находит работу в совершенно иной сфере деятельности.

Одна из главных причин нежелания идти в сферу материального производства, как уже отмечалось, состоит в низком уровне оплаты труда и в незаслуженно низком авторитете этой сферы в глазах молодого поколения. И до тех пор, пока на государственном уровне не будет поднят авторитет этой сферы, говорить о возрождении народно-хозяйственного комплекса на инновационной основе просто нереально даже при наличии современных технологий и соответствующей материальной базы.

Надеяться же на то, что за государство это сделает кто-то другой или что проблема решится сама собой не только не реально, но и более чем опасно. Причем не столько в оперативно-тактическом, сколько в стратегическом смысле. И контуры этой опасности проявляются всё зримее. Одним из примеров этого является продолжающаяся утечка за рубеж специалистов с достаточно высокими потенциальными возможностями.

При анализе развития кризисных явлений часто используется понятие «точки невозврата», в которой уже невозможно остановить дальнейшее развитие разрушительных процессов.

Следует затронуть кадровую проблему ещё в одном аспекте. Речь идет о специалистах, уже имеющих одно высшее образование, но получающих диплом о втором высшем образовании, как правило, экономико-управленческой или финансовой направленности.

В принципе против этого не было бы возражений, если бы не одно «но». Суть его в том, что лица, получившие высшее техническое образование, не находят себе места на промышленных предприятиях и вынуждены заниматься какой-либо коммерческой деятельностью, для которой им необходимы соответствующие знания.

Здесь мы уже приводим реальные примеры нынешнего года.

Первый пример. Первое высшее образование студента – технический университет, специализация – автомобили и тракторы. Применение своим способностям студент на предприятиях не нашёл, в настоящее время торгует китайской арматурой для трубопроводов. Второе высшее образование на возмездной основе нужно ему для экономических познаний.

Второй пример. Закончил технический университет. Специальность – машиностроение. Возраст 30 лет. Работает наладчиком.

Подобные примеры встречаются нам практически в каждой группе студентов, получающих второе высшее образование по причине явной невостребованности по первой специальности.

Рассматривая ситуацию с получением второго высшего образования, мы не хотим оценивать ее с чисто негативных позиций, поскольку второе образование может быть необходимым и не из-за невостребованности по первой специальности, а в силу необходимости продвижения по служебной лестнице или изменения сферы деятельности.

И в советское время такие ситуации безусловно были. Причем инициатором здесь были и сами предприятия. Так, например, Горьковский автомобильный завод и Нижегородский государственный университет неоднократно заключали договоры о приобретении специалистами и руководителями среднего звена высшего или второго высшего образования экономико-управленческого профиля. Формировались специальные группы и один день в неделю эти группы занимались в университете, будучи освобожденными от работы на предприятии. Оплата обучения проводилась самими предприятиями.

Рассматривая процесс подготовки управленческих кадров, следует ещё раз остановиться на оценке компетенции выпускников. Безусловно, когда речь идет даже о студентах дневного отделения, теоретический уровень компетенции всегда разный, и это можно оценить, анализируя зачетную книжку. Реальные же способности решать проблемы управления проявляются только в процессе практической деятельности. И иногда твердый «середнячок» может быть весьма эффективным руководителем производства и, наоборот, отличник окажется неудачником на практике.

В аспекте роли практики в формировании руководителя важно довести до сознания студентов суть управленческой деятельности, т.е. чем же в конечном итоге должен управлять руководитель. Нами этот вопрос задавался и в процессе анкетного опроса руководителей различных иерархических уровней управленческий пирамиды на многих крупных промышленных предприятиях. Причем предлагалось дать на него максимально краткий ответ, не более двух слов. Такого варианта ответа нам получить не удалось. Наш же вариант ответа – «управлять поведением подчиненных».

Личность такого ответа базируется на том, что в конечном итоге любую проблему в объекте управления решают подчиненные своими непосредственными действиями, своим поведением.

Рассматривая проблему компетенции, следует остановиться и на понятиях «широкий» специалист и «узкий» специалист.

Один из американских философов определил эти понятия следующим образом. «Широкий» специалист – это человек, который знает все меньше и меньше о все большем и большем и в конечном итоге он не будет знать ничего обо всем. И наоборот, «узкий» специалист будет знать все больше и больше о все меньшем и меньшем и в итоге он будет знать все ни о чем.

Здесь встает вопрос «У кого же выше компетентность у «широкого» или «узкого» специалиста?» Так прямо, не анализируя конкретную ситуацию, вопрос ставить нельзя.

В одной из зарубежных публикаций была помещена информация о том, что высокопоставленный руководитель крупной фирмы не прошел тестирование на должность мастера, т.е. не смог ответить правильно на поставленные там вопросы. И это было подано в негативном плане. Но так рассуждать просто нельзя. А дело здесь в том, что этот руководитель, пройдя через целый ряд иерархических уровней в управленческой пирамиде, давным-давно забыл о функциях управления на микроуровне, и эти функции для него не имеют никакого значения.

Библиографический список

1. *Удалов Ф.Е* Кадровая проблема: ретроспектива и современность // ЭКО. – 2012. – №7. – С. 160–167.

УДК 338.24

Хомутов Александр Владимирович
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
Белоусов Владимир Леонидович
Московский государственный университет приборостроения и информатики
cklick@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОНТЕКСТЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье излагается авторский взгляд на проблему совершенствования и эволюции сущности экономической организации в фокусе внимания различных научных экономических теорий и на этой основе дать ее авторское определение. Актуальность заключается в том, что экономическая организация вводится в качестве анализа в условиях динамической траектории перехода от одного состояния предприятия, организации, системы или структуры к другому.

Ключевые слова: *экономическая организация, собственность, трансакционные издержки, экономические системы, институциональная среда, институциональные соглашения.*

В фокусе внимания современного менеджмента все чаще появляются социальные структуры и схемы, присущие экономическим системам. В экономической и управленческой научной литературе существуют различные подходы к выявлению сущности и функционированию экономических организаций. Они вводятся в качестве анализа, так как современная экономическая наука обладает значительным объемом знаний о равновесных характеристиках социальных технологий, а о динамической траектории перехода от одной системы или структуры к другой известно гораздо меньше. Это свидетельствует об актуальности данной проблемы. В нашем исследовании предстоит рассмотреть генезис теоретико-методологических подходов к раскрытию сущности, выйти на авторское определение экономической организации. Проблема актуализируется в связи с тем, что современными авторами Р.И. Капелюшниковым, Н. Розановой, А.Д. Радыгиным, Р.М. Энтовым, Н.А. Шмелевой дается неоднозначное определение экономической организации. Используя методологию историзма, рассмотрим определение сущности экономических организаций отдельными направлениями экономической науки. Развитие теории (экономической организации) фирмы можно проследить от А. Смита. Он, начав изучать внутреннее функционирование булавочной фабрики, уделил особое внимание координации рыночной системы и теории экономического роста и развития. Внутренняя структура описывается им с технологической точки зрения. Им была сформулирована одна из ключевых предпосылок, определяющих условия функционирования производственной единицы, как совершенно конкурентной. Это дало ответ на два вопроса: во-первых, размер такой фирмы определяется масштабом рынка и рациональным выбором сфер деятельности, а во-вторых, уровень цен равен «естественной норме», то есть равновесной цене [7, с. 210]. Теория цен дала чрезвычайно важные открытия в связи с фундаментальной природой обмена и размещения ресурсов на децентрализованных рынках. Для классической экономической теории характерно проведение аналогии между поведением экономического агента (индивида) и поведением экономического субъекта (фирмы). Это предполагает описание производственной единицы как «атомарной» и неделимой. Такой подход просматривается в работах Дж. Хикса, который рассматривал фирму с позиций теории капитала, а именно его формирования и распределения [9]. Более поздние авторы, английские маржиналисты К. Менгер, Л. Вальрас и особенно С. Джевонс с несколько иной теоретической направленностью разработали отсутствовавший прежде анализ спроса в форме, известной сегодня как теория полезности, а также уделили внимание природе затрат и факторов производства. С. Джевонс утверждает, что основной проблемой экономической науки является максимизация удовольствия, все,

© Хомутов А.В., Белоусов В.Л., 2012

что доставляет нам удовольствие или избавляет от страданий, может обладать полезностью [3, с. 67–78]. Неоклассическая теория рассматривала фирму скорее как бытие «категории индивидуума», чем «категории рынка». Вследствие этого две модели микроэкономической теории – теория экономического поведения фирмы и теория индивидуального потребителя – демонстрируют определенную идентичность.

Особо важной является работа А. Маршалла, где он отказался от идеи независимости ценности от рыночной цены. Конкуренция обеспечивает равенство цены и затрат на единицу продукции. Организации придается статус четвертого фактора производства, который приносит прибыль наравне с процентом на капитал. Понимание организации А. Маршаллом носит неоднозначный характер. Он считает, что она обладает некоторыми признаками «биологической» трактовки, объединяет высоко дифференцированные элементы в единую структуру. В этом смысле организация относится к социально-экономической сфере, а не чисто экономической; понятие «организация» из организации экономической превращается в «индустриальную организацию», которая полностью ограничена производством – процессом использования ресурсов в рамках отрасли [5, с. 68].

Маржиналистская революция и развитие неоклассической теории цен хоть и привели к появлению теории фирмы, которой недоставало в прежнем классическом анализе, но не смогли дать рационального обоснования роли фирмы в экономической системе. Неоклассическая парадигма полностью включала фирму в сплетение рыночных отношений, но мало уделяла внимания взаимодействию этих двух институтов: фирма и экономическая система. Дальнейшему развитию положений о конкурентности рыночных условий способствовали научные взгляды институционалистов. Еще Г. Саймон и К. Эрроу в своих исследованиях сместили основной акцент на организацию как отдельную экономическую структуру, то есть фирму.

Однако первопроходческой работой стал труд Р. Коуза «Природа фирмы», где обозначилось рождение трансакционной или новой институциональной экономической теории. Отличие этого подхода заключается в принципиально новом определении фирмы (организации). На смену рыночной координации и ценовому механизму регуляции вводятся понятия внутрифирменного управления и управленческой координации [4]. Изменилась и трактовка роли собственности в экономической системе. Введение в анализ трансакционных издержек стали результатом отказа от неоклассического допущения о «бесплатности» рыночных трансакций и всего (ценового) рыночного механизма экономической координации. Наряду с трансформационными издержками в экономике присутствуют издержки, связанные с неполнотой информации, аналитических возможностей и риском, всем тем, что подпадает под определение неопределенности. Кроме того, к трансакционным издержкам относят затраты по спецификации, передаче и защите прав собственности. Трансакционные издержки – эквивалент трения в механических системах. Таким образом, условием возникновения фирмы является превышение издержек использования ценового механизма над издержками управленческой координации. На смену фирме, «погруженной» в рыночную систему, пришла экономическая организация, обладающая иным, нежели рынок, механизмом функционирования. Экономическая теория организации (фирмы) начинается с отказа от предпосылки абсолютной конкурентности рынков и с предположения, что ее организационное устройство и структура собственности приобретают решающее значение. Р. Коуз разграничивает рыночный и управленческий механизмы координации, тогда как в традиционной экономической теории граница проходила между товарным производством на продажу и натуральным, закрытым производством, то есть между специализацией и натуральным хозяйством. Второе дыхание этому направлению придала книга Дж. Коммонса «Институциональная экономика». В основном он обсуждал влияние на экономическое поведение индивида «коллективных действий». В основе экономической организации Дж. Коммонса лежит понятие сделки, которая может быть понята как конфликт интересов; осознание взаимосвязанности этих конфликтных интересов; разрешение конфликта путем установления соглашения, устраивающего всех участников сделки. Он рассматривает проблему экономической организации в органической взаимосвязи с проблемами конфликтных отношений, взаимной зависимости и порядка, в результате чего критерий для выделения элементарной единицы измерения экономической деятельности должен был включать в себя три составляющие: конфликт, взаимность и порядок. Трансакция, с его точки зрения, была органично с ними связана, и он предложил сделать ее основной единицей анализа. Дж. Коммонс увидел потребность в углублении анализа и охвате им других институтов, способствующих достижению тех же целей. Однако Дж. Коммонс и его последователи не предприняли систематических усилий для развития этих взглядов.

Новая институциональная экономика стала одной из наиболее жизнеспособных областей в экономической науке. В различных трудах используются такие формулировки как «школа прав собственности», «экономическая теория трансакционных издержек», «новая теория промышленных организаций», «новая сравнительная теория организаций», «экономическая теория права», характеризующие институциональную среду как «сово-

купность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения». В институциональной экономике прагматично следует различать два взаимосвязанных между собой направления – институциональную среду и институциональные соглашения. Институциональное соглашение есть договор между хозяйственными единицами, определяющий способы, в соответствии с которыми они могут кооперироваться или конкурировать. Он может предусмотреть структуру, в рамках которой ее составляющие могут кооперироваться или механизм, который способен изменить законы или систему имущественных прав.

Ученые-неоинституционалисты постулат оптимизации прибыли и минимальных издержек заменили концепцией нахождения удовлетворительного результата. Де Алесси утверждает, что если добавить к неоклассической схеме ограничения, обусловленные правами собственности и трансакционными издержками, то мы получим гораздо больше поддающихся проверке следствий [1, с. 64–81]. Значительная часть исследований посвящена поиску социально оптимальных схем обмена, измерения полезности или богатства, влияния прав собственности на богатство народов, то есть тех институтов, которые выполняют функцию согласования и структурирования экономической активности. Большинство благ, их полезность могут использоваться индивидами по-разному. Права индивидов использовать блага (ресурсы) называют правами собственности. Система прав собственности – это совокупность методов предоставления конкретным индивидам полномочий выбирать любой способ использования конкретных благ из класса незапрещенных способов использования этих благ. В любом обществе права индивидов использовать ресурсы (т.е. права собственности) подкрепляются правилами поведения, социальным обычаем, а также правовыми нормами, действенность которых подкрепляется карательной силой государства. Неоклассическая теория практически не рассматривает проблему собственности в ее структурном аспекте. Это соответствует духу теории конкурентных рынков – модели, лишенной характеристики риска или неопределенности как неотъемлемого элемента реальной экономики. Появление этого дополнительного фактора делает существенным фактическое распределение собственности. Структура собственности, особенно для частнособственнической экономической организации, становится вопросом эффективного управления и рационального ее использования. Это предполагает: во-первых, аккумулирование и направление финансовых потоков; во-вторых, контроль деятельности менеджмента. Связь между распылением собственности на фирму с такими параметрами как ее размер и управление является основным элементом подхода, характерного для новой институциональной теории. Уровень благосостояния общества и степень его экономического неравенства также накладывает существенные ограничения на структуру, форму и эффективность собственности и всей экономики. Современная теория фирмы показывает, что богатство и его распределение влияют на производительность в обществе, благодаря ограничениям, накладываемым ими на структуру собственности фирмы, иначе говоря, они воздействуют на эффективность управления активами. Теория имущественных прав наиболее оригинально изложена в работе А. Алчиана. Суть этой концепции заключается в том, что имущественные права способствуют трансформации дополнительных издержек во внутренние издержки производства, когда прибыли от этой трансформации становятся больше ее издержек. Подобные взгляды перекликаются с концептуальной схемой, предложенной Р. Коузом, который констатировал, что определение имущественных прав существенно для функционирования любой фирмы, и считал, что одной из целей правовой системы является снос разделения прав, на основе которого передача и перегруппировка прав могут осуществляться через рынок. Трансакционная экономика определяет, что даже если бы имущественные права могли быть хорошо и раз и навсегда определены, понятны, эффективно использованы юриспруденцией, они все равно были бы спорны. Дальше в анализе экономической организации пошел К. Арроу, выдвинув предположение о том, что появления неэффективности рыночного механизма стимулируют переформулирование имущественных прав. Вместо этого механизма могут возникать нерыночные экономические институты, «подпорки» рынка (страхование, лицензирование, доверительные имущественные отношения).

В современной теории экономических организаций специфическим предметом исследования являются факторы, определяющие рыночное экономическое поведение промышленных фирм: динамика общественного договора; управление контрактными (договорными) отношениями, гарантии прав собственности, экономическое поведение фирм в других отраслях. Предложенная Д. Хэем и Д. Моррисом модель экономической организации показывает, что наряду с традиционными факторами, влияющими на ее развитие, появилось множество других, определяющих экономическое поведение промышленных фирм. Ряд важных проблем межфирменных отношений, таких как эффективность управления, роль мотивации, факторы, влияющие на производительность, а также международные сравнения уровней прибыли, эффективности и промышленного роста, затрагиваются в исследованиях частично или эпизодически. Мало говорится о работе правительственных агентств, учрежденных для вмешательства в деятельность

организаций и выработки финансовой, инвестиционной политики [8, с. 11–18].

Современное прочтение «теоремы Коуза» представляет А.Н. Олейник. Он считает, что если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться, неизменной независимо от изменений прав собственности, даже при отвлечении от эффекта дохода [6, с. 126]. Проблема определения содержания экономической организации подразумевает отделение ее характеристик, свойственных социологическим трактовкам, описывающим организацию в духе социально-экономического «организма», объединяющего существенно дифференцированные элементы в единую структуру, от понятий, характеризующих отраслевую производственную структуру и, наконец, от организации как отдельной экономической единицы. В зависимости от исходных установок изменяется определение организации. К. Менар называет организацией экономическую единицу координации, обладающую доступными определению границами и функционирующую более или менее непрерывно для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками. Джеймс Хесс выделяет другие составляющие – интересы, целевые установки группы. А. Алчиан и Г. Демсец ограничиваются системой инструментов для измерения производительности и вознаграждения. Экономическая организация – это составная часть управления, суть которой заключена в координации действий отдельных элементов системы, достижении взаимного функционирования ее частей [2, с. 12–136]. Такое определение дает Н.П. Гибало, относя к отдельным элементам имущественные экономические права, управление индивидуальным поведением, управление контрактными отношениями.

Таким образом, эволюционный анализ менеджерских теорий экономической организации показал, что одни рассматривают ее как «не контрактную аналитическую систему», другие подходят к «изучению экономической организации с контрактной точки зрения. В институциональной экономике нет полного согласия по поводу определения экономической организации. Выделились три концептуальных подхода к исследованию экономической организации, три теории: имущественных экономических прав; экономического управления поведением индивида; трансакционная экономика. В отличие от неоклассической теории фирмы, которая разрабатывает неконтрактное (технологическое) направление ее исследования, остальные теории интерпретирует экономическую организацию через призму контрактных отношений. В целях нашего исследования сущность экономической организации представим через общее авторское определение. Экономическая организация – это структурированная единица координации, позволяющая снижать трансакционные издержки, неопределенность рынка и построенную на основе институциональных норм и правил. В определении учитываются следующие моменты: управленческая координация является фундаментом любого подхода к изучению экономической системы; наряду с достижением определенных специфических целей организация выполняет важнейшую роль снижения трансакционных издержек; она создана в конкретной национальной экономике с реально существующими формальными и неформальными институтами.

Библиографический список

1. *De Alessi Louis*. Property Rights, Transactions Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economicn Theory // American Economic Review. – 1983. – №1. – P. 64–81.

2. *Гибало Н.П.* Позитивное восхождение экономической мысли: Монография / под ред. А.И. Субетто. – 2011. – Т. 8. – С. 122–136.

3. *Джевонс У.С.* Об общей математической теории политической экономии. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса. Серия «Вехи экономической мысли». Вып. 1 / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – С. 67–78.

4. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993.

5. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. – М.: Директ-Медиа, 2007. – С. 68.

6. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика // Вопросы экономики. – 1999. – №12.

7. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2000.

8. *Хэй Д., Моррис Д.* Теория организации промышленности: В 2 т. / пер. с англ.; под ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – С. 11–18.

9. *Хикс Дж. Р.* Стоимость и капитал / общ. ред. и вступ. слово Р.М. Энтова. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 488 с.

УДК 338.24

Хомутов Александр Владимирович
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
Белоусов Владимир Леонидович
Московский государственный университет приборостроения и информатики
cklick@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Производственная функция занимает важное место в экономической теории как модель, непосредственно относящаяся не к процессу обмена, а к процессу производства, который связан с потреблением различных ресурсов (сырье, энергия, труд, оборудование и т.д.). Она может иметь различные области использования. Принцип «затраты – выпуск» может быть реализован как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне.

Ключевые слова: *производственная функция, ресурс, фактор производства, экономический анализ, рабочая сила, капитал, валовой региональный продукт, кластер.*

Сложившиеся тенденции в экономике страны диктуют необходимость совершенствования механизма управления производственным потенциалом предприятий в процессе мониторинга его количественной оценки посредством производственной функции. Поэтому построение производственных функций, то есть выявление фактических технологических взаимосвязей в производстве, является одной из важнейших эконометрических задач. Экономический анализ производства исследует отношение между затратами и выпуском. Это отношение и определяет максимальный объём выпуска продукции при определенных комбинациях факторов производства. Решается задача раскрытия и вовлечения в производство всех имеющихся резервов для интенсивного развития предприятий, региона, отрасли. Производственная функция занимает важное место в экономической теории как модель, непосредственно относящаяся не к процессу обмена, а к процессу производства, который связан с потреблением различных ресурсов (сырье, энергия, труд, оборудование и т.д.). Наиболее известным типом производственной функции, разрешающим вышеназванные проблемы, является производственная функция Кобба–Дугласа. С учетом всех факторов производства она имеет вид Q = A x1 x2….x n. Для двух факторов производства функция имеет вид: $Q = A*K^{\lambda}*L^{\beta}$. Для наиболее адекватного анализа проблем необходимо знать, что представляет собой производство, т.е. технологический способ соединения факторов. Каждая технология характеризуется определенным соотношением труда (L) и капитала (K), позволяющим достичь заданного уровня производства. Для отражения как экстенсивной, так и интенсивной составляющих экономического роста традиционную функцию Кобба–Дугласа модифицируют. Одно из направлений модификации предполагает введение в функцию третьего члена, зависимого от времени и рассматриваемого в качестве меры воздействия интенсивной составляющей на процесс экономического роста. На макроэкономическом уровне затраты и выпуск измеряются, как правило, в стоимостных показателях и представляют собой стоимостные (ценностные) агрегаты, т. е. суммарные величины произведений объёмов затрачиваемых (или используемых) ресурсов и выпускаемых продуктов на их цены.

Нами были использованы данные по произведенному валовому региональному продукту областей Центрального федерального округа России относительно рабочей силы (L) и капитала (K) и значительная выборка промышленных предприятий Костромской области. В данном случае производственная функция будет иметь вид $Y= A*K^{\lambda}*L^{\beta}$, где Y – валовой региональный продукт, млрд. руб; K – размер основных фондов, млрд. руб; L – среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек; A – масштабный коэффициент технического прогресса; λ, β – коэффициенты эффективности ресурсов.

Расчеты проводились отдельно за 2007–2009 годы.

Такие кластеры были выбраны потому, что для анализа определена математическая процедура, в которой используется множество экономических показателей, приводящих кластеры к однородности. Набор объектов в кластерах – 17 и 13. Этого количества событий достаточно для получения информации о том, что в данной выборке наблюдается статистический эффект. В диссертационном исследовании анализируются исходные данные по областям ЦФО. Такие данные используются еще и потому, чтобы в следующем параграфе необходимо показать влияние экономического состояния хозяйственной системы более высокого уровня управления (федерального округа) на деятельность предприятий регионов.

Получаем уравнение регрессии y=0,491x – 146,02. Из уравнения следует, что увеличение основных фондов 1 млн. руб., валовой региональный продукт возрастет в среднем на 0,491 млн. руб.

Получаем уравнение регрессии y=0,37x – 86,66. Из уравнения следует, что увеличение основных

© Хомутов А.В., Белоусов В.Л., 2012

Таблица 1

Результаты решения задачи по функции Кобба–Дугласа

Годы	Уравнения функции Кобба-Дугласа (по областям ЦФО)	Коэффициент корреляции	F- критерии Фишера	Размер валового регионального продукта (по Костромской обл.)	
				расчетное	фактическое
2007	$Y=0,059\cdot K^{0,553}\cdot L^{0,704}$	0,968	106,05	71,88	68,60
2008	$Y=0,080\cdot K^{0,548}\cdot L^{0,677}$	0,959	81,01	90,75	81,10

фондов 1 млн. руб., валовой региональный продукт возрастет в среднем на 0,37 млн. руб.

Коэффициент корреляции (табл. 1) в обоих случаях близок к единице, что указывает на высокую степень корреляционной связи параметров уравнения. Математическую адекватность модели исходным данным подтверждают и достаточно большие значения критерия Фишера. Значения коэффициентов эластичности в 2007 году составили: для капитала – 0,553, для трудовых ресурсов – 0,704. Это говорит о том, что при увеличении капитала в среднем на 1%, валовой региональный продукт увеличится на 0,553%, а при увеличении привлеченного труда на 1% – на 0,704%. В 2008 году эти коэффициенты составили соответственно: 0,548 для капитала и 0,677 для трудовых ресурсов. Для 2007 и 2008 гг. коэффициент эластичности функции Кобба–Дугласа по капиталу меньше коэффициента эластичности по труду. Это означает, что живой труд оказывает большее влияние на формирование внутреннего регионального продукта, т.е. имеет место экстенсивный (фондосберегающий) рост производства. Эластичность по труду в 2008 году несколько меньше, чем в 2007 году. То есть влияние трудового фактора на уровень производства уменьшается. Сумма коэффициентов эластичности $\alpha+\beta>1$, что говорит об убывании средних издержек, рассчитанных на единицу продукции, по мере расширения масштабов производства. Эта сумма также меньше в 2008 году по сравнению с 2007, т.е. темп убывания средних издержек уменьшается. Коэффициент А, отвечающий за масштаб и технический прогресс, увеличивается с 2007 по 2008 гг., т.е. производственный процесс становится более эффективным.

Производственная функция может иметь различные области использования. Принцип «затраты – выпуск» может быть реализован как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Теперь применим производственную функцию для расчетов на микроэкономическом уровне. Микроэкономические производственные функции строятся и используются в основном для решения задач анализа, планирования и прогнозирования. Она может быть использована для описания взаимосвязи между величиной затрачиваемого или используемого ресурса X в течение года на отдельном предприятии и годовым выпуском продукции У. Статистическую выборку в нашем исследовании составляют промышленные предприятия Костромской области двух сфер деятельности: добывающей и обрабатывающей. То есть они выступают в роли производственной системы, так как точное толкование понятий затрачиваемого (или используемого) ресурса и выпускаемой продукции, а также выбор единиц их измерения зависят от ее характера и масштаба, особенностей решаемых (с помощью ПФ) задач (аналитических, плановых, прогнозных), наличия исходных данных. На микроэкономическом уровне затраты и выпуск могут измеряться как в натуральных, так и в стоимостных единицах (показателях). Годовые затраты труда могут быть измерены в человеко-часах (объём человеко-часов – натуральный показатель) или в рублях выплаченной заработной платы (её величина – стоимостной показатель). Выпуск продукции может быть представлен в штуках или в других натуральных единицах (тоннах, метрах и т.п.) или в виде своей стоимости. К исходным данным отнесены показатели стоимости основных производственных фондов и оборотных средств, численность промышленно-производственного потенциала, среднемесячная заработная плата, объем продаж и др. за два года.

Расчеты показывают, что в шести предприятиях стоимость основных средств меньше стоимости оборотных средств. В семи предприятиях первый показатель выше второго, но не намного. Основными причинами такого положения являются рекомендательная, а не обязательная переоценка основных средств, аренда объектов основных средств рядом предприятий, небольшая часть законсервированных объектов.

Потребность практики хозяйствования заставляет исследователей использовать конкретные числовые значения для качественной и количественной характеристики производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Эти значения рассчитываются с помощью таких качественных методов экономического анализа как метод сравнения, экспертный метод, группировки, элиминирования и других. В нашем исследовании группировочным фактором является численность производственно-промышленного персонала. Это позволит обеспечить взаимосвязанное изучение производственных, финансовых и хозяйственных процессов, широту охвата изучаемых явлений, уровень анали-

Таблица 2

Результаты решения задачи по функции Кобба–Дугласа

Годы	Уравнения функции Кобба-Дугласа (по предприятиям Костромской области)	Коэффициент корреляции	F-критерии Фишера	Размер валового регионального продукта (по Костромской обл.)	
				расчетное	фактическое
2008	X=0,064·K1,142·L0,213	0,87	20,41	90,75	81,1
2009	X=0,046·K0,595·L1,119	0,89	25,88	–	–

тического обобщения известных данных, степень учета перспектив развития явлений и процессов. Вышеназванные проблемы с состоянием основных средств оказывают влияние на группировку предприятий и на динамику ряда абсолютных показателей. Анализ позволяет установить, что семь предприятий вошли в 1 группу с численностью работающих от 1 до 100 человек. Остальные входят во 2 и 3 группы. Среднемесячная заработная плата в ООО «Царская вода» составляет 30281 руб., где 6 чел. работающих.

В ООО «Тюмень-медико» она в 2 раза меньше. Такая пестрая ситуация с заработной платой наблюдается во всех трех группах.

Коэффициент корреляции в обоих случаях близок к единице, что указывает на высокую степень корреляционной связи параметров уравнения. Математическую адекватность модели исходным данным подтверждают значения критерия Фишера, превышающие табличное значение примерно в 10 раз. Значения коэффициентов эластичности говорят о том, что в 2008 году при увеличении капитала в среднем на 1%, валовой региональный продукт увеличится на 1,142%, а при увеличении привлеченного труда на 1% – на 0,213%. Для 2009 года эти цифры составят соответственно: 0,595% – для капитала и 1,119% – для трудовых ресурсов.

В 2008 году коэффициент эластичности функции Кобба-Дугласа по капиталу больше коэффициента эластичности по труду. Это означает, что капитал в этом году оказывал большее влияние на выпуск продукции, т.е. имел место интенсивный (трудосберегающий) рост производства. Эластичность по труду в 2009 году больше, чем эластичность по капиталу, т.е. влияния трудового фактора на уровень производства увеличилось. Сумма коэффициентов эластичности $\alpha+\beta>1$, что говорит об убывании средних издержек, рассчитанных на единицу продукции, по мере расширения масштабов производства. Эта сумма больше в 2008 году по сравнению с 2009 г., т.е. темп убывания средних издержек уменьшается. Коэффициент А, отвечающий за масштаб и технический прогресс, уменьшается с 2008 по 2009 гг., т.е. производственный процесс становится менее эффективным. Построение производственных функций помогло нам рассмотреть эффективность применения определённой комбинации ресурсов. В итоге можно сделать вывод, что расходы по заработной плате, как и затраты капитала, несомненно влияют на отраслевой выпуск продукции, ведь от условий производства зависит то, каким образом отрасль будет позиционировать себя и то, насколько успешной будет её деятельность.

Таким образом, в ходе исследования были построены и проанализированы модели производственных функций на основе данных, отражающих состояние и динамику валового регионального продукта с использованием стандартного набора факторов, позволяющие оценить и получить некоторое представление о взаимном влиянии объясняемой (Y) и объясняющих переменных (X1, X2). Построение производственных функций помогло нам рассмотреть эффективность применения определённой комбинации ресурсов. Затраты капитала несомненно влияют на валовой региональный продукт, ведь от условий производства зависит то, каким образом отрасль будет позиционировать себя и то, насколько успешной будет её деятельность. Без эконометрических методов в экономике невозможно построить надёжного прогноза, а, следовательно, подвергается угрозе экономическая эффективность и возможность дальнейшего развития как отдельной экономической организации, так и другой хозяйственной систем.

Библиографический список

1. *Белоусов В.Л.* Роль научно-технических приоритетных направлений в формировании национальной инновационной системы // Научные труды XI Международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики и права». Кн. «Экономика». Ч. 1 / под ред. В.Д. Ивченко. – М.: МГАПИ, 2008. – С. 40–42.

