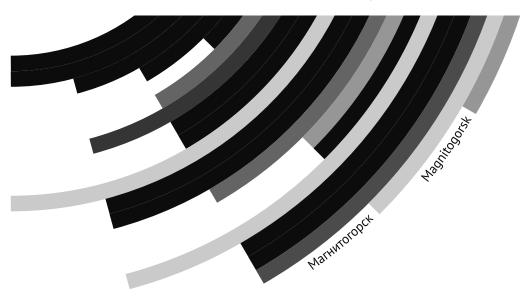


Экономика толичика



Scientific journal



Научный журнал **Экономика и политика** №1 (1) 2013 ISSN 2310-4570

Журнал включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Редакционный совет

Председатель редсовета:

Н.Р. Балынская, д.полит.н., проф., директор института экономики и управления ФГОБУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», член-корр. РАЕН.

Члены редсовета:

- **Е.М. Абайдельдинов** д.ю.н., проф. Евразийского национального университета им.Л.Н.Гумилева (ЕНУ им. Л.Н.Гумилева), зав. каф. международного права юридического факультета;
- **С.Н. Большаков** д.э.н., д.полит.н., декан факультета прикладных коммуникаций Санкт-Петербургского государственного университета, зав. каф. менеджмента массовых коммуникаций;
- **С.Г. Журавин** д.э.н., проф. МГТУ, академик РАЕН.
- **В.М. Капицын** д.полит.н., проф. Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.
- И.Д. Тургель д.э.н., проф. Уральского института филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы;
- **А.А. Цыганов** д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве РФ., зав. каф. ипотечного жилищного кредитования и страхования;
- **Р.Т. Юлдашев** д.э.н., проф. МГИМО(У) МИД РФ, зав. каф. управления рисками и страхования.

Главный редактор: H.P. Балынская. Заместитель главного редактора,

технический редактор: Л.М. Рахимова, старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин МГТУ.

Адрес редакции:

455000, Россия, г. Магнитогорск, пр. Ленина, 24.

Тел.: (3519)22-19-94. Факс: (3519)29-84-02.

E-mail: decan balynskaya@mail.ru

Scientific journal **Economics and politics** №1 (1) 2013 ISSN 2310-4570

The journal is included in the database of the Russian Science Citation Index (RSCI).

The Editorial Board

Chairman of the Editorial Board:

N. R. Balynskaya - D.Sc. (Political Sciences), professor, Director of Economics and Management Institute of «Nosov Magnitogorsk State Technical University», Corresponding Member of the Russian Academy of Natural Sciences

Editorial Board members:

- **E.M. Abaydeldinov** Doctor of Law, professor, L.N. Gumilyov Eurasian National University. (L.N. Gumilyov ENU), Head of the department of International Law;
- **S.N. Bolshakov** D.Sc. (Economics), D.Sc. (Political Sciences), Dean of the Faculty of Applied Communication Studies, St. Petersburg State University (SPbGU), Head of Mass Communications Management department;
- **S.G. Zhuravin** D.Sc. (Economics), professor, NMSTU, Academician of RANS.
- **V.M. Kapitsyn** D.Sc. (Political Sciences), professor, LMSU.
- **I.D. Turgel** D.Sc. (Economics), professor, Ural Institute a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration;
- **A.A.Tsyganov** D.Sc. (Economics), professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Head of Residential Mortgage Loans and Insurance department;
- **R.T. Yuldashev** D.Sc. (Economics), professor, MGIMO (University) of the Minister of Foreign Affairs of the Russian Federation, Head of Risk Management and Insurance department.

Editor in Chief: N. R. Balynskaya Deputy Editor in Chief,

Technical Editor: L.M. Rakhimova, assistant Professor of Criminal Law Department NMSTU.

Editorial Office Address:

24, Lenin Prospect, Magnitogorsk, 455000, RUSSIA Phone number: (3519) 22-19-94

Fax: (3519)29-84-02

E-mail: decan_balynskaya@mail.ru

Отпечатано: типография «Люкс-Полиграфия». г. Магнитогорск, ул. Кирова 114. Подписано в печать 10.12.2013г. Заказ № 6584. Тираж 100 экз.

Content

ЭКОНОМИКА	ECONOMICS
О. А. Акмалова ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ	O. A. Akmalova ORGANIZATIONAL FORMS OF INNOVATION ACTIVITY IN KAZAKHSTAN
Н.А. Баранова Р.А. Франюк О МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ12	N.A. Baranova R.A. Franyuk ABOUT MARKETING ACTIVITY IN AGRICULTURE
В.А. Батадеев СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКОВ	V.A. Batadeev SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS IN THE CONDITIONS OF RISK
Л.Л. Божко ОСОБЕННОСТИ МОДИФИКАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОНТУРЕ КАЗАХСТАНСКО- РОССИЙСКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ22	L.L. Bozhko FEATURES OF MODIFICATION CHANGES IN THE CONTOUR OF THE KAZAKH-RUSSIAN BORDER AREA
С.Н. Большаков Ю.М. Большакова ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: СТРАТЕГИИ И ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ	S.N. Bolshakov Y.M. Bolshakova INTRA CORPORATE COMMUNICATIONS: STRATEGIES AND PRACTICE OF REALIZATION
Ю.А. Забара ЗНАЧЕНИЕ РАСЧЕТА ИНТЕГРАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	J.A. Zabara VALUE CALCULATION OF INTEGRATED INDICATORS FOR DETERMINATION OF INDUSTRIAL CAPACITY
Е.И. Задирака СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИРОВЫХ ПАРАМЕТРОВ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В УКРАИНЕ	E.I. Zadiraka SOCIAL PARTNERSHIP AS A FACTOR OF PROVIDING LIFE PARAMETERS OF GLOBAL QUALITY IN THE UKRAINE
С.В. Кульпинский Л.К. Кульпинская О.А Драган ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ УКРАИНЫ И ИХ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ47	S.V. Kulpinskii L.K. Kulpinskaya O.A. Dragan EVALUATION INDICATORS OF UKRAINIAN PUBLIC CORPORATIONS SUSTAINABILITY AND THEIR IMPROVEMENT
П.В. Лимарев Т.И. Кучмий ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СМИ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД60	P.V. Limarev T.I. Kuchmii EFFECTIVENESS OF REGIONAL MEDIA: NEOINSTITUTIONAL APPROACH

Содержание	Content
Д.А. Максимов СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ	D.A. Maksimov STIMULATING THE DEVELOPMENT OF THE LIFE INSURANCE MARKET
М.В. Манчурак ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ КАК СОВМЕСТНЫЙ БАНКОВСКО-СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ69	M.V. Manchurak INSURANCE PROGRAM OF TRAVELERS LIKE A BANCASSURANCE PRODUCT69
Л.С. Миронова СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРАВЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ «РУДНЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»	L.S. Mironova REPUBLICAN STATE ENTERPRISE BALANCED S CORECARD ON THE ECONOMIC JURISDICTION
М.Д. Мустафина КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	M.D. Mustafina CREDIT SYSTEM IN KAZAKHSTAN
Т.П. Рахлис ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	T.P. Rakhlis INNOVATIVE PRODUCTS IN THE INSURANCE MARKET IN TERMS OF MODERNIZING THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION82
И.В. Риттер ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОПОРЦИЙ РЕГИОНА	I.V. Ritter FEATURES OF SOCIO-ECONOMIC PROPORTIONS FORMATION OF THE REGION
А.А. Романова SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВОГО СТРАХОВОГО ПРОДУКТА ПО АВТО-КАСКО	A.A. Romanova SWOT ANALYSIS AS THE INSTRUMENT OF INFORMATION FOR MAKING A NEW MOTOR-INSURANCE PRODUCT PROCESSING
Т.Л. Савинова КОНТРОЛЬ ЗА УПЛАТОЙ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ95	T.L. Savinova CONTROL OVER THE PERSONAL INCOME TAX PAYMENT95
Н.Ю. Саргаева ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН99	N.Y. Sargayeva STUDYING PROBLEMS AND PRIORITIES OF LOGISTICS IN KAZAKHSTAN99 O.N. Sinitsyna

M.E. Pyanzina

RESEARCH ON ENTERPRISE

COMPETITIVENESS105

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ПРЕДПРИЯТИЯ105

О.Н. Синицына, М.Е. Пьянзина

И.Д. Тургель ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ РОССИЙСКИХ МОНО-ГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ ГОРНОЗАВОДСКОГО УРАЛА)	I.D. Turgel GENESIS AND THE EVOLUTION OF THE RUSSIAN MONO-TOWNS SYSTEM (BASED ON THE EXAMPLE OF TOWNS OF MINING-METALLURGICAL URALS)114
К.Ф. Усманова СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА122	K.F. Usmanova SOCIAL ASPECTS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT
А.А. Цыганов ГЕНЕЗИС ПРАКТИКИ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ	A.A. Tsyganov GENESIS OF CONSUMER INSURANCE SERVICES RIGHTS PROTECTING PRACTICE OF IN RUSSIA
3.В. Якобсон Д.Б. Симаков Н.В. Угольников ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОКАТНОГО СТАНА НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА	Z.V. Yakobson D.B. Simakov N.V. Ugolnikov SUBSTANTIATION OF RESERVES OF INCREASING PRODUCTIVITY OF A ROLLING MILL ON THE BASIS OF FACTOR ANALYSIS RESULTS
Д.Л. Ярушин А.Г. Бутрин СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ135	D.L. Yarushin A.G. Butrin MODERN METHODS OF COST MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE
ПОЛИТИКА	POLITICS
А.В. Андреев Д.С. Токарев ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ СО СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА140	A.V. Andreev D.S. Tokarev INTERACTION OF INTERNAL AFFAIRS BODIES WITH THE MEDIA IN THE INTERESTS OF RUSSIAN SOCIETY
Н.Р. Балынская СУБЪЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННО- ПОЛИТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ144	N.R. Balynskaya SUBJECTS INFORMATION AND POLITICAL GOVERNANCE IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE
Л.Л. Божко ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОНОГОРОДОВ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ	L.L. Bozhko FEATURES OF FUNCTIONING MONOCITIES OF BORDER TERRITORIES
А.А. Бухнер, Т.П. Карпова СПЕЦИФИКА ПРОТЕСТА В ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ153	A.A. Buchner, T.P. Karpova SPECIFICS OF PROTEST IN POLITICAL CULTURE OF MODERN RUSSIA

Content

Содержание

Content

Т.И. Гнедина К ВОПРОСУ О ПОЛИТИЧЕСКОЙ РОЛИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СМИ ГОРОДА МАГНИТОГОРСКА)	T.I. Gnedina ON THE POLITICAL ROLE OF MASS MEDIA IN NATIONAL PROJECTS (ON THE EXAMPLE OF MAGNITOGORSK MEDIA)
Е.М. Зайцева ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОРИЕНТАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ МГТУ ИМ. Г.И. НОСОВА)	E.M. Zaitseva POLITICAL ORIENTATIONS OF MODERN RUSSIAN YOUTH (FOR EXAMPLE, NMSTU STUDENTS POLITICAL CULTURE STUDY)
Л.А. Иванова Л.М. Рахимова ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ164	L.A. Ivanova L.M. Rakhimova ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AIMED AT PROTECTING THE ENVIRONMENT: STATE AND PROBLEMS
Д.Х. Саликов ПРИОРИТЕТЫ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ Г ЛОБАЛИЗАЦИИ МИРА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИСТОРИОСОФСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ К.Н. ЛЕОНТЬЕВА	D.K. Salikov PRIORITIES OF THE RUSSIAN STATE IN A GLOBALIZED WORLD THROUGH THE PRISM OF HISTORIOSOPHICAL VIEWS K.N. LEONTIEV
И.А. Чихарев ПОЛИТОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ИЗУЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	I.A. Chikharev POLITOLOGICAL ASPECTS IN THE STUDY OF THE INTERNATIONAL RELATIONS
В.А. Щегорцов В.А. Таран ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА: ПАРАДИГМА И ПЕРСПЕКТИВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ГЕШЕФТАХ	V.A. Schegortsov V.A. Taran GLOBALIZATION OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY: THE PARADIGM AND PERSPECTIVES OF IMPLEMENTATION IN NATIONAL DEALS
Т.В. Щербакова Ю.А. Лимарева СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ В СТРАНАХ АЗИАТСКИХ МАКРОРЕГИОНОВ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ	T.V. Shcherbakova J.A. Limareva SOCIOPOLITICAL INSTABILITY IN ASIA MACROREGION: PAST AND PRESENT190

УДК (UDC) 330.35

Акмалова Ольга Адольфовна,

старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга Рудненского индустриального института.

Akmalova Oiga Adolfonva,

Rudny Industrial Institute, Assistant Professor, of Management and Marketing Department.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

ORGANIZATIONAL FORMS OF INNOVATION ACTIVITY IN KAZAKHSTAN

Аннтотация

В статье рассмотрены особенности Казахстанской модели создания технопарков, деятельность ведущих технопарков Казахстана. Значение их деятельности для формирования индустриально-инновационной экономики Республики Казахстан.

Ключевые слова

Инновационная инфраструктура, инновационная активность, технопарк, бизнес-инкубатор.

Annotation

The article considers the peculiarities of Kazakhstan model of technology parks creating; leading technology parks activities of Kazakhstan, value of their activities for the formation of industrial innovation economy of the Republic of Kazakhstan.

Keywords

Innovation infrastructure, innovation activity, industrial park, business-incubator.

В общей системе экономических отношений инновационной деятельности отводится ключевая роль, так как ее конечным результатом определяется экономическая мощь страны. В 2011 г. в странах Содружества действовало свыше 6 тысяч организаций, выполняющих научные исследования и разработки (НИР).

Таблица 1. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10000 занятых в экономике

Страна	2000	2010	2011
Азербайджан	43	41	42
Армения	54	61	52
Беларусь	73	69	68
Казахстан	24	20	21
Кыргызстан	21	15	14
Молдова	41	46	44
Россия	135	106	104
Таджикистан	23	13	12
Украина	96	71	68

Численность работников, занятых выполнением научных исследований и разработок, в странах Содружества в 2011 г. превысила 950 тыс. человек [1, с. 48].

Сегодня уровень активности в области инноваций по продуктовым и процессным инновациям по отраслям промышленности в Казахстане растет незначительными темпами. Так уровень инновационной активности по промышленности в целом в 2007 г. составлял 4,8%, а в 2011 г. – 5,7% [2, с. 32]. При этом с 2008 г. по 2010 г. наблюдался спад инновационной активности, обусловленный экономическим кризисом. Однако по отдельным отраслям промышленности таким как, горно-металлургическая, химическая, атомная, фармацевтическая промышленность уровень инновационной активности в 2-4 раза превышает показатель по промышленности в целом. Горно-металлургическая отрасль являясь традиционной для экономики Казахстана имеет устаревшие технологии, поэтому нуждается в инновационных преобразованиях; химическая и ядерная отрасли названы приоритетными направлениями развития.

Содействие развитию инновационной активности регионов Казахстана должна оказывать мощная инфраструктура научно-технической и инновационной деятельности, которая являясь частью экономики, имеет собственную внутреннюю специфику, производит только ей свойственные услуги и содействует эффективной деятельности всей системы производства.

Создание такой инфраструктуры требует реализации следующих последовательных действий:

- улучшение инвестиционного климата как на уровне национальной экономики в целом, так и на уровне регионов, в том числе за счет снижения бюрократизации, повышения прозрачности деятельности компаний;
- расширение масштабов импортозамещения;
- содействие экспорту высокотехнологичной продукции;
- увеличение затрат на проведение отечественных НИОКР и подготовку высококвалифицированных кадров;
- создание зон инновационного предпринимательства технопарки, технополисы, индустриальные округа, инновационно-технологические центры, научные и научно-образовательные комплексы, наукограды, которые обеспечат тесное взаимодействие науки с бизнесом;
- активная интеграция Казахстана в международный технологический обмен путем развития отношений с ТНК развитых стран посредством продажи им отечественных научнотехнических достижений на вза¬имовыгодных условиях, обмена патентами, идеями.

Инфраструктура инновационной экономики должна обеспечить такой уровень производства, который бы не зависел от конъюнктуры цен на мировых сырьевых рынках и способствовал реализации научного потенциала общества. Экономика должна быть технологически передовой и диверсифицированной, гибкой, современной, а прикладная наука – коммерциализированной и востребованной рынком.

В Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана до 2020 г. одним из основных направлений государственной политики в сфере научно-технической иин-

новационной деятельности является формирование инновационной инфраструктуры, включающей создание специализированных субъектов инновационной деятельности государственного, межотраслевого, отраслевого и регионального характера.

В мировой практике в качестве одного из основных инфраструктурных элементов для поддержки инновационных проектов наибольшее распространение получили технопарки. В общем понимании технопарк представляет собой инфраструктурную площадку, на которой создается инфраструктура коллективного пользования – помещения административного и производственного назначения, технологическое оборудование, выставочные залы и другое.

Указанные помещения предоставляются в аренду компаниям, реализующим инновационные проекты, а также другим субъектам, так или иначе задействованным в инновационных процессах - сервисным компаниям, венчурным фондам, научно-исследовательским организациям и так далее. Как правило, условия аренды несколько выгоднее, чем в среднем в регионе размещения технопарка. При этом для самого технопарка и проектов, реализуемых на его территории, применяются различные системы льгот и преференций, что в совокупности с доступной инфраструктурой, широким выбором партнеров и инвесторов, возможностью кооперации с другими компаниями, формирует благоприятную среду для развития инновационной деятельности. При этом, несмотря на определенную схожесть концептуальных подходов к деятельности технопарков, в каждой стране существуют различия в механизмах их деятельности, вызванные особенностями культурного, законодательного, социально-экономического характера.

В качестве основателя первого научного парка справедливо называют Стэнфордский университет. С начала своей деятельности в конце 40-х, начале 50-х гг. Стэнфордский парк стал местом коммерческой деятельности, источником которой служили результаты научных исследований талантливых ученых из университетских лабораторий. Многие из основанных в парке фирм превратились позднее в крупные многонациональные корпорации. Такая фирма как Hewlett Packard на-

глядно демонстрирует, какие результаты могут быть получены с помощью научного парка. Ключевые даты в истории технопарков:

1939 г. – создание Hewlett Packard выпускниками Стэнфордского Университета в Пало Альто, Калифорния. Ранние стадии «Кремниевой Долины».

1951 г. – основан Стэнфордский исследовательский парк: первый технологический парк в США на территории университета.

1956 г. – создание Новосибирского научного городка.

1959 г. – основание «Исследовательского треугольника» в Северной Каролине (Research Triangle Park).

1980-е – десятилетие быстрого развития технопарков в Европе.

1983 г. – в Японии принят закон о техно-полисах.

1984 г. – Национальный технологический парк основан в Ирландии (Лимерик).

1991 г. – Индия создает Технологические парки программного обеспечения (Software Technology Parks of India) [3, с. 64].

Первый технопарк в Казахстане был открыт в Караганде в 2004 г., в том же году открылся технопарк в Уральске, а в 2005 г. – в Алма-Ате. Впоследствии появились еще несколько технопарков. «Они становятся участниками всех видов инновационной деятельности в стране. Технопарк рассматривается, как сервисная структура, направленная на оказание поддержки инноваторам».

В соответствии с Законом Республики Казахстан от 9 января 2012 г. №534-IV «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» (далее – Закон), технопарком является юридическое лицо, созданное национальным институтом развития в области технологического развития (АО «Национальное агентство по технологическому развитию»), владеющее на праве собственности или иных законных основаниях территорией с единым материально-техническим комплексом, где создаются благоприятные условия для реализации индустриально-инновационной деятельности.