2. *Гибало Н.П.* Неоклассическая модель экономического роста. Р.М. Солоу // Ретроспективы политической экономии: Монография / под ред. А.И. Субетто. – 2011. – Т.5. – С. 140–149.

3. *Волков А.В.* Математическая экономика. – М.: Изд. Центр РЭА им. Плеханова, 2008.

4. *Калинина В.Н., Соловьев В.И.* Практикум по эконометрическому моделированию. – М.: Юнити-Дана, 2008.

5. *Мхитарян В.С., Архипова М.Ю., Сиротин В.П.* Эконометрика: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2008. – 144 с.

УДК 338.2

Хомутова Людмила Александровна
Костромская Государственная сельскохозяйственная академия
olimp8491@yandex.ru
Хомутов Олег Владимирович
Костромское отделение №8640 ОАО Сбербанка России
ol_29@bk.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Изучено состояние продовольственной безопасности региона по показателям самообеспеченности, количеству потребляемых продуктов питания, наличию располагаемых денежных ресурсов населения, а также влияние ресурсного потенциала социальных и экономических факторов на продовольственную безопасность и представлены критерии ее оценки.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, ресурсный потенциал, продукты питания, производство, цена, доходы населения.*

Проблема продовольственной безопасности возникает в экономике России и отдельных ее регионах, в том числе и Костромской области в связи с периодическим появлением различных дестабилизирующих институциональных и хозяйственных процессов, особенно в условиях нестабильной фазы развития, в которой находится мировая экономика в настоящее время [1].

Одним из важнейших факторов стабилизации экономики в регионе, обеспечения необходимых условий жизнедеятельности населения Костромской области является экономическая безопасность ее продовольственного комплекса. Продовольственная безопасность призвана обеспечить решение сложившихся противоречий в агропромышленном комплексе страны и сфере продовольственного потребления. Продовольственная безопасность населения (в терминологии мировой литературы), в первую очередь, определяется макроэкономической ситуацией, эффективностью общественного производства и доходами населения. Состояние продовольственной безопасности населения оценивается широким спектром показателей, часть из которых рассматриваются в данной статье.

Проведенный анализ ситуации в агропромышленном комплексе Костромской области позволил выявить тенденции сокращения многих основных показателей его функционирования.

В исследуемом периоде рост денежной выручки в основном опережал рост производственных затрат. Однако анализ динамики стоимости произведенной продукции не позволяет назвать воспроизводство даже простым (табл. 1).

Функционирование сельхозтоваропроизводителей зависит от обеспеченности их основными ресурсами: трудовыми, земельными и техническими. Производственный потенциал в аграрной сфере региона неуклонно снижается, за пять лет произошло снижение площади сельскохозяйственных угодий на 310 тыс. га или на 54%, площадь пашни на 193 тыс. га – 48%, население региона за 5 лет сократилось на 29 тыс. чел., в том числе занятое в сельскохозяйственном производстве – на 6,7 тыс. чел. Количество тракторов уменьшилось на 1721 шт. или на 40%, комбайнов на 537 единиц – 45%. Наблюдается сокращение поголовья крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях на 29 тыс. гол., коров на 9,5 тыс. гол. И, соответственно, снижение объемов производства таких важнейших видов сельскохозяйственной продукции как молоко (на 32,7 тыс. т), мяса (на 4 тыс. т). Уровень оплаты труда работников, занятых в сельскохозяйственном производстве значительно ниже, чем средний по области, в 2010 году заработная плата составила 70% от среднеобластного уровня. Это значительно снижает мотивацию к труду в сельском хозяйстве.

В формировании валовой продукции всех категорий хозяйств лидерство принадлежит личным подсобным хозяйствам населения, здесь производится около 58,0%, на втором месте находятся сель-

Таблица 1

Индексы объемов производства, %

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Стоимость произведенной продукции в сопоставимых ценах 1994 г.	99,9	103,3	106,4	100,1	104,0	101,6
Денежная выручка	109,0	115,9	122,3	122,3	119,3	116,5
Производственные затраты	106,7	112,7	120,6	124,9	117,0	119,3
Среднемесячная заработная плата	124,4	122,1	130,1	132,5	110,7	111,5

© Хомутова Л.А., Хомутов О.В., 2012

Таблица 2

Производство основных продуктов питания на душу населения в год, кг

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	В среднем за 2005-2010 гг.	Показатель собственной обеспеченности Костромской области, %
Мясо и мясопродукты	33,6	33,5	32,9	34,1	32,7	34,0	33,5	48
Молоко и молочные продукты	220,2	227,6	240,7	227,0	211,6	199,1	221,0	62
Яиц, шт.	740	793	799	800	885	915	822	350
Картофель	244	265,5	249	231,5	278	156	237,3	145

хозпредприятия – 41,0% и около 1% приходится на валовую продукцию крестьянских (фермерских) хозяйств.

В настоящее время в районах области сохраняется неэкономичное сельскохозяйственное производство. За 20 лет реформ произошли массовая декапитализация сельского хозяйства, снижение уровня менеджмента, деградация почв. Таким образом, масштаб сельскохозяйственного производства Костромской области в исследуемом периоде неуклонно сокращался, несмотря на экономический рост российской экономики и сельского хозяйства, связанный с реализацией приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в 2006–2007 гг. и принятием Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.

Продовольственная независимость – устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов [2].

Для обеспечения управления продовольственной безопасностью в регионе необходимо определить перечень и состояние показателей, ее определяющих.

Производство мяса и мясопродуктов на душу населения в регионе в динамике за последние годы практически не изменяется, составляет в среднем за исследуемый период 33,5 кг, собственная обеспеченность достигла 48%, в том числе по мясу говядины она составляет 50%, по мясу свинины – 62% и по мясу птицы – 40%. Производство молочных продуктов также снижается, собственная обеспеченность составляет 62% (табл. 2). Фактическое производство мяса и молока в регионе не отвечает требованиям Доктрины продовольственной безопасности РФ. Наметилась тенденция роста объемов производства яиц и картофеля и выше показателей оценки продовольственной безопасности. Согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ критерий собственной обеспеченности по мясу и мясопродуктам – 85%; молоку и молокопродуктам – 90%; картофелю – 95%.

В развитии региональной экономики можно выделить важный фактор, появившийся в начале 2000-х годов – внутренний спрос. Через рынок происходит приспособление объема и структуры производства аграрной продукции к объему и структуре общественных потребностей в ней. Сигналы рыночного спроса на объем и структуру аграрной продукции поступают от потребителей. Повысилась платежеспособность национального рынка, что, прежде всего, выражается в динамике реальных доходов населения [3].

Социальные факторы на продовольственную безопасность влияют через рост среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума, размер которых ежегодно увеличивался, и за последние пять лет вырос соответственно

Таблица 3

Структура располагаемых ресурсов домашних хозяйств, %

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Располагаемые ресурсы – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Денежные доходы от предпринимательской деятельности	8,1	7,7	7,3	7,8	7,1	6,2
Оплата труда	42,1	40,8	44,4	45,5	42,8	39,7
Социальные выплаты	20,5	19,5	18,7	20,0	22,8	27,3
Доходы от собственности	2,6	3,2	4,1	2,9	2,7	3,0
Другие доходы	26,7	28,8	25,5	23,8	24,6	23,8

Таблица 4

Индексы ежегодного роста цен на основные продукты питания и заработной платы

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Мясо	1,21	1,16	1,08	1,26	1,07	1,04
Молоко	1,13	1,07	1,55	1,08	1,01	1,18
Хлеб и хлебные продукты	1,00	1,06	1,32	1,31	1,03	1,13
Картофель	1,02	1,16	1,40	1,21	0,65	2,86
Заработная плата	1,26	1,25	1,24	1,26	1,09	1,15

Таблица 5

Индексы роста цен и заработной платы к 2000 году

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Мясо	2,4	2,78	3,00	3,79	4,08	4,25
Молоко	1,64	1,76	2,72	2,93	2,91	3,43
Хлеб и хлебные продукты	1,96	2,06	2,81	3,51	3,41	3,87
Картофель	2,02	2,34	3,27	3,95	2,58	7,38
Заработная плата	3,96	4,86	6,00	7,60	8,30	9,50

Таблица 6

Потребление основных продуктов питания на душу населения в год, кг

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	В среднем за 2005-2010 гг.	Рекомендуемые нормы среднедушевого потребления*
Потребление мясопродуктов и мяса	36	39	41	44	44	44	41	70-75
Потребление молока и молочных продуктов	208	208	218	217	217	207	213	320-340
Потребление яйца, шт.	326	328	330	308	295	327	319	260
Потребление хлебных продуктов	105	104	101	100	98	101	101	95-105
Картофель	104	115	100	91	110	103	104	95-100

*Рекомендуемые рациональные нормы среднедушевого потребления основных пищевых продуктов населением РФ (протокол заседания Совета Безопасности РФ от 4.12.2009).

в 2,6 раза и 2,3 раза. Уровень денежных расходов на приобретение основных продуктов питания был максимальным в 2005 году: по молоку – 4,9%, мясу – 10,9%, в последующие годы наблюдается снижение, в 2009 году денежные расходы на покупку молочных и мясных продуктов возросли, в 2010 году опять произошло снижение.

В структуре располагаемых ресурсов домашних хозяйств населения в динамике за 5 лет оплата труда составляет более 40%, на доходы от предпринимательской деятельности приходится более 7%, суммы социальных выплат увеличиваются и составляют более 20%, снижается размер других доходов, включающих натуральные поступления (табл. 3).

Наибольший рост цен на основные продукты питания пришелся на 2007 и 2008 кризисные годы, а также на 2010 год, когда цены на картофель и молоко возросли в связи с неурожайным засушливым летом. На протяжении всех представленных шести лет индексы роста заработной платы были выше индексов роста цен, что положительно сказывается на платежеспособности населения региона (табл. 4).

За период с 2000 по 2010 год среднемесячная заработная плата в отрасли сельского хозяйства возросла в 9,5 раза, цены на продукты питания увеличились в 3,5–4,5 раза (табл. 5).

За рассматриваемый период незначительно возросло потребление на душу населения в регионе мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов, однако это намного ниже рекомендуемых норм среднедушевого потребления в РФ. Фактическое потребление яиц и картофеля превышает рекомендуемые нормы, потребление хлебных продуктов соответствует рекомендуемым нормам (табл. 6).

Исследование потребления продуктов питания в домашних хозяйствах с учетом разного уровня

Таблица 7

Критерии оценки продовольственной безопасности Костромской области

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2007 г., %
Бюджетная поддержка производителей сельхозпродукции, тыс. руб.	281917	420152	380344	209531	74,0
Индекс потребительских цен на пищевые продукты, %	117,8	118,4	105,1	115,5	-2,3 п.п.
Площадь пашни, га	338830	310446	244954	210676	62,0
Валовая продукция (в действующих ценах),тыс.руб.	3874329	4802696	4551511	4640551	120
Товарная продукция, тыс.руб.	3464443	4229158	4248027	4568048	132
Стоимость валовой продукции (в сопоставимых ценах 1994г.), тыс. руб.	148668,4	148844,1	154802,6	157261,5	105,8
в том числе:					
растениеводства	37834,2	37034,0	40256,6	23891,6	63,1
животноводства	110834,3	111810,1	114546,0	133369,9	120,3
Бюджетная поддержка производителейсельхозпродукции на рубль произведенной продукции, руб.	0,073	0,087	0,084	0,045	61,6
Произведено продукции на 1 га пашни, тыс. руб.	11,4	15,47	18,58	22,03	193,2
Урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га					
зерновые культуры	12,7	13,6	13,4	11,8	93,0
картофель	169,1	159,8	211,5	115,8	68,5
овощи открытого грунта	319,7	272	243,6	125	40,0
Поголовье дойного стада коров, тыс.гол	43,2	39,9	36,0	33,5	77,5
Продуктивность, кг	3664	3608	3703	3824	104,4

среднедушевых располагаемых ресурсов дает основание сделать вывод о несбалансированности питания в семьях с низкими доходами, выражающееся в белковом и витаминном дефиците (недопотребление мяса, молока, фруктов) и пополнение калорийности рациона за счет потребления с избытком углеводов (картофеля). Рост цен на продукты питания является основной причиной низкого потребления продуктов питания в семьях с низкими доходами.

Экономические факторы определяются доступностью продукта для потребителя и состоянием рынка. Ежегодно увеличиваются объемы ввозимых в регион молочных и мясных продуктов, также из региона вывозятся молочные и мясные продукты, но значительно меньше, на рынке продовольственных товаров присутствует жесткая конкуренция.

Объемы мяса и молочной продукции, ввозимых торговыми организациями в регион постоянно увеличиваются, за последние пять лет рост составил 136% и 43% соответственно.

Объемы вывозимого мяса и молочной продукции из региона также увеличиваются, в основном из региона вывозится мясо птицы, продукция от переработки молока.

Финансовая поддержка сельхозтоваропроизводителей из бюджетов всех уровней снизилась за 4 последних года на 26%. Бюджетная поддержка производителей сельхозпродукции на рубль произведенной продукции в 2007 году составляла 7,3 копейки, в 2010 г. – 4,5 копейки, снижение составило 38%. Несмотря на это, производство сельскохозяйственной продукции на 1 га пашни растет с 2007 по 2010 гг., рост составил 70%. Площадь пашни за этот период уменьшилась на 38%. Поголовье дойного стада снижается, но наметился рост продуктивности коров. За четыре отчетных года прирост валовой продукции, рассчитанной в единых сопоставимых ценах, составил всего лишь 5,8%, при этом прирост продукции животноводства составил 20,3%, область считается животноводческой, специализируется на производстве молока, продукции свиноводства и птицеводства, производство продукции растениеводства снижается. Производство валовой и товарной продукции в текущих ценах растет (табл. 7).

Таким образом, самообеспеченность региона основными продуктами питания, молочными и мясными, очень низкая и не отвечает требованиям Доктрины продовольственной безопасности РФ. При этом внутренний спрос на продукты питания возрастает, что подтверждено показателями социальных факторов, к числу которых относятся рост среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума.

Согласно выделенным классам объектов региональной агропродовольственной политики РФ (по продуктовой специализации, межрегиональному обмену) Костромская область относится к регионам зоны влияния мегаполисов. Цель политики

заключается в самообеспеченности населения региона картофелем, овощами местного ассортимента, молоком и молокопродуктами, мясом и мясопродуктами, яйцом. Особое внимание в региональной агропродовольственной политике в краткосрочной перспективе следует уделить депрессивным регионам. В отношении данных территорий должны быть запущены механизмы саморазвития за счет инструментов как макро-, так и микроуровня, направленных на снижение избыточной поляризации в потреблении продовольствия [4]. Это позволит увеличить объемы производства продукции животноводства и растениеводства, сократить безработицу, поднять уровень доходов, снять социальную напряженность в регионе.

Библиографический список

1. *Вечканов Г.С.* Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007.

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации № 120 от 30.01.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/show/12214.19.htm

3. *Михеев Д.* Потребление продовольствия: реальность и перспективы // Экономист. – 2008. – № 3. – С. 86–91.

4. *Костяев А.И., Костусенко И.И.* Обеспечение продовольственной безопасности России: региональный аспект // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №5. – С. 4–7.

УДК 378.147

Чарушина Елена Ивановна
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
vasilisa97@rambler.ru

ОТ ХОРОШЕГО СПЕЦИАЛИСТА К ХОРОШЕМУ СОТРУДНИКУ: НОВАЯ ПАРАДИГМА ЦЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье рассмотрены новые подходы к постановке образовательных целей в условиях осуществления компетентностного подхода в образовательных учреждениях.

Ключевые слова: *ключевые компетенции, рынок труда, личностное новообразование, знания, умения, «знаниевый» и «компетентностный» подходы.*

Проблема качества подготовки кадров, соответствующих требованиям современного рынка труда, стала весьма острой в силу многих причин. Главное изменение в обществе, влияющее на ситуацию в сфере образования, – ускорение темпов развития общества. В результате высшая школа должна готовить своих студентов к жизни, о которой сама высшая школа мало что знает. Студенты, которые поступили в ВУЗы в этом году, будут продолжать свою трудовую деятельность примерно до 2060 года. Каким будет мир в середине XXI века, трудно себе представить не только сегодняшним преподавателям, но и футурологам. Поэтому любое образовательное учреждение должно готовить своих учеников к переменам, развивая у них такие качества, которые помогут им адаптироваться к любым условиям общественной жизни и решать любые задачи, в том числе и инновационные.

Профессиональное образование и профессиональное обучение должно быть ориентировано на подготовку специалиста, способного обеспечить прогресс развития в своей отрасли. Мировая практика подтверждает, что растет потребность рынка труда в высококвалифицированных кадрах, обусловленная внедрением новых технологий ведения бизнеса, динамикой научно-технического прогресса и развитием наукоемких технологий, интеллектуализацией всех сфер общественного производства. Наличие высшего профессионального образования и, как следствие, высокая социально-профессиональная мобильность остаются показателем, обеспечивающим работнику более сильную и устойчивую конкурентную позицию на региональном рынке труда. Становится принципиально важным воспроизводство в системе образования профессионалов, способных реализовать устойчивое и динамическое развитие конкурентоспособной экономики региона в целом и различных прикладных и отраслевых сфер на основе достижений науки и современных технологий.

Сегодня определены новые требования к выпускникам ВУЗов на рынке труда. В докладе специалистов Мирового банка о развитии российского образования отмечались многие достоинства советской системы образования, но отмечалось и то, что в постоянно меняющемся мире система образования должна формировать такое качество, как профессиональный универсализм – способность менять сферы и способы деятельности. Дальнейшие исследования в области рынка труда привели к формуле, которую можно определить таким образом: необходим переход от хорошего специалиста к хорошему сотруднику. Понятие «хороший сотрудник», конечно, включает качества хорошего специалиста, т.е. определённой специальной, профессиональной подготовленности. Но хороший сотрудник – это человек, который может работать в команде, может принимать самостоятельные решения, инициативный, способный к инновациям. Сегодня рабо-

© Чарушина Е.И., 2012

тодатели на первое место ставят требования к личностным характеристикам соискателя. А его профессиональные навыки и опыт работы только на второе и третье место соответственно.

Другое изменение в обществе, которое также существенно влияет на характер социальных требований к системе образования, в том числе к высшей школе, заключается в развитии процессов информатизации. Одно из следствий развития этих процессов – создание условий для неограниченного доступа к информации, что, в свою очередь, ведёт к полной утрате учреждениями образования позиций монополиста в сфере общеобразовательных знаний. Ещё одно следствие заключается в условиях неограниченного доступа к информации: в выигрыше будут те (люди, организации, страны), которые способны оперативно находить необходимую информацию и использовать её для решения своих проблем.

Подготовка компетентных кадров, способных развивать профессиональную деятельность, расширять, а не только воспроизводить социальный опыт, продуцировать новые знания и ценности, является сегодня необходимым звеном для создания качественно новой модели формирования специалиста. Такая модель возможна при реализации компетентностного подхода в системе образования.

Обращение к понятиям «компетентностный подход» и «ключевые компетентности» связано со стремлением определить необходимые изменения в образовании, в том числе в высшей школе, обусловленные изменениями, происходящими в обществе. Многие идеи компетентностного подхода появились в результате изучения ситуации на рынке труда и в результате определения тех требований, которые складываются на рынке труда по отношению к работнику. Подготовка специалиста в свете этих требований не может быть обеспечена за счёт усвоения определённого количества знаний и понятий. Требуется другое: формирование умений делать выбор, эффективно использовать ограниченные ресурсы, способности вести переговоры и многие другие способности, необходимые для жизни в быстро меняющемся обществе.

Понятийный аппарат, характеризующий смысл компетентностного подхода в образовании ещё не устоялся. Тем не менее, можно выделить некоторые существенные черты этого подхода. *Компетентностный подход – это совокупность общих принципов определения целей образования, отбора содержания образования, организации образовательного процесса и оценки образовательных результатов. К числу таких принципов относятся следующие положения*:

– смысл образования заключается в развитии у обучаемых способности самостоятельно решать проблемы в различных сферах и видах деятельности на основе использования социального опыта, элементом которого является и собственный опыт учащихся;

– содержание образования представляет собой дидактически адаптированный социальный опыт решения познавательных, мировоззренческих, нравственных, политических и иных проблем;

– смысл организации образовательного процесса заключается в создании условий для формирования у обучаемых опыта самостоятельного решения познавательных, коммуникативных, организационных, нравственных и иных проблем, составляющих содержание образования;

– оценка образовательных результатов основывается на анализе уровней образованности, достигнутых учащимися на определённом этапе обучения.

Образовательные учреждения всегда стремилась реагировать на изменения в обществе, изменения в социальных требованиях к образованию. Такая реакция выражалась, прежде всего, в изменениях программ по учебным предметам, как в связи с достижениями в естественных науках, так и в связи с идеологическими переменами в обществе. Другой путь реагирования на новые социальные требования заключался в дополнении учебного плана новыми предметами. Оба эти направления ориентированы на экстенсивное развитие высшей школы, на увеличение объёма изучаемого учебного материала. Экстенсивный путь развития – путь тупиковый, ибо ресурсы времени, которое можно выделить на образование, всегда будут ограниченны. Кроме того, невозможно достичь нового качества образования (новых образовательных результатов, соответствующих потребностям развития общества) за счёт увеличения объёма знаний и даже за счёт изменения содержания знаний по отдельным предметам.

Надо использовать другой путь – изменение характера самих образовательных целей. Как известно, под целями понимаются ожидаемые результаты деятельности, в данном случае – образовательной. Различие подходов к определению целей образования заключается в понимании сущности ожидаемого результата. При традиционном подходе под образовательными целями понимаются личностные новообразования, которые формируются у студентов. Цели обычно формулируются в терминах, которые описывают эти новообразования: студенты должны освоить такие-то понятия, сведения, правила, умения, у них необходимо сформировать такие-то взгляды, качества и т.д. Однако определение образовательных целей через описание личностных новообразований учащихся вступает в противоречие с новыми социальными ожиданиями на рынке труда. Традиционный подход к определению целей образования ориентирует на сохранение экстенсивного пути развития образования. С позиций этого подхода чем больше знаний приобрёл студент, тем лучше, тем выше уровень его образованности.

Но уровень образованности, особенно в современных условиях, не определяется объёмом знаний, их энциклопедичностью. С позиций компетентностного подхода уровень образованности определяется способностью решать проблемы различной сложности на основе имеющихся знаний. Компетентностный подход не отрицает значения знаний, но он акцентирует внимание на способности использовать полученные знания. При таком подходе цели образования описываются в терминах, отражающих новые возможности обучаемых, рост их личностного потенциала. В первом случае цели образования моделируют результат, который можно описать, ответив на вопрос: «Что нового узнает студент?». Во втором случае предполагается ответ на вопрос: «Чему научится студент за годы обучения в образовательном учреждении?».

Различия в этих подходах связаны с различиями представлений о путях формирования ценностных ориентации и личностных качеств учащихся. При традиционном подходе к определению целей исходят из того, что личностных результатов можно достичь за счёт приобретения необходимых знаний. Во втором случае в качестве основного пути рассматривается получение опыта самостоятельного решения проблем. В первом случае решение проблем рассматривается как способ закрепления знаний, во втором – как смысл образовательной деятельности.

С позиций компетентностного подхода основным непосредственным результатом образовательной деятельности становится формирование ключевых компетентностей.

Термин «компетенция» (в переводе с латинского – соответствие, соразмерность) имеет два значения: круг полномочий какого-либо учреждения или лица; круг вопросов, в которых данное лицо обладает познаниями, опытом. Компетентность в рамках обсуждаемой темы обозначает уровень образованности. В одной из педагогических дискуссий по вопросам компетентностного подхода было предложено следующее определение: *компетентность — это способность действовать в ситуации неопределённости.*

Если исходить из этого определения, то уровень образованности, как основной образовательный результат, можно характеризовать через сферу деятельности; степень неопределённости ситуации; возможности выбора способа действия и обоснование выбранного способа. Уровень образованности человека тем выше, чем шире сфера деятельности и выше степень неопределённости ситуаций, в которых он способен действовать самостоятельно, чем более широким спектром возможных способов деятельности он владеет, чем основательнее выбор одного из таких способов. С этой точки зрения способность студента воспроизвести в учебной ситуации большой объём сложного по своему содержанию материала нельзя рассматривать как признак высокого уровня его образованности.

Высшая школа сегодня не в состоянии сформировать уровень компетентности студентов, достаточный для эффективного решения проблем во всех сферах деятельности и во всех конкретных ситуациях, цель ВУЗа – формирование ключевых компетентностей.

Под ключевыми компетентностями понимается способность учащихся самостоятельно действовать в ситуации неопределённости при решении актуальных для них проблем. Эта способность может быть реализована и за рамками образовательного процесса.

Отметим несколько особенностей такого понимания ключевых компетентностей, формируемых высшей школой. Во-первых, речь идёт о способности эффективно действовать не только в учебной, но и в других сферах деятельности. Во-вторых, речь идёт о способности действовать в ситуациях, когда может возникнуть необходимость в самостоятельном определении решений задачи, уточнении её условий, поиске способов решения, самостоятельной оценке полученных результатов. В-третьих, имеется в виду решение проблем, актуальных для студентов.

Образовательные цели могут стать значимым фактором результативности образовательной деятельности, если они будут моделировать результаты, соответствующие ожиданиям как педагогов, так и учащихся. Это могут быть разные, хотя и не альтернативные ожидания. Подлинные педагогические цели всегда ориентированы на длительную перспективу, на создание условий для саморазвития личности. Цели учащихся всегда ориентированы на ближнюю перспективу, на конкретный результат, обеспечивающий успех сейчас или в ближайшем будущем. Естественно, что с возрастом масштабы целей учащихся меняются, хотя их прагматизм неизбежно сохраняется.

При традиционном подходе к определению целей образования педагогические цели на практике концентрируются на непосредственных результатах обучения – усвоении сведений, понятий и т.д. Эти результаты могут и не иметь особой ценности для студентов, поэтому их цели могут концентрироваться на достижении некоторых формальных показателей (отметка, медаль, способность сдать экзамен и т.д.).

Компетентностный подход к определению целей образования даёт возможность согласовать ожидания учителей и обучаемых. Определение целей образования с позиций компетентностного подхода означает описание возможностей, которые могут приобрести учащиеся в результате образовательной деятельности.

Цели образования, с этой точки зрения, заключаются в следующем:

1. Научить учиться, т.е. научиться определять цели познавательной деятельности, выбирать источники информации, находить оптимальные пути к цели, оценивать результаты и самостоятельно организовывать свою деятельность.

2. Научить объяснять явления действительности, их сущность и причины, используя соответствующий научный аппарат.

3. Научить ориентироваться в ключевых проблемах современности (экономике, политике, межкультурном взаимодействии и т.д.).

4. Научить ориентироваться в мире духовных ценностей.

5. Научить решать проблемы, связанные с реализацией разнообразных социальных ролей.

6. Научить решать проблемы, общие для различных видов профессиональной деятельности.

Таким образом, обучение принимает совершенно новую форму. Принципы, заложенные в компетентностный подход, должны в итоге обучать самостоятельных, уверенных в себе личностей. Личностей, обладающих достаточными компетенциями для дальнейшей жизни, для самореализации и раскрытия своего потенциала.

Компетентностный подход к решению проблем образования совсем не отрицает значения знаний. Но при этом надо учитывать, что знания могут иметь различную ценность, что увеличение объёма знаний не означает повышения уровня образованности. В этом смысле образование можно сравнить с процессом строительства: нужны строительные материалы и умение строить. «Знаниевый» подход ориентирован на накопление строительных материалов. В результате мы получаем склад таких материалов и кладовщиков, способных отпустить нужные материалы по требованию. Компетентностный подход ориентирован на строительство дома, на развитие умения эффективно использовать строительные материалы. В результате мы получаем строителей, способных построить дом. Этот пример иллюстрирует существенные различия в постановке целей образования с точки зрения традиционного и компетентностного подходов.

Компетентностный подход к определению целей образования соответствует и объективным потребностям студентов. Вместе с тем он соответствует и направлениям творческих поисков преподавателей. Эти поиски связаны с реализацией идей проблемного обучения, педагогики сотрудничества, личностно ориентированного образования.

Библиографический список

1. *Байденко В.И.* Компетенции в профессиональном образовании (к освоению компетентностного подхода) // Высшее образование в России. – 2004. – №5.

2. *Зеер Э.Ф.* Ключевые квалификации и компетенции в личностно-ориентированном образовании // Образование и наука. – 2000. – № 3.

3. *Зеер Э.Ф., Павлова А.М., Сыманюк Э.Э.* Модернизация профессионального образования: компетентностный подход. – М., 2005.

4. *Зимняя И.А.* Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5.

5. *Ларионова О.* Компетентность – основа контекстного обучения // Высшее образование в России. – 2005. – №10.

6. *Лебедев О.Е.* Компетентностный подход в образовании // Школьные технологии. – 2004. – № 5. – С. 1–3.

7. Планирование подготовки специалистов в условиях уровневого высшего образования: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (15–17 апреля 2009 г.). – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009. – 84 с.

УДК 330.8

Чекмарев Василий Владимирович
доктор экономических наук, профессор
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
tcheckmar@ksu.edu.ru
Губин Владимир Анатольевич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова
vladimir-g21@rambler.ru

РОЛЬ АКАДЕМИКА СТАНИСЛАВА СЕРГЕЕВИЧА ШАТАЛИНА В СТАНОВЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье излагается авторская позиция, очерчивающая роль С.С. Шаталина в развитии российской экономической мысли и восприятии его идей современными экономистами.

Ключевые слова: *российская экономическая мысль; развитие экономической науки; роль С.С. Шаталина в экономической науке.*

В сентябре 2012 года на базе Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова проведена 35-я юбилейная международная научная школа-семинар имени академика С.С. Шаталина «Системное моделирование социально-экономических процессов». Учредителями собрания стали ФГБОУ ВПО «Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова», Отделение общественных наук РАН, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт РАН, ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет».

Оргкомитет научного собрания возглавили: председатель – Макаров Валерий Леонидович, академик РАН, директор ЦЭМИ РАН (Москва) и три заместителя председателя: Рассадин Николай Михайлович – профессор, ректор КГУ им. Н.А. Некрасова (Кострома), Гребенников Валерий Григорьевич – профессор, заместитель директора ЦЭМИ РАН (Москва), Эйтингон Владимир Наумович – профессор, заведующий кафедрой экономического факультета, помощник ректора ВГУ (Воронеж).

Отдельный Круглый стол был посвящен 35-му Юбилейному заседанию школы-семинара. На нем была представлена история школы-семинара, награждены ее ветераны. Всем участникам вручены юбилейные значки с эмблемой школы-семинара. Выступающие поделились воспоминаниями о наиболее выдающихся личностях, принимавших участие в работе школы-семинара в различные годы.

Сохранение традиций и преемственности российской экономической мысли предполагает информирование широкой общественности роли Станислава Сергеевича Шаталина как ученого-экономиста.

Станислав Сергеевич Шаталин родился 24 августа 1934 г., скончался 3 марта 1997 г. В 1958 г. окончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. В 1958 г. – экономист Научно-исследовательского финансового института Минфина СССР. С 1959 по 1965 гг. – младший научный сотрудник, экономист, ведущий экономист, заведующий сектором НИЭИ при Госплане СССР. С 1965 по 1976 гг. – зам. директора, зав. отделом Центрального экономико-математического института АН СССР. С 1976 по 1986 гг. – зам. директора, зав. лабораторией, руководитель научного направления ВНИИ системных исследований ГКНТ СССР и АН СССР. С 1986 по 1990 гг. – зав. лабораторией Института экономики и прогнозирования научно-технического прогресса АН СССР. В 1974 г. избран членом-корреспондентом Академии Наук СССР. В 1987 г. избран академиком Академии Наук СССР. В 1990 г. стал академиком-секретарем Отделения экономики АН СССР, членом Президентского Совета СССР.

Среди основных направлений его научных исследований можно назвать следующие: теория и методология социально-экономического развития и прогнозирования, применение экономико-математических моделей и ЭВМ в экономических исследованиях и планировании народного хозяйства, закономерности формирования важнейших пропорций развития социалистической экономики и пути ее интенсификации, роль социальных факторов и резервов повышения эффективности общественного производства. Станислав Сергеевич Шаталин автор ряда монографий.

В 1968 г. С.С. Шаталину присуждена Государственная премия СССР за цикл исследований по разработке методов анализа и планирования межотраслевых связей и отраслевой структуры народного хозяйства на основе межотраслевого баланса. В 1987 г. присуждена премия им. В.С. Немчинова за работу «Функционирование экономики развитого социализма. Теория метода и проблемы».

Если можно говорить о поколении шестидесятников применительно не только к деятелям искусства или журналистики, но и экономической науки, то Станислав Сергеевич Шаталин был одним из наиболее ярких его представителей. Начало его творческого пути совпало с периодом стремительного становления советской экономико-математической школы, взлетом острых дискуссий по фундаментальным вопросам экономической теории и методологии планирования. Станислава Шатали-

© Чекмарев В.В., Губин В.А., 2012

на как личность незаурядного масштаба и темперамента воодушевляла в те годы перспектива кардинальных перемен в советском обществе и возвышения роли экономической науки, освобождающейся от пут доктринерства и приспособления к официальным документам очередного пленума или съезда партии. Сегодня говорят об иллюзорности подобных надежд, что весьма быстро проявилось в реакции 70-х годов. Как бы то ни было, С. Шаталин на всю жизнь остался верен молодому настрою на «бурю и натиск», когда стоит еще поднажать, «подсунуть» высокому начальству яркую, убедительную аргументацию необходимости действовать и формулу успеха. Поэтому научные труды его далеки по своему содержанию и стилю от «ученых» сообщений об итогах кабинетных раздумий, проведенных измерений и анализов. Это, скорее, манифесты по широкому разнообразию социально-экономических вопросов – от темпов экономического роста до проблемы ведомственного жилого фонда.

Роль академика С.С. Шаталина в развитии экономической науки со временем становится все более значимой. Свидетельством тому является нижеследующее. Юбилейная конференция собрала 220 участников, из них академиков – 4; членов-корреспондентов – 1; профессоров, докторов наук – 45; доцентов, кандидатов наук – 70; преподавателей, научных сотрудников и др. без степени – 70; аспирантов – 24; студентов – 6 человек, в том числе из города Костромы – 29 человек.

Участники из России представляли следующие города: Москва, Воронеж, Кострома, Иркутск, Нижний Новгород, Уфа, Калининград, Ростов-на-Дону, Новочеркасск, Новосибирск, Обнинск, Санкт-Петербург, Мурманск, Челябинск, Дубна, Волгоград, Иваново, Чебоксары, Вологда, Пермь, Белгород, Саратов, Ставрополь, Ярославль, являясь представителями 55 высших учебных заведений, научно-исследовательских, научно-практических и бизнес организаций.

Иностранных участников было 8 человек, они представляли следующие страны: Украина – г. Донецк, Донецкий областной совет (1 чел.), г. Донецк, ГУ «Научно-технологический центр «Реактивэлектрон» Национальной академии наук Украины (1 чел.); Бельгия – г. Лувен, Universitй catholique de Louvain (1 чел.); США – г. Вашингтон, The American University's Kogod School of Business (1 чел.), г. Даласс, Southern Methodist University (1 чел.); Румыния – г. Бухарест (1 чел.); Италия – г. Перуджа, Департамент Экономики, Университет г. Перуджа (1 чел.); Киргизия – (1 чел.)

Целью и задачами проведения научного собрания стали идентификация новых социально-экономических явлений и процессов, разработка новой методологии, понятий и инструментов экономического анализа, обоснование решений прикладных задач и определение методов управления социально-экономическими системами.

Особое место в работе школы-семинара 2012 г. заняло пленарное заседание (докладчики: академики РАН Макаров В.Л. и Полтерович В.М., член-корр РАН Клейнер Г.Б., иностранный член РАН Квинт В.Л., профессор Левин М.И.) с участием ректора КГУ им. Н.А. Некрасова профессора Рассадина Н.М. и первого заместителя губернатора Костромской области Корсуна И.В.

Большую дискуссию вызвал Круглый стол «Мейнстрим и новые подходы в экономической теории». Были высказаны предложения о повышении внимания к отдельным научным направлениям в работе следующих школ-семинаров.

Большую озабоченность и заинтересованность вызвал Круглый стол «Проблемы образования в России». В обсуждении основных докладов, сделанных профессором Суббето А.И. и ректором КГУ им. Н.А. Некрасова Рассадиным Н.М., приняли участие большое количество специалистов.

Широкий контакт со студентами, аспирантами и молодыми учеными достигался за счет тематических лекций и мастер-класса.

В междисциплинарном пленарном заседании «Распределение полномочий между уровнями власти» также приняли участие ректор и преподаватели КГУ им. Н.А. Некрасова, члены молодежного правительства при администрации Костромской области. В рамках школы-семинара прошла встреча с губернатором и руководителями важнейших департаментов администрации Костромской области.

Обращение к наследию С. Шаталина не может, к сожалению, дать полного представления о подлинном масштабе его личности, о степени глубины и основательности его научных взглядов еще и в силу такой прозаической причины, как цензура. Конечно, она оказывала воздействие на всех тогдашних экономистов, но сильнее всего на тех, кто писал о наиболее важных проблемах экономики. С властью цензуры пытались бороться по-разному: большинство – уходя в специальные области экономики (что привело к кадровому «оголению» политэкономии), те, кто знал математику, – прячась за частокол формул (и расплачиваясь за это сужением круга читателей), и только очень немногие, владевшие языком тогдашнего официоза, – пытаясь втиснуть новые идеи в прокрустово ложе догматической политэкономии. С. Шаталин принадлежал к последней категории. Похоже, он иногда даже «кокетничал» своим умением вписываться в рамки официоза. Потом сменилась эпоха, и сегодня молодой читатель, раскрыв его книги и статьи, увидит в них только укрывающую текст защитную броню. А о том, какая за ними скрывается рыцарская доблесть, он может, увы, только догадываться.

Между тем в лице С. Шаталина мы имеем дело с человеком, слава которого гремела по всей стра-

не и далеко выходила за рамки академической науки. Им восхищались и его бранили; некоторые его даже боялись. Возникает вопрос, что же такого он делал и говорил, как и почему очутился в центре наиболее заметных событий советской экономической науки 60-х – 80-х годов и оказал такое сильное влияние на развитие тогдашних теоретических дискуссий. И не его вина, что выработанные им в то время плодотворные и оригинальные идеи не легли в основу экономического реформирования 90-х годов и были заменены «джентльменским набором» пошлостей в духе «Вашингтонского консенсуса».

Станислав Сергеевич Шаталин родился в г. Пушкине Ленинградской области. Окончив школу с золотой медалью, он поступил в Московский энергетический институт, но через два года перешел на экономический факультет МГУ, будто предчувствовал, что именно экономике предстоит стать главной ареной «грядущих битв». Окончив университет в 1958 г., он приходит на работу в одну из наиболее сильных научных организаций страны – Научно-исследовательский экономический институт (НИЭИ) при Госплане СССР.

Летом 1959 г. в Ленинграде на базе экономического факультета ЛГУ организуется курс «Математические методы в экономике» будущего академика РАН и нобелевского лауреата Л.В. Канторовича. На заключительной стадии обучения «госплановская команда» (в которую входил и С. Шаталин) подготовила дипломный проект по материалам первой шахматной таблицы взаимосвязей в народном хозяйстве РСФСР за 1923–1925 гг., преобразованной в модель «затраты – выпуск», или в межотраслевой баланс в современной интерпретации.

С. Шаталин по завершении учебы в экономико-математической школе академика Л.В. Канторовича активно включился в исследования проблем структуры и межотраслевых связей советской экономики, которые интенсивно разворачивались в это время в НИЭИ при Госплане СССР. Это был первый опыт целостного исследования межотраслевых пропорций воспроизводственного процесса.

При этом приходилось преодолевать ряд господствовавших в то время таких догматических заблуждений, как, например, противоречие (якобы) планирования от конечных потребностей положению о примате производства над потреблением или безусловная необходимость во все времена и при любых ситуациях обеспечивать опережающий рост производства средств производства. Поэтому научные выступления С. Шаталина были весьма полемичными, в том числе и по отношению к ведущим авторитетам того времени – Я.А. Кронроду, А.И. Ноткину, М.З. Бору. А по вопросам соотношения и взаимодействия первого и второго подразделений производства общественного продукта полемика шла и с ранними произведениями В.И. Ленина.

Итогом данного этапа научной деятельности С. Шаталина стало присуждение ему в составе группы ученых-экономистов Государственной премии СССР за цикл исследований по созданию методов анализа и планирования межотраслевых пропорций на основе межотраслевого баланса. Этот успех немало способствовал быстро нараставшему энтузиазму экономистов и математиков относительно перспектив развития экономико-математических методов. С. Шаталин был в первых рядах энтузиастов нового направления. Его интересовали возможности использования нового инструментария не только в прикладных разработках, которыми занимались НИЭИ и Госплан, но и в преобразовании основ политической экономии социализма. Такие исследования развертывались тогда в только что созданном (1963 г.) Центральном экономико-математическом институте АН СССР.

За этими исследованиями стояло отчетливое осознание критической ситуации, складывавшейся тогда между экономической наукой и практикой. Становилось ясно: без принципиального обновления политической экономии социализма решить проблемы, стоящие перед страной, не удастся. Заслуга С. Шаталина в том, что он связал постановку этой задачи с развитием именно экономико-математического направления.

Это было не только «данью» научно-технической революции. Отстаивая ее императивы, С. Шаталин сам никогда не становился на узко-технократические позиции. Наоборот, за техническими деталями прикладных задач математического программирования он сумел увидеть глубокий экономический и гуманитарный смысл, воплощением которого стала разработка новой концепции социалистической экономики, знаменитой в те годы «системы оптимального функционирования экономики». Нужно вполне отдавать себе отчет, чем была разработка такой альтернативной модели социалистической экономики в те годы жесткого идеологического и цензурного контроля.

Сегодняшнему читателю понять смысл той дискуссии уже нелегко. Политэкономы «старого закала» настаивали, что целью и конечным результатом экономического исследования должно быть познание объективных законов. Напротив, для С. Шаталина такое познание – лишь «промежуточный продукт»: он выступал за перевод экономических законов на язык целей, методов и ресурсов, т.е. категорий социального действия. Иными словами, предметом спора становится вопрос о том, как относиться к сложившейся системе: политэкономы выступают за ее «познание» (на деле, пассивное воспроизведение); для С. Шаталина, наоборот, само собой разумеющейся является необходимость глубокого реформирования этой системы.

Не менее острые дискуссии развернулись вокруг попытки С. Шаталина поставить во главу угла

теории ценообразования понятие общественной полезности. Им ниспровергался не только идеологический символ трудовой стоимости, но и исключительно важный для тогдашней хозяйственной элиты принцип затратного ценообразования (признания общественно необходимыми любые затраты труда независимо от того, удовлетворяют они какую-либо общественную потребность или нет). Шаталинское определение функции общественного благосостояния как «процесса одновременного формирования и общественного признания личных, групповых, региональных, отраслевых и иных интересов» сохраняет не только историческую ценность. На наш взгляд, в этом определении открывались возможности конвергенции советской политэкономии с западной «экономикой благосостояния» (Theoretical Welfare Economics).

Значительный интерес представляет и трактовка С. Шаталиным понятия динамического оптимума («оптимизации на множестве траекторий расширенного воспроизводства») как механизма учета воспроизводственной природы цены, снимающего ограничения статической оптимизации.

С 1972 г. научные интересы С. Шаталина постепенно концентрируются в новой для него области социальных проблем экономического развития. В значительной мере на это повлияло начало исследований по Комплексной программе научно-технического прогресса СССР, объединивших усилия сотен институтов, тысяч ученых и специалистов страны. Лежащий в основе этой крупномасштабной работы замысел прорыва к стратегическому, долгосрочному видению всего комплекса социально-экономических проблем как нельзя лучше отвечал научному мировоззрению С. Шаталина, его темпераменту активного деятеля, настроенного, прежде всего, на крупные политические решения, всегда готового отстаивать их в самых верхних эшелонах власти. Тогда, в начале 70-х годов, необходимость коренной реконструкции заржавевшего механизма советской экономики стала очевидной для многих. Но даже среди экономистов было очень мало тех, кто хотя бы в самых общих чертах понимал системный характер ее проблем и противоречий, огромную опасность надвигавшегося застоя, симптомы которого множились после неудачи косыгинских реформ и известных изменений в политическом климате страны. Станислав Сергеевич Шаталин был одним из них.

При этом ему не были особенно близки ни «либерально-рыночная», ни тем более централистско-технократическая (акцентирующая на методы мобилизационной экономики) стратегия экономического обновления страны. Его выбор, которому он остался верен до конца, – это стратегия социально-ориентированной плановой экономики, шаг за шагом овладевающей инструментами рыночного саморегулирования.

По существу, в работах С. Шаталина и ряда других отечественных и зарубежных экономистов вызревала теория конвергенции двух систем – эволюционного развития капитализма и социализма – в направлении их сближения. Революционный смысл этой теории заключается в отказе от противопоставления плана и рынка: экономика трактуется как сложная полииерархическая система, которая может успешно развиваться только на основе сочетания горизонтальных и вертикальных связей.

С. Шаталин, признавая необходимость серьезных сдвигов в воспроизводственной структуре советской экономики, приоритетную роль отводил крупному маневру ресурсами в пользу отраслей потребительского сектора и социальных услуг. Теоретическую борьбу против догматизма эпохи советской индустриализации с его «законом опережающего роста первого подразделения» он перевел в русло практического противодействия остаточному принципу выделения ресурсов на развитие социальной сферы.

Как руководитель (вплоть до 1987 г.) одного из ключевых разделов комплексной программы научно-технического прогресса «Социальные проблемы, повышение народного благосостояния и развитие культуры» С. Шаталин становится организатором и идейным лидером огромной исследовательской работы по экономике благосостояния – личному потреблению, общественным фондам потребления, непроизводственным капитальным вложениям и жилью, по отраслям социально-культурной сферы – образованию, здравоохранению, культуре. В фокусе этих исследований оказались многие недостатки советской модели социального сектора экономики – уравниловка в оплате труда, ведомственность, социальная и экономическая неэффективность системы льгот и дотаций, неравенство между городом и селом, регионами, столицами и провинцией и т.п.

Сегодня трудно себе представить, с каким энтузиазмом велись эти исследования, на какую благодатную почву ложились сопровождавшие их публикации и выступления Станислава Сергеевича в великом множестве аудиторий и в целой россыпи городов страны, насколько велик был отклик на огромное обаяние его личности и великолепный стиль общения с коллегами, как много творческих групп и ярких личностей выросли в этой насыщенной идеями атмосфере. Так сложилась «школа Шаталина» – уникальное явление в научной среде.

Центральным достижением этой школы можно считать концепцию социального механизма функционирования экономики, стержневыми принципами которого были баланс между социальными гарантиями и экономическими стимулами (в сфере распределения доходов) и между отношениями распоряжения и экономической ответственности (в сфере собственности).

Первый из этих принципов известен как «принцип социально-гарантированного минимума жизненных благ и услуг», речь идет о рационализации одной из фундаментальных макроэкономических пропорций – соотношения между гарантируемой обществом, «социальной», «бесплатной» частью доходов каждого гражданина и зарабатываемой его собственными усилиями, «экономической» частью доходов. Проще говоря, часть благ и услуг должна «выкупаться», часть – гарантироваться на бесплатном основании без учета различий в заработках. Границу между этими частями определяет законодательно устанавливаемый социальный норматив.

Волна неряшливо проведенных рыночных реформ грубо обошлась с шаталинской идеей поиска оптимального баланса между основными функциями и формами распределения доходов, очевидно актуального для любой социально-экономической системы. Проблема не только сохранилась, она стала много острее. Собесовский характер современной мизерной оплаты труда в целом только усилился. Оголтелое расширение платности здравоохранения, образования и жилья подрывает социальные гарантии для огромных слоев населения, при этом не расширяя, а, наоборот, сужая для них сферу потребительской свободы. А привилегии дармового пользования самозванной «элитой» жильем, машинами, высококачественным здравоохранением, дорогостоящими загранкомандировками и прочими «эксклюзивными благами» по-прежнему остаются острейшей проблемой. Не нужно быть пророком, чтобы предсказать: принцип социально-гарантированного минимума будет востребован из старых работ шаталинской школы или переоткрыт заново.

По сути, речь идет о необходимости четкого институционального разграничения двух секторов экономики, соответствующего границе между сферами социальной и экологической необходимости, с одной стороны, и экономической свободы с другой. Первая регулируется системой норм и стандартов условий и качества жизни, гарантируемых каждому члену общества под патронажем демократического государства, вторая – рыночными институтами. Так же, как и С. Шаталин, мы уверены, что именно здесь, на пути сохранения и укрепления общественного сектора как фундамента и необходимого условия последовательного развития рыночных механизмов, следовало искать направляющий вектор реформирования советской экономики.

Со смертью С. Шаталина из нашей жизни ушла целая эпоха. Годы его наиболее активной работы, начиная с прихода в ЦЭМИ в 1965 г. и до тяжелой болезни в 1986 г., определили временные рамки этой эпохи. До нее было время экономистов старшего поколения – создателей плановой системы и в то же время носителей еще дореволюционной культуры экономического знания. Они прошли через индустриализацию, репрессии, войну. После 1986 г. пришли совсем другие люди и другие экономические доктрины.

С. Шаталин и другие выдающиеся экономисты его поколения, прежде всего академики А.И. Анчишкин и Ю.В. Ярёменко, представляют в этом смысле совершенно особое явление. Они сформировались и проработали всю жизнь в условиях плановой экономики. Более того, начав свою научную деятельность в Научно-исследовательском экономическом институте при Госплане СССР, они знали советскую экономику «изнутри» так, как не могли ее знать ученые, работавшие только в стенах Академии наук или вузах.

Главная черта этого поколения – сочетание идеализма и исторического оптимизма, рожденного модернизацией Советского Союза, с самым беспощадным реализмом в оценках состояния экономики и проводимой политики.

Главным итогом жизненного пути академика С. Шаталина является ярчайший пример борьбы со злом, которое в самом широком смысле можно назвать «духом застоя». Это более всего привлекало к нему людей, делало его поистине уникальной личностью. Бескомпромиссно отстаивал С. Шаталин свои научные взгляды. Вначале это было обеспечение пропорциональности общественного производства на основе моделей межотраслевого баланса, затем – теория оптимального планирования и функционирования народного хозяйства, широкий комплекс проблем повышения народного благосостояния и социальной политики. При этом всегда оставались неизменными такие его принципы, как четкое формулирование и разделение целей и средств экономической политики, последовательное обоснование предлагаемых мероприятий и использование в этих целях экономико-математических методов и моделей.

В последние годы жизни особое значение для С. Шаталина приобрело последовательное отстаивание ценностей общественного благосостояния и социальной справедливости как необходимого (но, увы, забытого) условия успешности экономических реформ. В этом он опирался на выработанную нашей наукой идею четкого, конструктивного отделения сферы социальной ответственности (общественной солидарности) от пространства экономической (рыночной) свободы.

Жизненный путь С. Шаталина является опровержением набившего оскомину высокомерно-пренебрежительного взгляда на советскую экономическую науку как бесплодную апологетику. Двенадцать лет кризисного развития на основе бездумно импортированных доктрин дают убедительные основания для пересмотра такой оценки, и не только для восстановления «исторической справедливости», но и, прежде всего, ради достойного будущего нашей страны.

Вышеизложенное является яркой иллюстрацией развития российской экономической мысли на

примере творчества С.С. Шаталина и развития его идеи современными экономистами.

Библиографический список

1. *Гайдар Е.Т., Шаталин С.С.* Экономическая реформа: причины, направления, проблемы. – М.: Экономика, 1989. – 110 с.

2. *Микульский К.И., Роговин В.З., Шаталин С.С.* Социальная политика КПСС. – М.: Политиздат, 1987. – 351 с.

3. *Пешехонов Ю.В., Шаталин С.С.* Отраслевая структура общественного производства. – М., 1965.

4. *Шаталин С.С.* Интенсивный тип социалистического расширенного воспроизводства. – М.: О-во Знание РСФСР, 1978. – 45 с.

5. *Шаталин С.С.* Принципы и проблемы оптимального планирования народного хозяйства. – М., 1971.

6. *Шаталин С.С.* Пропорциональность общественного производства. – М., 1968.

УДК 378.2

Челышкова Марина Борисовна
Российский университет дружбы народов
mchelyshkova@mail.ru

АТТЕСТАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В РАМКАХ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

Обсуждается постановка проблемы, нуждающейся в решении для аттестации студентов в соответствии с требованиями новых государственных образовательных стандартов. Рассматриваются типичные ошибки авторов по вопросам оценки компетенций. Предлагается алгоритм оценки при аттестации в рамках компетентностного подхода на основе многостадийных измерений.

Ключевые слова: *компетенция, педагогические измерения, надежность, конструктная валидность, содержательная валидность, прогностическая валидность, мета-латентная переменная, одномерное измерение, конструкт, многостадийные измерения.*

В России пока не сформировалось четкого представления о том, что такое компетенции, как им обучать и как их оценивать. В наши дни рассуждения на тему о том, как оценивать компетенции в системе высшего профессионального образования, носят, в основном, общий рекомендательный характер, далекий от сферы конкретных действий по организации оценочных процедур в практике аттестации студентов в соответствии с требованиями ФГОС нового поколения. Разброс рекомендаций довольно велик, все единодушны лишь в том, что компетенции оценивать трудно, поэтому никто не пишет, как это делать, зато перечисляют задачи и функции компетентностно-ориентированных оценочных средств, рассуждают о принципах и условиях, используя звучные словосочетания «компетентностная модель, таксономическая структура, научный подход, методологически обоснованный и т.д.».

Авторы подобных публикаций не только бесконечно далеки от практических потребностей аттестации на основе требований ФГОС, но и, пребывая в плену ряда заблуждений, наносят определенный вред становлению практики оценки компетенций. Перечисленные ниже ошибочные подходы и взгляды не придуманы авторами статьи, они взяты из многочисленных отечественных публикаций по проблемам оценки компетенций.

Заблуждения. Во-первых, говорить об оценке компетенций можно лишь применительно к определенному образовательному уровню, поскольку цели формирования компетенций, признаки проявления и сфера их проявления, а, значит, методы и инструментарий для оценки компетенций в школе и в вузе разительно отличаются друг от друга. Поэтому все общие рассуждения на тему того, как оценить компетенции, равно как и бесконечные перечисления их видов и разновидностей, столь распространенные в публикациях, не помогают, а лишь запутывают практиков и управленцев в образовании. В школе компетентностный подход находит свое отражение в обращении к метапредметным результатам освоения основной образовательной программы, а в вузе – в конкретных формулировках общекультурных и профессиональных компетенций, представленных в ФГОС по различным направлениям подготовки студентов.

До появления компетентностного подхода в образовании таксономии целей обучения, используемые при разработке теста, носили, как правило, предметно-ориентированный характер. Однако и таксономия Блума, и СОЛО-таксономия просто не годятся, как только заходит речь об оценке компетенций, поскольку они должны уступить место компетентностным моделям подготовки выпускников учебных заведений, устанавливающим целевые ориентиры, иерархию и структурные связи между компетенциями или кластерами компетенций.

Во-вторых, нельзя говорить о предметно-деятельностном подходе к оценке компетенций, как часто пишут в статьях и учебных пособиях их авторы, поскольку компетенции не сводятся к применению совокупности предметных умений. Они междисциплинарны по своей природе, и эта их осо-

© Челышкова М.Б., 2012

бенность нашла свое вполне закономерное отражение в ФГОС, где обобщенные знания, умения и навыки, обеспечивающие формирование определенных профессиональных компетенций, представлены по циклам дисциплин.

Это новшество существенным образом должно повлиять на сложившуюся практику аттестации студентов. Задания для аттестации должны проверять соответствие подготовки обучаемых обобщенным знаниям и умениям по циклам дисциплин и уровень освоения соответствующих компетенций, что значительно затрудняет не только создание аттестационных материалов, но и интерпретацию результатов. Теперь трудно будет ответить на вопрос: какая дисциплина ответственна за низкие результаты студентов? Столь же трудно разработать междисциплинарные компетентностно-ориентированные задания, которые в правильных пропорциях будут отражать необходимые акценты в содержании обучения при формировании компетенций с учетом специфики того или иного профиля подготовки студента. Для разработки таких заданий необходима длительная работа по апробации и использование факторных методов композиции содержания тестов.

В-третьих, нередко компетенции обучающихся неоправданно отождествляют исключительно с креативностью, когнитивностью и творческими способностями к решению учебных и жизненных проблем, умениями самостоятельно приобретать знания и применять их в нестандартных ситуациях, близких к будущей профессиональной деятельности. Несомненно, что в число компетенций могут войти креативные и когнитивные способности, но только в тех случаях, когда они требуются для определенного вида успешной деятельности после окончания обучения. Например, если речь идет о подготовке магистров или обучении специалистов в классических университетах, то вполне уместно ставить вопрос о способности выпускника к выполнению творческой деятельности. В профессиях прикладного характера залогом успеха в профессиональной деятельности выпускников бакалавриата нередко является способность к четкому и длительному выполнению алгоритмизированных действий, не имеющих ничего общего с творчеством.

Многие идеологи компетентностного подхода в нашей стране не принимают во внимание точку зрения своих зарубежных коллег и опыт ряда стран, идущих по пути внедрения компетентностного подхода на протяжении десяти и более лет. В отличие от России, где педагоги нередко в силу непонимания отождествляет оценку компетенций с тестированием творческих умений студентов, за рубежом сложилось несколько иное вполне разумное представление о компетенциях, их роли в образовании и методах их оценивания. Они полагают, что переход к компетенциям вовсе не сводится к стимулированию развития креативности у обучаемых и приоритету творческих видов учебной деятельности, наоборот, в сфере прикладного профессионального образования компетентностный подход преимущественно ориентирован на развитие трудовых умений невысокого уровня.

В частности, преподаватели и исследователи целого ряда стран, где компетентностный подход успешно внедряется с начала 90-х годов XX века, считают, что по мере развития компетентностного подхода начинают доминировать и оказывать свое влияние новые представления о компетенциях обучаемых. Однако это не важно, поскольку для повышения качества образования значимо не столько движение в поддержку компетенций в педагогическом сообществе, сколько шаги профессиональных организаций и работодателей в сторону обеспечения большей связи между результатами образования и потребностями рынка труда.

Помимо этого, наши зарубежные коллеги полагают, что переход к компетенциям в качестве целевых ориентиров уместен не везде и не всегда, хотя, в целом, он способствует наращиванию человеческого капитала, стимулированию социально-экономической мобильности и повышению национальной экономической конкурентоспособности. Несомненно, что он крайне важен для получения практико-ориентированного образования, но не вполне годится для фундаментальных программ подготовки в классических университетах. В этой связи, например, во многих голландских классических университетах отказались от внедрения компетентностного подхода, в то время как прикладные университеты успешно идут по этому пути более десяти лет.

В-четвертых, ошибочно считать сущностью компетенций личностные характеристики обучающихся, отражающие их врожденные способности по применению приобретенных знаний и умений в профессиональных или жизненных ситуациях. Правильный акцент на компетенциях как результатах учебной деятельности означает, что компетенции могут быть развиты путем обучения. Таким образом, компетенции следует рассматривать как формируемый в процессе обучения потенциал обучаемых для применения знаний и умений, приобретенных в учебной деятельности.

В-пятых, при оценке компетенций нельзя использовать традиционные оценочные методы и средства. Например, невозможно оценить профессиональные компетенции, приобретенные студентов за определенный период обучения, на экзамене, поскольку помимо междисциплинарного характера профессиональные компетенции обладают тремя особенностями: отсроченный характер проявления компетенций в деятельности после окончания обучения, причинный характер связей с эффективностью последующей деятельности и металатентная природа компетенций.

Эти три особенности заставляют рассматривать компетенции как глубоко лежащие устойчивые поведенческие характеристики человеческой личности, прогнозирующие эффективность деятельности после окончания обучения на основе полученных знаний, умений и навыков. Последние хотя имеют также латентный характер, но все же лежат ближе к поверхностному слою новообразований в личности индивидуума по сравнению с компетенциями. Поэтому оценка знаний, умений и навыков допускает использование как традиционных средств, так и измерителей, а оценка компетенций с необходимостью предполагает обращение к теории педагогических измерений и профессионально разработанным тестам, обеспечивающим высокую надежность и валидность результатов измерений. Валидизация предполагает, как минимум, три аспекта обеспечения качества результатов измерения, связанных между собой: соответствие измеряемых переменных концептуально выделенным переменным (высокая конструктная валидность), обеспечение качества содержания измерителей (высокая содержательная валидность), обоснованное прогнозирование успешности профессиональной деятельности по результатам измерений (высокая прогностическая валидность).

В-шестых, оценки компетенций должны стоиться в рамках определенных диапазонов освоения, а не носить точечный характер, как иногда предлагают авторы отдельных публикаций по проблемам оценки компетенций. Преодоление эмпирически валидизированного порогового балла обучаемым в каждом диапазоне позволит говорить о компетентности на минимальном, базовом, продвинутом и т.д. уровнях.

Алгоритм действий при оценке профессиональных компетенций. Алгоритм оценочных действий при аттестации студентов на основе ФГОС можно разбить на ряд шагов:

1. Выделение переменной или переменных измерения. В роли переменной измерения может выступать одна компетенция (одномерный случай) или несколько компетенций (многомерный случай).

2. Кластеризация компетенций (если это необходимо). Число профессиональных компетенций, которые вошли в новые ФГОС по многим направлениям подготовки, слишком велико, Например, в базовую часть Стандартов для подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент» включено 50 профессиональных компетенций. Добавление профессиональных компетенций по профилям подготовки увеличивает это число до 55–60, а иногда и до 70. Конечно, корректно оценить уровень сформированности такого числа компетенций в процессе аттестации просто невозможно, поэтому профессиональные компетенции рекомендуется структурировать, выделив из их совокупности кластеры, схожие группы компетенций по некоторым признакам: по характеристикам проявления, по связям с задачами профессиональной деятельности, по видам профессиональной деятельности. Таким образом, кластер компетенций – это набор тесно связанных между собой компетенций (обычно от трех до пяти в одной связке), объединенных по определенным признакам.

По результатам кластеризации можно проводить как одномерные (для одного кластера), так и многомерные (для нескольких кластеров) измерения. Число шкал для многомерного случая редко бывает больше 3–4-х, что связано с возможностями факторного анализа и проблемами статистической значимости при дифференциации заданий по субтестам в соответствии с оцениваемыми переменными.

3. Описание компетенций или их кластеров в форме наблюдаемых признаков проявления. Такие описания полезны по четырем причинам. Во-первых, эти описания позволяют конкретизировать целевые ориентиры и перевести их в плоскость измеряемых результатов обучения. Во-вторых, они предоставляют практические ориентиры в работе преподавателей при формировании компетенций, поскольку обычно носят прагматический характер и связывают концептуальные формулировки компетенций с целевыми индикаторами в виде реальных умений по выполнению практико-ориентированных и профессионально-ориентированнных действий, которые следует сформировать у студента. В-третьих, эти описания необходимы в работе авторов заданий при составлении компетентностных оценочных средств. В-четвертых, они необходимы экспертам при оценке результатов выполнения студентами компетентностно-ориентированных заданий. Благодаря переходу от мета-латентного уровня, характерного для компетенций, к наблюдаемым признакам проявления компетенций описания позволяют экспертам выстроить оценочные шкалы (рубрики) для отдельных заданий, а затем применить эти рубрики в условиях высокой надежности и валидности при оценивании результатов выполнения компетентностно-ориентированных заданий.