Технологические парки в Казахстане, в соответствии с Законом РК от 9 января 2012 г. №534-IV «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности»,

образованы АО «Национальное агентство по технологическому развитию» для создания на определенной территории с единым материально-техническим комплексом благоприятных условий для реализации индустриально-инновационной деятельности.

Основным видом деятельности технопарков является технологическое бизнес-инкубирование, представляющее собой оказание субъектам индустриально-инновационной деятельности на начальном этапе их функционирования услуг по предоставлению помещений, оборудования, ведению бухгалтерского учета, юридическому, информационному и консультационному сопровождению, привлечению инвестиций, управлению проектами, а также иных услуг, необходимых для реализации индустриально-инновационных проектов.

В системе Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан технопарки стали создаваться с 2004 г. На сегодняшний день с участием АО «Национальное агентство по технологическому развитию» действуют 8 технопарков:

- ТОО «Технопарк UniScienTech»,
- ТОО «Технопарк «Алгоритм»,
- AO «Технопарк КазНТУ им. К.И. Сатпаева»,
 - TOO «Alatau IT City Management,
- TOO «Алматинский региональный технопарк»,
- TOO «Региональный технопарк г. Астаны»,
- TOO «Восточно-Казахстанский региональный технопарк «Алтай»,
- ТОО «Региональный технопарк в Южно-Казахстанской области»,

Главной целью технопарков является определение, раскрытие, развитие инновационного потенциала страны и, в особенности, ее регионов, а также обеспечение потребности экономики в инновационных продуктах.

Создание и дальнейшее развитие технопарков в Казахстане призвано решить основную задачу в формировании конкурентоспособного перерабатывающего сектора экономики – укрепление связи науки с производством, внедрение современных технологий, повышение производительности труда в промышленности и, как следствие, производство высокотехнологичной и конкурентоспо-

собной продукции.

В условиях необходимости перехода казахстанской экономики от сырьевой направленности к сервисно-технологической весьма актуальным представляется использование мирового опыта инновационного развития, что будет способствовать созданию в республике высокотехнологичного и наукоемкого сектора промышленного производства. Это одно из главных условий успешного вхождения Казахстана в мировой рынок и его участия в мировом разделении труда.

Внедрение и работа технологических парков в Казахстане осуществляется по современной европейской модели, имеющей следующие особенности:

- наличие здания, предназначенного для размещения в нем десятков малых фирм (это способствует формированию большого числа новых малых и средних инновационных предприятий, пользующихся всеми преимуществами системы коллективных услуг);
- система обслуживания, состоящая из сложного и простого сервиса, набираемого из фирм, которые образуют необходимый для сложившегося состава инновационных предприятий сектор обслуживания.

При внедрении технопарков Казахстана им присваиваются статусы по уровням их воздействия на элементы и участников научноисследовательской системы:

- национальные научно-технологические парки;
 - региональные технологические парки.

Среди национальных научно-технологических парков можно выделить следующие технологические образования: Парк информационных технологий, пос. Алатау; Национальный индустриальный нефтехимический технопарк, г. Атырау; технопарк ядерных технологий «Токамак», г.Курчатов; технопарк космического мониторинга, гг. Алматы, Астана и Приозерск. Национальные технопарки ориентированы на создание в Казахстане новых отраслей, которые должны способствовать обеспечению будущей конкурентоспособности казахстанской экономики.

Региональные технопарки, среди которых Алматинский технологический парк, г. Алматы; Технопарк «Алгоритм», г. Уральск; технопарк «Бизнес-Сити», г.Караганда, создаются

с целью определения, раскрытия и развития инновационного потенциала, инновационной способности региона, обеспечения потребности экономики региона в инновационных продуктах.

На региональном уровне системообразующими составными частями технопарков являются промышленные предприятия регионов, научные и академические организации. Региональные технопарки обеспечивают поэтапное повышение технологического уровня экономики и создают условия для малого и среднего наукоемкого и технологичного бизнеса.

Одной из характерных черт казахстанских технологических парков является их расположение на территории крупных предприятий с привлечением к работе ведущих высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов.

Три отечественных технопарка расположены на территории вузов, таких, как КазНУ им. аль-Фараби, НПУ им.К.Сатпаева и ВКГТУ им. Д. Серикбаева; 7 технопарков осуществляют свою деятельность на территории промышленных предприятий и научных центров.

Большая часть технопарков Казахстана, как и всего мира, находится в крупных городах или промышленных центрах с наличием научных учреждений и квалифицированных специалистов. Порядка 60% технопарков располагается в таких городах, как Алматы, Астана, Атырау и Караганда, остальные функционируют в средних и малых городах, таких, как Усть-Каменогорск, Уральск и Степногорск.

В технопарках Казахстана, как в большинстве стран Европы, наблюдается смешанная структура собственности, т.е. общественный и частный секторы совместно участвуют в организации научно-технологических парков. Например, структура собственности в ряде стран Европы выглядит следующим образом: 45% - смешанная собственность, 38% - общественная, 17% - частная.

В качестве казахстанского примера можно выделить технопарк г. Караганды, учредителями которого являются АО «ЦИТТ» и аким области в лице Главного управления экономики и развития предпринимательства Карагандинской области. Основные участники проекта концепции развития технопарка в г.

Уральске АО «ЦИТТ», АО «Региональный исследовательский центр «Градиент» (учредитель — аким Западно-Казахстанской области), АО НИИ «Гидроприбор», а также ведущие вузы Казахстана.

Часть казахстанских технопарков включает в себя так называемые бизнес-инкубаторы, т.е. здания или несколько зданий, где в течение ограниченного времени (от 2 до 5 лет) вновь созданные малые предприятия арендуют помещение.

За это время фирма должна реализоваться и выйти за пределы технопарка (в мире 88% технопарков имеют один или несколько бизнес-инкубаторов). По данным Национальной ассоциации бизнес-инкубаторов США, соотношение успешных компаний и компаний-банкротов в обычных условиях составляет 20:80, а в бизнес-инкубаторах, наоборот, - 80:20.

Основную долю клиентов инкубаторов в Республике Казахстан составляют компании, занимающиеся производством (продукты питания, пошив одежды, производство мебели, ремесло и производство сувениров) и работающие в сфере услуг (в сфере обучения, консалтинга и строительно-ремонтных работ и только лишь 2% клиентов бизнес-инкубаторов занимаются технологическим бизнесом), тогда как бизнес-инкубатор должен «взращивать» высокотехнологичные компании с самых ранних этапов – с момента зарождения идеи.

Правительством Республики Казахстан предусмотрен ряд привилегий по отношению к объектам инновационной инфраструктуры. Например, в свободной экономической зоне ПИТ, п. Алатау, корпоративный налог снижен наполовину, от земельного и имущественного налога участники освобождены полностью, а обороты по реализации услуг освобождаются от налога на добавочную стоимость. Более того, стоит упомянуть об освобождении от таможенных платежей на ввозимые товары и льготное финансирование институтами развития.

Анализ деятельности технологических парков Казахстана позволил выделить следующий ряд современных тенденций их развития:

- Увеличение количества технопарков.
- Превалирование регионального развития в системе технопарков страны.

- Увеличение количества технопарков в средних и малых городах.
- Увеличение доли специализированных технопарков.
- Увеличение количества бизнес-инкубаторов при технопарках.

В стране за последнее десятилетие создано и зарегистрировано более 10 технопарков. В частности, за последние два года был создан ряд региональных технопарков, таких, как товарищество с ограниченной ответственностью Технопарк «Алгоритм» (г.Уральск); ТОО «Карагандинский региональный технопарк»; ТОО «Алматинский технологический парк» и т.д.

Среди национальных технопарков необходимо отметить «Парк информационных технологий» (пос. Алатау); технопарк ядерных технологий «Токамак» (г.Курчатов); технопарк космического мониторинга (г. Приозерск) и т.д. Создан Национальный индустриальный нефтехимический технопарка (г. Атырау), основными направлениями деятельности которого является выпуск нефтехимической продукции и развитие высокотехнологичных производств в нефтегазовом комплексе страны.

В ближайшие годы технопарки станут важнейшим элементом национальной инновационной системы республики, т.к. именно эти объекты инновационной инфраструктуры являются элементами, способствующими внедрению современных технологий, повышению производительности труда и производству высокотехнологичной продукции.

Сегодня наряду с развитием фундаментальной науки является необходимым запуск регионального инновационного механизма посредством создания технопарков в каждой области Казахстана с учетом имеющегося научно-технического потенциала, минеральносырьевых ресурсов, производственной инфраструктуры и областных приоритетов развития, ядром которых могли бы стать региональные университеты.

В этой связи в стране наблюдается увеличение количества региональных технопарков: за последние годы были созданы региональные технопарки: технопарк «Алгоритм»; технопарк «Бизнес-Сити»; Алматинский региональный технопарк и т.д. Все они создавались с целью стимулирования регионального и местного развития, обеспечения потребности

экономики региона в инновационных продуктах.

В таких городах, как Уральск, Степногорск, Курчатов, Приозерск и Байконур, имеется значительный потенциал для ускоренного развития, внедрения и тиражирования в отраслях экономики Казахстана инновационных технологий, путем создания технологических парков на базе имеющихся НИИ, вузов и предприятий.

В связи с этим было принято решение о создании ряда таких региональных технологических парков, как технопарк биотехнологий «Прогресс», технопарк космического мониторинга, технопарк ядерных технологий, ТОО технопарк «Алгоритм» в указанных городах, как эффективного механизма внедрения научно-технических разработок в экономику Казахстана.

Технопарки в большей степени стремятся к специализации и доля так называемых «универсальных» парков, т.е. парков с наличием компаний различной отраслевой и технологической направленности, снижается. Специализированные технопарки нацелены на определенную отрасль или несколько отраслей. Например, основной специализацией технопарка биотехнологий «Прогресс» являются переработка зерна и производство лекарственных препаратов. Технопарк ядерных технологий «Токамак» (Республиканское государственное предприятие «Национальный ядерный центр Республики Казахстан» специализируется на прикладных исследованиях в области ядерных технологий, физики, химии. Основная специализация Парка информационных технологий (пос. Алатау) - производство оборудования для подотраслей информационных технологий и т.д.

Ориентация на разработку и внедрение технологий в определенных отраслях экономики дадут положительный эффект в обеспечении ускоренного развития отраслей, которые будут способствовать обеспечению конкурентоспособности национальной экономики. Вся деятельность инкубаторов направлена на развитие интегрированной и постоянной структуры, которая могла бы дать малому предпринимательству необходимую оперативную поддержку для развития бизнес-проектов.

Сегодня в Казахстане, по данным Агентства по статистике РК, зарегистрировано активных субъектов малого и среднего предпринимательства около 763 тыс. предприятий с числом занятых на них более 2,6 млн. человек, 772 тысячи индивидуальных предпринимателей [4, с. 7]. В республике ежегодно подается от 1 600 до 1 800 заявок на изобретения, свыше 140 заявок на выдачу патентов на полезные модели, свыше 250 заявок на выдачу охранных документов на промышленные образцы [2, с. 23]. Создание полноценной инновационной инфраструктуры, включающей создание новых технопарков, бизнес-инкубаторов и других организационных образований, способствующих развитию экономики регионов и республики в целом является неотъемлемой частью реализации инновационной стартегии государства.

В целом, тенденции развития технопарков Казахстана аналогичны тенденциям развития системы мировой инновационной инфраструктуры, что свидетельствует о правильности выбора пути развития инновационной политики государства.

Дальнейшая успешная деятельность технопарков позволит Казахстану более эффективно использовать имеющийся научно-технический потенциал, финансовые и трудовые ресурсы. Одновременно это будет способствовать решению социально-экономических проблем и достижению устойчивых темпов экономического роста государства в целом.

Источники

- 1. Аналитические материалы // Казахстан и страны СНГ. 2013. №1.
- 2. Наука. Инновации. Информационное общество/ Статистический сборник/Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
- 3. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М, 2000.
- 4. Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан 2007-2011: статистический сборник / Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012

УДК (UDC) 338.435

Баранова Наталья Аркадьевна,

К.э.н., Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова.

Франюк Роман Анатольевич,

К.э.н., доцент кафедры экономики и финансов МГТУ.

Baranova Natalya Arkadyevna

Ph.D., Baitursynov Kostanai State University.

Franyuk Roman Anatolyevich

Ph.D., Associate Professor of Economics and Finance NMSTU.

О МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ABOUT MARKETING ACTIVITY IN AGRICULTURE

Аннотация

Поскольку в условиях рыночной экономики аграрным предприятиям основное внимание приходится уделять вопросам реализации продукции, товародвижения, колебания в ценах, сегментации, конкуренции и др., то главным в управлении предприятием должны стать принципы маркетинга. В статье определены сущность и особенности маркетинга в сельскохозяйственном производстве.

Annotation

As in the conditions of market economy the agrarian enterprises should pay the main attention to questions of realization of production, merchandising, fluctuation in the prices, segmentation, the competition, etc., the principles of marketing have to become the main thing in business management. In article are defined essence and features of marketing in agricultural production.

Ключевые слова

Агромаркетинг, агропромышленный маркетинг, маркетинг сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственный маркетинг.

Keywords

Agromarketing, agro-industrial marketing, marketing of agricultural production, agricultural marketing.

В новых условиях хозяйствования сельскохозяйственные предприятия стоят перед необходимостью решения многих весьма трудных и неотложных задач. Для их выполнения необходимы не только изменения в организационно-управленческих структурах, но и глубокая перестройка мышления, стиля и способов работы руководителей и специалистов всех рангов, занимающихся экономической деятельностью. Решению этих задач будет активно способствовать использование принципов и методов современного маркетинга. В настоящее время маркетинг в сельскохозяйственном производстве (агромаркетинг) становится объективной необходимостью, поскольку является основой формирования аграрного рынка. Весьма важным является формирование в сельском хозяйстве системы нормальных взаимоотношений с заготовительными и перерабатывающими предприятиями и организациями, преодоление их монополизма, разработка методов адаптации производства к меняющимся требованиям потребителей. Наконец, без использования элементов маркетинга невозможна эффективная экономическая деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Маркетинг в сельскохозяйственном производстве является базой принятия оптимальных управленческих решений, формирующих успех товаропроизводителей на рынках сбыта. Обзор определений маркетинга в сельскохозяйственном производстве, данных авторами специальных изданий, представлен в таблице 1.

Общий анализ определений показал, что в рамках одного понятия авторы стремятся охватить сущность маркетинга в сельском хозяйстве как некоторого процесса, предполагающего выполнение конкретных процедур, как функциональной деятельности, обеспечивающей информационные потребности компании и как комплекс маркетинга, обеспечивающий успех в торговой деятельности по такой структуре.

Основная цель маркетинга - обеспечение максимального объема прибыли в процессе купли-продажи, при котором удовлетворение спроса является фактором достижения цели. Задачей аграрного маркетинга является обеспечение максимально возможной устойчи-

Таблица 1. Определения маркетинга в сельскохозяйственном производстве, данные авторами специальных изданий

Автор	Год	Определение
Б.А. Соловьев, К. Ховард, Н.Д. Ариашвили, Ю.А. Цыпкин	1998	Сельскохозяйственный маркетинг – проявляется в самых разнообразных формах хозяйствования (крестьянское, коллективное и т.д.), деятельность которых направлена не только на производство продукции АПК, а также на реализацию конечной продукции [1].
С.К. Омарова	2000	Маркетинг в агропромышленном производстве - комплексная система организации производства и сбыта продукции, содержащая анализ рынка, взаимодействие различных видов деятельности предприятия [2].
М.Я. Алибердов	2001	Агропромышленный маркетинг - это комплексная система мероприятий производственно-сбытовой деятельности, состоящая из управления, планирования, ценообразования, распределения и информационно-рекламного обеспечения реализуемых на потребительском рынке продовольственных товаров и услуг [3].
Н.Д. Эриашвили	2001	Агромаркетинг – одна из важнейших сфер системы управления предприятием, оказывающая на нее все более активное влияние [4].
Д.Б. Предеин	2002	Агромаркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары и услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена в агробизнесе [5].
В.А. Алексунин	2002	Особенности агромаркетинга определяются особенностями рынков в системе агробизнеса и особенностями спроса и предложения, а также цен в агропродовольственном комплексе [6].

вости в деятельности предприятия, планомерности развития и достижения стратегических целей [2]. Маркетинг сельскохозяйственной продукции обусловлен рядом аспектов:

- природными условиями производства, урожайностью и интенсивностью использования сельскохозяйственных земель;
- значимостью производимого товара, что предъявляет особые требования к его производству, хранению и транспортировке;
- несовпадением времени производства и потребления продукции;
 - сезонным характером производства;
- многообразием форм собственности в системе агропромышленного комплекса, что предъявляет особые требования к методам маркетинговых исследований;
- наличием различных организационных форм хозяйствования;
- продолжительностью цикла производства и потребления сельскохозяйственной продукции, осложняющей принятие правильных маркетинговых решений в конкурентной борьбе, удовлетворение запросов потребителей относительно качества товара;

- более высокой чувствительностью, восприимчивостью и самоуправляемостью агромаркетинга по сравнению с другими системами маркетинга;
- сравнительно невысоким уровнем научных разработок в сфере маркетинговой деятельности [4].

Специфика агропромышленного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции обусловливает разнообразие конкретных схем маркетинга. Но все они базируются на совокупности общих главных принципов, которые представляют собой:

- нацеленность на достижение конечного практического результата по овладению намеченной долей рынка;
- комплексный подход к достижению выдвинутых целей;
- максимальное приспособление к выбранному рынку с целенаправленным одновременным воздействием на него;
- обеспечение долговременной результативности (прибыльности) маркетинговой деятельности предприятия;
 - единство стратегии и тактики активного

приспособления к изменяющимся требованиям реальных и потенциальных потребителей с целенаправленным воздействием на них.

Цели функционирования агропромышленного предприятия должны увязываться с выполнением комплекса функций маркетинга, сущность которых заключается в следующем: во-первых, ориентация на рынок сбыта, что предполагает изучение его объектов и субъектов, в качестве которых выступают потребители, конкуренты, сведения о конъюнктуре рынка и товаре; во-вторых, влияние на рынок путем его изучения и анализа, приспособления к рыночным условиям; в-третьих, организация системы сбыта конкурентоспособной продукции, сбора и обработки информации; в-четвертых, ориентация на достижение долгосрочного коммерческого успеха, что предполагает подчиненность краткосрочных интересов целям долгосрочного стабильного преимущество на рынке [7].

Выявленная специфика организации и ведения аграрного производства определяет особенности осуществления маркетинговой деятельности в сельском хозяйстве. Первая особенность – служба агромаркетинга имеет дело с товаром первой жизненной необходимости, следовательно, необходимо своевременно, в нужном объеме и ассортименте, с учетом возраста, пола, национальных традиций, состояния здоровья потребителей удовлетворять их нужды и интересы. Товар, как правило, скоропортящийся, поэтому требуется оперативность поставки, целесообразная упаковка, сервисное и эстетическое обслуживание.

Вторая особенность – несовпадение рабочего периода и периода производства. Например, продукцию растениеводства получают один-два раза в год, а рабочий период длится целый год. В связи с этим специалисты по маркетингу должны уметь спрогнозировать динамику спроса потребителей, хорошо знать тенденцию его удовлетворения, рыночную конъюнктуру и т.д., ибо от этого зависит эффективность агромаркетинга. Кроме того, такая особенность сельскохозяйственного производства, как сезонность, влияет на формы и методы агромаркетинга и делает их отличными от форм и методов промышленного маркетинга. Третья особенность – производство сельскохозяйственных продуктов взаимосвязано и определяется основным средством и предметом производства – землей, ее качеством и интенсивностью использования. Существует также тесная связь использования земли с развитием отраслей животноводства. Все это определяет объем, ассортимент и качество продукции, придает агромаркетингу определенную специфику в процессе его организации и осуществления.

Четвертая особенность – многообразие форм собственности в системе АПК на земле, средства производства, реализуемый товар. Это определяет многоаспектную конкуренцию, которая управляется только спросом потребителей и его удовлетворением. Отсюда разнообразие стра¬тегий и тактик, стремление к совершенствованию форм и методов агромаркетинга, приспособлению их к нуждам и интересам потребителей.

Пятая особенность – более высокая восприимчивость, адаптивность, самоорганизация и самоуправление системы агромаркетинга по сравнению с другими видами маркетинга, что объясняется особенностями спроса потребителя, острой конкуренцией на рынке сельскохозяйственной продукции из-за идентичности товаров, необходимостью быстрого приспособления системы маркетинга к государственным и другим дирек¬тивным решениям вследствие многообразия конкурентных ор¬ганизационно-правовых форм.

Шестая особенность – более низкий уровень науки и искусства маркетинговой деятельности в АПК по сравнению с другими областями, поскольку до настоящего времени не сформировалась наука об агромаркетинге и, следовательно, отсутствуют научно обоснованные рекомендации по его осуществлению. Маркетинговая стратегия в агропромышленном производстве внедряется недостаточно эффективно в силу организационных, финансовых и психологических факторов. Однако в последнее время положение начало меняться в лучшую сторону [8].

В сельскохозяйственных и агропромышленных формированиях маркетинговая деятельность может быть эффективной при условии, если ею занимаются все работники аппарата управления, а содействуют ей все

работники сферы производства. В скотоводческих предприятиях, например, функциональное маркетинговое воздействие осуществляется как руководителем предприятия, так и заведующим фермой. Вместе с работниками службы маркетинга и зоотехниками ее выполняют экономисты, технологи и т.д. Одновременно со специалистами аппарата управления маркетинговые функции осуществляют и работники сферы производства: производят продукцию необходимого качества, установленного ассортимента и создают условия для современного удовлетворения спроса потребителей.

Маркетинг на предприятии сельского хозяйства – лишь часть системы менеджмента (направляющая, формирующая, но часть). Если не будут осуществляться все другие функции (управление производством, кадрами, разработка новых изделий и т.д.), то маркетинг бесполезен.

В заключении следует отметить, что маркетинг в сельскохозяйственном производстве как самостоятельное направление теории современного маркетинга предполагает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов рынка в области производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции с целью извлечения максимальной прибыли и максимального удовлетворения нужд и потребностей потребителей этой продукции.

Источники

8. Бойко А. Организация маркетинга в картофелеводстве // www.pro-znanie.ru

^{1.} Соловьев Б.А., Ховард К., Эриашвили Н.Д., Цыпкин Ю.А. Маркетинг. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

^{2.} Омарова С.К. Маркетинг в агропромышленном производстве: учебное пособие. Алматы: Экономика, 2005.

^{3.} Алибердов М.Я. Реализация рыночных принципов в маркетинговой деятельности сельхозпредприятий на рынке // Рубикон: сборник научных работ молодых ученых. Выпуск 11. Ростов-на-Дону, РГУ, 2001.

^{4.} Эриашвили Н.Д. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2001.

^{5.} Предеин Д.Б. Агромаркетинг. М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. 2002.

^{6.} Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. М.: Дашков и Ко, 2005.

^{7.} Нагапетьянц Н.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2007.

УДК (UDC) 332.1: [368.031:330.131.7]

Батадеев Виктор Александрович,

к. э. н. , доцент кафедры государственного и муниципального управления МИДПО РАНХиГС при Президенте РФ.

Batadeev Victor Alexandrovich,

Ph.D., Associate Professor, Department of State and Municipal Management, RANEPA.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКОВ

SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS IN THE CONDITIONS OF RISK

Аннотация

В статье рассматривается роль страхования в реализации стратегии развития на региональном и муниципальном уровнях и обеспечении устойчивости местных бюджетов, выступающих основным финансовым источником реализации планов. Показана необходимость тесной увязки стратегического планирования с бюджетным планированием, в противном случае достижение поставленных целей государственной политики может быть поставлено под угрозу.

Ключевые слова

Стратегия развития муниципального образования; бюджетное планирование; источник реализации планов; инвестиции; защита сбережений; равновесный механизм; возмещение убытков; финансирование модернизации экономики; техногенные аварии; восстановление капитала; объективность внутренних и внешних факторов риска.

Annotation

The article discusses the role of insurance in the implementation of development strategies at regional and local levels and ensuring the sustainability of the local budgets, is the main source of financing plans. The necessity of closely linking strategic planning, budget planning, otherwise the achievement of public policy goals may be jeopardized.

Keywords

The development strategy of the municipality; budget planning, source plans, investments, protection of savings, the equilibrium mechanism, damages, financing the modernization of the economy, technological accidents, restoration of capital; objectivity of internal and external risk factors.

Стратегия развития на региональном и муниципальном уровнях предполагает обеспечение тесной увязки планов развития с финансированием, в частности, с бюджетным планированием, выступающим основным финансовым источником реализации планов. В бюджетном послании Президента РФ на 2011-2013 годы задача координации долгосрочного стратегического и бюджетного планирования отнесена к одной из важных задач бюджетной политики на средне- и долгосрочную перспективу. При этом следует исходить из того, что если стратегическое планирование недостаточно увязано с бюджетным планированием, то достижение поставленных целей государственной политики может быть поставлено под угрозу.

Между тем стратегическая политика обретает особую значимость, с точки зрения защиты национальных интересов, в условиях открытой экономики, и ее стараются проводить все государства рыночного типа, усматривая в ней способ защиты от экономического захвата. В связи с этим каждая страна ищет свои национальные пути к успеху.

Стратегия социально-экономического развития на муниципальном уровне предполагает сконцентрировать усилия на реализации имеющегося экономического и социального потенциала муниципалитета с учетом ключевых общегосударственных проблем: создании равных возможностей для людей, формировании мотивации к инновационному поведению и радикальном повышении эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда.

Перевод страны и регионов на инновационный путь развития предполагает кардинальное повышение инновационной и инвестиционной активности, доведение уровня накопления до 30% от ВВП, переход к стандартам развитых стран в сфере бюджетной политики. Это означает, что уровень финансирования образования должен достичь 7% от ВВП, здравоохранения – 6%, науки – 3%.

В России же доля науки в ВВП составляет около 1,3 процента. Это слишком мало для промышленной страны. Для сравнения в 2004 г. США вложили в науку в 140 раз больше, чем Россия. (Файнэншл таймс-Дойчланд, Германия) [1]. В связи с этим со стороны государства,

бизнес сообщества и науки необходимы соответствующие усилия в ближайшие годы, в противном случае стратегии развития останутся благим пожеланием.

Прежде всего, необходимо добиться эффективной работы институтов развития, всемерно поощрять инвестиционную и инновационную активность, как на уровне муниципальных образований, предприятий, организаций, так и со стороны граждан. Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста. Его основным источником должны стать накопления, которые необходимо защитить.

Под устойчивостью подразумевается способность системы сохранить свое качество в условиях изменяющейся внешней среды и внутренних трансформаций в силу случайных событий или преднамеренных действий. При этом если волевые факторы в какой-то мере подвержены определенному контролю, управлению, воздействию, то случайные события предвидеть практически невозможно. В связи с этим необходимым механизмом реализации социально-экономического развития страны и территорий, создающим условия перехода экономики на инновационный путь развития, должна стать система страховой защиты капитала.

Этот вывод следует из трудов известных зарубежных экономистов. Так, американский экономист Роберт Солоу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 года, в своей модели экономического роста, обращает большое внимание на проблему выбытия капитала и необходимости его восстановления [2].

Норма сбережений в модели постоянна. Инвестиции равны сбережениям. Запасы капитала на одного занятого (капиталовооруженность или фондовооруженность труда) изменяются в результате инвестиций и износа капитала: инвестиции увеличивают запас капитала, а выбытие его уменьшает. Если в экономике достигается такой уровень капиталовооруженности, при котором инвестиции равны величине износа, то он остается неизменным во времени, поскольку инвестиции и выбытие капитала уравновешивают друг друга. Уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны износу капитала, называется

равновесным (устойчивым) уровнем капиталовооруженности труда.

Выбытие капитала может происходить в силу разных причин. Первая причина – нормальный (естественный) износ в результате эксплуатации. Но нередки и другие причины – чрезвычайные, в результате которых также происходит выбытие капитала и подчас в значительном объеме.

Как показывает статистика, техногенные аварии на промышленных и социальных объектах возникают объективно вследствие внутренних и внешних факторов. Несмотря на предпринимаемые меры предосторожности, направленные на уменьшение вероятности их возникновения и снижения величины причиняемого ими убытка, данные чрезвычайные события остаются возможными и их невозможно исключить даже при помощи самых совершенных инженерно-технических мер. Подчас эти убытки покрываются за счет имеющихся в распоряжении собственников резервов, средств или сбережений, что неизбежно влечет за собой снижение общей суммы этих активов, а также нарушение запланированных пропорций и структуры текущих затрат. В результате собственник теряет финансовую и технологическую устойчивость. В каждом таком случае реализация стратегических задач, инновационных или инвестиционных проектов отодвигается на неопределенный срок.

Как известно, страхование через механизм раскладки ущерба среди всех участников страхового фонда во времени и в пространстве позволяет обеспечить уникальный экономический эффект, при котором при минимальных затратах возмещаются максимальные убытки и тем самым оно становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения подобных потерь, механизмом защиты, накоплений, сбережений и инвестиций. Тем самым страхование, наряду со сбережениями, становится экономической формой существования резервов (источником) инвестиций при выбытии капитала и еще одним равновесным механизмом.

Американский экономист Фрэнк Найт (1885-1972) в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» рассматривает различие между исчисляемым и неисчисляемым риском. Первый он называет собственно ри-

ском, который предполагает известный набор исходов, для которого существует известное распределение объективных вероятностей. От таких рисков можно застраховаться, а страховые взносы включить в «постоянные издержки отрасли», которые перекладываются на потребителей, аналогично другим издержкам производства [3]. Однако у нас недостаточно внимания уделяется данному институту как с точки зрения защиты государственных интересов, интересов субъектов федерации и муниципальных образований, так и для решения макроэкономических проблем.

Законом РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (131-Ф3 от 6 октября 2003 г.) введена принципиально новая система местного самоуправления. Теперь экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований. В законе были учтены особенности местного самоуправления в новых правовых и экономических условиях. Основным признаком такой системы явилась самостоятельность бюджетов федерального, регионального и местного уровней. Бюджет каждого уровня стал отвечать по своим расходным обязательствам, и обязан за свой счет покрывать периодически возникающие убытки от стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, что подчас им не по силам, в результате возникают для них нежелательные экономические и социальные последствия. Все эти непредвиденные затраты должны быть перенесены на страхование, играющее роль мощного финансового щита, ограждающего бюджеты разных уровней от таких затрат и обеспечивающего устойчивость.

Для государства также очень важно исключить внеплановые расходы бюджетных денег из-за чрезвычайных ситуаций. С одной стороны, государство, являясь собственником имущества, в равной мере с другими собственниками, нуждается в страховой защите своих интересов. С другой стороны, государство, неся социальную ответственность, вынуждено подчас выделять незапланированные средства на восстановление крупных объектов, от которых зависит функционирование многих других

жизненно важных предприятий. Все это неизбежно сказывается на увеличении расходной части государственного бюджета и тормозит реализацию государственных программ. Несмотря не это, у государства превалирует прежний механизм: бюджетные средства, что не только не имеет ничего общего с рыночными условиями, но и является значительным тормозом в реализации национальных программ и инновационных проектов.

Вызывает большое недоумение у специалистов постоянное увеличение резервного фонда и фонда благосостояния. С 1 февраля 2008 г. стабилизационный фонд разделен на Резервный фонд (3069 трлн. руб.) и Фонд национального благосостояния (767,8 млрд. руб.) [4]. За всю историю Российского государства в казне еще ни разу не были сосредоточены такие огромные финансовые резервы, как сейчас.

Как считает академик Александр Некипелов, такая политика приводит к омертвлению капитала, припасаемого на «черный день». Создание Стабилизационного фонда обусловлено определенными причинами: в начале 1990-х годов у страны была большая валютная задолженность и могла реализоваться угроза дефолта по внешним обязательствам. Учитывая неравномерность платежей, которые России предстояло осуществить, возникла необходимость в фонде. В начале 2004 года такой институт был создан. Его основная задача - компенсация расходов в случае снижения цен на нефть. Он рос достаточно быстро. На первом этапе это воспринималось как положительный момент, но со временем накопленные в нем средства уже требовали управления. Пассивно накопленные рубли замораживаются и обесцениваются. Каким образом защитить экономику от падения цен на нефть и газ на мировых рынках. Наиболее надежный способ защиты сырьевой экономики – не безграничное накапливание резервов, а ее диверсификация – вот куда должны быть направлены излишки фондов.

По данным Министерства финансов РФ, по состоянию на 1 января 2013 года объем Резервного фонда РФ составил 1 трлн. 885,68 млрд. рублей. На отдельных счетах фонда зафиксированы остатки в размере 27,42 млрд. долларов, 21,45 млрд. евро и 3,88 млрд. фун-

тов стерлингов. На счетах Фонда национального благосостояния (ФНБ) зафиксировано наличие 2 трлн. 690,63 млрд. рублей. В том числе на отдельных счетах по учету средств ФНБ в Банке России размещено 27,66 млрд. долларов, 24,15 млрд. евро и 4,39 млрд. фунтов стерлингов. На депозитах во Внешэкономбанке – 474,02 млрд. рублей и 6,25 млрд. долларов [5]. Сегодня валютный резерв составляет около \$480 млрд., тогда как стране необходимо \$200 млрд. Все то, что сверху ведет к упущенной выгоде.

Аналогична политика по поводу возмещения убытков, причиняемых чрезвычайными событиями. Создаются резервы на разных уровнях: резерв Президента, региональные резервы, резервы муниципальных образований. В результате из экономики иммобилизуются огромные деньги, значительно превосходящие потребности страны с точки зрения задач поддержания равновесия при наступлении чрезвычайных событий. И это далеко не то, что нужно для макроэкономической стабильности. Неправильно, когда в стране омертвляются колоссальные деньги и они не используются для своего развития. Не следует действовать в узком диапазоне задач, нужны действия по всему фронту. Необходимы серьезные коррективы в экономическую политику, направленную на минимизацию негативных последствий изменения цен, а также иных чрезвычайных событий. В этих вопросах следует активнее использовать страховые механизмы, позволяющие с одной стороны, точнее определить вероятность наступления того или иного события, а с другой стороны, избавляющие от необходимости замораживать колоссальные деньги, крайне необходимые российской экономике, нуждающейся в диверсификации и наметившей стремление к инновационному типу развития – реальной гарантии макроэкономической стабильности.

Институт страхования обеспечивает восстановление капитала субъектов экономики, объективно выбывающего при наступлении чрезвычайных событий, и тем самым создает необходимые условия макроэкономической стабильности страны. По мнению В.Д. Андрианова, на макроэкономическом уровне основными механизмами саморегулирования рыночной экономики призваны стать функ-

циональные экономические системы (ФЭС), представляющие собой совокупность институтов и организаций, образующих механизм саморегуляции, которые обеспечивают поддержание равновесия вокруг определенных заданных макроэкономических параметров и индикаторов [6]. Следует заметить, что имеюшиеся функциональные экономические системы действительно способствуют саморегулированию экономики, однако они не могут обеспечить устойчивое развитие при наступлении крупных непредвиденных чрезвычайных событий. В связи с этим, механизм страховой защиты следует отнести к числу институтов устойчивого развития на уровне страны, региона, муниципального образования, отдельного предприятия (организации), индивидуума. Поскольку каждый указанный уровень имеет присущие ему риски, которые существуют объективно, их не только следует оценивать и учитывать, но и предусматривать эффективное возмещение убытков через механизм страхования для обеспечения устойчивого развития на всех уровнях.

Известно, что множество объективно существующих в рыночной экономике рисков обуславливают потребность субъектов экономики в защите капитала через механизм страхования, который становится характерным феноменом рыночной экономики и относится к фундаментальным понятиям экономической теории.

Главная причина необходимости более активного внедрения страхования в экономическую и социальную жизнь страны обусловлена кардинальным изменением правового и экономического статуса предприятия и перераспределением функций государства по сравнению с административно-командной системой, а также необходимостью замещения инструментов финансовых и социальных гарантий, реализуемых государством, страхованием.

Анализ экономических факторов, обуславливающих необходимость совершенствования системы страхования как элемента системы обеспечения устойчивого развития экономики, позволяет определить следующую иерархию этих факторов.

Первый уровень – объективное наличие факторов риска на федеральном, региональ-

Сравнительная таблица затрат собственников (государства)	на восстановление утраченного имуще-
ства.	

Годы	Объекты	Ущерб млн. руб.	Затраты на вос- становление без страхования млн. руб.	Затраты на вос- становление при страховании млн. руб.
2009 г.	Саяно-Шушенская ГЭС [7].	40 000	40 000	320 в год
2010 г.	Сгоревшие дома в областях РФ при пожарах (лето 2010 г.) [8].	6 500	6 500	2632,5 в год
Ежегодно	Объекты, уничтожаемые по- жарами [9]	12 000	12 000	60 в год

ном и местном уровнях, на производстве и в социальной сфере.

Второй уровень – отсутствие иных эффективных экономических механизмов у государства, предприятий и организаций по возмещению крупных убытков от стихийных бедствий и катастроф.

Нынешняя практика прямого погашения государством чрезвычайных убытков на промышленных и социальных объектах не может рассматриваться как нормальная, поскольку она: не имеет ничего общего с рыночными условиями; ведет к замораживанию значительных объемов денежных средств, которые можно было направить на финансирование инновационных проектов; является недопустимо дорогим «удовольствием»; для бюджетов всех уровней может стать непосильной ношей и при этом не гарантирует полное возмещение убытков; не способствует повышению заинтересованности собственников и владельцев в снижении рисков и предупреждении убытков.

Третий уровень – создание и функционирование системы удовлетворения объективных страховых потребностей государства, региональных и местных органов, предприятий и организаций, как условие обеспечения устойчивого развития экономики на микро и макро уровнях. Здесь следует заметить, что время наступления и объем непредвиденных убытков (потерь) заранее не известны предприятию, то есть они возникают внезапно. Страхование, в таких случаях, позволяет привнести возможность «планирования» или «резервирования» необходимых расходов для восстановления имущества в виде предполагаемой суммы страхового возмещения по договору страхования,

Из данной таблицы усматривается существенное снижение расходов по устранению ущерба при использовании механизма страхования. Кроме того, непредсказуемо возникающие затраты превращаются в фиксированные, планируемые расходы без ущерба текущим расходам. Таким образом, страхование позволяет высвободить значительную сумму средств, которая может стать дополнительным источником финансирования модернизации экономики и тем самым, обеспечить реализацию стратегии социально-экономического развития.

Для укрепления и становления муниципальной экономики необходимо предусмотреть формирование эффективного механизма управления муниципальной собственностью, ее расширенного воспроизводства посредством создания финансово-экономической основы местного самоуправления. В связи с этим при подготовке прогнозных расчетов к стратегии социально-экономического развития региона, города, муниципалитета важно учесть указанные преимущества страхования, снижающие транзакционные издержки собственников и обеспечивающие гарантию защиты их имущественных прав.

Разграничение муниципальной собственности как капитала-собственности и капиталафункции очень важно для теоретического обоснования номинального выполнения функций непосредственного собственника о стороны населения муниципального образования. Поскольку субъекты Российской Федерации и муниципальные образования в соответствии с действующим законодательством несут полную финансовую ответственность за то имущество, которое находится в их собственности, и правовую и материальную ответственность

за вред, причиненный их действиями третьим лицам, объективно у них возникает страховой интерес.