4. Разработка модели измерителя для оценки компетенций. В качестве перспективной модели при аттестации студентов рекомендуется использовать многостадийную модель измерений. Конечно, к модели должна прилагаться уровневая шкала, построенная с помощью современной теории тестов (Item Response Theory – IRT), поскольку именно эта теория позволяет отобразить в единой шкале логитов как оценки параметра трудности заданий, так и параметра подготовленности испытуемых. Потребность в многостадийных измерениях вызвана высоким уровнем ответственности, налагаемым на аттестационные решения.

5. Построение уровневой шкалы и определение пороговых баллов для отдельных диапазонов освоения компетенций.

Подробно технология разработки компетентностных измерителей представлена в учебном пособии авторов статьи «Оценка качества результатов обучения при аттестации: компетентностный подход».

Библиографический список

1. *Звонников В.И., Челышкова М.Б.* Оценка качества результатов обучения при аттестации: компетентностный подход. – М.: «Логос», 2012.
2. *Звонников В.И., Челышкова М.Б.* Контроль качества результатов обучения при аттестации. – М.: «Логос», 2009.

УДК 330

Чистяков Сергей Витальевич
Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕЛОСТНОСТИ СЕТЕВОЙ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Сетевые взаимодействия могут представать, с одной стороны, как один из способов межфирменной интеграции экономических организаций, характеризующийся определенными структурными особенностями и основанный на формальных связях различного типа, а с другой стороны, как неформальные отношения, в основе которых лежат механизмы экономического поведения людей.

Ключевые слова: *сетевая организационная форма, целостность, сетевой человек, надорганизационные формы экономических отношений, «элементарная» организационная форма.*

Сетевые экономические взаимодействия становятся всё более и более распространенной формой взаимодействия акторов [8] в процессе их хозяйственной деятельности. «Сеть состоит из акторов и отношений между ними, а также из определенных действий/ресурсов и зависимостей между ними», – пишут Х. Хакансон и Я. Йохансон [16]. В нашем понимании сетевые взаимодействия могут представать, с одной стороны, как один из способов межфирменной интеграции экономических организаций (фирм, предприятий), характеризующийся определенными структурными особенностями и основанный на формальных связях различного типа (например, аутсорсинг), а, с другой стороны, как неформальные отношения, в основе которых лежат механизмы экономического поведения людей (ожидания, предпочтения и т.п., основанные на доверии, морали, ответственности). Сетевые взаимодействия образуют сетевые структуры, в качестве которых можно определить комплекс объектов, взаимодействующих на основе формальных (зафиксированных контрактов, совместной или перекрестной собственности, сырья, ресурсов и пр.) и неформальных связей (социальных и институциональных норм и отношений) [14]. Несмотря на то, что сетевые взаимодействия присутствуют в жизни общества с незапамятных времен, их значимость резко возросла в последние два, три десятилетия в связи с их проникновением в экономическую ткань жизни общества.

Взаимодействия в сетях строятся на том, что «участники рынка исходят не из узкоэгоистического интереса, проявляющегося в ожидании возмещения затрат и получения выгоды по принципу «здесь и сейчас», а на принципах взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в иной, неэквивалентной форме и, вдобавок, от других агентов сетевого сообщества. Большую роль при выборе контрагентов играет доверие – совокупность ожиданий того, что контрагенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций [6].

Теория сетей берет свое начало из работ английского экономиста А. Маршалла [9], который отмечал, что для достижения конкурентоспособности каждого отдельного необходимо создать сеть, чтобы они могли функционировать вместе, дополняя друг друга. Наибольший эффект зачастую дают не новые технологии, а новые типы организации экономических взаимодействий, которые ищутся наугад. По словам Шумпетера, «значение имеет не ценовая конкуренция, а конкуренция новых благ, новых технологий, новых ресурсов, новых типов организаций» [11]. Сеть может сочетать в себе свойства и характерные черты присущие рыночной и иерархической организационным формам. Словом, как говорит Д. Ноук, власть позиции – ее способность оказывать преднамеренное воздействие на установки и поведение других акторов – вырастает из ее места в сетях, где ценная информация и дефицитные ресурсы передаются от одного актора другому [17].

Природа сетевых связей в экономике, в определенной мере копируя трансформационные сети, все-таки имеет и свои собственные особенности, к которым можно отнести следующие [5]. Первая состоит в том, что в экономике сети появлялись как неформальные связи (институты) к уже сложившимся формальным отношениям, дополняя и усиливая их. Во-вторых, назначение сетей в экономике носило несколько камерный, эксклюзивный, семейный характер, задача их состояла в смягчении существующей системы экономических отношений, придаче ей гибкости, внутренней мотивации, что

© Чистяков С.В., 2012

мы нередко выражаем такими словами, как доверие, обязательность, срочность, точность и т.п. И, в-третьих, сетевая экономика, соединив в себе формальные и неформальные признаки отношений, сделала более гибкой систему отношений управления экономическими процессами. К. Кук и Р. Эмерсон выявили основные принципы функционирования сетей. Сети принимают множество форм: они могут быть централизованы и, подобно бюрократической структуре, выстроены иерархическим образом, подчиняясь доминирующей организации; могут быть сегментированы по нескольким более или менее иерархизированным кластерам; или же лишены организации и даже вовсе фрагментарны – как это происходит в отраслях с высоким уровнем конкуренции. Разнообразие этих структур важно как для возможностей выживания отдельных организаций, так и для объяснения моделей организационного поведения [15]. Как отмечает Л.И. Абалкин, «современное состояние экономики лучше всего описывается в соответствии, с которым каждая организационная форма находит то место, где она оказывается наиболее эффективной, чем любая другая. Находит ее в борьбе, в соревновании, в конкуренции, но оказывается более эффективной по экономическим и социальным параметрам именно здесь, в данном месте» [1].

А. Пригожин [10] выделял три формы организации по характеру взаимодействия их членов: рыночная форма, иерархическая форма и сетевая форма. После работ Р. Коуза [7] хорошо известно, что ввиду наличия существенных трансакционных издержек рыночный способ координации агентов для производства продукции не может служить единственным или универсальным. Иерархическая организационная форма менее рискованна в условиях технологической стабильности. В то же время, в условиях динамичных перемен доминирующая в хозяйственных системах иерархическая организационная форма приходит во все более острое противоречие с нарастающими ограничениями в использовании факторов производства и реализации продукции, требующими больше гибкости, маневренности [13].

Необходимо отметить, что наряду с распространением так называемых надорганизационных форм экономических отношений (рыночная форма, иерархическая форма и сетевая форма) [10] существует бесчисленное количество «элементарных» организационных форм. Это стратегические сети, информационно-технические сети, предпринимательские сети, индустриальные сети, институциональные сети, креативные сети, социальные сети и т.д. Безусловно, и в рыночной, и в иерархической организационной форме существуют «элементарные» организационные формы. Источником разновидностей форм экономических отношений является: во-первых, осознание человека как создателя искусственной и естественной среды обитания; во-вторых, изменение места и роли информации в общественном производстве; в-третьих, исторический отрезок времени, характеризуемый уровнем и состоянием производительных сил [4].

В условиях глобализации [12] антиномичность проявляется в сосуществовании диалектического единства разнонаправленных процессов происходящих изменений – целостности и локализации. Появляются новые проблемы и противоречия между общим и частным, международным и национальным. Одно и то же явление может оказаться представленным в разных проекциях, под разными углами зрения: как с точки зрения целого, так и с точки зрения одной из многочисленных его частей. Сетевая форма организации экономических отношений в большей мере, чем любая другая система, соответствует подмеченному еще мудрецами древности свойству любых целостных систем: целое больше суммы своих частей. В приложении к сетевой форме это означает, что с её возникновением появляется новая реальность, не сводимая к индивидуальным субъектам – ее участникам. Хотя индивидуальности участников сохраняются, и каждый из них имеет свой собственный голос, к этим голосам присоединяется еще голос целой сети как единого агента.

Для раскрытия целостности сетевой организационной формы была использована методология общей теории систем. Исследование сетевой организационной формы предусматривает видение объекта исследования в целом и предполагает использование принципа методологического холизма, в тоже время, анализ не будет адекватным без учета индивидуального поведения участников сети, он не исключает использования принципа методологического индивидуализма, т.е. учета интересов, особенностей и эффекта функционирования каждого элемента этой системы. Принципу методологического индивидуализма постоянно сопутствует принцип методологического холизма, дополняя его и придавая научному исследованию более высокую степень объективности исследования реальных процессов в экономике. Анализ этих подходов доказывает, что эти процессы противоречивы по своей сути, прежде всего, в отношении сетевых форм взаимодействия. Так, сетевые формы взаимодействия характеризуются, с одной стороны, возможностью в сетевом конкурентном сотрудничестве реализовать собственную индивидуальность, при этом важнее всего то обстоятельство, что каждый индивид в сети является её своеобразным центром. С другой стороны, сети удовлетворяют социальную потребность личности принадлежать к какому-то коллективу. Одинаково значимо влияние как отдельного индивида на экономическую деятельность системы, так и эффективность функционирования экономической сети как целого на развитие и рас-

крытие потенциала индивидуального участника, вовлеченного в сетевую структуру взаимодействия.

Множественность «ролей» индивида оказывает огромное влияние на формирование социально-экономических сетей. Большое значение в этом контексте имеет самопозиционирование индивида, воздействующее на его статус в обществе. И поскольку социально-экономические сети формируются не по принципу принуждения, а на уровне самопринуждения, то это способствует более четкой формализации ожиданий и предпочтений. Человек либо сам перемещается в пространстве и по служебной лестнице, либо перемещает ресурсы, свои или чужие – всю жизнь можно представить как перемещение по сети» [3].

В литературе существует достаточное количество классических и неоклассических концепций индивида [9] («экономический человек», «рациональный человек», «реальный человек», «социологический человек»), но с точки зрения многоуровневой экономики они не вполне адекватны, кроме того, они не учитывают когнитивистских качеств индивида. Сетевой человек – это субъект, включенный в социально-экономические сети, при этом его связи носят множественный, безличный, функциональный характер. Нахождение индивида в системе социально-экономических отношений отличается от его нахождения в сети этих отношений тем, что он находится в системе личностных координат, определяющих его (индивида) социально-экономическое положение, в то время как в анализе социально-экономических сетей исследуется пространство взаимодействий индивида с другими индивидами и социальными общностями. «Сетевой человек» несет собственное, концептуальное целеполагание, имеет свободу выбора, собственную систему ценностей, которая может значительно отличаться от традиционных представлений, навязываемых ему социумом. Он самостоятельно выбирает модель своего поведения. При организации деятельности руководствуется не моральными ценностями определенного социального слоя, а функциональными практическими задачами. На место традиционных социальных связей приходит не абсолютная суверенность индивида, не его полная эмансипация от всякой социальности, а далеко еще не завершенный процесс, в котором сплетается сеть новых социальных связей. Ценность для «сетевого человека» имеет релевантная информация.

На основании результатов проведенного анализа и в соответствии с логикой исследования возникает необходимость рассмотрения концепции основного участника сетевой формы взаимодействия, ее части, а именно концепции «сетевого человека».

Предлагается авторская трактовка и алгоритм исследования индивида как сетевого человека на основании следующей теоретической конструкции. Во-первых, поведение индивида при вступлении в сетевое взаимодействие изначально определяется реально функционирующей сетью экономических отношений и той позицией, которую в этой сети данный индивид занимает. Во-вторых, субъект при вхождении в эти взаимодействия получает ранее сложившуюся и продолжающую эволюционировать модель сетевых экономических отношений. А само это включение тесно связано с социально-экономической идентификацией индивида, доходом, условиями труда, карьерой. В-третьих, индивид исследуется как часть структуры, определенной системы экономических отношений, экономические интересы которого обусловлены характером и масштабами его собственности, индивидуальным образовательным и квалификационным потенциалом, целевыми установками, сформировавшимися в процессе воспитания.

Поскольку деятельность индивидов по мере эволюции форм экономических отношений все больше осуществляется в рамках экономических сетей, за единицу анализа экономической системы можно принять структурное взаимодействие. В сетях индивид может принимать решения самостоятельно, исходя из собственных представлений и возможностей получения выгоды. Однако результаты деятельности зависят от всех участников сети, и действия индивида принуждают всех агентов реагировать на его поведение во взаимодействии. Следовательно, состояние экономической системы зависит не от отдельного индивида, а от структуры взаимодействия индивидов, которые, действуя в экономических сетях, оценивают полученные результаты во взаимодействии друг с другом. Таким образом, целостность – это одно из основных свойств сетевой организационной формы, структура которой задается экономическими отношениями сети как целого и индивида как её части в единой системе, эволюционно зависящей от институционального контекста.

Библиографический список

1. *Абалкин Л.И.* В поисках новой парадигмы социально-экономического развития // Наука и власть. Воспоминания ученых-гуманитариев обществоведов. – М.: Наука, 2001.

2. *Бэст М.* Новая конкуренция. Институты промышленного развития. – М.: ТЕИС, 2002.

3. *Градосельская, Г.В.* Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. – 1999. – № 1/2. – С. 156–163.

4. *Гутман, Г., Дигилина, О., Звягинцева О.* Взаимодействие процессов социализации и капитализации в рыночной экономике. – М., 2005.

5. *Егорова, Н., Акинфеева, Е.* Использование системного подхода к анализу сетевых структур // Модели и методы прогнозирования деятельности предприятий и отраслей народного хозяйства / сб. трудов под. ред. Н.Е. Егоровой. – М.: ЦЭМИ РАН, 2004.

6. Институциональная экономика: Учебник / под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007.

7. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.

8. *Кузьминов Я.И.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006.

9. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – Т. I.

10. *Пригожин А.И.* Социология организаций. – М.: Наука, 1980.

11. *Радаев Вад.В.* Новый институциональный подход и деформация правил в российской экономике // Экономическая социология – М.: РОССПЭН, 2002.

12. *Радаев Вад.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.

13. *Сапир Ж.* К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики / пер. с франц. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.

14. *Чекмарев В.В.* Экономическое пространство и его сотово-сетевая организация. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002.

15. *Cook K., Emerson R.M.* Power, Equity, and Comitment in Exchnage Networks // American Sociologicla Review. – 1978. – Vol. 43 (October). – Pp. 721–739.

16. *Hakanson H., Johanson J.* The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies // Organizing Organizations. – Bergen, 1998.

17. *Knoke D., Kuklinski J.H.* Network analysis. – Indiana University: Sage, 1982.

УДК 342.9

Шевчук Валерий Андреевич

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

lubava_61@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены понятие и сущность правового регулирования как составляющей административно-правового регулирования финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины.

Ключевые слова: *правовое регулирование, административно-правовое регулирование, финансовое обеспечение, материально-техническое снабжение.*

Процессы реформирования органов исполнительной власти и дальнейшей интеграции в европейское сообщество требуют внедрения новых решений и подходов в развитии ГНС Украины, в частности ее финансового обеспечения и материально-технического снабжения. Роль ГНС Украины на современном этапе развития государства чрезвычайно велика: с налоговой системой и налоговой политикой связаны интересы общества, государства, хозяйствующих субъектов и всех слоев населения. Налоги являются не только каналом доходной части бюджета, но и через все звенья финансовой системы государства формируют финансовые отношения с юридическими и физическими лицами. Налоговая система в каждой стране является одной из основ экономической системы, с одной стороны, обеспечивает финансовую базу государства, а с другой – выступает главным орудием реализации ее экономической доктрины [1].

В наше время радикальных реформ, которые проводятся в Украине, значительное внимание приобретают вопросы совершенствования государственного регулирования. Это непосредственно касается деятельности всех органов исполнительной власти, в систему которых входит и ГНС Украины. А эффективное регулирование любыми объектами невозможно без финансового обеспечения и материально-технического снабжения. Особенно это касается сферы налогообложения, которая является чрезвычайно важным объектом административно-правового регулирования и ведущим инструментом государственного управления экономикой страны и обществом в целом.

В современных условиях проблема совершенствования административно-правового регулирования деятельности органов исполнительной власти, в частности ГНС Украины, и обеспечения эффективности их деятельности приобретает особое значение. Вместе с тем, несмотря на внешнюю простоту и всеобщее потребление понятия «административно-правовое регулирование», в юридической науке наблюдается наличие значительного количества определений данной дефиниции. Проблемам правового регулирования посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых, таких как: С.С. Алексеева, В.В. Копейчикова, М.Н. Марченко, П.Н. Рабиновича, А.Ф. Скакун, В.Д. Сорокина, И.М. Шопин и др.

Своё внимание отдельным вопросам административно-правового регулирования в Украине по-

© Шевчук В.А., 2012

святили И.П. Голосниченко, Ю.М. Козлов, А.Д. Коломоец, А.Т. Комзюк, Х.П. Ярмак, В.И. Развадовский, в частности в налоговой сфере: О.М. Бандурка, Ю. Вовк, Г. Нагорняк, Я.В. Литвиненко и др.

Проблема наличия многочисленных, часто противоречащих друг другу определений «административно-правового регулирования» имеет не только теоретический, но и практический характер. Многочисленные требования относительно «усовершенствования системы административно-правового регулирования финансового обеспечения и материально-технического снабжения» в определенной отрасли могут быть реализованы лишь при условии понимания и нормосоздателей, и правопользователей, того смысла, который вкладывается в данное понятие. Однако несмотря на важность данной проблематики как на теоретическом, так и на практическом уровне, в юридической науке она исследована недостаточно, что обусловливает актуальность этой проблемы.

Ни в действующем законодательстве, ни в юридической и другой специальной литературе нет единого четкого определения понятия «административно-правовое регулирование финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины».

Ретроспективный анализ развития общества указывает, что эффективное функционирование рыночной экономики, несмотря на присущие ей самоорганизации и саморегулирования, невозможно без государственного регулирования социальных и экономических процессов на уровне общества, регионов и субъектов хозяйствования. Особенно возрастает значение государственного регулирования в периоды кризиса.

Считаем, что для лучшего понимания содержания административно-правового регулирования финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины необходимо раскрыть понятие и сущность ряда категорий, таких, как: «регулирование», «правовое регулирование», «административно-правовое регулирование».

Исследуя понятие «правовое регулирование», следует отметить, что его составляющая – термин «регулирование» происходит от латинского слова «regulo» (правило) и означает упорядочение, налаживание, приведение чего-либо в соответствие с чем-либо [2, с.489].

Термин «регулирование» в общем смысле – это действие по значению «регулировать», которому предоставляется два определения: а) организовывать что-либо, управлять чем-то, подчиняя его соответствующим правилам, определенной системе; б) добиваться нормальной работы машины, установки, механизма и т.д.., обеспечивая слаженную работу составных частей, деталей [3, с. 1020–1021].

Понятие «правовое регулирование», как замечает В.И. Развадовский, являет собой категорию, которая возглавляет специфический понятийный ряд: «механизм правового регулирования», «правовые способы», «правовой режим» и т.д. [4, с. 22–23].

В теоретических источниках существует большое разнообразие определения категории «правовое регулирование», которое обусловлено разнообразием подходов к правопониманию. Как справедливо замечает И. Шопина, каждый из этих подходов имеет свое обоснование, свой понятийно-логический аппарат, а выбор одного из них, в конце концов, зависит от исследователя и обусловлен спецификой и задачами определенного исследования.

Одним из первых, кто дал определение понятию «правовое регулирование» был русский ученый С.С. Алексеев, который отождествлял правовое регулирование по правовым воздействиям. Автор отмечал, что правовое регулирование является осуществляемым с помощью системы правовых средств (юридических норм, правоотношений, индивидуальных предписаний и др.) результативное, нормативно-организационное воздействие на общественные отношения с целью их упорядочения, охраны, развития в соответствии с требованиями экономического базиса, общественных потребностей этого социального строя [5, с. 289]

По мнению некоторых авторов, под правовым регулированием следует понимать часть правового воздействия, его особый порядок, который отличается повышенной четкостью нормативной регламентации и осуществляется с помощью специфических правовых средств: норм права, правоотношений, актов реализации права.

Существует группа исследователей, которые рассматривают правовое регулирование как установление, закрепление или упорядочение общественных отношений в определенной сфере. По мнению другой группы исследователей, категорию «правового регулирования» следует рассматривать как процесс, в результате которого осуществляется влияние государства на общественные отношения. Такой подход, по мнению некоторых авторов, является кардинально отличающимся от предыдущих в связи с тем, что он сводит правовое воздействие к желаемым и возможным, но не обязательным характером такого регулирования.

Существует группа авторов, которые отстаивают позицию, согласно которой правовое регулирование является методом. По нашему мнению, определение правового регулирования как метода является отождествлением с методом правового регулирования.

Стоит также отметить, что существует подход, согласно которому правовое регулирование рассматривается как деятельность государства, его органов и должностных лиц, а также уполномоченных на то общественных организаций.

В понимании правового регулирования существует также и телеологический подход, согласно которому последнее является целенаправленным

текстуальным (информационно-целостным) правовым воздействием на субъекты права. То есть, правовое регулирование является разновидностью движения информации, носителем которого в течении правового регулирования выступает язык как знаковая система [6, с. 7–9].

Кроме того, существует также и коммуникативный подход, авторы которого под правовым регулирования понимают сложный и многофакторный процесс упорядочения информационного обмена, который осуществляется участниками правовой коммуникации [7, с. 4–5].

Всё упомянутое позволяет сделать вывод о неоднозначности решения вопроса относительно определения категории «правовое регулирование», об имеющейся научной дискуссии в применении указанных сроков и понимании их правовой природы. Тем более что правовое регулирование является сложной, многоаспектной категорией: во-первых, это функция государственного управления, по отношению к которому она выступает средством реализации политики государства, а, во-вторых, именно правовое регулирование можно рассматривать как управленческую деятельность, оно имеет свои методы, способы, формы реализации.

По нашему мнению, правовое регулирование является обязательным условием эффективного управления, которое зависит от действующих норм права, чем обеспечивает единообразие понимания и применения правовых норм как субъектом, так и объектом управления.

Оказывая влияние на формирование любых общественных отношений, государство обеспечивает их государственное регулирование, которое в юридической науке понимают как осуществляемое государством с помощью всех юридических средств властное влияние на общественные отношения с целью их упорядочения, закрепления, охраны и развития, а также на поведение и сознание участников этих отношений путем нормативного закрепления их прав и обязанностей, установление определенных разрешений и запретов, утверждения определенных правовых актов и т.п. [8].

Исходя из вышеупомянутого, финансовое обеспечение можно представить как системную деятельность, включающую две составляющие – основную и управленческую. Основная деятельность, которая реализует его назначения и заключается в мобилизации, накоплении, преобразовании и распределении финансовых ресурсов на пути к конечному их потребителю для достижения целей определенной организационной системы (функциональная подсистема). Управленческая деятельность, которая призвана гарантировать надлежащую эффективность и результативность финансового обеспечения (управленческая подсистема).

В свою очередь, с точки зрения управленческого подхода осуществления государственной политики является именно управленческая деятельность в отношении общества и его ресурсов, состоящая из этапов формирования и реализации [9, с. 63].

Поскольку финансовое обеспечение как вид ресурсного обеспечения в целом относится к организационной функции управления, то оно является неотъемлемой частью любого элемента системы формирования и реализации государственной налоговой политики и играет важную роль в формировании и обеспечении функционирования механизмов принятия и реализации политических решений. С другой стороны, финансовое обеспечение ГНС Украины является необходимым элементом реализации государственной налоговой политики через ее финансовый механизм как совокупности инструментов управленческого воздействия органов публичной власти на общество.

Таким образом, по нашему мнению, вполне логично будет, сравнивая процесс формирования и реализации государственной налоговой политики с упомянутыми выше подсистемами ресурсного обеспечения, отметить, что управляющая и целевая подсистемы отвечают этапам формирования государственной налоговой политики, а функциональная – реализации. При этом можно выделить две основные функции финансового обеспечения государственной политики – обеспечительную и действенную, где первая является функцией, а не подсистемой, и заключается в обеспечении функционирования механизма принятия и реализации политических решений (субъектов политики), а вторая – в применении финансовых ресурсов для собственно воздействия на объект политики через ее финансовый механизм.

То есть под государственным регулированием финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины следует понимать целенаправленную организующую деятельность органов государственной власти, реализующуюся с помощью специфических, только ей присущих организационно-правовых методов, которые государство применяет в указанной сфере.

Таким образом, финансовое обеспечение и материально-техническое снабжение государственного регулирования является процессом целенаправленного воздействия на общественные отношения в сфере деятельности ГНС Украины, которые совпадают по своему назначению, цели и общим функциям, но отличаются количеством и характером используемых средств и методов, то есть степенью императивности воздействия на общественные отношения в этой сфере, которые обусловлены именно спецификой деятельности ГНС Украины как управляемого объекта.

Указанное свидетельствует, что вполне оправданно рассматривать государственное регулирование как один из элементов административно-правового воздействия, поскольку оно всегда имеет

правовую форму. Правовое регулирование финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины является специфическим воздействием, которое осуществляется правом как особым нормативным институциональным регулятором. В зависимости от отраслевой принадлежности норм, с помощью которых оно осуществляется, определяются его виды. Одним из таких видов правового регулирования является административно-правовое, в т.ч. административно-правовое регулирование финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины.

Административно-правовое регулирование финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины в качестве разновидности государственного регулирования определяется как механизм императивно-нормативного упорядочения организации и деятельности субъектов управления и формирования устойчивого правового порядка их функционирования. Система государственного регулирования осуществляет, с одной стороны, разработку и установление определенных правил, соблюдение которых является обязательным для всех субъектов, а с другой – ответственность этих субъектов за соблюдение установленных правил. Основным назначением и проявлениями этого механизма является длительность цикла последовательно совершаемых действий, побуждения субъектов финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины осуществлять свои права и исполнять обязанности в рамках установленных задач.

Понятно, что государственное регулирование финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины находится под прямым влиянием процессов, происходящих в обществе, и, прежде всего, в области налоговой системы, что неизбежно сказывается на содержании административного права и характере административно-правового регулирования.

Необходимость в определении содержания понятия и сущности категории «регулирования» обусловлена природой административного права, которое выступает регулятором именно управленческих отношений в сфере деятельности ГНС Украины. Именно правовое регулирование является основой для формирования структуры системы, регулирует взаимодействие ее компонентов. Поэтому правовое регулирование принято считать одной из фундаментальных категорий науки административного права.

Административно-правовое регулирование является очень сложным, комплексным и многогранным явлением и одновременно процессом. На основе анализа значительного количества научных, нормативных и публицистических источников предлагаем сформировать собственное видение административно-правового регулирования финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины. Под ним мы предлагаем понимать совокупность организационно-правовых средств и методов, с помощью которых обеспечиваются функционирование и развитие деятельности ГНС Украины в сфере обеспечения реализации единой государственной налоговой политики, а также государственной политики в сфере контроля за производством и обращением спирта, алкогольных напитков и табачных изделий, осуществление межотраслевой координации в этой сфере.

Итак, под государственным регулированием финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины следует понимать целенаправленную организующую деятельность органов государственной власти, реализуется с помощью специфических, только ей присущих организационно-правовых методов, которые государство применяет в указанной сфере. То есть финансовое обеспечение и материально-техническое снабжение государственного регулирования являются процессами целенаправленного воздействия на общественные отношения в сфере деятельности ГНС Украины, которые совпадают по своему назначению, цели и общим функциям, но отличаются количеством и характером используемых средств и методов, то есть степенью императивности воздействия на общественные отношения в этой сфере, которые обусловлены именно спецификой деятельности ГНС Украины как управляемого объекта.

На основе анализа значительного количества научных, нормативных и публицистических источников, предлагаем сформировать собственное видение административно-правового регулирования финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины, под которым мы предлагаем понимать совокупность организационно-правовых средств и методов, с помощью которых обеспечиваются функционирование и развитие деятельности ГНС Украины в сфере обеспечения реализации единой государственной налоговой политики, а также государственной политики в сфере контроля за производством и обращением спирта, алкогольных напитков и табачных изделий, осуществление межотраслевой координации в этой сфере.

Административно-правовое регулирование финансового обеспечения и материально-технического снабжения ГНС Украины является сложной системой взаимосвязанных элементов, которые представлены субъектами административно-правового регулирования, объектом административно-правового регулирования, отношениями, мерами административно-правового и организационного характера.

Библиографический список

1. *Ищенко В.В.* Теоретические основы построения системы налогообложения в контексте обеспечения финансовой безопасности государства

[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/./EC112.

2. *Скакун О.Ф.* Теория государства и права. – М.: Консум, 2008. – 656 с.

3. Большой толковый словарь современного украинского языка: / [сост. и глав. ред. В.Т. Бусел]. – М.: Ирпень: ВТФ «Перун», 2003 г. – 1440 с.

4. *Развадовский В.И.* Административно-правовое регулирование правоотношений в транспортной сфере Украины. – М.: Изд-во Нац. ун-та внутр. дел, 2004. – 284 с.

5. *Алексеев С.С.* Общая теория права. В 2 т. – М.: Юрид. лит., 1982. – Т. 2. – 360 с.

6. *Черданцев А. Ф.* Логико-языковые феномены в праве, юридической науке и практике. – Екатеринбург: Наука, 1993. – 192 с.

7. *Поляков А.В.* Петербургская школа философии права и задачи современного правоведения // Правоведение. – 2000. – № 2. – С. 4–5.

8. *Ильева Н.В.* Нотариальная деятельность как объект административно-правового регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/./PB-3_20.

9. *Тертичка В.В.* Механизм формирования и осуществления государственной политики / В.В. Тертичка // Вестн. гос. службы Украины. – 2004. – № 4. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.guds.gov.ua/control/uk/ publish / article; j sessionid = 3863AA9A63F8228 505A3005F9893F2BE? Art_id = 37716.

УДК 339.92

Шкиотов Сергей Владимирович
Ярославский государственный технический университет
shkiotov@mail.ru

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализируется влияние таможенного союза России-Белоруссии-Казахстана на конкурентные преимущества и недостатки российской экономики.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, таможенный союз, конкурентные преимущества, конкурентные недостатки, Всемирный экономический форум, статические и динамические эффекты интеграции.*

В отчете о глобальной конкурентоспособности, который ежегодно публикует Всемирный экономический форум (ВЭФ), российская экономика в этом году опустилась еще на 3 позиции, заняв 66 место из 142 экономик мира [1, p. 306]. Подобное «ползучее» снижение рейтинга российской экономики (2005–06 гг. – 53 место; 2006–07 гг. – 62; 2007–08 гг. – 58; 2008–09 гг. – 51; 2009–10 гг. – 63; 2010–11 гг. – 63; 2011–12 гг. – 66) актуализирует задачу поиска путей повышения уровня ее конкурентоспособности в глобальной экономике. В то же время в научной литературе проблематика взаимосвязи национальной конкурентоспособности и участия страны в интеграционных процессах освещена недостаточно полно. Именно поэтому вопрос о том, как повлияет на конкурентоспособность российской экономики ее участие в созданном недавно таможенном союзе Россия-Белоруссия-Казахстан, и станет объектом исследования данной статьи.

Для начала необходимо сказать несколько слов о самом таможенном союзе. Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в соответствии с Договором от 6 октября 2007 года сформировали Таможенный союз, который выступает важным шагом в создании единого экономического пространства (ЕЭП). Можно согласиться с мнением экспертов о том, что это наиболее значимое экономическое событие на территории постсоветского пространства после его распада. И действительно, Россия, Белоруссия и Казахстан, на территории которых проживает около 180 миллионов человек, обладают почти 83% экономического потенциала бывшего СССР. По данным на 2010 год, совокупный ВВП трех стран составлял около 2 триллионов долларов, а совокупный товарооборот порядка 900 миллиардов долларов [2].