В Федеральном Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (№131-Ф3 от 06.10.2003 г.) указано, что экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований. В соответствии с законодательством, субъекты Федерации и муниципальные образования в своих бюджетах предусматривают резервный фонд на чрезвычайные ситуации в размере 3% от бюджета, за счет которых в настоящее время производится возмещение убытков. Однако данный порядок не обеспечивает защиту интересов муниципального образования:

Поскольку к моменту убытка, как правило, имеет место недостаток резервного фонда, соответствующее муниципальное образование лишено возможности восстановить объект, что может иметь большие экономические и социальные последствия. В связи с этим органы местного самоуправления вынуждены обращаться к бизнес структурам, расположенным на их территории, с просьбами оказать финансовую помощь. Эти просьбы ставят органы государственной власти в зависимость от бизнеса. Кроме того, неизбежно ведут к снижению эффективности контрольных функций муниципалитетов и становятся питательной средой для коррупционных отношений.

Для возмещения подобных убытков необходимо использовать страхование, которое является рыночным механизмом защиты бюджета муниципалитета. Страхование должно стать составной частью деятельности по защите муниципальных образований от рисков. Защитить граждан и городское имущество от ущерба – первоочередная задача муниципальной политики и руководства муниципалитета. Страхование позволит укрепить положительный имидж муниципалитета, демонстрируя его стремление защитить своих граждан, а также эффективность управления.

Концепция страхования имущественных интересов территорий должна исходить из их потребностей в страховой защите, конкретных рисков по возможно низкой цене, что позво-

лит при значительной экономии бюджетных средств обеспечить устойчивое финансирование его стратегии социально-экономического развития.

Кроме того, страхование важно для представления рекомендаций муниципальному образованию как экономическому центру, привлекательному для инвестиций. Страхование является предпосылкой для сохранения его работоспособности и для обеспечения эффективности услуг, что важно для качества жизни города и чувства уверенности его жителей.

Источники

- 1. Экономика суверенной демократии //А.Е. Арменский, С.Э. Кочубей, С.О. Травин, В.В. Устюгов / под общ. ред. Е.Г. Тарло. М.: Агентство «Социальный проект», 2007.
- 2. Solow R. A contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956, February.
- 3. Knight F.H. Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago, 1985. P.238
- 4. http://www.rosbalt.ru business/2008/02/05/ 453622.html
- 5. Информационно-аналитический портал // http://www.FundsHub.ru/10.03.2013
- 6. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008.
 - 7. Ведомости 05.10.2009 г. №187 (2457).
- 8. Электронный ресурс // www.gazeta.ru за 02.08.2010 г.
 - 9. Официальный сайт МЧС РФ.
- 10. Журавин С.Г., Немцев В.Н., Конюхов А.В. Управление рисками в инвестиционном проектировании. Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2009.
- 11. Порфирьев Б.Н., Сильвестров С.Н. Национальное богатство: оценка и управление экономическим развитием: монография. М.: Экономические науки, 2008.
- 12. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России: научное издание / под ред. С.Г.Журавина, А.А.Цыганова. М., ООО «НПО «МАКСС Групп», 2013.
- 13. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М.: Изд-во РАГС, 2009.
- 14. Экономика суверенной демократии // А.Е. Арменский, С.Э. Кочубей, С.О. Травин, В.В. Устюгов / под общ. ред. Е.Г. Тарло. М.: Агентство «Социальный проект», 2007.

УДК (UDC) 339.543.64 (574)

Божко Лариса Леонидовна,

д. э. н., проректор по учебной и научной работе Рудненского индустриального института.

Bozhko Larisa Leonidovna,

D.Sc. (Economics), vice-rector for academic and research affairs, Rudny Industrial Institute.

ОСОБЕННОСТИ МОДИФИКАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОНТУРЕ КАЗАХСТАНСКО-РОССИЙСКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ

FEATURES OF MODIFICATION CHANGES IN THE CONTOUR OF THE KAZAKH-RUSSIAN BORDER AREA

Аннотация

Недостаточная разработанность концептуальных и методологических подходов, необходимость учета многообразия новых факторов в развитии приграничных территорий, в том числе и в региональном измерении, высокая практическая их значимость в условиях интеграционных преобразований обусловили выбор тематики исследования. В статье рассмотрена система социально-экономических отношений, а также условия, факторы, трансформационные процессы, развивающиеся в пространстве сопредельных территорий Республики Казахстан и Российской Федерации, инструменты и механизмы управления социально-экономическими процессами в приграничных территории, в пределах которых устанавливаются скоординированные экономические отношения, способствующие формированию единого экономического пространства.

Annotation

Insufficient elaboration of conceptual and methodological approaches, the need to consider the variety of new factors in the development of border areas, including in the regional dimension, the high practical relevance in terms of their integration transformations stipulated the choice of research subjects. This article investigates the system of social and economic relations, as well as the conditions, factors, transformation processes, developing in the space adjacent territories of the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation, the instruments and mechanisms of socio-economic processes in the border area, proposed the basic directions of development border area, within which established a coordinated economic relations, contributing to the formation of a single economic space.

Ключевые слова

Граница, приграничные территории, приграничное сотрудничество, казахстанско-российское порубежье.

Keywords

Border, border areas, border cooperation, the Kazakh-Russian borderline.

Приграничные регионы - субъекты Российской Федерации, имеющие соседями страны СНГ, являются новыми в связи с изменением их статуса из внутренних регионов в статус приграничных. Из 46 современных приграничных регионов только 18 являются регионами, имевшими государственные границы в советский период. Большая часть регионов стала приграничной в результате распада СССР. Появление новых государственных границ для этих регионов демонстрировало болезненный процесс. Оно означало разрыв сложившихся хозяйственных связей, трудности миграционных перемещений, изменение государственной идентичности и т.п. Разрыв кооперационных связей привел к стагнации хозяйственной жизни регионов и, в связи с этим, предопределил необходимость структурной перестройки приграничной экономики.

Для приграничных регионов России фактор соседства с регионами Республики Казахстан имеет особое значение, поскольку возникает объективная возможность использования российско-казахстанского сотрудничества для обеспечения устойчивого развития в пограничном пространстве страны. Кроме того, до 1991 года приграничные регионы Российской Федерации и Республики Казахстан развивались в рамках единого союзного государства и демонстрировали общие тенденции регионального социально-экономического развития.

И в настоящее время экономические национальные системы Республики Казахстана и Российской Федерации, столкнувшиеся с суровыми реалиями трансформационных процессов в ходе становления производственных отношений современного рыночного хозяйства, демонстрируют мировому сообществу тенденцию формирования контуров общего (единого) экономического пространства.

Надежную основу данного явления должен составлять курс на индустриально-инновационное развитие, модернизационные

преобразования в экономике, активизацию развития торгово-экономических связей между казахстанскими и российскими регионами, прежде всего приграничными. С 1 июля 2010 года начал свою работу Таможенный Союз между Казахстаном, Россией и Белоруссией, что позволило полностью открыть таможенные границы, подготовить единый Таможенный Кодекс и установить единые тарифы трех стран.

С 1 января 2012 года началось полноценное функционирование Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России, что придает новый импульс развитию, более тесной интеграции, сближению экономик государств-участников в целях ускорения социально-экономического прогресса этих стран, роста благосостояния народов.

На 7-ом Форуме межрегионального сотрудничества Казахстана и России, прошедшем в Усть-Каменогорске в 2010 г., была выдвинута инициатива создания Ассоциации регионов двух стран, которая будет разрабатывать и проводить мониторинг конкретных проектов сотрудничества на двухстороннем и многостороннем уровнях.

В этих условиях особенно актуальным является проведение системного углубленного исследования региональной интеграции как одного из основных трендов развития современной экономики; изучение границ в качестве специфических институциональных проявлений; детальное рассмотрение приграничных территорий (регионов), функционирование и развитие которых происходит в новой исторической обстановке.

В условиях многочисленности приграничных регионов в Республике Казахстан и Российской Федерации их функционирование и устойчивое развитие как административнотерриториальных единиц, социально-экономических систем имеет стратегическое значение для региональной экономики обеих стран. Анализ соответствующей научной и специальной литературы по обозначенной проблематике позволил обосновать тезис об интернациональном и междисциплинарном характере вопросов формирования, функционирования и развития приграничных территорий. Эти вопросы достаточно широко обсуждаются в последнее десятилетие в экономической и

экономико-географической литературе, на международных научно-практических конференциях, в средствах массовой информации и специализированных изданиях, находят свое отражение в законодательстве.

Однако приходится констатировать, что уровень разработанности теории и методологии развития приграничных территорий в условиях формирования единого экономического пространства представляется явно недостаточным. В настоящее время пока отсутствуют фундаментальные труды по проблемам развития регионов казахстанско-российского периметра на пространстве Республики Казахстан, остаются дискуссионными вопросы идентификации оптимального вектора размещения производительных сил и характера развития приграничного сотрудничества.

Современные преобразования, происходящие в обществе, связанные с процессами интеграции и глобализации, существенно меняют ранее сложившиеся представления о границе и приводят к отказу от упрощенного рассмотрения границ. Несколько меняется и сущностная основа границ в связи с деятельностью людей.

Научный подход к исследованию границ с позиций институциональной теории позволяет, во-первых, показать роль правил, нормативных актов, а также идей и воззрений, создающих контекст, в котором интерпретируется понятие «граница». Во-вторых, подобное понимание границ дает возможность акторам (субъектам, агентам, физическим и юридическим лицам) принимать те или иные оправданные «правила игры» на макро- и микроэкономическом уровнях, координировать свои действия и взаимодействия в пространстве, находящемся под влиянием феномена границы. Использование институционального подхода позволило выявить многоаспектную составляющую в изучении границ; идентифицировать перераспределение функций между границами; обозначить их классификационные характеристики и раскрыть широкую «палитру» в границеведении как науке.

Применение обозначенного подхода потребовало уточнения сущностной основы границ в условиях современности с позиции:

 – экономических границ, как границ разделенных или взаимозависимых экономических пространств;

- этнических границ, выделяющихся с позиции социального взаимодействия;
- географических границ, приобретающих значительную роль в контексте терминов «действие» и «взаимодействие»;
- государственных границ, отличающихся стабильностью и многофункциональностью;
- административных границ, рассматриваемых в ракурсе специализации и комплексности производства;
- политических границ, приводящих к дальнейшей дифференциации мира;
- финансовых «разломов», связанных с развитием «исламского банкинга»;
- социальных (имущественных) границ, способствующих значительной дифференциации общества.

Таким образом, общая трактовка понятия «граница» является результатом нашего дискретного представления о реальности. Человеку свойственно мысленно разграничивать предметы, тем самым дискрептивируя пространство. Именно в процессе дискрептивации пространства и появляется граница.

Изучение сущностной основы эволюционной составляющей в контексте междисциплинарного исследования границ позволило инициировать следующие положения:

- «границы» как объект изучения рассматривались представителями различных научных дисциплин, как правило, второстепенно, в связи с исследованиями других проблем. Однако интерес к ним в ходе расширения исследований природы и хозяйства возрастал. Менялся и подход к изучению границ;
- общим недостатком наиболее популярных подходов в изучении границ социально-географического, антропологического, политико-географического характера является ограниченный спектр фокуса социального исследования границы и приграничных территорий,
- процессы, протекающие в пограничной полосе, в основном рассматривались как процессы ассимиляции явлений, а также через призму контактной и барьерной функций границ;
 - динамика границ разработана слабо.

Изученные подходы позволяют определить приграничную территорию в контексте

пространственно-временной парадигмы как определенную территорию, которая является частью геосистемы региональной размерности, прилегающей к государственной границе (или выходящей за ее пределы) и – одновременно – частью целостного природно-хозяйственного района (или их сочетаний), экономическая, социальная, культурная и экологическая ситуации в котором зависят от состояния прилегающей территории соседнего государства и, в свою очередь, оказывают на нее влияние.

Кроме того перераспределение функций между границами в сильной сте-пени зависит от сдвигов в идентичности населения, причем разные уровни территориальной идентичности могут играть разную роль – подчиненную или господствующую. Таким образом, проведенное исследование позволило раскрыть еще одну сущностную основу приграничных территорий – территории, объединяющие сопредельные местные сообщества.

Вопросы, связанных с приграничьем, имеют большое значение для определения различных типов экономических, культурных и политических отношений, которые возникают и развиваются на приграничных территориях. Это и предопределяет возможность существования еще одного подхода к определению приграничных территорий, рассматривающего приграничные территории с позиции эффективного взаимодействия.

Под термином «пограничное пространство» понимается экономико-, социально-, географическая зона вдоль границы, в пределах которой происходят пограничные процессы и явления, связанные с соблюдением интересов соседних стран, и взаимодействием между их экономическими, социальными, правовыми и политическими системами. Структура и динамика модификационных изменений, протекающих в контуре приграничных территорий интерпретирована в методологическом плане как консолидация относительно самостоятельных, автономных экономических и социальных процессов, протекающих во временном аспекте в приграничье и формирующих в итоге интегральный сложный организм.

В результате изучения особенностей модификационных изменений в контуре приграничных территорий установлено следующее:

- под воздействием процессов глобализации снижается барьерная функция границ, и фактор соседства приграничных регионов создает условия структурной модернизации внешнеэкономической деятельности и способствует инновационному развитию экономики приграничного региона;
- контактная (интегративная) функция позволяет выступать приграничным регионам в качестве естественных конструкций при строительстве «больших экономических пространств», формирующих предпосылки создания региональных экономических группировок (систем);
- приграничные территории неизбежно должны стать «локомотивами роста» и в перспективном периоде именно в них должны быть аккумулированы значительные материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы, способные обеспечить эффективное выстраивание стратегии приграничного сотрудничества;
- важная роль приграничных территорий состоит в разработке и реализации эффективного управления трансграничными общественно-природными системами;
- для приграничных территорий характерна значительность участия сопредельной стороны в экспортно-импортных операциях.

Анализ методик, позволяющих определить, какие эффекты регионального развития непосредственно связаны с приграничным экономическим сотрудниче¬ством, показал сложность, узкую специализацию и ограниченность применяемых методологических подходов.

Для оценки социально-экономического развития приграничных территорий предложены следующие группы показателей:

1 группа – экономические показатели: изменение доли приграничных регионов в ВРП и индексов ВРП на душу населения, изменение доли приграничных регионов в инвестициях в основной капитал и индексов инвестиций в основной капитал на душу населения, изменение структуры промышленности; изменение доли приграничных регионов во внешнеторговом обороте и индексов внешнеторгового оборота на душу населения;

2 группа – показатели, характеризующие инновационную активность приграничных

территорий;

3 группа – показатели, характеризующие социальное развитие приграничных территорий:

4 группа – изменение коэффициента интенсивности приграничья.

В качестве ключевой составляющей функционирования приграничья рассматривается инновативность приграничных территорий, которая заключается в превращении недостатков периферийного развития в возможности приграничного сотрудничества, в поиске и развитии тех качеств и особенностей, которые впоследствии повысят их привлекательность.

В условиях современных преобразований, протекающих в приграничье, «диффузный обмен инновациями» применительно к приграничным территориям, рассматриваемый в контексте диффузного распространения новшеств, является важной составляющей успешного развития приграничных территорий, обладающих таким специфическим свойством, как следствие различий и одновременно пересечение двух соприкасающихся систем (соседних государств).

Идентификация вариантов приграничного взаимодействия с позиции трансферта инноваций выполнена на примере регионов казахстанско-российского порубежья. Высокий «импульс инновационной активности» характерен для следующих приграничных регионов: Восточно-Казахстанская область – Алтайский край и Республика Алтай; Павлодарская область - Новосибирская область; Западно-Казахстанская область – Саратовская область. Сопоставление потенциалов приграничных регионов Российской Федерации и Республики Казахстан позволяет получить оптимистичную картину. В результате сравнения количественных социально-экономических показателей установлено:

- по абсолютным значениям ВРП на душу населения приграничные территории Российской Федерации заметно превосходят казахстанские, однако по душевым большинство последних чаще немного опережают российские;
- инвестиции в основной капитал пока недостаточны для модернизации экономик приграничных территорий России и Казахстана, развития новых производств, дивер-

сификации хозяйства с учетом требований успешного участия в глобальной экономике. Порубежье характеризуется незначительной привлекательностью для иностранных инвесторов;

– приграничные регионы России и Казахстана до сих пор имеют слабый инновационный потенциал.

В рассматриваемом периоде также обозначена тенденция снижения коэффициента интенсивности приграничья, рассчитанного как отношение объема внешнеторгового оборота на душу населения на величину валового регионального продукта (с учетом уровня покупательной способности) на душу населения, во всех приграничных регионах Российской Федерации и Республики Казахстан.

В результате проведенного эмпирического анализа социально-экономического развития приграничных территорий установлены следующие особенности:

- приграничные регионы в отличие от регионов, не соприкасающихся с государственными границами, имеют особые условия функционирования, которые являются положительными, но в то же время могут привести к определенным негативным последствиям;
- наличие резких диспропорций в уровне социально-экономического развития приграничных регионов приводит к противоречиям и требует смены существующей парадигмы функционирования;

структура хозяйства приграничных регионов формируется под влиянием встречных интересов, соотношение которых зависит от экономического и инновационного потенциала Казахстана и России, а также непосредственно ее приграничных территорий. Важным индикатором такого влияния являются объемы взаимных инвестиций соседних стран в экономику приграничных регионов.

Как известно, реализация потенциала торгово-экономического сотрудничества в целом, и приграничного в частности, до известной степени зависела от таможенной политики сторон. Таможенный Союз предполагает снятие ограничений, барьеров для функционирующих предприятий сначала на внутренних рынках, затем на рынках третьих стран. Приграничные регионы в условиях Таможенного Союза получили возможность при-

влекать дополнительные инвестиции. Такие города как Петропавловск и Павлодар, расположенные вблизи Омска, Новосибирска и Барнаула, создали общий рынок, где в общей сложности проживает до 5,5 млн. человек. Республика Казахстан получила возможность беспошлинно транспортировать основные экспортные товары, а в перспективе – продукцию машиностроения через балтийские и другие порты. В результате расширилось рыночное пространство Казахстана в 10 раз. Российская Федерация получила около 10% дополнительной таможенной территории.

Анализ динамики и оценка характера развития приграничного сотрудничества между Республикой Казахстан и Российской Федерацией убедительно показали значительные позитивные достижения в приграничной сфере. Но в тоже время выявлены нерешенные проблемы, которые в определенной степени негативно отражаются на темпах развития взаимовыгодного сотрудничества:

- различия в нормативно-правовом поле обоих государств, которые непосредственно связаны со статусом приграничных территорий;
- неравномерная вовлеченность приграничных регионов двух стран в систему приграничного сотрудничества;
- слабая организация работы по уточнению направлений приграничного сотрудничества на основе много- и двусторонних переговоров с сопредельными государствами;
- отсутствие систематизации в разработке и реализации региональных целевых программ поддержки развития приграничных территорий, приграничной торговли и сотрудничества с сопредельными государствами в условиях формирования единого экономического пространства.

В качестве акторов казахстанско-российского приграничного сотрудничества в основном выступают республиканские и региональные органы власти, Торгово-промышленные палаты, бизнес-сообщество, учреждения образования и науки, учреждения культуры и зарождающиеся институты гражданского общества.

Во всех приграничных регионах ключевую роль играют республиканские органы власти, далее следуют региональные органы

власти. Следует отметить, что в развитии приграничного сотрудничества незначительна роль институтов гражданского общества и учреждений культуры. Влияние представителей бизнес структур, в основном, заключается в развитии приграничной торговли и создании совместных предприятий.

Особенностью проектов казахстанскороссийского сотрудничеств является преобладание проектов по тематике пространственного планирования, устойчивого и инновационного развития. Большое внимание уделяется вопросам развития человеческих ресурсов, охраны окружающей среды, транспорта и логистики, а также возрастает роль инвестиционной составляющей.

Исходя из целевых установок проведенного исследования, предложен комплекс форм и инструментов регулирования экономического развития приграничных территорий:

- выделение мезорегионов на территории казахстанско-российского порубежья. Предложенный подход позволяет выделить 4 мезорегиона в казахстанско-российском приграничье (Северный, Уральский, Каспийский, Иртышский), представляющие собой межрегиональные образования, объединяющие по определенным признакам группу регионов.
- определение и развитие перспективных населенных пунктов узловых точек приграничного сотрудничества. Приграничным городам отводится роль форпостов, опорных точек конкурентной стратегии страны и необходимого звена международного экономического сотрудничества в рамках формируемых осей развития.
- разработка совместных программ для устойчивого сбалансированного развития приграничных территорий, среди которых: программа новой индустриализации приграничных территорий как основной инструмент их эффективного развития; карта компетенций и знаний в приграничных регионах как новая форма межрегионального взаимодействия; программа поиска и «вытягивания» потенциально конкурентоспособных отраслей в приграничье, формирование и развитие индустриально-инновационной инфраструктуры приграничного сотрудничества.
 - В прогнозном периоде определенные

перспективы открываются перед приграничными регионами в связи с принятием Карты индустриализации, подготовленной в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан до 2014 года. Прогнозная потребность в трудовых ресурсах в регионах казахстанско-российского порубежья составляет 9872 человека, из них 8011 человек (81%) – специалисты с техническим и профессиональным образованием и 1861 (19%) – специалисты с высшим образованием

Таким образом, в перспективном периоде инвестиционная политика и приоритеты операторов государственного сектора в приграничных регионах будут сконцентрированы и сфокусированы на потребностях индустриального развития. С целью усиления кадровой составляющей в процессе реализации проектов Карты индустриализации страны рекомендуется применять технологию организации опережающей подготовки кадров, включающую использование системы подготовки и переподготовки в учреждениях высшего и среднего образования, а также на производстве (внутрифирменная подготовка).

Источники

- 1. Анимица Е.Г., Власова Н. Ю., Дворядкина Е.Б., Сурнина Н.М. Структруная трансформация экономики городов старопромышленного региона. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
- 2. Бильчак В.С. Приграничная экономика: монография. Калиниград: Изд-во КГУ, 2001. С.56.
- 3. Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
- 4. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М: Изд-во ГУ ВШЭ, 2004.
- 5. Колосов В.А., Мироненко Н.С. Геополитика и политическая география. М.: Аспект пресс, 2002.
- 6. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Фонд экономической книги «Начала», 2010.
- 7. Сурнина Н.М. Пространственная экономика: проблемы теории, методологии и практики / Н.М. Сурнина; науч. ред. Е.Г. Анимица. Екатеринбург :Урал. гос. экон. ун-т., 2003.

УДК (UDC) 005.21

Большаков Сергей Николаевич,

д.э.н., д. полит.н., профессор , декан факультета прикладных коммуникаций Санкт-Петербургского государственного университета .

Большакова Юлия Михайловна,

к.э.н., доцент Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

Bolshakov Sergey Nikolaevich,

D.Sc. in Politics, professor of St.Petersburg State University. **Bolshakova Yulia Mikhailovna,**

Ph.D., Associate professor of St. Petersburg State University of Service and Economy.

ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: СТРАТЕГИИ И ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ

INTRA CORPORATE COMMUNICATIONS: STRATEGIES AND PRACTICE OF REALIZATION

Аннотация

В статье рассматриваются современные проблемы реализации системы корпоративных коммуникаций, анализируются условия и проблемы эффективности внутрикорпоративных коммуникаций. В статье на примере корпорации Nokia Oy. Анализируются способы коммуникаций и концепции определения способов эффективных условий коммуникации.

Annotation

The article deals with modern problems of corporate communica-tions system realization, conditions and problems of efficiency of intra corporate communications are analyzed. The article gives the example of Nokia Oy corporation. Ways of communications and the concept of effective conditions ways definitions of communication are also analyzed.

Ключевые слова

Коммуникации, корпоративная стратегия, эффективность коммуникаций.

Keywords

Communications, corporate strategy, efficiency of communications.

Процесс формирования системы внутрикорпоративных коммуникаций находится во взаимосвязи с проблемами развития глобальной культурной среды, творческих, интеллектуальных и нравственных качеств личности и организации в целом. Внутрикорпоративная политика представляет собой комплексное явление, основанное на ценностях, профессионализма, самовыражения и саморазвития, творчества, вовлеченности индивида в деятельность современной корпорации, определяющее смысл существования корпорации, ее отношение к сотрудникам и обществу, к внешней среде в целом.

Исследования А. Блинова и О. Василевской, О. Зуевой, В. Козлова, Р. Кричевского, В. Михельсон-Ткача, Е. Скляра, А. Пригожина, Д. Реута, С. Седуна, В. Спивака, У. Чукаевой [1] посвящены анализу определений корпоративной культуры и организационной культуры. Одни исследователи считают, что данные концепты - синонимы, другие разделяют эти концепты, считая, что корпоративная культура специально формируется, как правило, первыми лицами в корпорации и объединяет ценностные основания этой организации, а организационная культура образовывается спонтанно через взаимодействие ценностей самих работников. Третьи - используют концепт «корпоративная культура» при исследовании крупной корпорации, а организационную культуру при анализе деятельности небольшой корпорации.

В соответствии с представленными концептуальными подходами социокультурной средой возникновения, развития и применения внутрикорпоративной политики выступает постиндустриальное общество, в рамках которого знания, информация и «человеческий капитал» приобретают ключевое значение в деятельности хозяйствующих субъектов. Основными задачами внутрикорпоративной политики в мультинациональной корпорации, функционирующей в условиях рынка выступают:

- развитие профессионализма и эрудиции сотрудника;
- повышение профессиональной мобильности и гибкости персонала в различных сферах деятельности современной корпорации;

 оптимизация социальных внутрикорпоративных отношений на основе общих ценностей и принципа сопричастности общему процессу;

– формирование единого корпоративного духа с учетом национальных, социокультурных особенностей сотрудников.

Мультинациональные корпорации (МНК) – это собственно международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. Мультинациональная компания допускает большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран [2].

Для мультинациональных корпораций характерны полицентрический или региоцентрический типы взаимоотношений материнской и дочерних компаний. Полицентрический тип характеризуется тем, что внешний рынок – это не менее, а часто и более важный сектор деятельности МНК по сравнению с внутренним рынком. У этих транснациональных корпораций зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков [3]. Профессор Стокгольмского университета Эверт Гуммессон в качестве коммуникационной стратегии предлагает концепцию внутреннего маркетинга [4], в рамках которой методы коммуникации с внешней аудиторией применяются в отношении внутренней общественности, т.е. персоналу компании. Аналогично исследователь Кристиан Гренроос делает акцент на вовлечении персонала в процесс достижения целей [5].

Глубокое понимание человеческих взаимодействий и способность совершенствовать межличностные и деловые коммуникации в этой связи являются основополагающими факторами любого организационного развития [6]. Из этого следует, что вопросы построения эффективных коммуникаций равны по значимости основным стратегическим вопросам политики организации. В частности, эффективные коммуникации тесно связаны с совершенствованием распределения знаний [7], которое в свою очередь является одним из ключевых компонентов конкурентного преимущества компании [8]. Миллер, используя в

свою очередь в свою очередь термин «организационные коммуникации», констатирует, что коммуникации внутри компании подразумевают понимание того, каким образом корпоративный контекст оказывает влияние на коммуникационные процессы и каким образом символический характер коммуникации дифференцирует ее на фоне других форм организационного поведения [9]. Важно выявить, какие формы внутрикорпоративных коммуникаций используются в МНК по сравнению с другими типами организаций, принимая во внимание в особенности значение мультинациональных корпораций для макросреды бизнеса [10].

Подразделения по управлению персоналом сталкиваются с проблемой создания позитивного корпоративного имиджа и привлекательной организационной истории в глазах существующих и потенциальных сотрудников. Постепенный переход от брендинга продуктов в сторону корпоративного брендинга увеличил потребность учитывать вопросы управления людьми в процессе внутрикорпоративных коммуникаций. В то время как корпоративная идентичность фокусируется на ценностях и практиках поведения, которые детерминированы как персоналом, так и руководством организации, корпоративный бренд складывается лишь из тех ценностей и поведенческих практик, которые имеют отношение к потребителям. Внутрикорпоративные коммуникации переводят суть современного брендинга в стратегическую концепцию, которая направлена на то, чтобы синхронизировать внешнюю коммуникационную стратегию компании с ее внутренними ценностями и практикой поведения.

Понимание сотрудниками сущности бренда и преданность приводит к их большей защищенности, вследствие чего организация становится сама более защищенной, поскольку ее персонал стремится продвигать ее интересы. Широко используются такие техники и ресурсы внутрикорпоративных коммуникаций, как печатные издания, интернет- и интранеткоммуникации для привлечения и удержания ценных сотрудников, регулярные собрания и моделирование функций менеджмента также являются инструментами внутрикорпоративных коммуникаций. В свою очередь характер

рассредоточения активов и ресурсов наравне распределением сфер и зон ответственности создает в МНК определенные взаимозависимости или устойчивые связи, которые выдвигают на передний план проблему построения эффективной системы внутрикорпоративных коммуникаций в МНК.

Современная практика бизнеса свидетельствует, что корпорации с эффективными внутрикорпоративными коммуникационными стратегиями имеют устойчивую положительную динамику и высокую конкурентоспособность, в то время как большинство компаний, не уделяющих достаточного внимания внутрикорпоративным коммуникациям, оказывается не в состоянии удержать свои рыночные позиции. Одновременно с этим очевиден существенный дисбаланс между осознанием важности эффективных коммуникаций с внутренней общественностью и фактически уделяемым вниманием решению данной проблемы и, следовательно, выделяемыми для этой цели ресурсами [11].

Ключевым фактором успешных внутрикорпоративных коммуникаций является поддержка и понимание со стороны высшего менеджмента. Комплексное использование СМИ во внутрикорпоративных коммуникациях приводит к повышению уровня вовлеченности ее персонала в коммуникационный процесс и эффективности управления корпорацией в целом.

По результатам аудита МНК «Nokia», внутрикорпоративные коммуникации могут быть условно разделены на три категории:

- 1. Административные коммуникации, передающие информацию, необходимую сотрудникам для исполнения своих повседневных должностных обязанностей.
- 2. Бизнес коммуникации, основанные на передаче информации, касающейся Nokia Oy и ее бизнес среды, так же как и проведение компанией специализированных мероприятий. Более того, они предполагают наличие информации, ориентированной на потребителя с целью предоставить персоналу компании возможность узнать все, что его интересует в отношении потребителей и особенностей работы с последними. Информация, ориентированная на увеличение производительности труда, представляет собой другой тип бизнес

коммуникаций, касающихся вопросов, имеющих существенное значение для сотрудников, отвечающих за конечное оказание услуг.

3. Социальные коммуникации подразумевают, что информация, связанная с сотрудниками как индивидами, дает возможность создания и развития взаимоотношений между представителями отдельных групп внутренней общественности, а также формирования единой ценностной базы корпорации.

Внутрикорпоративные коммуникации в Nokia Oy фокусируются на каждом отдельно взятом сотруднике, принимающем на себя индивидуальную ответственность за поиск необходимой ему информации. Поскольку Nokia Оу представляет МНК то объективно, что сотрудники корпорации обладают различной культурной и языковой базой. В то же время Nokia Oy не имеет единого языка внутрикорпоративных коммуникаций, что подразумевает в свою очередь локальное использование различных языков во внутреннем коммуникационном процессе. Все внутрикорпоративные коммуникации основываются на принципах ответственности за сообщение достоверной информации сотрудникам и учета их культурных особенностей в каждом регионе. Для обеспечения технической стороны процесса Nokia Oy использует публикации в Интранет и через другие внутрикорпоративные СМИ в региональном масштабе, предлагающие вниманию целевой аудитории идентичные материалы. Одной из частых проблем в достижении эффективности внутрикорпоративных коммуникаций в Nokia Oy является стремление руководства передавать информацию персоналу без учета его фактической возможности принять данную информацию.

«Nokia Oy» использует печатные СМИ в качестве средств внутрикорпоративных коммуникаций. Сотрудникам предоставляется подписка на внутрикорпоративный журнал «Nokia People» и ежемесячный ньюслеттер, который может выходить в различной форме в зависимости от сферы бизнеса. Тираж журнала составляет порядка 53 650 экземпляров и рассчитан на читательскую аудиторию приблизительно в 65 000 человек. Задачи, стоящие перед журналом, включают в себя публикацию как деловых и личных материалов из области общепризнанных достижений и

конкурентных преимуществ компании, являющейся пионером в сфере мобильный коммуникаций; обозначение приоритетов компании, описание корпоративной культуры и особого подхода к управлению, повседневной работы сотрудников и их взглядов на вопросы корпоративной этики, экологической ответственности и вовлеченности в корпоративную жизнь.

Показатели эффективности внутрикорпоративных коммуникаций компании во многом зависят от рода информации, которая должна передаваться с помощью внутрикорпоративных СМИ, говорит Эриксон [12], предлагающий 5 базовых концепций, которые могут быть использованы для выделения содержания коммуникаций и определения способов коммуникации.

- 1. Рабочие коммуникации. Каждый сотрудник испытывает потребность участия во внутрикорпоративном коммуникационном процессе для нормального выполнения своих повседневных обязанностей. Рабочие коммуникации призваны доводить до сведения персонала информацию, например, относительно нововведений либо предстоящих организационных мероприятий. Как правило, рабочие коммуникации осуществляются устно.
- 2. Новостные коммуникации. Сообщение последних новостей компании позволяет сотрудникам работать более эффективно в долгосрочной перспективе. Такого рода диалог возможен через такие внутрикорпоративные СМИ, как журналы/газеты, радио, Интранет. Новостные коммуникации обычно затрагивают несколько отделов компании с учетом того, что информация представляет положение дел в корпорации в целом.
- 3. Управленческие коммуникации. Для продвижения бизнеса к намеченным целям должно проводиться как долгосрочные, так и краткосрочное планирование. Управленческие коммуникации должны учитывать вопросы бюджетной и кадровой политики компании наряду с разработкой руководств по регулированию производственного процесса и управлению качеством и условиями работы.
- 4. Коммуникации при изменениях. Руководству организации необходимо иметь четкое представление о характере коммуникаций с персоналом на различных стадиях развития компании. Как показывает практика,

коммуникации при изменениях основываются, как правило, на отдельных прецедентах из опыта самой компании либо ее конкурентов, которые экстраполируются на период предстоящих перемен. При этом на данном этапе внутрикорпоративные коммуникации обусловлены изменением стратегических целей и компании, переоценкой внутренних ценностей. Масштабные сдвиги в хозяйственной деятельности компании предполагают, что набор постоянно используемых внутрикорпоративных средств массовой информации должен быть дополнен средствами, которые могут повысить эффективность внутрикорпоративных коммуникаций в течение определенного периода со специфическими группами целевой аудитории. Выбор СМИ в конечном итоге оказывает воздействие на восприятие значимости коммуникаций персоналом компании.

5. Культурные коммуникации. Несмотря на то, что внутренняя общественность компании часто существенно диверсифицирована, противоречия, затрагивающие внутренние ценности компании, этику и отношения между людьми, не всегда лежат на поверхности. В этой связи грамотная политика внутрикорпоративных коммуникаций позволяет выявлять критические области прежде, чем кризис из латентного превратится в явный. Культурные коммуникации должны при этом быть направлены на формирование лояльного отношения персонала к руководству, поддержание равноправия сотрудников, обеспечение благоприятной рабочей обстановки и ответственности со стороны руководства в целом. Довольно редко существуют печатные документы, описывающие культуру организации и влияние, которое она оказывает на информационную работу.

Согласно дискурс-анализу функционирования коммуникаций Nokia, наиболее важными критериями эффективности внутрикорпоративных коммуникаций являются достоверность, надежность, предметность и последовательность передаваемой информации. На базе принципа общей вовлеченности в процессе осуществления внутрикорпоративной коммуникативной политики формируется корпоративная культура, которая характеризуются единством ценностей, норм, правил, ритуалов поведения и общения.

Внутрикорпоративная коммуникативная

политика трансформирует принципы жизнедеятельности корпорации: интеграция сотрудников в жизнь корпорации, мобилизация паблицитного капитала отдельных индивидов, неэкономические мотивы и стимулы, как обязательные условия эффективных управленческих и трудовых процессов. Комплексное использование СМИ как инструмента внутрикорпоративной политики позволяет добиться эффекта синергии при оптимизации коммуникационных процессов внутри корпорации, делая деятельность последней более эффективной и наделяя ее конкурентным рыночным преимуществом.

Источники

- 1. См.: Блинов А.О., Василевская О.В. Искусство управления персоналом. М.: ГЕЛАН, 2001; Зуева О.В. Конструирование корпоративной культуры как способ повышения этики поведения в организации // Социально-экономическая реальность и политическая власть. Вып.І. Москва-Ставрополь, 2005; Козлов В., Козлова А. Корпоративная культура: «костюм» успешного бизнеса // Управление персоналом. 2000. №1(53); Михельсон-Ткач В.Л., Скляр Е.Н. Процесс согласования ценностей: проблемы и оценка // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №1.; Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: 2003; Седун С. Миссия профессионала (Работник в роли философа. Рассуждения консультанта по созданию индивидуальной профессиональной миссии) // Управление персоналом. 1999. №12(42); Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб., 2001; Чукаева У.А. Корпоративная культура и Паблик Рилейшнз (PR) в промышленных организациях // Социологические исследования. 2000. №8.
- 2. Bartlett, C. et al. (2003). Transnational Management. 4th Ed. McGraw-Hill, London.
- 3. Палмизано С. Глобально интегрированное предприятие // Россия в глобальной политике. 2006. №3.
- $4. \quad \text{Gummesson E. (1998)}. \ \text{Relationsmaarknadsf\"{o}ring}. \\ \text{Fr\"{a}n 4P till 30R. Malm\"{o}: Liber Ekonomi, p. 214}. \\$
- 5. Grönroos C. (1990). Service Management. Göteborg: ISL Förlag; p. 240.
- 6. Schein E.H. (1988). Process consultation: Its role in organizational development, Vol. 1. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley; p. 12.
- 7. CM.: Burgess N., Hitch G.J. Computational models of working memory: putting long-term memory into context. Trends in Cognitive Science (2005). Heaton L. & Taylor, J. R. (2002). Knowledge management and professional work: A communication perspective on the knowledge-based organization. Management Communication Quarterly, 16, 210-236.
- 8. Argote, L., and Ingram, P. «Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms». Organizational Behavior and Human Decision Processes, 82 (2000), 150-169
- 9. Miller K. (2003). Organizational communication: Approaches and processes (3rd edition). Belmont , CA: Wadsworth; pp. 1-2.

- 10. Большаков С.Н., Григорьев А.Н. Масс-медиа в управлении репутационным капиталом региона // Вопросы управления. 2013.№1(3).
- 11. Christensen L.T., Cornelissen J. & Morsing, M. (2007). Corporate communications and its receptions: A comment on Llewellyn and Harrison. Human Relations, 60(4).
- 12. Ericson, P. M. & Gardener, J. W. (1992). Two longitudinal studies of communication apprehension and its effects on college students' success. Communication Quarterly, 40(2).