Само по себе формирование таможенного союза предполагает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер и процедур. В рамках таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. На практике это означает, что с 1 июля 2011 года граница таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии переместилась на внешний периметр, а таможенные барьеры между странами были фактически ликвидированы.

Основными задачами стран в рамках таможенного союза являются:

– создание единой таможенной территории в границах объединившихся стран;

– введение режима, не допускающего тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, за исключением случаев, оговоренных специальными нормативными актами;

© Шкиотов С.В., 2012

– полная отмена таможенного контроля на внутренних границах стран-участниц;

– использование однотипных механизмов регулирования экономики и торговли, базирующихся на универсальных рыночных принципах хозяйствования и гармонизированном экономическом законодательстве;

– функционирование единых органов управления таможенного союза.

По внешней границе в торговых отношениях со странами, не входящими в состав таможенного союза, предполагается:

– применение общего таможенного тарифа;

– использование единых мер нетарифного регулирования;

– проведение единой таможенной политики и применение единых таможенных режимов.

При этом традиционно считается, что интеграционные экономические объединения, в основе которых лежит отмена тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, всегда взаимовыгодны для стран, участвующих в них.

Далее перейдем к анализу конкурентных преимуществ и недостатков российской экономики по версии ВЭФ. Несмотря на то, что существует большое число ежегодно публикуемых исследований, так или иначе затрагивающих тематику межстрановой компаративистики, однако непосредственно проблематике национальной конкурентоспособности посвящено лишь два пользующихся всеобщим признанием доклада: «Отчет о глобальной конкурентоспособности» Всемирного экономического форума и «Мировой ежегодник конкурентоспособности» Международного института развития менеджмента. Поскольку исследование ВЭФ является общедоступным, в отличие от Международного института развития менеджмента (распространяется на платной основе), именно данные этого доклада и будут использованы в данной работе.

Всемирный экономический форум – независимая международная некоммерческая организация, созданная в 1971 г. (штаб-квартира Женева, Швейцария). Первый доклад о глобальной конкурентоспособности был выпущен еще в 1979 г., в нем анализировалось более 20 развитых и 10 развивающихся экономик, а в настоящий момент объектом данного исследования являются 142 страны. Методология исследования за прошедшие 30 лет менялась неоднократно, причем самым существенным образом, поэтому говорить о преемственности рейтингов конкурентоспособности стран не приходится. С 2005 г. ВЭФ для анализа конкурентоспособности экономик использует Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index (GCI)), который базируется на комбинации общедоступных статистических данных (около 20000 отчетов из 142 стран) и результатов глобального опроса руководителей компаний (более 12000 респондентов). При этом под конкурентоспособностью ВЭФ понимает набор институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности в стране [1, p. 4]. Среди множества факторов, определяющих производительность и конкурентоспособность национальной экономики, эксперты ВЭФ выделили 111 индикаторов, которые объединили в 12 агрегированных детерминант: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность товарных рынков, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер рынка, развитость бизнеса, инновации.

Поскольку теоретическим фундаментом исследований ВЭФ является модифицированная концепция международной конкурентоспособности, разработанная М. Портером, огромное значение имеют не только перечисленные выше детерминанты, но и стадия развития исследуемой экономики. По мнению экспертов ВЭФ, существует три стадии развития экономики: 1) экономика, движимая факторами; 2) экономика, движимая эффективностью; 3) экономика, движимая инновациями. Чтобы учесть в своем исследовании концепцию стадий

Таблица 1

12 детерминант конкурентоспособности

Субиндекс базовых условий – Институты – Инфраструктура – Макроэкономическая среда – Здравоохранение и начальное образование	значимые для экономики, **движимой факторами**
Субиндекс факторов эффективности – Высшее образование и профессиональная подготовка – Эффективность товарных рынков – Эффективность рынка труда – Развитость финансового рынка – Технологический уровень – Размер рынка	значимые для экономики, **движимой эффективностью**
Субиндекс факторов инноваций – Развитость бизнеса – Инновации	значимые для экономики, **движимой инновациями**

Таблица 2

Доля субиндексов в итоговом Индексе глобальной конкурентоспособности в зависимости от стадии развития экономики [2, p. 10]

	Стадии развития экономики				
	1-я стадия: экономика, движимая факторами	Переходная от 1-й к 2-й	2-я стадия: экономика, движимая эффективностью	Переходная от 2-й к 3-й	3-я стадия: экономика, движимая инновациями
ВВП на душу населения, (в долл. США)	<2000	2000–2999	3000–8999	9000–17000	>17000
Значимость субиндекса базовых условий	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Значимость субиндекса факторов эффективности	35%	35–50%	50%	50%	50%
Значимость субиндекса факторов инноваций	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

развития экономики, ВЭФ 12 детерминант конкурентоспособности разбивает на 3 субиндекса, каждый из которых является наиболее значимым для определенной стадии развития (см. табл.1).

Субиндекс базовых условий включает детерминанты, наиболее значимые для экономик, чье развитие обусловлено факторами производства. Субиндекс факторов эффективности объединяет детерминанты, которые наиболее важны для экономик, движимых эффективностью. И, наконец, в субиндекс факторов инноваций группируются те детерминанты, которые критически важны для стран на стадии развития экономики, движущей силой которой являются инновации [1, p. 9].

Значимость каждого из трех субиндексов в итоговом индексе конкурентоспособности страны (CGI) будет зависеть от стадии развития исследуемой экономики (табл. 2). Для отнесения страны к той или иной стадии развития эксперты ВЭФ используют два показателя: ВВП на душу населения и доля экспорта минерального сырья в общем объеме экспорта (если эта доля превышает 70%, то страна автоматически причисляется к экономике, движимой факторами) [1, p. 10].

Анализ данных, представленных в докладе ВЭФ (см. табл. 3), показывает, что за прошедший год российской экономике удалось улучшить 2 детерминанты национальной конкурентоспособности: макроэкономическую среду (значительно) и технологический уровень (незначительно), а еще 8 детерминант показали отрицательную динамику. Сами авторы этого исследования указывают на то, что макроэкономические успехи российской экономики нивелируются ее институциональными сла-

Таблица 3

Россия в Индексе глобальной конкурентоспособности, 2011–2012 гг.

	2011-2012 гг.	2010-2011 гг.	тренд
Индекс глобальной конкурентоспособности (CGI)	**66 (из 142)**	**63 (из 139)**	**-**
Субиндексы			
Базовые условия:	**63**	**65**	+
– Институты	128	118	-
– Инфраструктура	48	47	-
– Макроэкономическая среда	44	79	+
– Здравоохранение и начальное образование	68	53	-
Факторы эффективности:	**55**	**53**	**-**
– Высшее образование и профессиональная подготовка	52	50	-
– Эффективность товарных рынков	128	123	-
– Эффективность рынка труда	65	57	-
– Развитость финансового рынка	127	125	-
– Технологический уровень	68	69	+
– Размер рынка	8	8	0
Факторы инноваций:	**97**	**80**	**-**
– Развитость бизнеса	114	101	-
– Инновации	71	57	-

бостями (низкое качество институтов, неэффективность рынка труда, сложности ведения бизнеса, отсутствие конкуренции на товарных рынках), а это в свою очередь и привело к незначительному снижению уровня конкурентоспособности российской экономики в 2011–12 гг.

К конкурентным преимуществам российской экономики (по мнению экспертов ВЭФ) можно отнести: емкий внутренний рынок (8 место рейтинга из 142-х исследованных экономик), высокий инновационный потенциал (38 место из 142), низкий размер государственного долга (7 из 142), большое число людей с высшим образованием (13), вовлеченность женщин в трудовые отношения (18) и ряд других показателей [1, p. 27, 307]. Конкурентных недостатков российской экономики значительно больше, перечислим лишь некоторые из них: защита прав собственности (130 место рейтинга из 142-х исследованных экономик), качество дорог (130 место рейтинга из 142), независимость судов (123 место), распространенность торговых ограничений (134), бремя таможенных процедур (137), устойчивость банков (129), наличие новых технологий (121) и т.д. [1, p.27, 307]

Конкурентоспособность экономики Казахстана оценивается в докладе ВЭФ ниже российской (72 место рейтинга), более того: если отечественная экономика, по мнению экспертов организации, осуществляет переход к 3-й стадии развития (экономика, движимая инновациями), то экономика нашего соседа по таможенному союзу ко 2-й (экономика, движимая эффективностью) [1, p. 222, 306].

Данные, приведенные в таблице 4, показывают, что за прошедший год казахской экономике удалось улучшить 1 детерминанту национальной конкурентоспособности: макроэкономическую среду (незначительно), 7 детерминант показали отрицательную динамику.

Анализируя данные по экономике Казахстана, можно заметить, что если перечень конкурентных недостатков в целом повторяет таковой для России, то вот конкурентные преимущества существенно отличаются. Итак, конкурентными преимуществами казахской экономики являются: валовые национальные сбережения (12 место рейтинга из 142 исследуемых экономик), низкий размер государственного долга (12 из 142), большое число людей со средним образованием (18), защита инвесторов (36), уровень налогообложения (41), количество процедур, необходимых для начала бизнеса (34), вовлеченность женщин в трудовые отношения (19), размер заработной платы и производительность (18) и ряд других [1, p. 223]. Среди конкурентных недостатков казахской экономики можно отметить: защита интеллектуальной собственности (116 место из 142 исследуемых экономик), независимость судов (111 место), качество дорог (125), качество образования (112), эффективность антимонопольной политики (121), устойчивость банков (131), качество научно-исследовательских институтов (121) и множество других факторов [1, p. 223].

Данные по конкурентоспособности экономики Белоруссии в исследовании ВЭФ не приводятся.

Как уже отмечалось ранее, в обыденном понимании интеграционные процессы воспринимались исключительно в положительном аспекте и лишь на фоне событий, разворачивающихся в ЕС, для всех стало очевидным, что интеграция сама по себе несет не только выгоды, но и сопряжена со значительными издержками, анализ которых мало кого интересовал до недавнего времени.

Таблица 4

Казахстан в Индексе глобальной конкурентоспособности, 2011-12 гг.

	2011-12 гг.	2010-11 гг.	тренд
Индекс глобальной конкурентоспособности (CGI)	**72 (из 142)**	**72 (из 139)**	**-**
Субиндексы			
Базовые условия:	**62**	**69**	+
– Институты	94	91	-
– Инфраструктура	82	81	-
– Макроэкономическая среда	18	26	+
– Здравоохранение и начальное образование	85	85	0
Факторы эффективности:	**76**	**71**	**-**
– Высшее образование и профессиональная подготовка	65	65	0
– Эффективность товарных рынков	87	86	-
– Эффективность рынка труда	21	21	0
– Развитость финансового рынка	121	117	-
– Технологический уровень	87	82	-
– Размер рынка	55	55	0
Факторы инноваций:	**114**	**102**	**-**
– Развитость бизнеса	109	102	-
– Инновации	116	101	-

Вместе с тем нельзя не отметить, что в экономической литературе эта тема была исследована довольно давно. Еще в 1950 году Якобом Вайнером в работе «Проблема таможенного союза» были раскрыты не только положительные, но и отрицательные последствия такой формы международной интеграции, как таможенный союз. Речь шла об эффекте создания торговли, оказывающем положительное воздействие на экономику, и эффекте отклонения торговли – отрицательное. Причем эти эффекты вступают в действие сразу же после создания таможенного союза, т.е. действуют в краткосрочном временном интервале, поэтому их еще называют статическими [3]. Со временем, в долгосрочной перспективе возникают и так называемые динамические эффекты интеграции, также подразделяемые на положительные (расширение внутреннего рынка и возрастание конкурентного давления на отрасли в рамках таможенного союза) и отрицательные (перераспределение ресурсов между странами, формирующими союз). Таким образом, общее влияние таможенного союза на конкурентоспособность входящей в него экономики и определяется путем сопоставления всех этих эффектов. Здесь необходимо сделать оговорку о том, что поскольку долгосрочный период в истории существования исследуемого Таможенного союза отсутствует, анализ динамических эффектов интеграции (положительных и отрицательных) будет носить проспективный характер.

Итак, рассмотрим положительные эффекты интеграции (статические и динамические) в рамках интересующего нас Таможенного союза, влияющие на конкурентоспособность российской экономики:

1. Эффект создания торговли заключается в преимуществах, получаемых российской экономикой за счет объединения таможенных границ и открытия рынков. К этой группе можно отнести ряд преимуществ, получаемых экономиками Таможенного союза: снижение транспортных расходов и доступ к новым рынкам сбыта. Так, объем взаимной торговли, исчисляемый как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств – членов таможенного союза во взаимной торговле, составил в 2011 году 62,3 млрд. долларов США. По сравнению с предыдущим годом его величина увеличилась на 32,1%. Почти две трети объема взаимной торговли (65,2%) приходится на Российскую Федерацию, доля Республики Беларусь составляет 23%, а Республики Казахстан – 11,8% [4, с.3]. Вместе с тем необходимо понимать, что для российской экономики в целом рынки Казахстана (55 место рейтинга ВЭФ по емкости внутреннего рынка) и Белоруссии не являются значимыми, в силу их небольшой емкости (16,7 и 9,4 млн. человек соответственно). В этом смысле для России соседи по таможенному союзу представляют интерес в качестве перевалочного пункта на пути следования экспортируемых товаров. Оставшаяся со времен СССР фактически единая транспортно-железнодорожная инфраструктура и общая протяженность путей сообщения Таможенного союза привели не только к интенсификации товаропотоков, но и актуализируют задачу создания мощного транспортного центра, связующего Восток и Запад.

2. Эффект расширения внутреннего рынка – заключается в выгодах от экономии за счет масштабов производства, более динамичном экономическом росте за счет повышения конкурентоспособности национальных предприятий и растущем внутреннем спросе на инвестиции. Непосредственно к выгодам, усиливающим конкурентные возможности российской экономики можно отнести: восстановление ранее нарушенных хозяйственных связей; привлечение инвестиций в обрабатывающие сектора экономики; развитие кооперации и углубление региональной специализации. Здесь отдельно хочется отметить немаловажный факт – все три национальные экономики, входящие в Таможенный союз, находятся примерно на одном технологическом уровне. Российская и казахская экономики занимают низкие позиции в технологической части (technological readiness) рейтинга ВЭФ: так, по доступности последних технологий Россия занимает 121, а Казахстан 103 место; по ПИИ и технологическому трансферу 129 и 100 места соответственно [1, p. 223, 307]. Подобное отставание создает возможности для более высокой степени диверсификации товарной структуры торговых потоков внутри Таможенного союза, чем во внешней торговле с третьими странами (чей технологический уровень может быть выше). Дело в том, что диверсификация экспортоориентированных экономик редко осуществляется путем перемещения вверх по вертикальным производственным цепочкам. Как показывает исследование Р. Хаусманна, на практике диверсификация экономик происходит в направлении тех товаров, которые предъявляют похожие требования к используемым ресурсам и оборудованию, человеческому капиталу и институциональной среде (т.е. по горизонтальным производственным цепочкам) [5]. Поскольку в структуре российского экспорта со странами дальнего зарубежья преобладают природные ресурсы, а расстояние от них до ближайших промышленных (технологических) товаров очень велико, то ожидать скорой диверсификации торговли с этой стороны не приходится. Другое дело, что в рамках одинакового технологического уровня экономик Таможенного союза, конечные товары с более высокой добавленной стоимостью более конкурентоспособны, а, следовательно, и торгуемы, что и подтверждают статистические данные. Так, в структуре взаимной торговли в рамках Таможенного союза большую долю занимает продукция с высокой степенью переработки. Если во внешней торговле 72,6% экс-

порта приходится на минеральные продукты, то во взаимной торговле – только 41,1%. Машины, оборудование и транспортные средства занимают 19% объема взаимной торговли, в то время как доля продаж этих товаров за пределами таможенного союза составляет лишь 2,4% совокупного экспорта [4, с. 4]. Это открывает перспективы увеличения производства продукции с высокой добавленной стоимостью, а значит и более качественного экономического роста союзных экономик.

3. Эффект усиления конкурентного давления на отрасли в рамках таможенного союза связан с тем, что при отсутствии торговых барьеров внутри таможенного союза предприятия сталкиваются с конкуренцией со стороны соседей по интеграционному объединению. Усиление конкурентного давления на отрасли стран, формирующих таможенный союз, в данных конкретных условиях осуществляется посредством унификации «правил игры» на едином таможенном, а впоследствии и экономическом пространстве: унификация таможенного законодательства; создание единых технических регламентов; снижение административных барьеров; унификация тарифов и выравнивание условий конкуренции; унификация налоговых систем и т.д. И если говорить о конкуренции между предприятиями реального и финансового сектора стран-участниц пока еще рано в силу и несопоставимости экономик, и отчасти их удачной взаимодополняемости, то конкуренция в институциональной сфере приносит подчас неожиданные результаты. Благодаря унификации процедур и упрощению правил регистрации предприятия получили возможность перерегистрироваться на территории других стран-участниц Таможенного союза, чутко реагируя на изменение «правил игры» на национальных рынках. Учитывая, что институциональные условия и сама эффективность товарных рынков в Казахстане лучше, чем в России, начавшееся бегство российских компаний в соседнюю экономику выглядит вполне логичным. Преимущества Казахстана в институциональной сфере (по мнению экспертов ВЭФ): доверие общества к политикам – 46 место (в России 72), эффективность государственных расходов – 50 (94), защита инвесторов – 36 (77); в эффективности товарных рынков: степень и воздействие налогообложения – 41 место у Казахстана (106 место у России), совокупная налоговая нагрузка – 31 (95), количество процедур необходимых для начала бизнеса – 34 (94), изощренность покупателей – 40 (54) [1, p. 223, 307]. Согласно данным российской Торгово-промышленной палаты, в течение только 2011 года на территории Казахстана было зарегистрировано не менее 500 мелких и средних российских предприятий [6]. Учитывая незавершенность процедур унификации стандартов и технических регламентов в рамках Таможенного союза и невозможность моментального изменения институциональной среды, можно ожидать дальнейшую интенсификацию процесса перерегистрации российских компаний на территории союзных государств, а это, несомненно, вызовет ответную реакцию со стороны российских властей в виде реальных мер по улучшению бизнес-климата. Таким образом, конкуренция институтов в рамках Таможенного союза в средне- и долгосрочной перспективе будет способствовать оздоровлению российской экономики.

Далее обратимся к анализу отрицательных эффектов интеграции (статических и динамических) в рамках Таможенного союза, влияющих на конкурентоспособность российской экономики:

1. Эффект отклонения торговли заключается в осуществлении коллективного протекционизма в отношении третьих стран, не входящих в таможенный союз, причем этот эффект проявляется двояко, но в обоих случаях отрицательно – с одной стороны, через снижение благосостояния населения, сталкивающегося с удорожанием импортных товаров, с другой, – снижение доходов правительства, вызванное экономическим неравенством участников союза. Остановимся на этом эффекте подробнее. Во-первых, поскольку при создании Таможенного союза за основу были взяты более высокие российские таможенные пошлины, сами россияне, собственно говоря, не заметили на себе снижения уровня благосостояния непосредственно, а вот жители двух других стран в полной мере испытали на себе все «прелести» резкого удорожания ранее более дешевых товаров. Например, если до вступления Казахстана в Таможенный союз средний уровень импортных пошлин составлял 6,2%, то с формированием Единого таможенного тарифа (ЕТТ) средний уровень ввозных пошлин на товары из третьих стран стал равен 10,6% [7]. Во-вторых, речь идет о снижении (недополучении) доходов российского бюджета как минимум вследствие двух факторов: снижение налоговых отчислений, связанных с перерегистрацией российских компаний на территории, прежде всего, Казахстана; неполное перечисление таможенных сборов партнерами по Таможенному союзу. На практике это означает, что издержки эффекта отклонения торговли фактически перекладываются на ведущую экономику Таможенного союза – Россию, которая оплачивает возможность его создания и функционирования, а значит и россияне, но уже опосредованно столкнутся с проблемой снижения уровня благосостояния через уменьшение доли государственных расходов, направляемых на решение социальных и экономических проблем общества.

2. Эффект перетока ресурсов заключается в рисках, связанных с неоптимальной аллокацией ресурсов – от бедных к более богатым экономикам. В контексте рассматриваемого объединения речь, прежде всего, идет о трудовой миграции из Казахстана

и Белоруссии в Россию, т.е. перераспределении трудовых ресурсов в рамках Таможенного союза в пользу страны с более высоким уровнем заработных плат. Для российской экономики этот отрицательный эффект интеграции при более подробном его рассмотрении может оказаться положительным. С одной стороны, эффективность рынка труда в Казахстане, согласно исследованию ВЭФ, выше, чем в России (преимущество по таким показателям как: гибкость заработной платы, индекс жесткости занятости, практика найма и увольнения, заработная плата и производительность и т.д.). В то же время, учитывая открытость границ при перемещении рабочей силы и значительное преимущество России в количестве специалистов с высшим образованием (13 место рейтинга ВЭФ против 59 у Казахстана), а в Казахстане со средним образованием (18 место против 75 у России), возникает возможность постепенного выравнивания дисбалансов на национальных рынках труда. С другой стороны, трудовые мигранты из Белоруссии воспринимаются населением России в целом позитивно, а экономические затруднения в соседней экономике высвобождают именно те ресурсы, которые нужны российскому рынку труда, – например, строителей (ожидается спад жилищного строительства в этой республике до 14% по сравнению с 2010 годом) [8]. Кроме того, нельзя забывать и о классическом снижении издержек производства вследствие экономии на уровне оплаты труда приезжих работников.

В заключение хочется отметить, что давать оценки конкурентоспособности российской экономики в свете создания и функционирования таможенного союза России-Белоруссии-Казахстана пока еще слишком рано. Этому мешает и незавершенность унификации процедур, регламентов и правил в созданном Таможенном союзе, и его переходный характер. Более того, сопоставление положительных и отрицательных эффектов создания Таможенного союза в настоящий момент попросту невозможно, поскольку часть из них проявится только в среднем и долгосрочной перспективе (динамические эффекты) и в настоящий момент оценить их достоверно нельзя. Тем не менее, этой работой хочется привлечь внимание научного сообщества и политиков к острой необходимости более детализированной оценки рисков функционирования экономик Таможенного союза, взвешенной оценки результатов его деятельности.

Библиографический список

1. The Global Competitiveness Report 2011–2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

2. *Самарцева Е., Раевский А. В.* В таможенном союзе исчезли внутренние границы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rus.ruvr.ru/2011/07/01/52633801.html.

3. *Волгина Н.А.* Международная экономика. – М.: Эксмо, 2006. – 736 с.

4. Об итогах внешней и взаимной торговли государств – членов Таможенного союза в 2011 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitika/Documents/Analytics_2011.pdf.

5. *Ясин Е., Юдаева К.* Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? // Вопросы экономики. – 2008. – № 5.

6. Конкурентоспособность бизнес-климата в Казахстане в условиях ЕЭП. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.slideshare.net/Atameken/ss-12015014.

7. *Рахматулина Г.Г.* Влияние Таможенного союза на экономическое развитие Казахстана. Перспективы интеграции в нефтегазовом секторе. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eabr.org/general/upload/docs/publication/magazine/no1_2012/n1_2012_6.pdf.

8. *Бабич Д.* Россия открывается для рабочей силы из Казахстана. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customsunion.ru/info/4439.html.

УДК 331.2

Ярышина Валерия Николаевна
Воронежский государственный университет
lastochka2010@yandex.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРЕЙДИРОВАНИЯ И KPI ПРИ ВОЗНАГРАЖДЕНИИ РАБОТНИКОВ

В статье рассматривается применение системы грейдов как инновационной и конкурентоспособной системы вознаграждения работников. Показаны достоинства и недостатки применения KPI. Предлагается использовать KPI для формирования стимулирующей части вознаграждения.

Ключевые слова: *вознаграждение работников; система грейдов; ключевые показатели эффективности.*

Система вознаграждения работников как важнейший инструмент воздействия на эффективность их труда является одним из ключевых факторов успеха в бизнесе. На современном этапе развития экономики существуют различные системы вознаграждения работников за их труд. В последнее время активно развиваются и применяются инновационные системы, в т.ч. система грейдов.

Грейдирование – способ оптимизации процесса распределения ресурсов организации, позволяющий упорядочить оплату труда в соответствии с принципом внутренней справедливости, рассчитать соответствие зарплатных ожиданий динамике рынка труда, повысить управляемость и прозрачность компании для инвесторов за счет стандартизации системы управления, увеличить капитализацию организации. Грейдирование представляет собой позиционирование должностей, распределение их в иерархической структуре организации в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия. Для каждой группы устанавливаются определенные размеры и структура заработной платы. Применение системы грейдов не только способствует оптимизации фонда оплаты труда работников, но и требует ресурсов для ее поддержания. Основная проблема организации – обоснование соотношения стоимости внедрения данной системы и ожидаемой финансовой отдачи.

Применение системы грейдов является актуальным при начислении вознаграждений на основе балльно-факторного метода и матрично-математических моделей [2]. В основе разработки системы грейдов лежит «метод направляющих таблиц Хэя». Это самый распространенный метод оценки и ранжирования управленческих, профессиональных и технических должностей, согласно которому все должности в организации оцениваются по нескольким параметрам, объединенным в 3 группы: знания и умения, решение проблем, ответственность [1]. Наличие небольшого числа факторов оценки позволяет обеспечить универсальность применения данного метода к любой деятельности и в любой отрасли.

В исследовании использована информация о применении системы грейдов в крупной компании, предоставляющей интегрированные услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, передачи данных, доступа в Интернет на базе беспроводных и проводных решений, включая технологии волоконно-оптического доступа, WiFi и сети третьего поколения. Рассматриваемая организация со штатом более 13 тыс. сотрудников на рынке более 20 лет. При-

Таблица 1

Соответствие оцениваемых факторов различным уровням

Уровень / Фактор	Уровень 1 *12 баллов*	Уровень 2 *24 балла*	Уровень 3 *36 баллов*	Уровень 4 *48 баллов*
Управленческая роль	**Нет** подчиненных	**3-6** чел.	**10-20** чел.	Свыше **20** чел.
Ответственность	*только за свою работу*	финансовый результат отдельных действий	финансовый и иные результаты рабочей группы	полностью отвечает за финансовые и иные результаты всей компании
Сложность	**минимальные** навыки	**средние** навыки	**высокие** навыки	**высокие** навыки, *для узкой специализации*
Требуемое образование	**Среднее**	**Среднее специальное/ техническое**	**Высшее**	**Узкоспециализированное** + доп. сертификаты
Контакты с клиентами	**Нет**	**Периодические**	**Регулярные**	**Постоянные на уровне высших должностных лиц**

© Ярышина В.Н., 2012

Таблица 2

Распределение по грейдам в зависимости от баллов

№ должности	Набранные баллы	Диапазон 50 баллов	Грейд	Назначенный оклад (или «вилка»)
1	68	60-110	1	20 400 – 26 525
2	74			
3	96			
4	110			
5	112	111-160	2	22 900 – 29 670
6	132			
7	154			
8	158			
9	164	161-210	3	25 260 – 33 310
10	188			
11	202			
12	210			
13	222	211-260	4	28 560 – 38 125
14	246			
15	258			

меняет систему грейдов с 2000 года, внедрила систему KPI с 2003 года. Распределение оцениваемых факторов по уровням проиллюстрировано в таблице 1.

Проведение оценки деятельности персонала по различным факторам позволяет сформировать ряд грейдов. Фрагмент распределения должностей по грейдам представлен в таблице 2.

В зависимости от сферы деятельности организации можно выделить два основных подхода к построению системы грейдов: оценка должностей (профессий) или компетенций конкретного сотрудника (его знаний, навыков, ценности для компании). В организациях с производственным капиталом основанием для присвоения грейда служит оценка рабочих мест. В компаниях с преобладанием интеллектуального капитала первоначально оцениваются компетенции конкретных работников.

К достоинствам системы грейдов можно отнести:

– прозрачность;

– справедливое распределение вознаграждения;

– привлечение и удержание персонала;

– качественное управление бюджетом;

– открытость дальнейших карьерных перспектив для сотрудника;

– повышение эффективности материальной мотивации персонала.

После внедрения системы грейдов в постоянную часть оплаты труда работников будут входить должностной оклад, надбавки и доплаты по трудовому законодательству. Грейды формируют лишь базовую часть заработной платы, а KPI гарантированно позволяет сформировать стимулирующую часть вознаграждения (см. рис. 1).

В процесс разработки системы грейдов должны включаться:

1. Стратегические цели организации.
2. Критические факторы успеха.
3. Конкретные и измеримые KPI.

KPI (Key Performance Indicators) представляют собой ключевые показатели эффективности работы организации, служащие измерителями дости-

Рис. 1. Сбалансированная система оплаты труда

Таблица 3

Подцели финансовой подсистемы организации

Подцель	Ответственный	KPI	Критерий
Своевременность проведения расчетов	Бухгалтерия	Задержка в сроках расчетов	Реестр по расчетам выполняется в день подписания до 15 часов
Контроль кредиторской задолженности	Отдел финансового анализа	Просроченная кредиторская задолженность	Отсутствие просроченной кредиторской задолженности
Лимитирование финансовых полномочий руководителей бизнес-единиц	Отдел финансового планирования	Лимиты сумм в платежных документов, подписываемые директорами бизнес-единиц	Лимиты установлены решением Совета директоров и оформлены приказом Президента Компании
Оптимизация использования свободных денежных средств	Отдел финансового планирования	Уровень чистой прибыли на единицу вложенных средств; превышение установленного минимума	Сумма свободных денежных средств; Установленная минимальная сумма денежных средств на расчетных счетах

жимости поставленных целей и образующие систему, используемую для оценки результативности и эффективности управления, а также позволяющие построить эффективную систему мотивации и вознаграждения работников организации [4, 5].

Оценка по KPI показана в таблице 3 для финансовой подсистемы рассматриваемого предприятия, целью которой является обеспечение финансовой стабильности. Ответственным лицом является директор по экономике и финансам.

К требованиям, применяемым к KPI, относятся:

– S (specific) – конкретность;

– M (measurable) – качественное и количественное измерение показателей;

– A (attainable) – достижимость;

– R (relevant) – значимость;

– T (time-bounded) – временные рамки и возможность подведения итогов.

Положительными сторонами применения KPI являются [2]:

– предоставление работникам обратной связи;

– создание четких и ясных критериев оценки результатов труда;

– связывание интересов работников с целями компании;

– эффективная система мотивации;

– оптимизация фонда оплаты труда;

– систематизация кадровых процессов;

– повышение эффективности деятельности компании.

Наряду с преимуществами использования системы KPI в организации можно выделить ряд недостатков [3]:

– отсутствие универсальности, проявляющееся в возникновении сложностей с оценкой нестандартизированных процессов или работы вспомогательного персонала;

– дополнительные временные затраты на поддержание обратной связи между руководством и сотрудниками организации;

– неверно сформулированные показатели;

– зависимость вознаграждения конкретного сотрудника от работы его коллег.

Преимущества одновременного использования грейдинга и KPI состоят в следующем:

– единство и простота определения вознаграждения различных категорий персонала;

– размер заработка прямо пропорционален качеству работы;

– возможность планирования работниками перспектив развития карьеры и заработка;

– прямая связь вознаграждения и результатов деятельности организации;

– упрощение процесса индексации заработной платы;

– простота определения вознаграждения на новых должностях;

– оптимизация величины и структуры фонда заработной платы;

– прозрачность для инвесторов расходов организации на персонал, увеличивающая вероятность привлечения дополнительных капиталов.

Выделяются определенные категории оценки результатов деятельности по KPI:

– A – значительно превосходит ожидания компании.

– B – результаты работы выше установленных по одному или нескольким критериям.

– C – в целом соответствует ожиданиям компании.

– D – не соответствует ожиданиям компании.

– S – результаты работы не соответствуют ни одному критерию оценки (увольнение).

Далее полученные оценки переносятся в те или иные грейды. Условия получения конкретных оце-

Переменная часть зарплаты, определяемая достигнутыми результатами
Ежегодно регулируемая дополнительная часть зарплаты, определяемая выслугой лет
Оклад (постоянная часть, выплачивается за выполнение четко определенных должностных обязанностей)

Рис. 2. Взаимосвязь между зарплатой и достигаемыми результатами

нок, используемых при построении системы грейдов, приведены ниже.

Профиль специалиста (оперативное обслуживание клиентов):

1. Умение и желание общаться с людьми
2. Наличие *оценки С* (по KPI).
3. Грамотная речь, отсутствие дефектов.
4. Высокая стрессоустойчивость.
5. Компьютерная грамотность.
6. Умение осваивать большой объем информации.
7. Успешная сдача итогового теста после начального образования.
8. Соответствие корпоративным стандартам.

Профиль старшего специалиста (мониторинг и контроль качества):

1. Оценка за полугодие *не ниже В*.
2. Хорошее знание MS Office (в частности Excel), либо наличие опыта ведения отчетности.
3. Высокие аналитические способности (по результатам теста).
4. Наличие знаний по основным принципам работы отдела (наличие опыта работы на одном из направлений в группе мониторинга – желательно).

Профиль ведущего специалиста (сопровождение обслуживания):

1. Наличие *оценки В* по итогам полугодия.
2. Максимальные знания в работе возглавляемого направления.
3. Хорошее знание приложений MS Office (в частности Excel).
4. Высокое развитие таких ключевых компетенций как персональная вовлеченность в бизнес.
5. Наличие опыта организации и проведения обучения сотрудников.

Профиль ведущего специалиста (оперативное обслуживание клиентов):

1. Оценки по KPI за предыдущие два полугодия *не ниже С*.
2. Реализация (участие) в течение полугодия масштабного проекта, имеющего положительное влияние на развитие отдела.
3. Самостоятельность в принятии решений при кроссфункциональном взаимодействии.
4. Максимальные знания в работе возглавляемого направления.

Профиль ведущего специалиста (отдел поддержки специальных программ):

1. Наличие *оценки В* по итогам полугодия.
2. Высокое развитие ключевых компетенций, персональная ответственность и вовлеченность в бизнес.
3. Максимальные знания в работе возглавляемого направления.
4. Для ведущих специалистов, функциональных руководителей результат опроса по взаимодействию с функциональными подчиненными не ниже 85%.

На рисунке 2 проиллюстрирована взаимосвязь между зарплатой и достигаемыми работниками результатами.

Внедрение системы KPI помогает повысить эффективность работы организации в целом на 25–30 %, оптимизировать затраты на фонд вознаграждения работников на 15–20 %, построить эффективную систему стимулирования работников путем разработки системы премирования, систематизировать кадровые процессы. Первоначально сотрудники негативно воспринимают внедрение системы грейдов и KPI, основной причиной чему является недостаток информации о самих «ключевых показателях эффективности» [5].

Грейдирование применяется для упрощения процесса принятия решений в области индексации оплаты труда, установления определенного размера вознаграждения по всем должностям, мотивации работников к повышению эффективности, качества и производительности труда. На практике оно не всегда мотивирует персонал к повышению результативности труда. Стимулирует работников, как правило, не сама система грейдов, а возможность перехода на более высокооплачиваемую ступень. Грейды без аттестации отдачи не дают. При оценке (аттестации) работников основную долю занимают результаты их работы, ключевые показатели эффективности, поэтому больший эффект от внедрения системы грейдов достигается при совместном применении с KPI. Рекомендуется внедрять системы грейдов и KPI в средних и крупных организациях со штатом в несколько десятков или сотен сотрудников.

Библиографический список

1. *Бодрова О.* Строим грейды. Теория и практика / О. Бодрова // Мотивация и оплата труда. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=6255 (дата обращения: 10.03.2012).

2. *Клочков А.* «KPI и мотивация персонала», Эксмо, 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://planetahr.ru/publication/3321 (дата обращения: 22.03.2012).

3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.management.com.ua/finance/fin115.html (дата обращения: 22.03.2012).

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.piter-soft.ru/automation/more/glossary/process/KPI/ (дата обращения: 22.03.2012).

5. *Ярышина В.Н.* Использование KPI как направление развития системы грейдов / В.Н. Ярышина // Теория и практика общественного развития. – Краснодар: Изд. дом «ХОРС», 2012. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/-8-2012/economics/yaryshina.pdf

SUMMARY

Andrey V. Aistov
National Research University Higher School of Economics, City of Nizhny Novgorod
aaistov@hse.ru
Lyudmila A. Leonova
National Research University Higher School of Economics, City of Nizhny Novgorod
lleonova@hse.ru

Marital status and satisfaction with life

The article focuses on the marital status in the explanation of satisfaction with life. Along with the environment and individual characteristics of respondents, gender and generation differences are considered. The data source is Russia Longitudinal Monitoring Survey of HSE (RLMS-HSE).

Keywords: life satisfaction, marital status, gender differences.

Natal'ya A. Aleksandrova
Nekrasov Kostroma State University
natalex_26@mail.ru

The formation of the competitiveness of the higher school through academic mobility: problems and prospects

Academic mobility is one of the most important components of the competitiveness of universities, as well as the process of their integration into the international educational medium.

Keywords: higher school, competitiveness, academic mobility, institutionalization.

Irina G. Asadulina
Prorector of education
Nekrasov Kostroma State University

Education regionalization: higher educational institution intellectual potential usage

Original position on the use of the intellectual potential of the university in the process of regionalization of education is proposed by the author.

Keywords: education, higher education institutions, regionalization of education, intellectual potential.

Bronislav D. Babayev
Ivanovo State University
Valentina N.Tishina
State University of the South-Urals, City of Chelyabinsk

Of the concentration of savings of society by financial credit structures and organization of their flows in the real sector: theoretical and methodological aspects

The original theoretical approach to relate the theory and practice of economic science from the standpoint of new methodological techniques of analysis is proposed by the authors.

Keywords: financial and credit institutions, concentration of savings of society.

Yuliya Balycheva
Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, City of Moscow
yulia.balycheva@gmail.com

Using of patents for invention by innovative and non-innovative firms

This paper aims to analyze a prevailing behavior of Russian companies to create and use intellectual property (IP). For this reason, all subjects of the Russian Federation are divided into groups according to their typical behavior. Three types of prevailing behavior are revealed, the thorough analysis each of them is presented in the paper.

Keywords: intellectual property, innovation activity, dominant behavior, Russian Federation regions.

Vladimir V. Belotserkovets
National metallurgic academy of Ukraine, City of Dnepropetrovsk
krumming@gmail.com

New economy: terminological retrospective and contemporaneity

The article describes the alternative going of modern economic science of term «new economy». The evolution of this term, transformation of his maintenance, is investigative in accordance with the change of socio-economic terms.

Keywords: new economy, digital economy, high-tech, network goods, postmodern.

Zinaida V. Bragina
Nekrasov Kostroma State University
bragzv@yandex.ru

Formation of manager's competencies: project – process approach

Project-process approach to educational organization process aimed at the formation of graduate's competency was suggested.

Keywords: project, process, competences, competency, organization process.

Zinaida V. Bragina
Nekrasov Kostroma State University
bragzv@yandex.ru
Aleksandr Ye. Suglobov
Nekrasov Kostroma State University

The design-process approach of preparation of masters (a direction of preparation "Economy" and "Management")

Problems of the organization of work of magistracy are considered. The design-process approach to preparation of masters is offered. Conditions of realization of a competence format of educational process are considered.

Keywords: magistracy, extensive and intensive variants of development of higher education, design-process approach.

Tat'yana A. Burtseva
Natal'ya V. Trofimova
Ol'ga G. Kozhemyako
State University of Management (Obninsk branch)
National Research Nuclear University «MEPhI», town of Obninsk

Assessment of the realization of new industrial policy for territorial development of region

In the research paper, an estimation of results and problems of development in Kaluga Region on the basis of regional statistical indicators, international estimates and results of author's research is given. The paper states the problems of this development: falling-off ecology situation, increase in labour migration and increase in difference in territorial development. Based on analyses, it is shown, that the government of Kaluga Region should actively involve investors in solving not only the economic, but also the social problems of the region. Target look-ahead indicators of fund of compensation of municipal regions of Kaluga Region the achievement of which will allow, as a whole on the region, increasing compensation by 13% and social efficiency of the development of the region in a short term.

Keywords: new industrial policy of region, problems of development of region, investment policy of region, compensation for workers, regional investment climate.

Valeriy A. Gordeyev
vagordeev@rambler.ru
Artyom A. Gordeyev
Yaroslavl State Technical University

The educational constituent of Russian industrialization

This article is devoted to analyses of educational part of the industrialization in the USSR in the 1930s years and future new industrialization in the Russian Federation. The authors make an attempt to substantiate of necessity of using the Soviet experience in educational providing for industrialization now.

Keywords: Soviet industrialization, new industrialization in RF, educational constituent of industrialization, reform of education.

Ol'ga N. Grabova
graon07@mail.ru
Nikolay N. Sviridov
Mikhail V. Blinov

Determinants of social and economic development of municipal formations of city type

The purpose of this article is a search and basis of ways to develop social-economic in the town of Manturovo as well as in order to solve the main problems: to raise population's prosperity, to reduce unemployment, to make the L.C.S. (living communal service) activities more effective and to prevent some probable negative tendencies and phenomena. This research was arranged on the basis of methodological approaches of institutional economics us age, sociology and other modern paradigm's and conceptions.

Keywords: region's management, population's life quality, institutes.

Vladimir A. Gubin
Nekrasov Kostroma State University
vldmrgbn@rambler.ru

The development of farm households: problems and contradictions in the economic relations

The article considers social and economic problems of development of farms. However, despite difficult economic conditions, institute of farms operates rather effectively, and the output of farmer agricultural production continues to grow slowly. Therefore it is necessary a legislative and agrarian policy of the region and the federal authorities to focus considerably on dynamic development of institute of farms. Scope: carrying out an agrarian policy in regions, the organization of production in farms.

Keywords: agriculture; priority national project; peasant (farm) household; Kostroma Region.

Marina V. Gus'kova
Department of licensing, accreditation, recognition and validation of documents, City of Moscow
Viktor I. Zvonnikov
State University of Management, City of Moscow

Interaction between employers and higher educational institutions: yesterday, today, tomorrow

The problems of cooperation development between the higher school and labour market are considered. The application possibilities of Professional Standards and Qualifications Certification and Assessment System for a cooperation development between higher school and labour market are analyzed. The basic directions of issues for information database creation on graduates educational quality of the higher school are offered.

Keywords: competence, labour market, educational quality, cooperation, Federal State Educational Standards, Professional Standards, assessment and certification of qualifications, measuring instrument model.

Viktor Ye. Dement'yev
Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Science, Moscow
dementev@cemi.rssi.ru

Businesses of different sizes on the separate phases of a long wave

With reference to separate phases of a long wave, it is analyzed, what specific properties of business of the different sizes define its comparative advantages on these phases. The attention is focused on the fact that the resource potential of big business contributes to acceleration of transition of the economy to a new technological base. Changes in organizational forms

of transnational businesses are considered in relation to the phases of the long wave.

Keywords: long waves, sizes of firms, transnational businesses.

Ivan N. Drogobytskiy
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics

IT strategy as a model for the internal dynamics of the corporate information system

Any organization develops in space and time in pursuit of achieving a certain goal. The direction of this development is specified by the strategy, while its derivative - the strategy of information technology - is designed to supply the mobilization of the available resources, energy and intellectual potentiality to ensure its movement on the strategic path towards the intended goal. This paper reviews the content and composition of the IT strategy of the organization that sets the tone of the development of enterprise information systems, which, in turn, determines the dynamics of the whole organization.

Keywords: organization, strategy, information technologies, enterprise information system.

Sergey A. Dyatlov
Saint-Petersburg State University of Economics and Finance
Vladimir V. Chekmaryov
City of Kostroma

Global innovative hypercompetition as a factor of transformation and development of economic systems

Hypercompetition analysis as a global innovation competition, realizing the economic security of the transformation and development of economic systems, performed in the article.

Keywords: economic systems, hypercompetition, economic security.

Viktor V. Yemets
Head of Administration of the City of Kostroma

Problems of personnel potential in of municipal management

The author identified the problems of municipal management in the discourse of human resources.

Keywords: municipal management, human resources.

Vladimir N. Yershov
Nekrasov Kostroma State University
yvn@ksu.edu.ru

Competences of Bachelor of Business Informatics: formation conditions

This article reveals the basic mechanisms of competence Bachelor of Business Informatics and assess their development, based on the experience of organizing the department "Business Informatics" Nekrasov Kostroma State University in implementation of last state requirements.

Keywords: business informatics, competence, skills formation, assessment of the level of competencies mastering.

Veronika V. Yefremova
Tyumen State Oil and Gas University
Anatoliy N. Silin
Tyumen State Oil and Gas University
sm-2004@rambler.ru

Project-based learning and organization of independent work of students at the formation of key professional competences by federal state educational standards of higher education

The specific features of the organization of independent work of students in the format of the federal state educational standards of higher education toward management is discussed. It is possible to develop in students a need to form the necessary competences only if an interdisciplinary, coordinated project training, starting already from the first courses creation has tutorship.

Keywords: organization of independent work, formation of competences, project learning institution tutorship, interviewing students.

Yelena A. Zavgorodnyaya
National Metallurgical Academy of Ukraine, City of Dnepropetrovsk
elenzavg@gmail.com

About innovation and ecogenetic foundations of macroeconomic dynamics

The article summarizes the search results of carries of inherited ecogenetic information; analyzes the role of contradictions as sources and catalysts of innovative ecogenetic changes; reveals the multifunctionality of economic newness and innovations as its primary carries; determines the main directions of regulating ecogenetic modifications and transformations.

Keywords: dynamics, ecogenetics, carriers of inherited ecogenetic information, contradictions, technology, institutes, quality changes, newness, innovations.

Fyodor N. Zav'yalov
Demidov Yaroslavl State University
Yana O. Shatrova
Nekrasov Kostroma State University

Of cause andeffect relationships in the economy (about the use of the provisions of Nobel Prize winners in economics of 2011)

Opportunities of application of provisions of Nobel prize winners in economy in 2011 year T. Sargent and K. Sims for Russia are considered in the article. It is shown, that Russian economy, by the range of signs, is principally differed from situation in developed countries and using of the conclusion of those scientists needs series correction.

Keywords: Phillips curve, behavior of producers and consumers, basic provisions of economic theory, logical causation, inflation, unemployment, multiplier, demand.

Irina A. Zaytseva

Formation of the system of advanced and continuous staff training in conditions of innovative development of the Russian economy

Principles of advanced and continuous staff training from the standpoint of the needs of innovative development of socio-economic system of the country are justified in the article.

Keywords: innovative economic development, staff training.

Pavel N. Zakharov
The Stoletovs Vladimir State University
pav_zah@mail.ru

Regional university complex as the element of «power-business-society» system

The place and role of the University complex in the process of strategic development of regional economy are determined. Approaches to the formation of regional university complex are presented. The nature of relations of the regional university complex in the system of «power-business-community» is determined.

Keywords: university complex, regional economy.

Zhanna A. Zakharova

Major problems constraining development municipal and private partnership founded

Currently, in the field of municipal-private partnership, few agreements are committed, as governments at various levels are still faced with a number of significant problems. Some of them are closely associated with certain nuances of the legislation of the Russian Federation, the other ones – with the imperfection of the technical and institutional aspects of municipal-private partnership.

Keywords: municipal-private partnerships, concession agreement.

Viktor I. Zvonnikov
State University of Management, City of Moscow

The problems and future of management education

The problems of development in the area of management education and the factors influencing this process are considered. The process of new administrative paradigm development is analyzed. The assumptions concerning the future management education are put forward. The new concept "business education" is considered.

Keywords: management education, management, integration, factors, business education.

Sergey V. Ivanov
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
Yuriy V. Korechkov
Nekrasov Kostroma State University

Structural policy and economic security in the field of education

Theoretical position on the conduct of structural policy in the field of education based on the principles of economic security in this area proposed by the authors.

Keywords: education, economic security, structural policy.

Rafail A. Imanov
The Central Economic Mathematical Institute
imanov@cemi.rssi.ru

System resource of economic safety in conditions of globalization

Analysis which allows estimating interrelations of universal laws of development of economy in conditions of globalization with specific conditions of developing type economies development is made in the article. The increased degree of sensitivity of economy of this type to sociopolitical factor to intensity and fluctuations of external economic conjuncture by virtue of what steady economic development of economy of this type assumes rather high. Compared with the developed countries, level of presence of the state in developing type of economy is adverse because of some features of the Turkey's economy development. The question is in particular about traditionally strong role of the state in development of national economy when the state undertakes attempts strongly to influence the social and political development, and also, referring to national specificity, to define process of democratic transformation.

Keywords: globalization, developing countries' economy, economic safety, economic efficiency, Turkey.

Ye.Ye. Irodova

The socio-economic model of China in terms of the basic characteristics and competitive advantages

The socio-economic model of China, which made it possible most effectively realize the benefits of globalization - to create a strong economy, to increase the share of world production and consumption, and to take effective niche in the global economic system - is considered in this article. This is, in particular, by the fact that for the past twenty years, the average annual GDP growth was 9.2–10.2%.

Keywords: economic model, competitive advantage, cross-country comparisons.

Yelena D. Isayeva
Lomonosov Nothern (Arctic) Federal University, City of Arkhangelsk

Problems of quality assessment at using competency approach

The article is dedicated to examining problems of education quality assessment at implementation of federal state educational standards of the 3rd generation.

Keywords: quality of education, competency approach, introduction of third-generation standards.

Ol'ga V. Kozhevina
Altai State University
ol.kozhevina@gmail.com

Formation of fund of estimated means for the analysis of development of competences and competitiveness of graduates managers

In article questions of realization model of competences of training and a role of fund of estimated means are considered in the analysis of development of competences of the manager. Problems of education and preparation of the qualified managers are revealed. The model of formation of competences of the manager through the training, including a number of stages is offered. Tasks, types and forms of estimated means are revealed, key principles of estimation are given, need of integrated estimates of development of competences of the manager is proved.

Keywords: educational standards of third generation, model of competences of manager, fund of estimated means, competitiveness of graduates.

Yuriy V. Korechkov
Nekrasov Kostroma State University

The relationship of economic and military security in the national security

National security is structured to the relevant subsystem. Particular attention is paid to the economic and military security. In this are proposed theoretical grounds inclusion of military science in the general economic theory.

Keywords: economic security, military security, national security, general economic theory.

Nikolay V. Kudrin
National research university Higher School of Economy in Nizhny Novgorod, City of Nizhny Novgorod
nvkudrin@gmail.com
Andrey G. Maksimov
National research university Higher School of Economy in Nizhny Novgorod, City of Nizhny Novgorod
amaksimov@hse.ru

Modeling the dynamics of prices on electricity market

The behavior of electricity prices on the liberalized power markets are characterized by seasonality, high volatility and jumps. These features make it very difficult to model price formation using current conventional mechanisms. The subject of this paper is the implementation of the stochastic FitzHugh-Nagumo model for modeling price dynamics on electricity markets.

Keywords: electricity market, FitzHugh-Nagumo model, price dynamics.

Veniamin N. Livshits
livchits@isa.ru
Tat'yana I. Tischenko
ttischenko@isa.ru
Mariya P. Frolova
marinafr2011@yandex.ru

Twenty years of economic reform in Russia and the necessity of changing state economic policy

In the article, the necessity of a considerable change of Russian state economic policy, its modernization is substantiated. It should be oriented to transition from the right-liberal policy of “a weak state in the economy”, being conducted in Russia since 1991, to pro-Keynesian policy of “a strong state in the economy”. Actual data on the real results of implementing radical economic reform during the last twenty years, necessary for it, is given.

Keywords: state policy, modernization, weak state in economy, strong state in economy.

Natal'ya V. Maksimova
National research university Higher School of Economy in Nizhny Novgorod, City of Nizhny Novgorod
nvmaksimova@hse.ru
Larisa Ye. Marshirova
National research university Higher School of Economy in Nizhny Novgorod, City of Nizhny Novgorod
marshirova@gmail.com

Normative regulation of activities and accounting in governmental institutions

The reform of the budgetary sector has led to the foundation of the new types of institutions. At first sight, governmental institutions replaced the budget ones having changed the name only. But there are some particularities in the activities of state-owned institutions and the accounting organization in them. The paper analyses the changes in the legislation regulating the activities of state-owned institutions and the accounting organization in them.

Keywords: governmental institutions, government services, accounting, reporting.

Yevgeniy M. Martishin
Southern Federal University, City of Rostov-on-Don
martishin@bk.ru

Strategy patterns of socio-economic evolution: the general and specific

In article identifies common patterns of evolution of the world economy resulting from social and economic content of the genotype and the specific patterns of development of countries and regions, caused by mutations in the socio-economic genotype. Reveals the nature of the data, which should be taken into account by mutations in the development strategy of both individual countries and the international system as a whole.

Keywords: evolutionary economics, economic genetics, socio-economic genotype, mutations of socio-economic genotype.

Larisa Ye. Marshirova
National research university Higher school of economics, City of Nizhny Novgorod
marshirova@gmail.com
Natal'ya V. Maksimova
National research university Higher school of economics, City of Nizhny Novgorod
n.v.maksimova@mail.ru

Analysis of the draft regulations on "Accounting for Employee Benefits"

The new draft of the Russian standard on accounting "Accounting for Employee Benefits" is considered in the article. A comparison is given to the same international financial reporting standards.

Keywords: Employee benefits, accounting, international accounting standards, estimated liabilities, discounting.

Andrey V. Matveyenko
St. Petersburg State University
andrei.v.matve@gmail.com
Yekaterina V. Polyakova
European University at St. Petersburg
ekpol@mail.ru

Modeling of technological changes and changes of consumer's preferences

Jones (2005) has shown that production function can be presented as a solution to the problem of optimal choice of a "local" technology from a technological menu. Similarly, we represent a utility function on the characteristics of goods as a result of a choice of a "view on life." We study probability models of a change of the choice sets.

Keywords: production function, technological menu, utility function, characteristics of goods, consumer's problem, probability distributions.

Karine E. Mesropyan
Institute of Socio-Economic and Humanities Research of Southern Scientific Centre of Russian Academy of Sciences, City of Rostov-on-Don
carine@list.ru

The typological analysis of the big and the middle cities of the South of Russia by dynamic of comparative technological efficiency scores

Region's or city's economic performance asymmetry identifying and comparative technological efficiency evaluation of its operation are burn issues and its solution is proposed in this paper by using the nonparametric frontier approach called Data Envelopment Analysis (DEA).

Keywords: productivity, Malmquist index, city's economy, DEA.

Yevgeniy A. Mogilyovkin
Vladivostok State University of Economics and Service
evgene111@mail.ru

The technology of formation and development of a high school graduates professional and career competences, the Management specialization

This article is based on the description of professional and career competences models of high school graduates of the Management department. The development of these competences supplies the evaluation of the young specialists' competitiveness in the labor-market. Also, there are the descriptions of the modern technologies of formation and development of career competences which are studied on the different levels of education in universities.

Keywords: model of graduate's competences, professional competences, career competences, formation and development of competences, career guidance.

Aleksandr L. Nemirov
Kostroma State Technological University

Social partnership as a key direction of regulation of social and labour relations in a market economy

System is shown of measures for the development of social partnership in Kostroma region contributing to offset the negative impact of the economic crisis of 2008.

Keywords: social partnership, processes of interaction of partners, aim of social partnership.

Oleg A. Nikiforov
Omsk State Transport University
nikiforov-oleg_55@mail.ru

Social and professional certification of graduates of high schools as a tool for improving labour mobility

The situation in the labour market requires the introduction of standardized mechanisms for selecting the most qualified specialists for employers. This article discusses the mechanism for developing and implementing social and professional certification of graduates of high schools as a tool for increasing the mobility of young professionals and meet the needs of consumers. The author analyzed the factors affecting the speed of implementation and effectiveness of this process.

Keywords: labour market, employers, intern, qualifications, certification, high school.

Maksim A. Novak
Lipetsk State Technical University
ferz235@mail.ru

Base positions of the state economic policy in ecological sphere

In article directions of realization of economic policy in ecological sphere of Russia are considered.

Keywords: state; ecological sphere; economic policy tools.

Viktor A. Novikov
Ivanovo State Architectural-Building University

On the question of "new industrialization" in Russia

Issues related to the identification of the features of the present stage of industrial development, the problems of implementation of new industrialization in Russia are analyzed in the article.

Keywords: new industrialization, technical means, labour functions.

Svetlana V. Palash
Nekrasov Kostroma State University
svpalash@yandex.ru

Institutional factors of economic development: cross-country comparisons

The influence of institutional factors on economic development and economic growth is investigated. Relations between individual institutional factors of economic development indicators of the level of economic development, the structural characteristics of the GDP, resource factors, and the rate of economic growth are identified on the basis of models of non-parametric correlation.

Keywords: economic development, economic growth, economic development factors, institutional factors.

Yuliya S. Polozhentseva
Kursk State Technical University
polojenceva84@mail.ru

Studying methods of forecasting needs of the regional economy in the managerial staff

The methodology of economic science from the standpoint of the regionalization of the socio-economic system of the country is developed in the article.

Keywords: forecasting techniques, regional economics, administrative personnel.

Tat'yana A. Ratnikova
National Research University Higher School of Economics, City of Moscow
taratnikova@yandex.ru
Larisa P. Tufanova
National Research University Higher School of Economics, City of Moscow
rus_larisa@hotmail.com

Panel data models of russian car stock

Currently, transportation sector is the largest and the most rapidly growing oil consumer: over a half of world oil is refined into automobile fuel. This research presents panel data analysis over the period 2000—2010 and a single econometric specification that may be applied in each Russian region from a sample. The model provides the best fitting and allows getting high-quality year forecast of the number of passenger cars in the region.

Keywords: vehicle stock, forecasting models, panel data analysis, passenger cars, econometrics.

Aleksandra B. Rat'kova
Nekrasov Kostroma State University
ratkova.a@yandex.ru

Transformation functions in the economic partnership with business

The problem of transforming function of the nature and methods of state participation in economic processes. Argued the point of view that, in postindustrialization between government and business, as one of the most effective forms of co-ordinating economic impact, formed special economic relationship, based on the achievement of mutual interests.

Keywords: government, business, economic relations, partnerships, interests.

Galina A. Rodina
Yaroslavl branch of Financial University under the Government of Russian Federation
garodina@fa.ru

Criteria of social welfare: exogenous aspect

The criteria for social welfare in the context of exogenous and endogenous factors are justified in the article.

Keywords: social well-being criteria.

Ivan V. Rozmayinskiy
National Research University – Higher School of Economics, Saint-Petersburg
irozmain@yandex.ru

Post Keynesian economics as an alternative to mainstream economics: view on uncertainty and instability

The paper argues that Post Keynesian Economics is the coherent alternative to Mainstream Economics. The author describes Post Keynesian conception of instability as an inherent feature of the economic system of market capitalism. This instability is the consequence of uncertainty-reducing activity of the economic agents.

V.A. Sabirov
Vasiliy V. Chekmaryov
A.I. Kovalyov

General economic theory: the problem of teaching

In the article, there is review of the results of approbation of using of the manual "General economic theory. Introductory Course" / edited by Professor AA Prokhorov (Moscow: Publishing House "Code", 2010) in the educational process in Nekrasov Kostroma State University.

Keywords: general economic theory, educational process.

Nikolay M. Svetlov
Russian State Agricultural University – Timiryazev Moscow agricultural academy, City of Moscow
svetlov@timacad.ru

Effects of interaction of monetary policies in a monetary union

By means of the simulation model of monetary policy, the qualitative features of system dynamics of a monetary union are discovered. They include a stable deviation of a trajectory of the modelled system from the dynamic equilibrium, which is accompanied by incomplete utilization of resources, and an inverse interconnection between stability and efficiency of the system.

Keywords: monetary policies, credit issue, non-equilibrium prices, system dynamics.

Galina N. Svetlova
Russian State Agricultural University – Timiryazev Moscow agricultural academy, City of Moscow
svetlova@timacad.ru

Modeling methodology of the national grain market

The grain market is the base of food markets. Adjusting the mechanisms of its regulation, the state can affect other food markets. As a method for solving this problem are encouraged to use computer simulations, which allows to identify and formulate strategies for each member of the grain market, to determine their impact on the profitability and growth of the overall market.

Keywords: grain market, complicated system, simulation modeling, system dynamics, accelerators.

Nikolay N. Sviridov
Nekrasov Kostroma State University
Mikhail V. Blinov
Nekrasov Kostroma State University

Institutions in the system of municipal administration

Functions of institutions and their impact on the effectiveness management of municipal formations are covered in the article.

Keywords: institutions, municipalities, efficiency, dynamics of development.

Larisa I. Selivanova
Nekrasov Kostroma State University
selivanovalarisa@mail.ru

Career self-presentation in the Internet community by means of account in social networks

Social networks, especially "Facebook" and "Twitter", offer great opportunities for the choice of career self-presentation. Young professionals, who show the activity of applicant in labor markets and understand the openness of personal information on the Internet, should think hard about the choice of a social network to register their accounts, understand the target of showing personal information through their accounts under the expectations of other users, as well as adequately choose the strategy of self-presentation to achieve and demonstrate career success. Social network users representing potential employers may apply to the accounts as a valuable source to collect, verify and supplement personal information about the candidate in order to justify personnel decisions.

Keywords: Internet, social network, account, self-presentation, career.

Anatoliy N. Silin
Tyumen State Oil and gas University
sm-2004@rambler.ru
Mikhail Yu. Akimov
Tyumen State Oil and gas University

Organization of practices in the mechanism to ensure quality management education

The structure of the educational process and the role of work practices are addressed in the article.

Keywords: quality of management education, structure of educational process, production practices.

Natal'ya Yu. Sorokina
Tula State University
sorokina-tula@mail.ru

On the formation of future managers the ability to adhere to ethical values

The article describes the role of the university in formation of future managers the ability to adhere to ethical values in the context of the sequence of "loyalty - involvement - commitment." The necessity of the transition to a "cross-cutting approach" to the formation of ethical competence throughout the period of study at the university.

Keywords: competence, high school, ethical values, commitment.

Viktor O. Subbotin
Nekrasov Kostroma State University
vitu6asubbotin@mail.ru

Disincentives of Russian civil society in the economic relations

This article analyzes the disincentives of civil society development in the economic relations to a post-industrial stage of socio-economic development. Considered a possible threat to the development of a civil society based on the weaknesses of its current position in the national system of economic relations. It denotes the basic positions and suggests possible options for the development of civil society. The questions mentioned in article represent scientific and practical interest.

Keywords: civil society, economic relations, economic system, disincentives, opportunities, threats, state.

Dmitriy V. Surikov
Department of public health of Kostroma Region
T.S. Smirnova
Nekrasov Kostroma State University

Opportunities of activity management of regional state health care budget "Kostroma Regional Hospital" are analyzed in the article, the strengths and weaknesses of the institutions are identified, the threats emanating from the external and internal environment are discussed, factors with the greatest impact on the activities of the medical institution are identified.

Keywords: SWOT analysis, advantages and disadvantages, opportunities and threats.

Valentina N. Tishina

The logic of evolution of economic interaction

The logic of the evolution of economic interactions is shown in the article on the basis of the genesis of economic theory. To the author, revealing the logic of the evolution of economic interactions is part of the methodology of the study of the formation mechanisms of coordination of economic interactions in the forms of economic relations and the forms of relationships between the elements of economic systems.