УДК (UDC) 332.1

Забара Юлиана Александровна,

старший преподаватель кафедры экономики Рудненского индустриального института. Zabara Juliana Alexandrovna,

Assistant Professor, Economics Department Rudny Industrial Institute.

ЗНАЧЕНИЕ РАСЧЕТА ИНТЕГРАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

VALUE CALCULATION OF INTEGRATED INDICATORS FOR DETERMINATION OF INDUSTRIAL CAPACITY

Аннотация

В данной статье дано определение промышленного потенциала региона. Кроме того, приведена методика оценки данного показателя, как отдельного региона, так и государства в целом в рамках отдельной отрасли. Определен отраслевой и региональный интегральный показатель промышленного потенциала.

Annotation

This article provides the definition of the region industrial potential. In addition, the method of this indicator assessment both of a separate region, and of the state as a whole within a particular industry is described. Sectorial and regional integrated indicator of industrial capacity is defined.

Ключевые слова

Промышленный потенциал, горная промышленность, интегральный показатель.

Keywords

Industrial capacity, mining, integral indicator.

Согласно концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию, одним из основных принципов является повышение эффективности использования ресурсов, основной целью – достижение баланса экономических, социальных, экологических и политических аспектов развития Республики Казахстан. Для достижения указанной цели необходима реализация такой задачи, как повышение показателя эффективности использования ресурсов. Определение, расчет и наиболее полная реализация промышленного потенциала направлена на решение этой задачи.

Промышленное производство является основой экономического роста Республики Казахстан. Повышение эффективности функционирования промышленных предприятий является фундаментом экономического развития страны.

Сегодняшнюю ситуацию в экономике Республики Казахстан во многом определило ее развитие в 1980-1990 гг. Экономический спад способствовал осознанию руководством государства невозможности дальнейшего развития без перестройки. В настоящее время деятельность промышленных предприятий происходит в условиях формирования и углубления рыночных методов хозяйствования. Все изменения, происходящие в экономике, имеют отражение в результатах деятельности хозяйствующих субъектов. В этих условиях особо актуальны проблемы: развитие конкуренции между предприятиями, создание новой системы мотивации труда и повышение эффективности производства. Эффективность производства существенно зависит от удельных затрат труда, материальных, природных и финансовых ресурсов на единицу продукции, от соотношения цен на производимую продукцию и затрачиваемые ресурсы.

Промышленный потенциал, по нашему мнению, – это показатель, характеризующий возможность дальнейшего развития региона или отдельного предприятия при задействовании всего комплекса территориальных ресурсов, в том числе минеральных, трудовых, производственных, финансовых, научно- технических. При этом промышленный потенциал должен характеризовать: возможность развития территории за счет рационального

использования ее земельных, минеральносырьевых ресурсов, резервы развития путем эффективного использования ее транспортногеографического положения(определяется близостью к сырьевым ресурсным базам). В его состав могут входить трудовой потенциал, характеризующий возможность развития территории за счет подготовки и рационального использования кадров (оно определяется образовательным и квалификационным составом кадров, занятость их в разрезе отраслей и сфер хозяйства, форм собственности, специальности и др.), производственный потенциал, характеризующий возможности развития на основе эффективного использования всех структурных составляющих его производственного комплекса (определяется структурой и объемом производства, величиной и эффективностью использования производственных фондов, состоянием развития инфраструктуры), инвестиционный потенциал, характеризующий возможность привлечения и использования средств отечественных и зарубежных инвесторов, предпринимателей населения для решения проблем территории, экспортно- импортный потенциал, характеризующий возможности в повышении эффективности его внешнеэкономической деятельности путем закрепления на уже освоенных рыночных нишах.

Для того чтобы определить величину промышленного потенциала горной промышленности Костанайской области, нами предлагается методика, которая основывается на определении, что суммарный промышленный потенциал есть производная от ресурсного, трудового, производственного и финансового потенциала отдельного предприятия, отрасли промышленности или региона в целом.

При этом производственный потенциал для Костанайской области и Республики Казахстан будет представлять следующие значения, указанные в таблице 1.За основу определения уровня промышленного потенциала взят суммарный интегральный показатель, который рассчитывается как:

$$N = \frac{1}{4} \cdot N_r + \frac{1}{4} \cdot N_t + \frac{1}{4} \cdot N_p$$

(1)

где Nr – индекс ресурсного потенциала;

Nt – индекс трудового потенциала;

Np – индекс производственного потенциала;

Nf – индекс финансового потенциала.

Таблица 1 - Расчет промышленного потенциала для Республики Казахстан и Костанайской области

	2012	
Показатель	Республика Казахстан	Костанайская область
Стоимостная оценка природных ресурсов (ПР), млн. тенге	16142	1487
Стоимостная оценка трудо- вых ресурсов (ТР), млн. тенге	1845	234,8
Стоимостная оценка фондо- вого ресурса (Ф), тыс.тенге	4454	548
Величина про- изводственных ресурсов (ПРП)	22441	2269,8
Коэффициент реализации (К1)	1,16	1,16
Промышленный потенциал(ПП)	22430	2268,2

Для ресурсного потенциала:

$$N_r = x_1 \cdot \frac{0.7}{\text{общие запасы}} + x_2 \cdot \frac{0.2}{\text{объем запасов железной}} + x_2 \cdot \frac{0.1}{\text{общие запасы}}$$
 по Казахстану руды по Казахстану бокситов по Казахстану

где x1 – объем запасов всех видов руд в Костанайской области;

x2 – объем запасов железной руды в Костанайской области;

х3 – объем запасов бокситовых руд в Костанайской области.

Для трудового потенциала:

$$N_r = x_1 \cdot \frac{0.6}{\text{процент трудоспобного населения.}} + x_2 \cdot \frac{0.1}{\text{уровень безработицы}} + x_3 \cdot \frac{0.1}{\text{уровень безработицы}} + x_3 \cdot \frac{0.1}{\text{уровень трудоспобного населения.}} + x_4 \cdot \frac{0.1}{\text{процент учащихся высшки и среднепрофессиональных от общего количества выпускников школ по Республике}}$$

где x1 – процент трудоспособного населения, занятого в горной промышленности от всего населения Костанайской области;

- x2 уровень безработицы в Костанайской области;
- х3 уровень естественного прироста по Костанайской области;
- х4 процент учащихся высших и средних учебных заведений от числа выпускников школ Костанайской области.

Для производственного потенциала:

$$N_r = x_1 \cdot \frac{0.4}{\text{максимальное количество баллов производственной составляющей } + x_2 \cdot \frac{0.3}{\text{максимальное количество баллов кадровой составляющей } + x_3 \cdot \frac{0.3}{\text{максимальное количество баллов кадровой составляющей }}$$

где x1 – количество баллов производственной составляющей по горным предприятиям Костанайской области;

- x2 количество баллов материальной составляющей по горным предприятиям Костанайской области:
- х3 количество баллов кадровой составляющей по горным предприятиям Костанайской области.

Для финансового потенциала:

$$N_f = x_1 \cdot \frac{0.3}{\text{оптимальное значение}} + x_2 \cdot \frac{0.5}{\text{рентабельность активов}} + x_3$$
 коэффициента в среднем текущей ликвидности по промышленности 0.2 оптимальное значение коэффициента финансовой независимости

где x1 – коэффициент текущей ликвидности предприятий горной промышленности Костанайской области;

- х2 рентабельность активов предприятий горной промышленности Костанайской области;
- х3 коэффициент независимости для предприятий горной промышленности Коста-

найской области.

При данной методике подсчета суммарного рейтинга самым оптимальным значением как интегрального показателя промышленного потенциала, так и промежуточных значений показателей считается единица, то есть N = 1. Все остальные значения можно расположить по убывающей шкале. Распределение значений приведено в таблице.

Таблица 2 – Распределение значение показателей и значения промышленного потенциала

Значение показателя N	Соответствующее значение промышленного потенциала
От 0,8 и выше	Высокое
От 0,6 до 0,8	Среднее
Меньше 0,6	Низкое

При этом значения показателей предприятий горной промышленности Костанайской области будут следующие (значения запасов приведены в млрд. тонн):

$$N_r = 35,998 \cdot \frac{0.7}{39,128} + 21.7 \cdot \frac{0.2}{25} + 0.322 \cdot \frac{0.1}{0.328} = 0.9158$$

$$N_t = 9.6 \cdot \frac{0.6}{1.4} + 7.5 \cdot \frac{0.1}{10} + 0.011 \cdot \frac{0.2}{0.3} + 48 \cdot \frac{0.1}{51} = 4.2907$$

$$N_p = 26 \cdot \frac{0.4}{30} + 26 \cdot \frac{0.3}{30} + 12 \cdot \frac{0.3}{30} = 0.73$$

$$N_f = 1.32 \cdot \frac{0.3}{2} + 0.06 \cdot \frac{0.5}{0.1} + 0.799 \cdot \frac{0.2}{0.5} = 0.8176$$

Суммарный показатель промышленного потенциала равен:

$$N = \frac{1}{4} \cdot 0.915 + \frac{1}{4} \cdot 4.29 + \frac{1}{4} \cdot 0.73 + \frac{1}{4} \cdot 0.8176 = 1.5302$$

Как видно из расчетов, значение показателя очень высокое, что говорит о высоком уровне промышленного потенциала предприятий горной промышленности Костанайской области.

Экономика

Таким образом, оценка производственного и финансового потенциала предприятия – необходимый этап стратегического анализа и управления. Предлагаемые методологии расчета охватывают все основные внутрифирменные процессы, протекающие в различных функциональных областях ее внутренней среды. В результате обеспечивается системный взгляд на отрасль, который позволит выявить все сильные и слабые стороны, а также создать на этой основе комплексный план перспективного развития.

В современных условиях коренным образом изменились главные факторы экономического роста. Если раньше хозяйство развивалось, в основном, за счет расширенного вовлечения в производство трудовых ресурсов, производственных мощностей, сырья, материалов и энергии, то теперь решение многих задач стало возможным только на основе повышения эффективности и качества работы путем более полного использования достижений научно-технического прогресса, энергетических, трудовых, капитальных и финансовых ресурсов, т.е. всего того, что составляет промышленный потенциал.

Промышленный потенциал, выступая обобщенным показателем экономической мощи страны, является материальным условием общественного производства вообще. Следовательно, от его величины, содержания и уровня использования зависит количество и качество выпускаемых материальных благ. Поэтому определение структурных и объемных показателей промышленного потенциала, их прогноз на перспективу – важнейшая задача долговременной программы экономического развития.

УДК (UDC) 316.334.23 (477)

Задирака Елена Ивановна,

старший преподаватель кафедры экономической теории Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

Zadiraka Elena Ivanovna,

Assistant Professor of Economic Theory Department
Ukrainian State University of Finance
and International Trade.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИРОВЫХ ПАРАМЕТРОВ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

SOCIAL PARTNERSHIP AS A FACTOR OF PROVIDING LIFE PARAMETERS OF GLOBAL QUALITY IN THE UKRAINE

Аннотация

В статье рассматриваются и анализируются современные социально-трудовые отношения в Украине, в частности вопросы социального партнерства.

Annotation

The article describes and analyzes the contemporary social and labor relations in the Ukraine, in particular social partnership issues.

Ключевые слова

Социальное партнерство, главные направления государственной политики в сфере регулирования занятости и оплаты труда в Украине, коллективный договор, украинская модель социального партнерства.

Keywords

Social partnership, the main directions of the state policy in the sphere of em-ployment and wages regulation in the Ukraine, the collective agreement, Ukrainian model of social partnership.

Современные социально-трудовые отношения в Украине, которые обусловлены трансформацией ее экономики, признанием многообразия форм собственности, повышением самостоятельности предприятий, требуют создания эффективного коллективно-договорного механизма для регулирования социально-трудовых отношений, что позволило бы достаточно полно обеспечить защиту интересов работников и предпринимателей, решения различного рода социальных проблем, а значит – повысить качество жизни населения.

Одним из основных способов решения этой проблемы является социальное партнерство как один из современных и эффективных способов регулирования социально-трудовых отношений, а также коллективно-договорная практика на уровне предприятий как основное базовое звено социально-партнерских отношений.

Конфликтность отношений предпринимателей и наемных рабочих, несмотря на незначительное число забастовок, сохраняется. Об этом свидетельствует огромное количество жалоб, которые рассматривают посредники и арбитры. Поэтому именно коллективный договор, заключаемый между представителями наемных работников и работодателей на уровне предприятия, на наш взгляд, может стать правовым документом в сфере социально-трудовых отношений, способствующим достижению согласования интересов работников и предпринимателей и выражать необходимость достижения компромисса в интересах экономической стабильности и прогресса как на уровне каждого отдельно взятого предприятия, так и общества в целом.

Коллективный договор влияет не только на непосредственных участников переговоров, но и на всех занятых в различных секторах экономики. В ходе переговоров по заключению коллективного договора возникают вопросы, которые в дальнейшем становятся базой законодательных инициатив и социальных реформ. Следует отметить шаги в Украине по усилению роли социального партнерства. Так, 9 ноября 2010 г. было подписано Генеральное Соглашение о коллективных договорах на 2010-2012 г.

Оценивая в целом содержание Соглашения, подписанты подчеркнули ее социально-

ориентированный характер и то, что она содержит ряд принципиально новых положений, направленных на реформирование системы оплаты труда. В новом Генеральном соглашении гораздо больше внимания уделено процедуре социального диалога. В частности, стороны договорились: считать, что выводы и рекомендации, принятые в результате проведения социального диалога, являются обязательными для рассмотрения органами государственной власти, организациями, в адрес которых они направляются, с последующим информированием социальных партнеров.

Одним из важнейших остается вопрос оплаты труда. Так, стороны договорились обеспечить рост средней заработной платы в целом по экономике Украины на уровне не ниже, чем рост реального ВВП. Уровень социального партнерства является значимым фактором влияния на качество жизни населения и проявляется через обеспечение продуктивной занятости, уровень доходов, условия труда и отдыха, социальную защиту. Анализируя состояние этих факторов, а также всего органи-

зационного уровня социального партнерства, можно судить и о качестве жизни в стране. Их составляющие элементы показаны на рис. 1.

Существующий опыт развитых стран в сфере социального партнерства свидетельствует о многообразии его моделей, обусловленном национальными и региональными особенностями каждой из стран. Международная организация труда (МОТ) в своих документах придерживается позиции, что единой модели социального партнерства, которая была бы приемлемой для всех стран, не существует. В общем виде можно выделить следующие существующие модели социального партнерства: «американская», основывающаяся на широком участии работников в собственности предприятия; «немецкая», основанная на привлечении наемных работников к управлению производством через специально уполномоченные органы, на тарифной автономии; и «скандинавская», которая заключается в участии персонала в распределении результатов производства [1].



Украинскую модель социального партнерства характеризуют черты классического трипартизма, т.е. регулирование трудовых и связанных с ними экономических и политических отношений на основе равноправного взаимодействия и сотрудничества представителей наемных работников, работодателей и государства. Учитывая склонность нашей страны к патерналистским отношениям, можно прогнозировать и дальнейшее весомое участие в нем государства.

Реформирование национальной экономики сопровождается целенаправленной работой по выработке необходимых правовых актов с целью обеспечения возможности функционирования системы социального партнерства. В 1993 г. был принят Закон Украины «О коллективных договорах и соглашениях», направленный на содействие урегулированию трудовых отношений и социально-экономических интересов работников с владельцами предприятий, учреждений, организаций [2]. В 1992 г. был принят Закон Украины «Об объединении граждан», согласно которому профсоюзы законодательно признаны как общественная организация, объединяющая граждан для удовлетворения и защиты их законных социальных, экономических и других общих интересов (ст. 3) [2].

В практику регулирования социальнотрудовых отношений вошло заключение на трехсторонней основе Генерального соглашения между Кабинетом Министров Украины, Конфедерацией работодателей Украины и Всеукраинскими профсоюзами и профобъединениями. Согласно Закону Украины «О коллективных договорах и соглашениях», в государстве начали реализовываться на практике элементы вертикальной системы социального партнерства на всех уровнях общества. Заключаются генеральные, отраслевые, территориальные и иные соглашения, а также коллективные договоры [2]. При содействии сторон социального партнерства Верховной Радой Украины были приняты законы «Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессионального заболевания, повлекших потерю трудоспособности», «Об общеобязательном государственном социальном страховании на случай безработицы», «Об общеобязательном государственном социальном страховании в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными рождением и погребением», которые предусматривают переход к управлению этим видам страхования на трехсторонней основе: государство – работодатели – профсоюзы [3].

Верховной Радой Украины в мае 2001 года был принят Закон Украины – III «Об организациях работодателей», который определяет следующие организационные формы организаций работодателей: местные, областные, республиканские, всеукраинские. Практика закрепления прав работодателей отдельным законом характерна для международного опыта, а также вытекает из обязательств Украины как члена МОТ.

Украина ратифицировала уже 58 конвенций МОТ. Однако до сих пор не принят главный Закон, регулирующий эту сферу – «О социальном партнерстве», он пока остается проектом. хотя можно считать, что в Украине созданы необходимые условия для эффективного функционирования системы социального партнерства, в частности: продолжается развитие рыночных отношений; сформирована необходимая правовая основа для развития социального партнерства; действуют профсоюзные организации, представляющие и защищающие интересы работников; выделился слой предпринимателей; государство заявило о своей готовности выступить посредником в отношениях между наемными работниками и работодателями. Но это лишь внешняя сторона социального партнерства. По своему содержанию процессы, развивающиеся сегодня в Украине под лозунгом социального партнерства, существенно отличаются от тех, которые декларируются.

Несмотря на то, что в современных условиях уже достаточно четко проявляется противоположность интересов наемных работников и работодателей, они часто имеют схожие позиции относительно требований к власти на разных уровнях. Ссылаясь на тяжелое материальное положение трудовых коллективов, работодатели, таким образом, пытаются решать вопрос компенсаций, дополнительного финансирования, установления льгот для достижения собственных целей и тому подобное.

Однако такая ситуация тормозит реализацию интересов собственно работников, сдерживает процесс формирования современной системы социального партнерства.

Если в развитых странах коллективный договор – это документ, позволяющий работникам достичь значительного улучшения своего социально-экономического положения, то в Украине коллективные договоры – это чисто формальный документ, который мало что дает работникам. Это прежде всего обусловлено тем, что сейчас в Украине окончательно не сформировались реальные субъекты, представляющие и защищающие интересы наемных работников, с одной стороны, и собственников и работодателей – с другой [4].

Следовательно, должны быть приняты и практически действовать соответствующие законы, защищающие работников на том уровне, ниже которого работодатель не может устанавливать, к примеру, заработную плату, на которые могли бы опираться и профсоюзы в своих действиях. Сейчас это низкий уровень, который дает возможность владельцам эксплуатировать наемных работников, тем самым препятствуя утверждению Украины как страны с высоким уровнем качества жизни населения.

Таким образом, созданная институциональная структура социального партнерства, которая предназначена для защиты наемных работников, не достаточно эффективна в плане достижения основной цели государственной социально-экономической политики – повышение качества жизни населения, что объясняется специфическими факторами формирования и развития социального партнерства в Украине:

1. Отсутствие социально-экономических предпосылок. Коллективно-договорное регулирование может быть эффективным лишь в условиях относительно стабильного экономического и социального развития. И если на Западе становление социального партнерства происходило в условиях экономического подъема развитых структур гражданского общества, активной роли профсоюзов, то в Украине совсем другая ситуация – еще не совсем развиты рыночные отношения и, что особенно важно, – социальное государство. В настоящее время основная тенденция развития производства и рабочей силы регрессивна и на-

правлена на деградацию производительных сил и обесценивание человеческого капитала.

- 2. Неэффективность и слабость профсоюзов. Структура современных отечественных профсоюзов является продуктом создания и функционирования еще советских профсоюзов, на базе которых они были основаны. Характерной чертой новых отношений между профсоюзами и администрацией предприятия в большинстве случаев частного сектора стало не отстаивание профсоюзом прав и интересов рабочих, а сотрудничество с администрацией предприятия для проведения производственной и трудовой политики. Это можно объяснить технической и материальной зависимостью профсоюзов от работодателя [5].
- 3. Украина долгое время была охвачена глубоким и острым кризисом, который поразил не только экономику, но и все социальные и политические структуры одновременно, и сейчас едва просматриваются начало стабилизации и улучшения положения.
- 4. Рыночные отношения и институты как необходимое условие широкого развития социального партнерства находятся на стадии своего формирования. Социально ориентированная рыночная экономика является скорее декларацией, чем фактом.
- 5. В Украине сложилась крайне поляризованная социальная структура, произошло имущественное расслоение населения.
- 6. Существенным препятствием на пути цивилизованного социального партнерства является распространенная в Украине коррупция, преобладание корпоративных интересов и настроений, сращивание предпринимательства с государственными аппаратными структурами.
- 7. Несовершенное законодательное обеспечение системы партнерских отношений, сложившаяся практика игнорирования или невыполнения законов.
- 8. Несовершенная и непродуктивная сформированность субъектов социального партнерства и их представителей.
- 9. Значительный уровень тенизации экономики в Украине также не способствует развитию социального партнерства [6].

Вышеуказанные факторы влияния социального партнерства на качество жизни населения выступают своеобразными индикаторами состояния самого социального партнерства. Кроме этого, следует отметить, что неуравновешенная конъюнктура украинского рынка сочетает в себе противоположные тенденции: конъюнктуры дефицита труда и конъюнктуры избытка труда. В условиях Украины это проявляется в существовании, с одной стороны, вынужденной неполной занятости, а с другой - в наличии избыточной занятости. Поддержка численности занятых на стабильном уровне достигается за счет снижения продолжительности и интенсивности труда. В таком случае затраты на приспособление не концентрируются на узкой группе безработных, а распространяются на значительный круг лиц, потенциал которых используется лишь частично. Это – феномен «вынужденной неполной занятости», который получает, к сожалению, широкое распространение.

Высокая доля неполной занятости сопоставима с показателями безработицы по методологии МОТ, это означает, что при обострении проблем рынка труда усиливается административное давление на бизнес с принуждением к сохранению занятости, на что бизнес отвечает экономией затрат в виде резкого сокращения заработной платы. Такие процессы означают, что в Украине восстанавливаются легальные (неполная занятость) и нелегальные (скрытые задержки заработной платы) адаптационные механизмы 90-х годов, когда кризисные расходы распространяются на всех работников вследствие снижения заработной платы, а не из-за локализации расходов через механизмы высвобождения с последующей поддержкой безработных государством. Первый путь позволяет обеспечить большую социально-политическую стабильность, однако приводит к ухудшению человеческого капитала и консервацию неэффективных рабочих мест, замедляя модернизацию экономики на стадии выхода из кризиса. Причем вынужденная неполная занятость получила четкое институциональное оформление в виде перевода на неполный рабочий день или административных отпусков.

Уровень оплаты труда в Украине является низким не только по сравнению с общим уровнем оплаты труда в странах с развитой рыночной экономикой, но и с учетом фактической производительности труда. Несмотря

на довольно существенный рост средней номинальной заработной платы и рост реальной заработной платы, отставание Украины от ряда европейских стран по уровню заработной платы продолжает сохраняться. Удержание низких стандартов оплаты труда и отсутствие непосредственной связи между заработками и эффективностью труда дестимулирующим образом влияют на рост экономической и трудовой активности, улучшение качества человеческого капитала.

Кроме этого, следует отметить еще несколько негативных тенденций в сфере доходов населения.

- Установление низких ставок минимальной заработной платы. Законодательный минимум был и остается чрезвычайно низким.
- Низкая стоимость рабочей силы в тех видах деятельности, которые обеспечивают предоставление социально значимых услуг. Низкие ставки минимальной заработной платы формируют низкий уровень заработной платы в бюджетном секторе (а также отдельных отраслях, финансируемых из внебюджетных фондов) и это способствует углублению диспропорций на рынке труда.
- Институциональная привязка фиксированной части заработной платы к минимальному уровню оплаты труда и жесткая система индексации заработной платы.
- Разрушения введенной в бюджетной сфере тарифной системы и уравниловки в оплате труда.
- Расходы на оплату труда являются наиболее налогооблагаемым элементом составляющих производства. На сегодня нагрузка выплат социальных фондов на ФОТ составляет 41,5%, из которых 3,5% оплачивает наемный работник, а 38% — работодатель. По нашему мнению, налоговое давление на ФОТ в Украине слишком высоко, что заставляет работодателей минимизировать трудозатраты путем тенизации заработной платы.
- Скрытая оплата труда и теневая компенсация.
- Устойчивая тенденция сокращения цены труда. «Производственная» (т.е. дефлированная по индексу цен производителя) по сравнению с «потребительской» (т.е. дефлированной по индексу потребительских цен) заработная плата не демонстрирует тенденцию к возвра-

щению на уровень дореформенных времен. Цены производства росли более быстрыми темпами по сравнению с потребительскими ценами, и как следствие, с точки зрения работодателей, снижение реальной заработной платы даже существеннее по сравнению с оценкой работника. Поэтому прогрессирующее удешевление рабочей силы позволяет поддерживать спрос на нее на относительно высокой отметке, предотвращая тем самым рост открытой безработицы.

Отсутствие институциализированной системы информации о ценах на рынке труда, когда информация остается «частным» делом отдельных компаний и не обнародуется, приводит к искажению ситуации в сфере оплаты труда. Без ценовой прозрачности эффективное функционирование рынка труда невозможно. Возникает замкнутый круг, когда возможность координации на рынке ограничивается отсутствием информации, а отсутствие координации не способствует появлению информации.

Социально неприемлемым является рост неравенства в оплате труда. Рост экономики и процессы модернизации, которые произошли в Украине, сопровождаются беспрецедентным усилением неравенства в распределении результатов экономической деятельности.

Свобода предприятий в вопросах формирования собственной политики оплаты труда. Важно представлять, какие критерии закладывают работодатели в основу этой политики и насколько эти критерии объективны. От использования государственных тарифов «в чистом виде» отказались многие промышленные предприятия, они в основном перешли к своим системам, для которых государственная тарифная сетка является лишь ориентиром. Так, если в 1994 году 56% предприятий еще платили заработную плату строго в соответствии с государственной тарифной сеткой, то в 2010 году их осталось лишь 22,7%.

Отмеченные проблемы подтверждают тезис о неэффективности функционирования механизма социального партнерства в Украине. Кроме этого, анализ показал ряд недостатков уровня организации социального партнерства:

- фактически номинальные институты и атрибуты социального партнерства, которые в большинстве случаев «оформляют» решения,

подготовленные исполнительной властью;

- узость вопросов, предложенных в социальном диалоге, в частности, учитываются только вопросы социально-трудовых отношений [3];
- «избирательный» принцип привлечения участников социального диалога. Например, Национальный трехсторонний социальноэкономический совет при Президенте Украины образуется из представителей Кабинета Министров Украины, всеукраинских профессиональных союзов и их объединений, всеукраинских объединений организаций работодателей, являющихся субъектами Генерального соглашения. Исходя из этого, сторону работодателей в Нацсовете могут представлять только представители Федерации работодателей Украины, а любое объединение организаций работодателей для реализации своего права на избрание представителя в Нацсовет обязано подписать Генеральное соглашение, а это, в свою очередь, является нарушением права на ведение коллективных переговоров именно на добровольных началах, что предусмотрено статьей 4 Конвенции МОТ № 98 [3];
- отсутствие или низкая эффективность механизма согласования формирования заработной платы на национальном, региональном или отраслевом уровнях среди участников социального диалога [6];
- чрезмерная политизация социального диалога в стране [7].
- незавершенность процесса институционализации профсоюзов и их зависимость от власти или предпринимателей, не позволяет эффективно противодействовать господствующей роли спроса на рынке труда со стороны работодателей. На сегодня в Украине действуют 130 всеукраинских профсоюзов, а также 17 всеукраинских объединений организаций работодателей.

Модели социального партнерства в разных странах отличаются организационным механизмом, нормами и правилами регулирования социально-трудовых отношений, степенью централизации процедуры, участия государства в социальном диалоге. Однако общим для всех является то, что большинство вопросов, возникающих в социально-трудовой сфере, решаются на базовом уровне. Наиболее конкретный и совершенный механизм

участия трудящихся в принятии решений, касающихся их жизненных интересов, действует в Германии. Аналогичный подход существует в Швеции. В этих странах действуют специальные законы о соучастии работников в управлении предприятием.

В Центральной и Восточной Европе пионером трипартизма была Венгрия, где в 1988 году создан орган трипаратизма - Общевенгерский союз согласования интересов. Следует отметить, что в Венгрии, как и в других странах, не существует отдельного закона, регулирующего трехстороннее сотрудничество. Оно базируется на решениях правительства и договоренности сторон. Обязанности правительства по согласованию интересов определенные трудовым кодексом Венгрии, а Закон «О занятости» предусматривает значительные юридические права совета по согласованию интересов. Механизм социального партнерства в Венгрии, как и в странах Западной Европы и Азии, является эффективным средством регулирования трудовых отношений, предупреждения забастовок и других форм открытого противостояния.

Следовательно, зарубежный и собственный опыт убеждает, что важным условием успешной реализации социально-экономических преобразований и как следствие – повышения качества жизни населения, является социальное партнерство. Однако, с принятием Закона Украины «О социальном партнерстве» проблема развития трипартизма не решится. Необходимо формировать сознание работников в направлении активной позиции по переговорному процессу, настойчиво формировать инфраструктуру социального партнерства, подводить под нее научную и методическую базу.

Таким образом, на основании исследования проблем, накопившихся в сфере социального партнерства, которые продолжают негативно влиять на повышение качества жизни населения, а также опыта европейских стран, предлагается совершенствование механизма социального партнерства, предусматривающий введение первоочередных мер, направленных на рост эффективности его функционирования (рис. 2). Основной целью является повышение качества жизни населения.

Главными направлениями государствен-

ной политики в сфере регулирования занятости и оплаты труда определены следующие:

- проведение «стратегической реструктуризации» занятости, призванной ускорить высвобождение избыточного персонала. Одновременно активизация процесса создания предприятий по определенным приоритетным направлениям ведет к существенному расширению производства, закономерно обусловливает увеличение объемов спроса на рабочую силу, освободившуюся из стагнирующих отраслей;
- решение проблем структурной безработицы путем оптимального сочетания активной и пассивной политики занятости;
- создание новых рабочих мест в инновационных и высокотехнологичных секторах экономики.

На наш взгляд, на данном этапе развития рынка труда, государство должно осуществлять активную политику, которая предусматривает следующие меры:

- 1. Вследствие практически неограниченной емкости товарного рынка, в отличие от развитых западных кран, и неудовлетворительных потребностей большого количества бедного населения в Украине, пока нет экономических границ расширения занятости, поскольку отсутствует угроза перепроизводства отечественных товаров. Именно поэтому создание новых рабочих мест необходимо делать в отраслях, связанных с производством товаров широкого потребления.
- 2. С целью обеспечения экономического роста в стране следует разработать программы достижения интенсивного роста экономики, который произойдет за счет повышения эффективности использования ресурсов и прежде всего человеческого труда. Интенсификация может происходить как за счет новых технологий, так и за счет миграции рабочей силы с предприятий, где создается меньше добавленной стоимости, к производству с большей добавленной стоимостью. Программы переориентации экономики возможно в определенной степени рассматривать именно как процесс создания новых рабочих мест в высокотехнологичных сферах и свертывания рабочих мест в сферах с низкой нормой рентабельности.
 - 3. Четко определить общую, отраслевую и

региональную потребность в рабочих местах, как на текущий период, так и на перспективу. Потребность должна определяться на основе демографических прогнозов и всестороннего анализа данных о численности и структуре занятых и безработных, количества и структуре рабочих мест, имеющихся в наличии, на изучении спроса и предложения, исходя из направлений и темпов развития производства, выборе приоритетных направлений создания новых рабочих мест и других факторов.

- 4. Повысить роль Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы. Программы, финансируемые за счет данного Фонда, в большинстве являются программами по поддержке безработных и не решают задач создания новых рабочих мест.
- 5. Создать эффективную систему территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы, напрямую связанную с вопросами подготовки, переподготовки конкурентных кадров, жилищного строительства.
- 6. Разработать Государственную и региональную программы, направленные на раз-

витие системы создания новых рабочих мест. Исходным пунктом этой программы должно стать определение социально необходимого уровня занятости в стране и регионе и установления его численного значения.

Увеличение как минимальной, так и средней заработной платы в два или более раза возможно при соблюдении определенных условий, в частности:

Повышение доли заработной платы в себестоимости продукции. На сегодня доля заработной платы в себестоимости продукции составляет 4-12% (тогда как в Европе и США этот показатель находится в среднем на уровне 40%, а в наукоемких отраслях и сфере услуг достигает 90%). А это, как с экономической, так и с социальной точки зрения, означает чрезмерную эксплуатацию рабочей силы.

Огромные ресурсы, которые обуславливают экономический рост в Украине, преимущественно ориентированы и сосредоточены в сырьевых отраслях, главным конкурентным преимуществом в которых остается низкая цена. Поэтому в глобальном масштабе интересы работодателей сосредоточены на внеш-

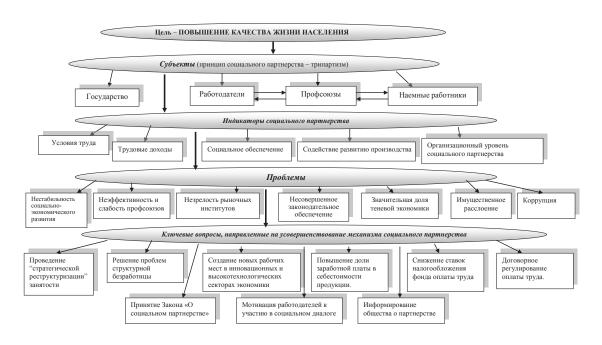


Рис. 2. Направления усовершенствования механизма социального партнерства в контексте повышения качества жизни населения

Источник: разработано автором

нем рынке и слабо связанны с покупательной способностью населения, которая должна усиливаться вследствие повышения стоимости рабочей силы. Производитель не заинтересован в своих работниках как в потребителях и покупателях.

Снижение ставок налогообложения фонда оплаты труда. На наш взгляд, высокий уровень налогообложения ФОТ, который сохраняется на протяжении ряда лет, имеет негативные последствия: чем выше ставки налогообложения, тем меньше заработной платы начисляется легально. Рост заработной платы должен сопровождаться одновременным уменьшением ставок налогообложения фонда заработной платы до уровня, не превышающего 20%. Увеличение заработной платы приведет к росту ее доли в себестоимости, одновременно существенно снизится доля расходов на общеобязательное государственное социальное страхование. Одновременное увеличение одной составляющей затрат и уменьшение другой не приведет к существенным изменениям уровня себестоимости, а следовательно – к росту цен.

Совершенствование государственного и договорного регулирования оплаты труда. Исходным элементом государственного регулирования труда является регулирование минимальной заработной платы. Договорное регулирование оплаты труда наемных работников предприятий осуществляется на основе системы тарифных соглашений, заключаемых на межотраслевом (генеральное тарифное соглашение), отраслевом (отраслевое тарифное соглашение), производственном (тарифное соглашение как составная часть коллективного договора) уровнях согласно Закону Украины «О коллективных договорах и соглашениях». Главным принципом при этом является недопущение ухудшения положения работников путем снижения гарантий, предусмотренных соглашением более высокого уровня или законодательством. Однако Закон Украины «Об оплате труда» допускает для преодоления финансовых трудностей предприятия временно, на период до 6 месяцев, в коллективных договорах предусматривать нормы по оплате труда ниже, чем в Генеральной и отраслевых соглашениях, но не ниже государственных норм и гарантий в оплате труда.

Поскольку вопрос создания надлежащей

системы формирования заработной платы в равной степени касается работодателя, работника и государства, то в процессе (процедуре) формирования зарплаты должны участвовать их представители и в равной степени учитываться интересы каждой из сторон. Этого принципа придерживается подавляющее большинство стран-членов ЕС. Кроме Украины, минимальная заработная плата (МЗП) устанавливается законом только в Португалии, но по результатам переговоров между социальными партнерами. Устанавливается правительством по своему усмотрению только в Испании и Нидерландах. Еще в 9 странах также правительством, но в соответствии с рекомендациями социальных партнеров. В остальных 9 странах МЗП определяется в результате переговоров между социальными партнерами, причем во Франции и Польше существует специальный трехсторонний орган. Иначе говоря, в той или иной степени социальные партнеры участвуют в установлении МЗП во всех странах ЕС.

дальнейшего совершенствования системы социального партнерства в Украине целесообразно: привлечь в систему партнерских отношений социальных групп и слоев, которые в настоящее время в нее не включены; реформировать законодательные и нормативные акты по вопросам социального партнерства и социально-трудовых отношений, с целью приведения их в соответствие с нормами международного права; ускорить принятие законодательных актов, непосредственно касающихся системы социального партнерства и ее составляющих; проведение дополнительных мер со стороны государства, по мотивации работодателей к участию в социальном диалоге; проведение мероприятий по повышению осведомленности широких масс общества о социальном партнерстве.

Итак, сделаем выводы. Несмотря на то, что в Украине уже заложены основы социального партнерства, такие как основы правового регулирования этих процессов, наличие профсоюзов, готовность государства выступать посредниками между наемными работниками и работодателями, однако, по сути, процессы, развивающиеся сегодня в Украине под лозунгом социального партнерства, существенно отличаются от декларируемых. Причинами этого является отсутствие социально-эконо-

мических предпосылок, неэффективность и слабость профсоюзов, неразвитость рыночных отношений и институтов, имущественное расслоение населения, распространенная коррупция, несовершенное законодательное обеспечение системы партнерских отношений, значительная доля теневой экономики.

В связи с этим совершенствование механизма социального партнерства, основной целью которого является повышение качества жизни населения, заключается во внедрении первоочередных мер, направленных на рост эффективности его функционирования, таких как: проведение «стратегической реструктуризации» занятости, решение проблем структурной безработицы, создание новых рабочих мест в инновационных и высокотехнологичных секторах экономики, повышение доли заработной платы в себестоимости продукции, снижение ставок налогообложения фонда оплаты труда, договорное регулирование оплаты труда, принятие закона «О социальном партнерстве», мотивация работодателей к участию в социальном диалоге и информирование общества о партнерстве. Это позволит превратить социальное партнерство на эффективное средство регулирования трудовых отношений, станет важным условием успешной реализации социально-экономических преобразований и повышения качества жизни населения.

Источники:

1. Понизов В. РТК – базовый институт отечественной системы социального партнерства, функционирующей в интересах человека труда // Человек и труд. 2008. №2.

2. Прощаков В. Як зміцнити соціальне партнерство // Праця і зарплата. 2003. №48. С. 4-5.

- 3. Распоряжение Кабинета Министров Украины от 1 августа 2006 г. № 445 (445-2006-р) «Про затвердження плану заходів щодо розвитку соціального діалогу в Україні» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.uazakon.com/documents/date_8a/pg_iangok.htm
- 4. Цвих В. Профспілки. Від «школи комунізму» до соціального партнерства // Віче. 2002. №1. С. 34-38.
- 5. Ляшенко Т. Соціальне партнерство: шлях до ринкової держави // Юридичний вісник. 1999. №18. 6-12 травня.
- 6. Мірошниченко О. Система показників стану соціального партнерства в Україні та її інформаційне забезпечення // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України [зб. наук. праць]. Вип. 7. Тернопіль: «Економічна думка». 2002. С. 200-205.
- 7. Открытое обращение членов социально-экономического совета со стороны работодателей 18.11.2008

№ 01/08 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.confeu.org/ru

УДК (UDC) 334.723 (477)

Кульпинский Сергей Витальевич,

профессор Европейского университета.