Keywords: economic interactions, relationships, connections, methodology of economics, mechanisms of coordination of economic interactions.

Anatoliy I. Tyazhov
Kostroma State Technological University
eteor@yandex.ru
Mikhail I. Zhigalov
eteor@yandex.ru

Organizational-economic forms of the small industrial enterprises

Organizational-economic forms of the small industrial enterprises as system of construction of internal relations in firm, and their interrelation with their organizational-legal forms, as external principles of construction of the organization are considered in the article. Various organizational-legal forms can correspond to one organizational-economic form.

Keywords: organizational-economic form, organizational-legal form, small industrial enterprise.

Anatoliy I. Tyazhov
Kostroma State Technological University
Dmitriy P. Rusinov
Kostroma State Technological University

Value and place of the commodity market in hierarchical structure of world economy

Commodity markets which treat the low-studied area of economic science, owing to the objective and subjective reasons ignored by economists are described in the article. But, as it becomes clear, these are market unit being at the bottom step in hierarchical structure of the markets, which make essential impact on formation of internal structure of the markets of higher order.

Keywords: commodity market, dot markets, spatial markets, competition.

Fyodor Ye. Udalov
Ol'ga F. Alyohina
Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

In aspect of a modern situation with staffing of the industrial enterprises, the reasons of weak orientation of graduates of higher education institutions on the sphere of production of goods are analyzed. Need of taking measures of the state scale for the solution of the ripened personnel problems is stated.

Keywords: personnel potential; production of goods; system of distribution of graduates; orientation of experts.

Aleksandr V. Khomutov
Nekrasov Kostroma State University
Vladimir L. Belousov
Moscow State University of Instrument Engineering and Computer Science
cklick@mail.ru

Modern management in a context of functioning of the enterprises as economic systems

The author's opinion is stated in the article of a problem of improvement and evolution of essence of the economic organization in focus of attention of various scientific economic theories and on this basis to give its author's definition. Relevance is that the economic organization is entered as the analysis in the conditions of a dynamic trajectory of transition from one condition of the enterprise, the organization, system or structure to another.

Keywords: economic organization, property, transactional expenses, economic systems, institutional environment, institutional agreements.

Aleksandr V. Khomutov
Nekrasov Kostroma State University
Vladimir L. Belousov
Moscow State University of Instrumentation and Informatics
cklick@mail.ru

Management of the production capacity of machine-building enterprises on the basis of mathematical models

Production function takes an important place in the economic theory as the model which is directly relating not to process of an exchange, and to production process which is connected with consumption of various resources (raw materials, energy, work, the equipment, etc.). It can have various areas of use. The principle "expenses – release" can be realized both on macro - and at a microeconomic level.

Keywords: production function, resource, production factor, economic analysis, labour force, capital, gross regional product, cluster.

Lyudmila A. Khomutova
Kostroma State Agricultural Academy
olimp8491@yandex.ru
Oleg V. Khomutov
Kostroma branch № 8640 of Sberbank of Russia
ol_29@bk.ru

Food security assessment in Kostroma Region

The state of food security indicators in the region of self-reliance, the amount of food consumed, the presence of available cash resources of the population, as well as the impact of the resource potential of social and economic factors on food safety and presents criteria for its evaluation.

Keywords: food security, resource potential, food, production, price, income.

Yelena I. Charushina
Nekrasov Kostroma State University
vasilisa97@rambler.ru

From a good specialist to a good employee: a new paradigm goals educational institution

The article describes the new approach to the formulation of educational objectives in the implementation of competence-based approach in educational institutions.

Keywords: core competencies, labour, personal growth, knowledge, skills, "knowledge" and "competency" approach.

Vladimir V. Chekmaryov
Nekrasov Kostroma State University
tcheckmar@ksu.edu.ru
Vladimir A. Gubin
Nekrasov Kostroma State University
vladimir-g21@rambler.ru

Role of academician Stanislav Sergeyevich Shatalin in market economy becoming in Russia

The author's position, outlining the role of SS Shatalin in the development of Russian economic thought and perception of his ideas by modern economists, is presented in the article.

Keywords: Russian economic thought, development of economic science, role of SS Shatalin in economics.

Marina B. Chelyshkova
Peoples' Friendship University of Russia
mchelyshkova@mail.ru

The assessment of high schools graduates within the competency approach

The statement of the problem which provides the decision for students assessment according to requirements of new State Educational Standards is discussed. Typical errors of authors concerning the competencies evaluation are considered. The estimation algorithm for assessment in the context of competencies approach is offered.

Keywords: competence, educational measurements, reliability, construct validity, content validity, predictive validity, meta-latent variable, one-dimensional measurement, construct, multistage measurements.

Sergey V. Chistyakov
Nekrasov Kostroma State University

Research of the integrity of network form of economic relations

Networking interactions can to appear, on the one hand, as a way of inter-company integration of economic organizations are characterized by certain structural features and is based on the formal relationships of various types, on the other hand, informal relationships, which are based on the mechanism of economic behavior.

Keywords: network organizational form, integrity, network person, higher organizational forms of economic relations, "elementary" organizational form.

Valeriy A. Shevchuk
State Tax Service of Ukraine
lubava_61@mail.ru

Definition of the nature the legal regulation of resourcing of the State Tax Service of Ukraine

The article deals with the concept and essence of legal regulation as part of the administrative and legal regulation of financial support and logistics of the STS of Ukraine.

Keywords: legal regulation, administrative regulation, financial support, logistics.

Sergey V. Shkiotov
Yaroslavl State Technical University
shkiotov@mail.ru

Customs union as a factor of increasing the competitiveness of the Russian economy

The article examines influence of the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia on the competitive advantages and disadvantages of the Russian economy.

Keywords: competitiveness, customs union, competitive advantages, competitive disadvantages, Saint Petersburg International Economic Forum, static and dynamic effects of integration.

Valeriya N. Yaryshina
Voronezh State University
lastochka2010@yandex.ru

Using grading and KPI in remuneration of employees

Grades system shown in this article as innovative and competitive system of remuneration of labor. Merits and drawbacks of KPI application are shown. It is offered to use KPI for shaping motivation part of remuneration.

Keywords: remuneration of employees; system of grades; key performance indicators.

СПИСОК МАТЕРИАЛОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК КОСТРОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. Н. А. НЕКРАСОВА» В 2012 ГОДУ

Автор	Название статьи	№ журнала	Страницы
	Естествознание		
Акаев О.П., Войнаровска А., Желязны С., Жуковски В.	Термическая переработка отходов электронной промышленности	2	8-10
Акаев О.П., Гунин В.В., Цветкова А.Д.	Изучение чистящей способности пастообразных композиций на основе кремнийсодержащего отхода производства фторида алюминия	5	4-6
Алиев С.И.	Зоогеографический анализ гидрофауны рек Кура и Аракс	3	4-6
Алиев С.И.	Экологическая характеристика макрозообентоса рек Шабранчай и Кудиалчай Большого Кавказа	4	8-10
Баранов А.В., Баранова Н.С., Величко И.И.	Совершенствование системы управления селекционным процессом в костромской породе	4	10-13
Белихов А.Б., Одинцов А.В.	Неразрушающий контроль качества термообработки стали 4Х5МФС	1	5-7
Белихов А.Б., Попов Е.Н.	Термоэлектрическая разбраковка сплавов на основе титана	2	4-7
Гасими Х.Х.	Распространение и количественные показатели рыб Урмийского региона	5	7-9
Гнатюк А.Б., Ершов В.Н.	Методика построения результирующих моделей пространственного влияния и ее программная реализация	2	11-15
Губарева Н.И.	Онтогенез льнянки обыкновенной (*Linaria vulgaris* Mill.)	3	6-9
Зонтиков Д.Н.	Факторы, влияющие на морфогенез триплоидной осины в культуре *in vitro*	1	8-10
Иванищева Е.А.	Сохранение ландшафтного разнообразия северо-запада Вологодской области на ключевых территориях	1	28-31
Кирин Ю.П., Краев С.Л., Яковлев В.В.	Поддержка принятия решений в управлении процессом восстановления титана	4	14-17
Колоскова М.Е.	Индуктивное доказательство одного геометрического неравенства	2	16-17
Кузьмин Ф.А., Фатеев М.М., Григорьева М.В.	Однократное и длительное воздействие циннаризина на вариабельность сердечного ритма у крыс, находящихся в различных состояниях	2	18-22
Кусманов С.А., Акаев О.П., Паркаева Ю.В., Гвоздева А.Н.	Экстракция фосфорной кислоты из системы $CaO–N_2O_5–P_2O_5–H_2O$ с помощью ароматических соединений и сложных эфиров	1	11-14
Лобуничева Е.В., Филиппов Д.А.	Зоопланктон пойменных болот и рек северо-запада Вологодской области	5	9-13
Моисеев Б.М., Яковлев В.Ю.	Эпистемологические проблемы второго постулата специальной теории относительности	5	14-18
Мозохин А.Е., Колесникова И.А., Дроздов В.Г.	Обоснование возможности качественного анализа химического состава льняной тресты методом инфракрасной спектрометрии ближней области	1	31-36
Немчинова А.В., Петухов И.Н., Кощеева А.С., Хорошев А.В., Иванова Н.В.	Эколого-ценотическая индикация свойств южнотаежных ландшафтов на примере лесов заповедника «Кологривский лес»	4	17-21
Попов И.П.	Свободные гармонические колебания в системах с элементами различной физической природы	4	22-24

Автор	Название статьи	№ журнала	Страницы
Сальников Е.В., Кузьмин Ф.А., Фатеев М.М., Богатушин А.В.	Показатель суммарной степени воздействия на сердечный ритм в оценке вегетативного статуса организма при изменении активности медленных кальциевых каналов L-типа у крыс, находящихся в различных состояниях	4	4-7
Сальников Е.В., Костин А.А., Кузьмин А.Ф., Фатеев Д.М.	Воздействие нефрэктомии и резекции почки на обмен катехоламинов в крови у больных раком почки	5	18-21
Секованов В.С.	О множествах Жюлиа некоторых рациональных функций	2	23-28
Сидоров А.В.	Уровень катехоламинов и биогенных аминов в миокарде у крыс с хронической сердечной недостаточностью на фоне длительного применения ингибиторов ангиотензинпревращающего фермента, бета-адреноблокаторов и их комбинаций	1	14-18
Сидоров А.В., Фатеев М.М., Кузьмин А.Ф.	Повышение выживаемости при пожизненном введении ингибиторов ангиотензинпревращающего фермента на фоне хронической сердечной недостаточности не обусловлено улучшением систолической функции (сравнительное экспериментальное исследование)	3	10-13
Сиротина М.В.	Морфометрические показатели популяции травяной лягушки заповедника «Кологривский лес»	1	18-20
Сиротина М.В., Орлов А.Ю., Баранов А.В.	Строение носового зеркала у лосей	2	29-30
Соколов А.С., Федосова Н.М., Вихарев С.М.	Совершенствование способа определения цветовых характеристик волокнистых пучков при автоматизированном анатомическом анализе льняных стеблей	1	20-22
Соколов Н.В.	Перемещения лосей и причины, вызывающие эти перемещения	2	31-34
Соколов Н.В., Соколов А.Н.	Туризм и его влияние на лосеводство	5	25-28
Сулейманов С.Ш., Сеид-Рзаев М.М.	Характеристика нерестового стада каспийского пузанка Alosa caspia caspia (Eichwald, 1838) у берегов Азербайджана	4	24-28
Сухов А.К.	Моделирование формирования приэлектродных слоев в ограниченной плазме под действием внешнего постоянного электрического поля	1	23-27
Цховребов Э.С., Юрьев К.В.	Биологические аспекты обеспечения экологической безопасности	2	35-37
Цховребов Э.С., Лебин А.Н., Белоусов В.Г.	Проблемы обеспечения экологической безопасности региона	3	13-16
Чимитдоржиева Э.О., Чимитдоржиева Г.Д.	Динамика углерода микробной биомассы целинных степных и сухостепных почв Забайкалья	3	16-20
Чимитдоржиева Э.О., Чимитдоржиева Г.Д., Давыдова Т.В., Цыбенов Ю.Б.	Чистая первичная продукция постагрогенных почв Западного Забайкалья	4	28-31
Шадрин С.Ю., Жиров А.В., Смирнова Т.С.	Восстановление нестационарного граничного условия на нагреваемой поверхности при анодном нагреве	5	22-25
Системотехника			
Денисов А.Р., Левин М.Г., Рыбинский А.В., Некрасова Т.Н.	Синтез и анализ модели «как есть» бизнес-процесса «Технологическое присоединение к электрическим сетям»	1	37-40
Каравайков В.М., Овчинников А.В.	Системный подход к построению математической модели теплопередачи через оболочку культивационного сооружения	2	232-235
Тищенко И.А., Мудрая А.В. Травин Г.М.	Моделирование экологически устойчивого функционирования объектов экомониторинга промышленного предприятия	1	41-43
Токарева И.В., Ковальский П.Г.	Экономические особенности транспорта как отрасли инфраструктуры	3	196-199
Токарева И.В.	Системный анализ особенностей корпорации как объекта управления	4	220-223

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
	Экономика. Управление		
Аистов А.В., Леонова Л.А.	Семейный статус и удовлетворенность жизнью	6	5-9
Айтхожина Г.С.	Формирование инструментов партнерства в налоговой сфере	5	216-218
Александрова Н.А.	Формирование конкурентоспособности высшей школы посредством академической мобильности: проблемы и перспективы	6	9-13
Аристова Е.В.	Специфические особенности медицинской услуги как экономической категории	2	224-228
Аристова Е.В., Волков Д.В.	Проблемы и перспективы развития рынка платных медицинских услуг	2	207-209
Асадулина И.Г.	Регионализация образования: использование интеллектуального потенциала вуза	6	13-18
Бабаев Б.Д., Крупин А.И., Чекмарев В.В.	Малые города: концептуальный взгляд	3	165-168
Бабаев Б.Д., Боровкова Н.В., Чекмарев В.В.	О рекреационном освоении территорий: мезоэкономический анализ	4	181-185
Бабаев Б.Д., Тишина В.Н.	О концентрации сбережений общества финансово-кредитными структурами и организация их перетока в реальный сектор: теоретико-методологические аспекты	6	18-22
Балычева Ю.Е.	Использование патентов на изобретения инновационно-активными и инновационно-пассивными предприятиями	6	22-26
Базанкова Д.Н.	Место России в мировой динамике инноваций	5	218-222
Белоцерковец В.В.	Новая экономика: терминологическая ретроспектива и современность	6	26-30
Брагина З.В., Овсянников А.А.	Оптимизация инвестиционной компоненты в структуре тарифа на передачу электрической энергии	4	186-189
Брагина З.В., Суглобов А.Е.	Проектно-процессный подход подготовки магистров (направления подготовки: «Экономика» и «Менеджмент»)	6	30-32
Брагина З.В.	Формирование компетенций менеджера: проектно-процессный подход	6	32-36
Бурцева Т.А., Трофимова Н.В., Кожемяко О.Г.	Оценка реализации новой промышленной политики для территориального развития региона	6	36-40
Бутарина Н.А.	Вузы как субъекты региональных инновационных процессов	2	210-212
Волокитина Е.В.	Сущность и значение личного страхования персонала предприятия	3	168-171
Гибало Н.П., Милевский С.С.	Каналы влияния информатизации на личные экономические интересы	1	44-47
Головин С.В., Князев Ю.К.	Общественные интересы и публичные блага	2	213-217
Гоголева Т.Н., Мажарова Л.А., Чекмарёва П.А.	Регламент работы органов законодательной власти как элемент институционального механизма принятия государственных решений и оценка его эффективности	3	189-192
Горбачев О.Г.	Организационно-экономическая структура рынка страхового капитала	3	192-195
Гордеев В.А., Гордеев А.А.	Образовательная составляющая отечественной индустриализации	6	40-43
Грабова О.Н.	Институциональные проблемы трансформаций экономических отношений в современных условиях	1	47-52
Грабова О.Н., Свиридов Н.Н.	Региональный менеджмент и качество жизни населения	5	222-226
Грабова О.Н., Свиридов Н.Н., Блинов М.В.	Детерминанты социально-экономического развития муниципальных образований городского типа	6	43-46
Губин В.А.	Фермерские хозяйства в системе экономических отношений	3	172-174
Губин В.А.	Особенности эффективного функционирования фермерских хозяйств	4	189-193
Губин В.А.	Развитие фермерских хозяйств: проблемы и противоречия в экономических отношениях	6	46-48
Гуськова М.В., Звонников В.И.	Взаимодействие работодателей и вузов: вчера, сегодня, завтра	6	48-52

Автор	Название статьи	№ журнала	Страницы
Делицын Л.Л.	Количественная модель распространения Интернета среди городского и сельского населения России	6	52-56
Дементьев В.Е.	Бизнес разных размеров на отдельных фазах длинной волны	6	56-60
Денисов А.Р., Илюхина А.С., Волков И.В.	Структура подсистемы синтеза интегрированных бизнес-процессов оказания государственных услуг в рамках системы «Электронного правительства»	5	227-231
Догалов А.Н.	Вопросы социально-экономического обустройства огузских племен (IX–XIII вв.) в «Книге моего деда Коркыта»	1	53-57
Дрогобыцкий И.Н.	Содержание и энергетика организационного менеджмента	1	57-68
Дрогобыцкий И.Н.	ИТ-стратегия как модель внутренней динамики корпоративной информационной системы	6	60-66
Дудяшова В.П., Кипень Н.А.	Ресурсы и система управления предприятием в условиях экономики знаний	3	175-180
Дятлов С.А., Чекмарёв В.В.	Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем	6	66-77
Емец В.В.	Проблемы кадрового потенциала в муниципальном управлении	6	77-78
Еремин В.Н., Еремина Е.В.	О некоторых факторах определения стоимости часа педагогической нагрузки	4	193-196
Ершов В.Н.	Компетенции бакалавра бизнес-информатики: условия формирования	6	78-80
Ефремова В.В., Силин А.Н.	Проектное обучение и организация самостоятельной работы студентов при формировании ключевых профессиональных компетенций по ФГОС ВПО	6	80-82
Завгородняя Е.А.	Об инновационных и экогенетических основаниях макроэкономической динамики	6	82-86
Завьялов Ф.Н., Шатрова Я.О.	О причинно-следственных связях в экономике (об использовании положений лауреатов Нобелевской премии по экономике 2011 г.)	6	86-90
Зайцева И.А.	Формирование системы опережающей и непрерывной подготовки кадров в условиях инновационного развития российской экономики	6	90-95
Захаров П.Н.	Университетский комплекс региона в системе «власть-бизнес-сообщество»	6	95-99
Захарова Ж.А.	Основные проблемы, сдерживающие развитие муниципально-частного парнерства	6	99-103
Звонников В.И.	Проблемы и перспективы развития управленческого образования	6	103-106
Иванов С.В., Коречков Ю.В.	Структурная политика и экономическая безопасность в сфере образования	6	106-110
Илюхина А.С., Селиванова Л.И.	К вопросу о социально-психологических аспектах управления организацией	5	232-235
Иманов Р.А.	Системный ресурс экономической безопасности в условиях глобализации	6	110-115
Иродова Е.Е.	Социально-экономическая модель Китая в аспекте основных характеристик и конкурентных преимуществ	6	115-117
Исаева Е.Д.	Проблемы оценки качества при использовании компетентностного подхода	6	117-120
Князев Ю.К., Кондрат И.Н., Коваленко О.С., Тишина В.Н.	Необходимость обновления экономической теории	1	69-72
Кожевина О.В.	Формирование фонда оценочных средств для анализа освоенности компетенций и конкурентоспособности выпускников-менеджеров	6	120-122
Коновалова Е.В.	Семья в ряду политэкономических категорий	1	92-96
Коновалова Е.В.	Разграничение человеческого и семейного капиталов	5	236-238
Коречков Ю.В.	Взаимосвязь экономической и военной безопасности в системе национальной безопасности	6	122-126
Кудрин Н.В., Максимов А.Г.	Моделирование динамики цены на рынке электроэнергии	6	126-135
Лившиц В.Н., Тищенко Т.И., Фролова М.П.	Двадцать лет хозяйственной реформы России и необходимость изменения государственной экономической политики	6	141-148

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Лягушев Г.Е.	Хозяйство и экономическое пространство: место военной экономики	1	73-76
Максимова Н.В., Марширова Л.Е.	Нормативное регулирование деятельности и бухгалтерского учета казенных учреждений	6	135-141
Мамелин О.Р.	К вопросу о взаимодействии банковской системы и реального сектора. Региональный аспект	4	210-214
Мартишин Е.М.	Стратегии моделей социально-экономической эволюции: общее и специфическое	6	148-154
Марширова Л.Е., Максимова Н.В.	Анализ проекта положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам»	6	154-159
Матвеенко А.В., Полякова Е.В.	Моделирование изменения технологий и потребительских предпочтений	6	159-162
Месропян К.Э.	Типологический анализ крупных и средних городов юга России с помощью динамики оценок сравнительной технологической эффективности	6	162-166
Милевский С.С.	Особенности формирования и реализации личных интересов в России в условиях информатизации экономики	1	77-78
Могилёвкин Е.А.	Технология формирования и развития профессиональных и карьерных компетенций выпускника вуза по направлению «Менеджмент»	6	166-171
Немиров А.Л.	Социальное партнерство как ключевое направление регулирования социально-трудовых отношений в рыночном хозяйстве	6	171-174
Никифоров О.А.	Общественно-профессиональная аттестация выпускников вузов как инструмент повышения мобильности трудовых ресурсов	6	174-176
Новак М.А.	Базовые положения государственной экономической политики в экологической сфере	6	176-179
Новиков В.А.	К вопросу о «новой индустриализации» в России	6	179-182
Палаш С.В.	Институциональные факторы экономического развития: межстрановые сравнения	6	182-185
Першин М.В.	Конфликтно-компромиссная теория стоимости	1	79-81
Положенцева Ю.С.	Исследование методов прогнозирования потребности региональной экономики в управленческих кадрах	6	185-190
Ратникова Т.А., Туфанова Л.П.	Модели прогнозирования российского автопарка	6	190-194
Ратькова А.Б.	Системоорганизованная совокупность целей как признак качественного обновления форм реализации функций государства	1	82-84
Ратькова А.Б.	Государство в формировании институционального блага	2	222-224
Ратькова А.Б.	Партнерские экономические отношения государства и бизнеса: противоречия и перспективы	3	180-182
Ратькова А.Б.	Корректирующее воздействие государства на экономику: достоинства и недостатки	4	197-199
Ратькова А.Б.	Государство развития: институциональный аспект	5	238-240
Ратькова А.Б.	Трансформация функций государства в экономическом партнерстве с бизнесом	4	194-197
Родина Г.А.	Критерии общественного благополучия: экзогенный аспект	6	197-201
Рождественская Л.Н.	Качество услуг социального питания как предмет квалиметрического оценивания	3	183-186
Розмаинский И.В.	Посткейнсианство как альтернатива мейнстриму: взгляд на неопределенность и нестабильность	6	201-208
Сабиров В.А., Чекмарёв В.В., Ковалёв А.И.	Общая экономическая теория: проблемы преподавания	6	208-209
Савельев И.А.	Кластерная форма пространственной организации экономических взаимодействий	4	214-219
Саксина Н.Н., Бабенко С.А.	Обоснование системы ценностей регулирования активности личности работника в трудовом процессе	1	85-88
Светлов Н.М.	Эффекты взаимовлияния монетарных политик в валютном союзе	6	209-213
Светлова Г.Н.	Методология моделирования национального рынка зерна	6	213-217

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Свиридов Н.Н., Блинов М.В.	Институты в системе муниципального управления	4	200-201
Селиванова Л.И.	Карьерная самопрезентация в интернет-сообществе посредством аккаунта в социальных сетях	6	219-224
Силин А.Н., Акимов М.Ю.	Организация практик в механизме обеспечения качества управленческого образования	6	224-227
Сорокина Н.Ю.	О формировании у будущих менеджеров способности придерживаться этических ценностей	6	227-229
Субботин В.О.	Влияние государства на гражданское общество в системе экономических отношений	1	88-91
Субботин В.О.	Закономерности развития гражданского общества в постиндустриальной общественно-экономической формации	4	202-206
Субботин В.О.	Сдерживающие факторы развития отечественного гражданского общества в системе экономических отношений	6	229-234
Суриков Д.В., Смирнова Т.С.	Стратегия управления ОГБУЗ «Костромская областная больница» в рамках SWOT-анализа	6	234-237
Тишина В.Н.	Стратегия экономического развития: сетевой подход	3	187-188
Тишина В.Н.	Логика эволюции экономических взаимодействий	6	237-240
Токарева И.В.	Выбор направлений и критериев диверсификации внутренней среды корпоративных образований	2	229-231
Тяжов А.И., Русинов Д.П.	Значение и место товарного рынка в иерархической структуре мировой экономики	6	240-244
Тяжов А.И., Жигалов М.И.	Организационно-экономические формы малых промышленных предприятий	6	244-247
Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф.	Некоторые проблемы подготовки специалистов управленческого профиля	6	247-250
Хомутов А.В., Белоусов В.Л.	Современный менеджмент в контексте функционирования предприятий как экономических систем	6	250-254
Хомутов А.В., Белоусов В.Л.	Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий на основе математических моделей	6	254-257
Чарушина Е.И.	От хорошего специалиста к хорошему сотруднику: новая парадигма целей образовательного учреждения	6	261-265
Чекмарев В.В.	Аксиоматика принципов стратегии обеспечения экономической безопасности государства	4	206-207
Чекмарев В.В.	Приращение социального капитала университета	6	4-5
Чекмарев В.В., Губин В.А.	Роль академика Станислава Сергеевича Шаталина в становлении рыночной экономики России	6	265-270
Челышкова М.Б.	Аттестация выпускников вузов в рамках компетентностного подхода	6	270-273
Чистяков С.В., Колесов Е.В.	Базовые принципы построения модели сетевой формы экономических отношений	4	207-210
Чистяков С.В.	Исследование целостности сетевой формы экономических отношений	6	273-276
Шевчук В.А.	Определение сущности правового регулирования ресурсного обеспечения государственной налоговой службы Украины	6	276-280
Шкиотов С.В.	Таможенный союз как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики	6	280-287
Ярышина В.Н.	Использование грейдирования и KPI при вознаграждении работников	6	287-291
Педагогика и психология			
Баранов А.А., Лукшина О.Ю.	Влияние социальной дистанции между сотрудниками и осужденными на развитие симптомов «выгорания» пенитенциарных служащих	1	149-152
Белоусова Т.В.	Реализация метода диалога культур при изучении литературы Серебряного века	1	97-100
Боциева Н.И., Боциев И.Ф.	Преподавание физики и математики в условиях модернизации высшего медицинского образования	1	121-124
Богачева Е.А.	Педагогический контекст оптимизации качества жизни студентов	1	146-148
Богун В.В.	Применение различных средств информатизации для исследования правильных четырехугольных пирамид	1	106-110
Ботова М.Г.	Соотношение понятий «насилие» и «агрессия»: теоретико-эмпирическое исследование	1	100-102

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Бурина Н.С., Шевченко С.М.	Организационные формы современной семьи. Общие закономерности	1	103-105
Волкова Н.В.	Социально-психологические особенности персонала как фактор организационной социализации и первичной адаптации	1	125-128
Ворсина Е.В., Снигирева Т.А.	Квалиметрия учебной компетентности студентов на основе анализа учебных текстов	3	124-127
Гурьянова Е.В.	Организация обучения по дисциплине «Вычислительная математика» в дидактических системах нового поколения	3	127-131
Евстафеева Е.А.	Структура личностной беспомощности у сотрудников уголовно-исполнительной системы	1	132-136
Игнатьева Е.Ю.	Подготовка преподавателей к педагогическому управлению учебной деятельностью студентов в условиях системных изменений образовательного процесса вуза	1	152-155
Исаев И.Ф., Кудинов Е.В.	Социально-педагогические предпосылки организации работы по профессиональному самоопределению учащихся сельских школ-комплексов Белгородской области (1975–1992 годы)	1	156-159
Каширский Д.В., Овчинникова А.Н., Сабельникова Н.В.	Ценностно-смысловая сфера личности и синдром эмоционального выгорания сотрудников спасательного отряда МЧС	3	131-134
Машарова Т.В.	Инноватика гуманитарной составляющей подготовки студентов вуза	1	129-132
Нурлигареев Х.Д.	Избранные главы дискретной геометрии на факультативных занятиях математикой в специализированных школах	3	134-137
Паклина О.В., Паклин Д.Б.	Модернизация профессионального образования в Европе и тенденции его развития в России	3	137-140
Пищулин В.Г.	Самостоятельная работа как фактор успешного обучения при переходе к новым государственным стандартам	1	136-139
Смирнов А.А., Постнова А.А.	Особенности профессиональной деятельности юриста	1	110-113
Циринг Р.А.	Теоретические подходы к изучению проблемы доступности высшего образования в современном обществе	1	139-142
Черствая О.Е.	Взаимодействие вуза и некоммерческой организации	1	113-116
Шадчин И.В.	Формирование готовности студентов вуза к научно-исследовательской деятельности как теоретико-методологическая проблема	1	116-119
Шеронов Е.А.	Разработка Костромского психологического теста на определение пригодности к обучению на медицинских специальностях	1	119-121
Ярошенко С.Н.	Методологические подходы формирования конкурентоспособности студентов-выпускников вуза	1	143-146
Философия. Этика. Эстетика.			
Арутюнян К.С.	Смена ценностной парадигмы в государственной идеологии и появление новых доминант в ориентации сознания молодежи	2	38-41
Белкина Т.Л., Комаров А.С.	Апология свободы совести в трудах Джона Локка	2	41-44
Белкина Т.Л., Янцевич И.А.	Интеллигенция Костромской губернии в контексте трансформаций русского общества второй половины XIX – начала XX веков	4	160-165
Васильев А.А.	Интуиция в социальных отношениях (на примере юридических)	4	165-167
Васильев А.А.	Скрытое знание как основа для интуиции	5	29-31
Гроздилов С.В.	Справедливость как диалектически-противоречивый феномен	1	160-163
Зайцева М.Л.	Синестезийное восприятие и познание объективной реальности в пространстве эстетических коннотаций	1	164-167
Кирдяшкин И.В.	Молодежь как феномен управления переходным обществом	1	167-170
Комарова Л.А.	Любовь как высшая общечеловеческая ценность	1	171-173
Комарова Л.А.	Осмысление счастья с точки зрения буддизма	5	32-34
Коромыслов В.В.	Проблема существования социального времени в контексте концепции сущности человека как результата единого закономерного мирового процесса	1	174-177
Кузнецова Е.В.	Культура как социальный феномен: системный подход	3	21-24
Кукунина Е.В.	Воображаемое в философии И. Канта	4	168-171
Латышева Ж.В.	К вопросу о дефиниции и типологии трансцендирования	2	45-48

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Латышева Ж.В.	Некоторые аспекты понимания религии в социологии религии Т. Лукмана	3	24-27
Лукьянова Р.А.	Истинный героизм – духовная составляющая общества	1	177-180
Моисеев Б.М.	Роль философии в развитии современной фундаментальной физики	3	28-31
Павенков О.В.	Понятие любви в творчестве западных философов XX века: К. Льюиса, Б. Рассела, Д. Лукача, Э. Фромма, А. Камю	1	181-184
Панасенко О.А.	Тенденция отношений категории представления и главных родов наличного содержания в истории европейской философии	1	184-187
Самылов О.В.	Идея «конца истории» в неогегельянстве А. Кожева	2	48-51
Трошичев А.Н.	Монадология или детерминация в сетевом мире	2	51-54
Хусаинова А.Х.	Идеология истребления и онтология стойкости в начале событий Великой Отечественной войны	1	188-190
Шлюндт С.А.	Формирование аксиосферы экологии в современном глобализирующемся пространстве	5	35-38
Якимова О.С.	Место России в классификации социокультурных типов общества	3	31-33
Политология			
Зайцев А.В.	Структурный функционализм и институциональный диалог государства и гражданского общества в современной России	1	351-354
Зайцев А.В.	Диалог в институциональной среде взаимодействия государства и гражданского общества: опыт ЕС и современная Россия	2	188-191
Зайцев А.В.	Диалогика гражданского общества: истоки, понятие, смысл	3	141-145
Зайцев А.В.	Политические переговоры и диалог государства и гражданского общества: сходство и различие	4	142-145
Зайцев А.В.	Юрген Хабермас и его диалогика: понятие и сущность	5	190-196
Зайцев А.В., Никовская Л.И., Якимец В.Н.	Публичная политика в Костромской области: субъекты и институты (по результатам социологического исследования)	4	146-153
Зимин В.А.	Политическая модернизация и ее теории	3	146-148
Соснин С.А.	Сущность государственной власти в государствоведческой концепции российского консерватизма конца XIX – первой половины XX вв.	5	196-199
Швецова Н.А.	Особенности формирования политической культуры в процессе модернизации российского образования	4	153-156
Культурология. Искусствоведение			
Аймалетдинова Л.А.	Технический прогресс как источник социально-экологического кризиса современного общества	2	55-57
Артемова Е.Г.	Духовно-музыкальное творчество А.А. Копылова	5	39-42
Белова Н.А.	Социальный облик советского учительства (на материалах Костромской области)	3	34-38
Борисова Е.Ю., Погорелова Н.Ю.	С.В. Рахманинов – крупнейший композитор, пианист и дирижёр конца XIX – начала XX веков	1	191-196
Бубнихин А.А.	Методы исследования концептов	3	38-40
Бубнихин А.А.	«Новая Атлантида» Фрэнсиса Бэкона как текст культуры в аспекте глобализации	5	42-44
Васильев В.А.	Картина А.А. Кокеля «Чайная» в контексте культурной и общественной жизни России в начале XX века	1	196-199
Волкова В.В.	Методологические основания к пониманию феномена субкультуры	4	65-68
Воробец Л.В.	Проблема политкорректности в аспекте межкультурной коммуникации	2	57-59
Демина А.В.	Движение исторической реконструкции: пути и решения	5	45-48
Дзюбан В.В.	Государственная политика в отношении казачества в современной России: влияние регионального и муниципального законодательства на повышение уровня социально-экономического развития казачества Брянщины	1	200-203
Дзюбан В.В.	Духовно-нравственное и военно-патриотическое воспитание казачьей молодежи	2	60-64
Евтушенко А.Г	Распоряжение останками: могила как место поклонения	1	203-206
Едошина И.А.	«Genius loci» как текст культуры	5	48-53

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Задоров И.А.	История Костромского областного театра кукол в контексте культуры русской провинции в 1936–1991 годах	2	64-67
Кашина Н.К.	Молитвенное слово В. Розанова	1	206-209
Кашина Н.К.	В. Розанов о сущности веры	5	53-56
Кизин М.М.	Новый этап в развитии русской школы пения начала XX века	4	68-71
Корольков С.В.	Традиции северной резьбы по кости у современных мастеров	4	71-75
Лаврикова И.Н.	Система праздничного действа: феномен приобщения	1	209-212
Мазалова Н.Е.	Целительница из Нерехты	4	75-78
Мельникова Л.А.	Историко-культурная топография ярмарочных городов в Западной Европе в Средние века и Новое время	2	67-70
Михайленко А.В.	Ландшафтная архитектура в организации транспортных потоков города	3	40-42
Пинтверене Н.В.	Особенности музыкальной драматургии кинооперы М. Таривердиева «Король-олень»	1	213-217
Редькин В.А.	Гончаров и философский позитивизм	1	217-222
Рязанова-Даури В.С.	Сохранение национальных традиций в промыслах хантов и манси	1	222-226
Савченкова Т.П.	П.П. Ершов и Д.И. Менделеев: новое в истории родственных и дружеских отношений	2	70-79
Седых О.М.	Павел Флоренский и французская социологическая школа	5	56-60
Смурова О.В.	Городской праздник как место встречи традиций (на примере Санкт-Петербурга пореформенного периода)	1	227-228
Стогниенко А.Ю.	К вопросу об особенностях концептуального слоя художественного пространства фильма А.А. Тарковского «Солярис»	2	79-82
Тихонова В.Л.	Пространственные представления средневековых людей Западной Европы в интерпретации Ж. Ле Гоффа и А. Гуревича	3	43-45
Фатеева И.М.	Архитектурные интенции и философские основы русского ленд-арта	1	228-231
	Лингвистика		
Богатырева Е.Н.	Структурно-семантические преобразования фразеологических единиц русского и английского языков с компонентом «вода»/«water» и компонентами-наименованиями водоемов	1	232-234
Булавина Н.В.	Понятие «новое слово» в современной лингвистике	5	61-62
Вальваков Р.В.	Грамматические трансформации при переводе русских имен прилагательных на английский язык	1	235-238
Войтещук И.В.	Динамические характеристики природной воды в немецком и русском языках	3	50-53
Волотов Д.А.	Заимствованная батальная лексика французского происхождения в романе Л.Н. Толстого «Война и мир»: идеи войны и мира	1	238-241
Волотов Д.А.	История батальной лексики французского происхождения: названия военных укреплений (на материале романа Л.Н. Толстого «Война и мир»)	4	79-82
Волотов Д.А.	Батальная лексика французского происхождения первой половины XIX века как результат русско-французских культурно-политических отношений	5	63-66
Гайломазова Е.С.	Субстантивы с квантифицирующей семантикой и количественная субстантивная метафора (море, капля)	1	242-246
Гасанова Э.Э.	Восприятие концепта «путешествие» носителями английского и азербайджанского языков	2	83-86
Гулинов Д.Ю.	Вертикаль языковой политики Франции	3	53-56
Ермакова Л.А.	Семантическое поле «женщина» в лирике М. Цветаевой	4	82-85
Загоровская О.В., Заварзина Г.А.	Слабые инновации в лексической подсистеме сферы «государственное управление» в русском языке новейшего периода	1	246-249
Загоруйко И.Н.	Интернет-дискурс в современном коммуникационном пространстве	3	56-60
Зорина Л.Ю.	Русские диалектные благопожелания в ситуациях льноводства, прядения и ткачества	5	66-69
Иванова Н.К.	Орфографические ошибки в английском языке: опыт классификации на основе Интернет-материалов	1	250-253
Исаева Н.Ш.	Современная фразеография: проблемы и перспективы	1	254-256

Автор	Название статьи	№ журнала	Страницы
Караева Л.Н.	Динамика пространства в прозе Сигизмунда Кржижановского (на материале повести «Воспоминания о будущем»)	5	70-73
Карданова Н.Б.	Петровская грамота о М. Змаевиче как пример развития жанра ходатайства	5	73-76
Кондратьева М.А.	Эмотивный потенциал сравнительных конструкций в немецком языке (на материале немецкоязычного публицистического дискурса)	3	63-66
Косенкова И.О.	Субъективное время в романе Гайто Газданова «Возвращение Будды»	4	85-88
Космачева О.Ю.	Прагматические типы интенциональной установки адресанта в заголовках электронных СМИ	2	86-89
Котлов А.К.	Личные имена и топонимы как художественно-семантические маркеры в «Казенной сказке» Олега Павлова	5	94-97
Кукатова О.А.	Особенности семантической роли Каузатора в высказываниях с возвратными эмотивными глаголами *удивляться, поражаться, изумляться, сердиться, злиться, возмущаться,раздражаться*	1	257-259
Мамаева С.В., Шмульская Л.С.	Характеристика синтаксических особенностей речевого портрета школьников-подростков	2	89-92
Матвеева М.И.	Эмоциональная оценка на уровне микротекста (на материале немецкого публицистического дискурса)	3	66-69
Мощева С.В.	Выразительный потенциал текстов массовой коммуникации: фонетический аспект	2	92-95
Мощева С.В.	Речевой акт как способ реализации коммуникативной интенции (на материале англоязычного политического дискурса)	5	76-79
Неганова Г.Д.	Названия низменных мест Костромского Заволжья в живой народной речи и в произведениях костромских писателей	3	80-82
Неганова Г.Д.	Типологические черты костромского культурного ландшафта: названия густого леса в костромских говорах	5	79-83
Осипова А.А.	*Этот свет* и *тот свет* в картине мира В.П. Астафьева (к образным вербализаторам концептов «жизнь» и «смерть»)	1	260-263
Ошанова Е.С.	Особый случай употребления модальных частиц в прагматических высказываниях	2	95-98
Рец Н.И.	Периферийный сегмент поля причинности в разноструктурных языках	4	88-93
Пожидаева Е.В.	Пути формирования и развития национальной лингвокультуры питания (на примере английского языка)	5	84-87
Рец Н.И., Губанов А.Р.	Интенсивная прагматическая установка в сложных речевых актах обусловленности	4	97-101
Рубцова А.С.	Конфликт как социальное явление и его отражение в тексте	2	98-102
Румянцева О.Н.	Языковые средства наименования и описания наказаний в царской России второй половины XIX века в русских народных сказках	4	93-97
Рыбакова Е.А.	Игры с фразеологизмами в языке современной немецкой молодёжи	4	102-105
Середина Е.В.	Визуальная метафора в политической карикатуре	3	70-73
Темирбекова А.О.	Из истории исследования междометий	3	73-76
Титова О.А.	Английские фразеологизмы-антропономинанты как речевые образования	5	88-91
Цветкова Е.В.	Белый цвет в костромской топонимии	1	264-267
Цветкова Е.В.	Наименования тропы в костромских говорах: лингвогеографический аспект	2	102-106
Цветкова Е.В.	Географический термин *бочаг* в костромской топонимии	3	76-79
Цветкова Е.В.	К вопросу о структурно-словообразовательной характеристике топонимов	4	106-109
Чернова О.Е.	Идеологема *социалистическое соревнование* в региональной газете советского и постсоветского периодов	1	267-270
Черноусова И.П.	Фольклорные формулы: на пересечении традиции и текста (на материале былин)	2	106-110
Щукина Г.О.	Продуктивный способ идиоматической номинации в английском языке	2	110-112
Шулякина Ю.С.	Имена существительные со значениями ‘бесстыдник’, ‘пьяница’, ‘распутник’ в говорах Ивановской области	2	112-116

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Щербакова Е.В.	Слова-реалии как выражение специфических черт австралийского варианта английского языка	5	91-93
Яренчук Е.Э.	Интерактивно-аналитический дискурс как детерминатор коммуникативного саботажа (на материале ток-шоу «Специальный корреспондент» и «НТВшники»)	4	110-113
Литературоведение			
Авилова Е.Р.	Мортальные концепты в творчестве Е. Летова	3	83-85
Агапова Л.Е.	Роль читательских компетенций в развитии образных представлений школьников (на материале мифа и библейских текстов)	2	117-121
Андреева В.Г.	Война в изображении и оценке Л.Н. Толстого и Ф.М. Достоевского	3	85-88
Андреева В.Г.	О нескольких центральных антитезах в романе Л.Н. Толстого «Воскресение»	4	114-117
Андреева В.Г.	Предисловные рассказы и рассказы о героях в произведениях И.С. Тургенева и Л.Н. Толстого	5	98-101
Баталова Т.П.	Роман Ф.М. Достоевского «Бедные люди»: к поэтике сюжета	1	271-276
Баталова Т.П.	Историософские проблемы в публицистике Ф.М. Достоевского 1860–1865 годов	3	89-93
Баталова Т.П.	Ф.М. Достоевский и Н.А. Некрасов: творческий диалог (семантика мотива Дела в произведениях 1860-х – 1870-х годов)	4	118-121
Баталова Т.П.	Стихотворение Н.А. Некрасова «Утренняя прогулка» как итог эволюции сюжета «О бедном чиновнике» в литературном контексте 1833–1859 гг.	5	102-105
Бедова А.А.	Роль художественной детали в романах «фандоринского цикла» Б. Акунина	2	121-124
Болтовский Е.О.	К календарной мифологии Бориса Поплавского	3	93-95
Брагина О.Б.	Орнитологическая образность в романе И.С. Тургенева «Накануне»: функция и семантика	2	125-127
Глазунова С.И.	Цвет и звук как компоненты критических работ Владимира Набокова	1	276-279
Глазунова С.И.	Жанрово-композиционная специфика эссе «Николай Гоголь» В. Набокова	2	128-131
Глазунова С.И.	К вопросу о жанре комментария в творчестве В. Набокова	5	105-108
Голенчукова С.В.	Понятие «времени» в эпистолярном наследии И.С. Тургенева 1853–1860 гг.	5	108-110
Гречушкина Н.В	Белая идея в понимании русских философов и М.А. Шолохова	1	280-283
Дмитриенко И.К.	К вопросу о литературной традиции: мифологические проекции в произведениях немецких романтиков и русских постмодернистов	3	96-99
Дмитриенко И.К.	Онтология романтизма в русской постмодернистской прозе: деконструкция реальности в творчестве Виктора Пелевина	5	113-116
Дворак М.А.	Сатира и жанровый синкретизм в романном цикле Хольма ван Зайчика «Плохих людей нет (евразийская симфония)»	5	110-112
Дорохова А.С.	Многоуровневость «эссеизации» романа XX века: «Игра в бисер» Германа Гессе и «Ночной поезд на Лиссабон» Паскаля Мерсье	4	122-125
Жарова И.Ю.	«Проскинитарий» Арсения Суханова – традиции и новаторство в памятнике русской путевой литературы XVII века	1	284-287
Зленко Г.А.	Диалог культур в критической деятельности В. Набокова	4	125-128
Ильина Н.К.	К вопросу о ритмике драматургического произведения (на материале пьесы А.Н. Островского «Гроза» и пьесы Н.С. Лескова «Расточитель»)	5	117-122
Карданова Н.Б.	Финальное приветствие в дипломатических посланиях Петра I к дожам Венеции	3	100-103
Кихней Л.Г., Меркель Е.В.	Поэт и язык: к вопросу о поэтологических стратегиях О. Мандельштама и М. Цветаевой	3	103-106
Коптелова Н.Г.	Роман Ф.М. Достоевского «Братья Карамазовы» в интерпретации Д.С. Мережковского	2	131-134
Котлов А.К.	Образы времени в прозе Дмитрия Бакина	1	287-290
Котлов А.К.	Метафизика художественного пространства в «Степной книге» Олега Павлова	3	120-123

Автор	Название статьи	№ журнала	Страницы
Котлов А.К.	Фольклорно-мифологические истоки хронотопа «Казенной сказки» Олега Павлова	4	137-141
Котлов А.К.	Антибюрократические мотивы и образы в «Казенной сказке» Олега Павлова	5	123-127
Криволапова Е.М.	В.В. Розанов на страницах дневника М.О. Меньшикова: к проблеме творческого взаимодействия	2	135-138
Кушхова А.Л.	Сюжетно-композиционные особенности романа «Вершины не спят» А. Кешокова	5	127-129
Лебедева Н.С.	Итальянские мотивы в русской поэзии 1890-х – 1910-х годов	3	106-109
Локша А.В., Петрова Н.И.	К понятиям *хаос* и *космос* в поэзии Осипа Мандельштама	2	139-141
Макарова Е.В.	Лирическое начало в книге рассказов «Записки охотника» И.С. Тургенева	3	109-112
Маслова А.Г.	Поэтическое творчество Н.М. Карамзина в контексте масонской поэзии XVIII века	4	128-131
Меркель Е.В.	Особенности поэтической семантики Осипа Мандельштама второй половины 1910-х годов	2	141-144
Молчанова Н.А.	И.А. Бунин в поэтическом восприятии К.Д. Бальмонта 1920-х – 1930-х годов	1	290-293
Морозов Н.Г.	«Цветочки» св. Франциска Ассизского в рецепции автора рассказа «Студент Бенедиктов»: духовные истоки темы средневекового аскетизма в прозе Б.К. Зайцева 1910-х годов	1	293-296
Морозов Н.Г.	Значение теории А.А. Потебни в объяснении феномена актуализации старой литературной формы в реализме начала XX века	4	132-136
Налетова Т.Б.	Рассказчик и читатель в «Вечерах на хуторе близ Диканьки» Н.В. Гоголя	2	145-148
Налетова Т.Б.	Христианские мотивы возмездия и пути спасения души в раннем творчестве Н.В. Гоголя	5	130-133
Павлова Т.Л.	«Против течения»: антиномические установки в творчестве Марины Цветаевой	2	148-151
Позднякова Е.А.	Генезис «новой драмы» А.П. Чехова	1	296-300
Склизкова Т.А.	Жанровые традиции романа о сельской усадьбе (country-house novel) в романе «Женщина французского лейтенанта» Дж. Фаулза	1	300-303
Слободина В.А.	«Путешествие вокруг моей комнаты» Ксавье де Местра в творческом осмыслении А.С. Пушкина	5	133-136
Снегирев И.А.	Английские метафизические поэты в переводах Иосифа Бродского (статья первая)	2	151-154
Устинов А.В.	Начало публицистической деятельности Д.Л. Мордовцева	3	113-116
Устинов А.В.	Образ Протопопа Аввакума в романе Д.Л. Мордовцева «Великий раскол»	5	137-141
Шаваринская С.Р.	Размышления о судьбах русского дворянства на страницах романов Л.Н. Толстого «Анна Каренина» и Ф.М. Достоевского «Подросток»	2	154-157
Шаваринская С.Р.	Достоевский и Толстой: диалог о русско-турецкой войне 1877–1878 гг.	5	142-145
Шарапенкова Н.Г.	«Творимый Космос» зарождающегося самосознания (повесть «Котик Летаев» Андрея Белого)	1	303-306
Шашкова Е.В.	Публицистические аспекты мемуаристки И.И. Панаева	3	116-119
Швецова Т.В.	Пушкинские реминисценции в повести И.С. Тургенева «Бретёр»	2	158-161
Шитова В.В.	Образ Фауста в «Набросках к замыслу о Фаусте» А.С. Пушкина	2	161-163
Шпилевая Г.А.	А.А. Шкляревский и Э. Габорио: родоначальники «полицейского» романа	5	145-149
Яковлева Л.А.	К категории времени в поэзии Анны Ахматовой: диалог с фольклорной и религиозно-мифологической традицией	5	149-153
История			
Аристов С.В.	Бесчеловечная медицина: псевдонаучные эксперименты в концентрационных лагерях «третьего рейха»	2	164-166
Белов А.М.	Костромская область и ее руководители (1944–2007 годы)	1	307-309

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Волков Д.А.	Практика формирования местных советско-партийных органов власти с переходом к новой экономической политике (на материалах губерний верхнего Поволжья)	1	310-313
Волков Д.А.	Местные органы власти в середине 20-х гг. XX века: власть рабочих и крестьян или… власть от их имени (на материалах губерний Верхнего Поволжья)	2	166-169
Гончар М.И.	Введение всеобщей воинской повинности в русской историографии до 1917 г.	5	154-157
Горохова О.В.	Варнавинские народная и публичная библиотеки: Оппозиция или альянс?	4	32-36
Горохова О.В.	Скворцовские библиотеки	5	157-161
Гулин А.О.	Основные тенденции современной историографии Первой мировой войны	5	162-166
Егоров А.И.	Политика коалиции ХДС/ХСС – СДПГ в Афганистане (2005–2008 гг.)	1	313-316
Ермушин М.В.	Государственная тарифная политика оплаты инженерного труда в СССР в 1920-е гг.	2	170-173
Иванова Е.С.	Сенаторские ревизии Костромской губернии в первой половине XIX века	4	37-41
Кабатов С.А.	Этнокультурная история сельского населения Костромского края (до золотоордынского времени)	1	317-320
Киселёв С.А.	Исторические этапы развития казачьих войск на службе государства	1	320-323
Комиссаров П.А.	Структура управления Костромской епархией во второй половине XIX – начале XX века	4	41-44
Комиссаров П.А.	Кадровый состав Костромской духовной консистории во второй половине XIX – начале XX века	5	167-170
Лапшин А.Г.	Ересь петробрюсиан	4	45-47
Лобанов В.Б.	Терское антибольшевистское восстание (июнь-ноябрь 1918 года): современный взгляд	4	47-51
Лобанов В.Б.	Гражданская война на юге России: белогвардейская Кавказская армия в 1919–1920 гг.	5	171-174
Наградов И.С.	Старообрядчество в условиях либерализации государственной политики в 1860-е годы (на материалах Ярославской и Костромской губерний)	4	51-54
Околотин В.С.	О периодизации исследования деятельности НКФ СССР по разработке и реализации налоговой политики в 1928–1941 гг. (по материалам Центральной России)	5	174-179
Осипова М.С.	Положение детей-работников на текстильных фабриках в Англии (по материалам выступления Р. Оуэна в парламенте в 1816 г.)	2	173-176
Очиров А.В.	Общественный строй калмыков в конце XVIII века	3	46-49
Редков С.К.	Реформы XIX века и их влияние на правовую культуру российского общества	4	58-64
Репина Н.В.	Благотворительность купечества Костромской губернии в середине XIX – начале XX века	1	324-327
Смирнов С.А.	Деятельность приходских попечительств по улучшению материального обеспечения приходского духовенства (на материалах Костромской епархии)	2	176-179
Смурова О.В.	Справочные книги о лицах, выбиравших купеческие и промысловые свидетельства, как источник изучения отхода костромичей на заработки в Санкт-Петербург (пореформенный период)	1	327-328
Соловьев А.А.	Библиотечно-просветительская деятельность фабрикантов Костромской губернии в конце XIX – начале XX века	1	329-334
Трифанков Я.Ю.	Исторический опыт возрождения России и юго-западное казачество	1	334-337
Устюгова Г.И.	Партийно-политическая дискуссия в Конгрессе США по проблеме арабо-израильского конфликта в 1948–1949 гг.	5	179-182
Филиппов А.Н.	Международные контакты советского спорта в 1920-х – 1930-х годов: противостояние Красного и Люцернского спортинтернационалов	1	338-341
Шанцева Е.Н.	Начальный этап партизанского движения на Брянщине	4	55-58

Автор	Название статьи	№ журнала	Страницы
	Социология		
Егорова Л.С., Старосотникова В.Ю.	Методы оценки уровня эффективности управления творческим коллективом	2	180-183
Максименко А.А.	Организационная культура как система контроля и наказания в организации	1	342-344
Попова И.В., Албегова И.Ф.	Роль общественных организаций как институтов гражданского общества в ресоциализации бывших заключенных в условиях местного социума	5	183-187
Пушина Л.Ю.	Габитус как атрибут поколенческой общности	2	184-187
Савельев О.Н.	Инновации и их социологическое обеспечение (кейс-стади на примере ЗАО «ОКБ МЭЛ»)	4	157-159
Савельев О.Н.	Социологическое обеспечение инновационных процессов на предприятии (на примере ООО МНПО «Флагман»)	5	187-189
Челнокова Н.Ю.	Модель управления социально-психологическим климатом на предприятиях холдингового типа	1	345-350
	Юриспруденция		
Бухарев А.В.	Особенности правового регулирования противодействия коррупции в судах общей юрисдикции	1	355-358
Гоголева Т.Н., Мажарова Л.А.	Регламент работы органов законодательной власти как элемент институционального механизма принятия государственных решений и оценка его эффективности	1	358-361
Коваль С.П.	Современное состояние и перспективы федеративных отношений в России	5	200-203
Моисеева О.В.	Законность применения законодательства о защите прав потребителей к договору имущественного страхования	4	172-175
Моисеева О.В	Договор потребительского кредита	5	204-207
Палюлина И.А., Дедюева М.В.	Некоторые проблемы расторжения трудового договора по основанию сокращения численности или штата работников	1	381-384
Петрова О.Н.	Краткая характеристика правовых средств органов прокуратуры по обеспечению законности в сфере местного самоуправления	1	361-364
Петрова О.Н.	Информационные средства прокуратуры в сфере местного самоуправления	2	196-198
Полдников Д.Ю.	Нормативное значение научной доктрины и развитие частного права в германских землях до принятия Германского гражданского уложения	3	158-164
Рощин Б.Е.	Особенности российской производственной демократии в эпоху военного коммунизма: юридический аспект	1	365-369
Рощин Б.Е.	Национализация основных средств отечественного производства на первоначальном этапе социалистической организации труда российского пролетариата (к 95-летию Октябрьской революции)	2	198-203
Рощин Б.Е.	Государственное регулирование охраны труда российского пролетариата в 1918–1920 годах: организационно-правовой аспект	3	149-155
Рощин Б.Е.	Российская трудовая повинность в первый год становления «пролетарской диктатуры» идеологоправовые основания	4	175-180
Рощин Б.Е.	Некоторые особенности борьбы с российской коррупцией в период проведения новой экономической политики: историко-правовой аспект	5	207-211
Саакян Д.О.	Некоторые аспекты внутрифункциональной деятельности правоохранительных органов Российской Федерации	1	369-372
Смирнов В.Н.	Права и свободы человека и гражданина, ограничиваемые при заключении под стражу в ходе уголовного судопроизводства: понятие и содержание	1	372-375
Султанов И.Р.	Правовые основы и тенденции развития международной экономической интеграции	1	376-381
Туйчиев В.М.	Кадровая политика в отношении приставов мировых судов Вятской губернии (1864–1917 гг.)	2	203-206
Туйчиев В.М.	Правовой статус судебных приставов мировых судов Вятской губернии в пореформенный период	3	155-158
Туленев А.И.	Актуальные проблемы терминологии и понятия таможенных преступлений	5	211-215

Автор	Название статьи	№ журнала	Стра-ницы
Цховребов Э.С., Лебин А.Н., Белоусов В.Г.	Новейшая история развития природоохранной деятельности в России	2	192-196
Научная жизнь университета			
Захаров А.И., Луданова Т.В.	XI Открытый фестиваль преподавателей и студентов музыкальных факультетов вузов России (отчет о работе)	2	236-237
Исаев Н.В.	Университетская экономическая наука в региональных бизнес-процессах (о XIV Международной научно-практической конференции «Экономическая наука – хозяйственной практике», Кострома, 6–7 сентября 2012 года)	3	202-206
Петропавловская Я.А., Чугунов Е.А.	Костромской университет и первый фестиваль науки в Костромской области: рождение новой научной традиции в регионе	1	385-391
Фокина М.А.	Лингвистический форум в Костроме: «Национально-культурный и когнитивный аспекты изучения единиц языковой номинации»	3	200-202
Цветкова Е.В.	XIII Международная научная конференция «Ономастика Поволжья»	4	224
На вашу книжную полку			
Базанков А.М., Базанков М.Ф.	Новый электронный литературный ресурс elib-kostroma.ru	5	241-244
Коптелова Н.Г.	И.С. Тургенев глазами немецких писателей XX столетия	5	244-246

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ

1. Статьи направляются в редакцию в электронном и бумажном виде в 1 экземпляре. Электронный вариант статьи может быть представлен на диске (CD-R) или вложением в электронное письмо.

2. **Электронный вариант статьи** выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word и сохраняется с расширением doc. В качестве имени файла указывается фамилия, имя и отчество автора русскими буквами (например: Иванов Иван Иванович.doc)

3. **Компьютерный набор статьи** должен удовлетворять следующие требования: формат – А4; поля – по 2,5 см со всех сторон; гарнитура (шрифт) – Times New Roman; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,25 см.

4. **Построение статьи**:

4.1. Индекс УДК (присваивается в библиотеке по названию статьи и ключевым словам).

4.2. Отрасль науки и шифр научной специальности, по которым написана статья.

4.3. Сведения об авторе:

– фамилия, имя, отчество (полностью) ***(на русском и английском языке)***;

– полное название организации, город, страна (в именительном падеже) – место работы или учебы автора ***(на русском и английском языке)***;

– адрес электронной почты для каждого автора;

– почтовый адрес с индексом и контактный телефон (можно один для всех соавторов);

4.4. Название статьи (сокращения в названии недопустимы) ***(на русском и английском языке)***.

4.5. Аннотация, объясняющая цель работы, актуальность проблемы (не более 6 строк) ***(на русском и английском языке)***.

4.6. Ключевые слова (5–6 слов или словосочетаний, несущих в тексте основную смысловую нагрузку) ***(на-русском и английском языке)***.

4.5. Текст статьи.

4.6. Библиографический список (указывается в алфавитном порядке, нумеруется вручную).

5. **Оформление библиографического списка**:

* *Статья в журнале*: Фамилия и инициалы авторов, соавторов (до 3). Название статьи // Название журнала. – Год. – №. – С. от–до.

* *Статья в сборнике трудов*: Фамилия и инициалы авторов. Название статьи // Назв. сб. трудов. – Место издания: Издательство, год. – С. От–до (Тр. / Назв. учеб. заведения или науч. учреждения. – № вып.).

* *Монография или книга*: Фамилия и инициалы авторов. Название. – Место издания: Издательство, год. – С. от–до; или Название / Под ред. Инициалы и фамилия. – Место издания: Издательство, год. – С. от–до (или число страниц в книге __с.).

* *Авторские свидетельства и патенты*: А. с. номер. Название.

* *Автореферат*: Фамилия и инициалы. Название: Автореф. дис. ... канд. ... наук / Назв. учеб. заведения. – Город, год. – __с.

* *Диссертация*: Фамилия и инициалы. Название: Дис. ... канд. ... наук / Назв. учеб. заведения. – Город, год. – с.

* *Интернет источники*: Фамилия и инициалы. Название [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://... (дата обращения …).

6. **Библиографические ссылки** в тексте статьи оформляются квадратными скобками с указанием порядкового номера издания по библиографическому списку и страниц. Например [2, т. 5, с. 25–26].

7. **Максимальный объем** текста статьи с аннотацией, ключевыми словами и библиографическим списком – 17 тыс. знаков, включая пробелы, но не более 10 страниц машинописного текста.

8. **Единицы измерения** приводятся в соответствии с международной системой единиц (СИ).

9. **Рисунки, схемы, диаграммы.** В качестве иллюстраций статей принимается не более 4 рисунков. Они должны быть размещены в тексте статьи в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретный рисунок, например (рис. 2). Схемы выполняются с использованием штриховой заливки или в оттенках серого цвета; все элементы схемы (текстовые блоки, стрелки, линии) должны быть сгруппированы. Каждый рисунок должен иметь порядковый номер, название и объяснение значений всех кривых, цифр, букв и прочих условных обозначений. Электронную версию рисунка следует сохранять в форматах tif, tiff (Grayscale – оттенки серого, разрешение – не менее 300 dpi).

10. **Таблицы**. Каждую таблицу следует снабжать порядковым номером и заголовком. Таблицы должны быть предоставлены в текстовом редакторе Microsoft Word и располагаются в тексте статьи в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретную таблицу, например (табл. 2). Все графы в таблицах должны быть озаглавлены. Одновременное использование таблиц и графиков (рисунков) для изложения одних и тех же результатов не допускается.

11. **Математические и физические формулы** выполняются только в редакторе MS Equation.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

ВЕСТНИК КОСТРОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н.А. НЕКРАСОВА

Материалы опубликованы в авторской редакции

Компьютерная верстка А.Н. Коврижных

Журнал зарегистрирован
в Центральном территориальном управлении
Министерства Российской Федерации
по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций (г. Тверь)

Свидетельство о регистрации ПИ № 5-0022 от 26 апреля 2000 г.

Подписано в печать 10.09.2012
Формат 60×90 1/8. Уч.-изд. 41,34 л.
Тираж 500 экз.
Изд. № 147.

Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова

Адрес редакции: **156961, г. Кострома, ул. 1 Мая, д. 14.**
Телефон: **(4942) 39-16-56**, факс: **(4942) 39-16-04,**
E-mail: **vestnik@ksu.edu.ru**
Отпечатано: **КГУ им. Н.А. Некрасова**

Цена свободная