Кульпинская Лидия Кирилловна,

доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

Драган Оксана Александровна,

ст. преподаватель кафедры финансов и финансовоэкономической безопасности Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

Kulpinskii Sergey Vitalyevich, Professor European University.

V. Laire Lange Liding Virilland

Kulpinskaya Lidiya Kirillovna,

Associate Professor of Finance and Economic safety Department Ukrainian State University of Finance and International Trade.

Dragan Oksana Alexandrovna,

Assistant Professor of Finance and Economic safety
Department Ukrainian State University of Finance and
International Trade.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ УКРАИНЫ И ИХ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

EVALUATION
INDICATORS OF UKRAINIAN
PUBLIC CORPORATIONS
SUSTAINABILITY AND THEIR
IMPROVEMENT

Аннотация

В статье рассматривается значимость государственных предприятий в формировании доходов страны; прблемы повышения эффективности управления государственными предприятиями на примере стран Евросоюза, Японии, Китая, США.

Annotation

The article considers the importance of public enterprises in formation of the country's income, the problem improving the management of public enterprises for example of the European Union, Japan, China and the USA.

Ключевые слова

Государственные кампании, иностранные инвестиции, банковские учреждения, государственные доходы, приватизация.

Keywords

State companies, foreign investments, banking institutions, government revenues, privatization.

Современное государство все чаще оказывается в глубоких системных кризисах, которые охватывают все области общественной жизни. Этому способствует не только принадлежность национальной экономики к транзитивному типу, но и мощное влияние процессов интернационализации мировой экономики, глобализации мирового социокультурного пространства, которые заостряют латентные неурядицы в государстве и обществе, повышая роль социальных конфликтов и указывая на слабость регулирования экономической сферы со стороны государственного управления. Фактически, управление государственными предприятиями сталкивается с проблемой, решение которой имеет стратегическое значение для развития государства и общества, то есть перед проблемой эффективного противостояния кризисным явлениям, которые возникают во внутренней среде, и общим кризисам, которые развиваются во внешней среде.

Разработка теоретико-практических проблем организации системы финансов государственных предприятий является принципиально новой для украинской экономической науки. Отдельные вопросы, посвященные проблемам финансовой деятельности предприятий государственного сектора в условиях рынка, отображены в работах Е.А. Вдовства, В.М. Мотриченко, А.И. Колганова, М.Х. Корецкого, И.О. Луниной и других. Особого внимания заслуживают исследования следующих ученых: Ф. Мишкина, G. Caprio, G. Clarke, R. Cull, Shirely, Calomiris Charles, Heinz Rudolph, которые особое внимание в своих работах уделяли регулированию устойчивости корпораций со стороны государства.

Наша цель – рассмотреть роль государственных корпораций, проанализировать факторы, влияющие на качество управления государственными предприятиями, осуществить оценку применяемых показателей финансовой устойчивости государственных корпораций и разработать предложения по их усовершенствованию.

Формирования благоприятных предпосылок для прибыльной деятельности предприятий государственного сектора является важной предпосылкой избежания дефицита государственных финансов. Это достигается, в частности, через увеличение налоговых по-

ступлений, увеличение рыночной стоимости предприятий, для последующей продажи через механизмы приватизации, реструктуризацию предприятий, их рекапитализацию (в частности банков). Однако, устойчивость предприятий государственного сектора и банков – понятие комплексное и вызывает ряд дискуссий относительно необходимости снижения части государственного сектора из-за его низкой эффективности.

С другой стороны, есть ряд подтверждений эффективности государственного сектора экономики в странах, которые развиваются. Так, в Китае, где 60% банковского сектора находится в руках государства, объемы кредитных вложений и инвестиций в основной капитал опередили за темпами прироста большинство стран мира. Кроме того, некоторые цифры подтверждают существенное увеличение рыночной капитализации предприятий государственного сектора благодаря более эффективному вмешательству со стороны государства. Так, капитализация наибольшего русского банка «Сбербанк» с 2001 года выросла более чем в 40 раз и еженедельник The Economist поставил ее на второе место в мире после компании Apple за темпом прироста на вложенный в акции капитал: 100 долларов США, вложенных в акции данного банка 10 лет назад, принесли бы 3772 долларов прибыли состоянием на начало 2012 года, тогда как акции компании Apple принесли бы 3919. Акции бразильской государственной добывающей компании Vale принесли бы 1250 дол прибыли [1].

По подсчетам The еженедельника Economist, 13 наибольших нефтяных компаний, которые контролируют более чем три четверти мировых запасов нефти, полностью поддерживаются государством. В качестве примера наводится наибольший производитель природного газа в мире – компания «Газпром». Успешные, с точки зрения финансовой устойчивости, фирмы можно найти почти в любой отрасли. «China Mobile» является крупным мобильным оператором с 600 млн пользователей. Государственная корпорация «Tione Basic Industries» из Саудовской Аравии является одной из наиболее прибыльных в мире компаний производителей химических веществ. Сбербанк России является третьим за величиной банком Европы за рыночной капитализацией. «Дубай Портс» является третьим по величине в мире оператором портов. Государственная авиакомпания «Emirates» увеличивает продажи на 20% в год.

Государственные компании составляют 80% от стоимости фондового рынка в Китае, 62% в России и 38% в Бразилии. Им принадлежит треть прямых иностранных инвестиций среди стран, которые развиваются, в период между 2003 и 2010 г. Еще большей является часть наибольших приобретений государственными компаниями Китая, а также растет часть наибольших фирм: три китайских государственных компании вошли в десятку наибольших компаний по объему выручки, против лишь двух европейских.

Невзирая на последние тенденции приватизации и дерегулирования, эти компании продолжают доминировать в мировой экономике. В развитых странах в настоящее время большое количество государственных компаний или компаний с доминирующей частью государства руководит стратегическими секторами. Например, Франция владеет 85% энергетической компании EDF, Япония 50% - табак Японии и Германия 32% Deutsche Telekom. Эти государственные предприятия производят товаров на общую сумму почти 2 триллиона долларов, и в них задействовано около 6 млн человек.

Существенно, что государственные предприятия в странах, которые развиваются, остаются более распространенными и они составляют большую часть рыночной капитализации Китая и России на фондовых рынках, и на них приходится 28 из 100 наибольших компаний в мире. При этом сам государственный сектор, в целом, находится в состоянии сокращения. В настоящее время он составляет лишь около одной трети ВВП Китая и России, против почти 100% его два десятилетия тому назад. Но это снижение, по мнению некоторых исследователей, является результатом селективного сокращения, а не либерализации [2].

Это привело к некоторым парадоксам. Государственные предприятия стали богаче и более мощными, невзирая на то, что общий объем сектора сокращается и правительства усиливают контроль за их влиянием на предприятия даже в частном секторе. Концентрация власти в ближайшем окружении пред-

приятий государственного сектора набрала обороты в последнее десятилетие: например, 121 наибольших государственных предприятий Китая показали рост их совокупных активов из 360 млрд. дол США в 2002 г. до 2,9 триллионов в 2010 г. (хотя их часть в ВВП снизилась). Финансовый кризис дал дополнительный толчок для этого: в 2009 г. около 85% банковских кредитов Китая, объемом, эквивалентным 1,4 трлн долларов, пошли в государственные компании.

На сегодняшний день остается контроль, направленный на регулирование общего состояния экономики. Например, Народный банк Китая (НБК) позволил пяти наибольшим банкам страны увеличить объемы кредитования в первом квартале 2012 г. не более чем на 5%, по сравнению с тем же периодом 2011 г. Кроме того, НБК требует, чтобы на первый и второй кварталы приходилось по 30% объемов кредитования за год, на третий и четвертый – по 20%. В пятерку крупнейших банков КНР входят Industrial & Commercial Bank of China Ltd., China Construction Bank Corp., Bank of China Ltd., Agricultural Bank of China Ltd. i Bank of Communications Co.

Научные труды поддерживают «растущее понимание того, что послужной список государственных банков был достаточно плохим» и обусловлен неэффективностью управления, повышенным риском кризисов, меньшим привлечением и большей концентрацией кредитов, поддержкой родственных предприятий.

Наличие контролируемых государством банков предусматривает потенциально негативное влияние на финансовую систему и мероприятия, касающиеся государственных банков, часто используются в качестве контрольных переменных при оценке эффективности деятельности частных банков. Эти исследования показывают достаточно негативные последствия контролируемых государством банков в банковской системе страны, в которой они функционировали. Свертывание контролируемых государством банков отмечается во многих странах с 1990-х гг. как инструмент создания нового потенциала для экономического роста и политической реформы.

Выделяют три основные причины, по которым государственные банки преимущественно испытали неудачи. Во-первых, прави-

тельственные чиновники не сталкиваются со стимулами, которые способствуют операциям хорошо функционирующих банков. За высказыванием Ф. Мишкина, банки являются «мозгом экономики» институтов, которые отвечают за роль распределения капитала мудро, чтобы можно было извлечь наибольшую пользу из этого ограниченного ресурса. Правительственные чиновники сосредоточиваются на других целях, и они прибегают к стимулам, которые поощряют политически мотивированные, а не экономические причины выделения кредита. Кроме того, по их мнению, они не владеют знанием кредитного анализа, а также частных банков, и как правило, нет заинтересованности правительства в максимальной экономической эффективности [3].

Во-вторых, политически мотивированное выделение средств на коррумпированные схемы имеет негативные последствия для политической и социальной системы региона или страны. Контролируемые государством банки становятся питательной средой для коррупции выборных и назначаемых чиновников, финансовых регулирующих органов и судов. Они не только препятствуют росту экономики, но и ослабляют основные политические и бюрократические институты, от которых зависит демократия и соблюдение верховенства закона.

В-третьих, контролируемые государством банки, по словам профессора Джерарда Каприо, являются «убыточными машинами», поскольку они не ориентированы на прибыльность или агрессивное выполнение погашения кредита, а быстрее на корыстные политические контакты с финансированием, потерей контролируемых государством банков, представляют собой основные финансовые расходы правительства [4].

Эти бюджетные расходы вытесняют правительственные инициативы, а также, учитывая большой размер убытков, могут составлять угрозу для платежеспособности государства и источник инфляционного финансирования дефицита.

Кларк и др. (2005) проанализировали приватизацию банковского сектора в разных странах. Они обнаружили заметное улучшение банковского сектора в Аргентине по показателям рентабельности, эффективности и прибыльности капитала, при ухудшении качества активов.

Они также приводят пример Бразилии, который обнаружил, что приватизация банков улучшила рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и совокупную производительность факторов производства. Другой пример относительно этого периода касается Восточной Европы (Болгария, Чехия, Хорватия, Венгрия, Польша и Румыния), который засвидетельствовал, что общая рентабельность и рентабельность активов улучшилась. В Мексике приватизация банков не только улучшила соотношение цены относительно активов, но и внесла позитивные изменения в состояние проблемных долгов. Отмеченные авторы также проанализировали эффективность приватизации банков в Пакистане и их результаты показали, что рентабельность банков улучшилась [5]. Таким образом, важным индикатором является изменение прибыльности государственной финансового учреждения после постепенной продажи.

Недавний экономический кризис подтолкнул возобновление интереса к контролируемым государством банкам. Кризис подтвердил убытки политически мотивированного кредитования развитых стран. Слабо контролируемая политика квази-государственных учреждений США Fannie Mae и Freddie Mac, на которые приходилось больше половины финансирования ипотечных кредитов, стала одной из главных причин финансового кризиса. Существуют четкие доказательства того, что политические мотивы привели к преднамеренному принятию рисков и ухудшению стандартов андеррайтинга в этих учреждениях после 2003 г. что стало важным компонентом ипотечного бума 2004-2007 гг. Правительство резко увеличило квоты финансирования, потому Fannie и Freddie предоставляли кредиты физическим лицам с низким уровнем доходов и кредитоспособностью, причем круг заемщиков был ограниченным. Как неминуемое следствие, стандарты кредитования были смягчены.

Государственные агентства «Фредди Мак» и «Фанни Мэй» превращали ипотеки в ипотечные облигации, капитал шел от инвесторов к покупателям и новообразованные СDO (обеспеченные долговые обязательства) распределяли риски, однако на каждого покупателя, который ожидал рост, был продавец, который ожидал падения.

- -Те, которые секъюритизирували, понижали кредитные стандарты.
- -Te, которые выпускали, создавали таким образом «мусорные» облигации.
- -Кредитные агентства присваивали слишком оптимистичные рейтинги.
- -Инвесторы не проводили достаточный мониторинг.
- -Регуляторы способствовали арбитражу в направлении низших стандартов относительно капитала.
- -Некоторые инвесторы использовали эти облигации для концентрации, а не диверсификации своих рисков.

В работе, посвященной анализу финансовых кризисов и роли государственных банков, утверждается, что в подавляющем большинстве случаев вина ложится на государственные банки. Они имеют низшую рентабельность, имеют больший объем проблемных кредитов, менее эффективные и имеют большие портфели государственных ценных бумаг [6]. Они также используются в качестве политических инструментов и их наличие связано с кризисом. Тем не менее, априорно наличие государственных банков все еще может иметь позитивные последствия. Теоретически, они могут помочь начинать определенный вид бизнеса на основном рынке, разрешать проблемы сбоев рыночного механизма, расширения доступа, вести себя проти-циклично, и так далее. Есть, конечно, истории успеха, такие как Banco Estado Чили и Банк Развития Южной Африки [7]. Отмечено, что ряд данных также засвидетельствовали: государственные банки расширились во время кризиса, что несомненно, помогло минимизировать кредитный дефицит и помочь более производительным компаниям в развитых и странах, которые развиваются.

Регуляторы Китая на данный момент смягчают ограничение объемов и условий кредитования для трех из четырех наибольших банков страны. Замедление роста экспорта, промышленного производства и розничных продаж в январе-феврале 2012 г. заставило НБК пересмотреть подход к регуляции денежно-кредитного рынка. Рост кредитования в Китае замедлился в 2012 г., поскольку значительная часть физических лиц и компаний, которые нуждаются в деньгах, снимает деньги

из депозитных счетов вместо обращения за кредитами.

Комиссия по регуляции банковской деятельности КНР также увеличила допустимое отношение кредитов к депозитам для промышленного и коммерческого банка Китая, наибольшего банка страны, до 63%. В соответствии с законодательством КНР о банковской деятельности, кредиты не могут превышать 75% банковских депозитов, однако с 2011 г. комиссия ввела более жесткие мероприятия, чтобы сдержать бурный рост кредитования.

Обратимся к индикаторам финансовой стойкости государственных корпораций. Основным заданиям на сегодняшний день является усиление роли государственных банков, у которых есть больше возможностей для привлечения средств и, соответственно, они могут позволить себе большую свободу в своей ценовой политике. В таких условиях частным коммерческим банкам приходится вести тяжелую конкурентную борьбу за клиента, результатом которой становится давление на маржинальность бизнеса. Чтобы не сдавать позиции, рыночные игроки вынуждены искать новые ниши, идти в высокомаржинальные сегменты. Основной проблемой определения степени финансовой устойчивости данных учреждений остается выбор показателей, которые ее наиболее полной мере будут характеризовать.

Так, набор стандартных показателей финансового состояния, который используется для определения платежеспособности субъекта и его возможности своевременно погашать долги нецелесообразно использовать, поскольку государство может на определенном этапе вмешаться в его деятельность, погасить часть долгов или осуществить закупку нереализованной продукции. В данном случае целесообразным является распределение индикаторов на несколько групп, в частности:

- финансовые показатели, которые характеризуют его финансовое состояние;
- показатели государственных заказов, то есть устойчивость спроса на его продукцию при переменчивых рыночных условиях;
- рыночная стоимость (имплицитна), путем определения стоимости акций в обращении или путем сравнения с аналогами иностранных государственных компаний, которые котируются на фондовой бирже.

С учетом средств, которые потрачены на рекапитализацию государственных банков, важным является не только анализ рентабельности этих учреждений, то есть прибыльности активов и капитала, но и окупаемость данных вливаний. Так, вливание средств в банки, в которые была введена временная администрация в период с 2008 по 2011 гг., составили 53,3 млрд. грн. Они были осуществлены преимущественно через выпуск ОВГЗ и их приобретение Национальным банком Украины. Их капитал, состоянием на в 01.01.2012 г., по данным финансовой отчетности банков Украины, составлял 41,7 млрд. грн. То есть осуществленные вливания капитала шли в подавляющем большинстве на покрытие убытков этих учреждений, и преимущественно убыточная деятельность этих учреждений в предыдущие годы не вернула ожидаемых вложений (рис. 1).

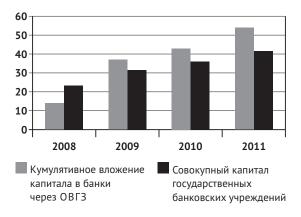


Рис 1. Вложенный капитал в рекапитализацию банков и общий капитал на соответствующую дату.

Из этого вытекает необходимость внедрения дополнительного показателя устойчивости государственных финансовых учреждений, который бы учитывал рентабельность вложенного со стороны государства капитала. Таким показателем может быть рентабельность капитала из периода начала рекапитализации банка.

Мировой опыт предусматривает ряд методологий расчета индикаторов финансовой устойчивости, которые являются специфическими в зависимости от принадлежности государственной корпорации к финансовому или нефинансовому сектору. В соответствии с этим фактом, отображение всех аспектов индикаторов предусматривает представление двух ос-

новных классов индикаторов, в пределах каждого из которых может существовать набор методологий расчета и подгрупп показателей.

Нефинансовые государственные корпорации нуждаются в особенном анализе. Излишне высокий уровень левериджа корпораций повышает их уязвимость в случае экономических потрясений и может снизить способность корпораций к погашению своих обязательств. Распространенным показателем по данному аспекту является отношение валового долга к собственному капиталу (соотношение между ссудными и собственными средствами или коэффициент левериджа).

Однако важной для долгосрочной устойчивости является их способность осуществлять инвестиции в стратегически важные для экономики сектора. Так, предприятия, которые не осуществляют долгосрочных инвестиций в течение длительного периода времени, имеют шансы падения производительности и потери конкурентоспособности. Для этого при оценке уровня устойчивости государственных учреждений считаем целесообразным использование индикатора изменения стоимости долгосрочных активов.

Принципиально важным фактором является рентабельность. Именно она определяет устойчивость корпорации и влияет на рост капитала, способность привлекать средства для его увеличения, на операционный потенциал, способность противостоять неблагоприятным экономическим событиями и, в конечном счете, на способности к погашению объязательств и жизнеспособности в целом. Резкое снижение рентабельности даже одной государственной корпорации может служить опережающим индикатором серьезных проблем во всей финансово-экономической системе.

К наиболее значимым показателям рентабельности принадлежат:

- 1) норма прибыли на собственный капитал (отношение прибыли к уплате процентов и налогам к средней величине собственного капитала);
- 2) норма прибыли на активы (отношение ПДПН к средней величине активов);
- 3) отношение дохода к объему продаж (отношение ПДПН к объему продаж).

Хотя абсолютные уровни этих коэффициентов являются важными показателями, в

равной степени важно обращать внимание и на тенденции в их динамике. Информация о рентабельности существенно отображает структурные характеристики отрасли, где государство принимает активное участие, а иногда абсолютно отражает основные тенденции развития этой отрасли.

Прибыль также может рассматриваться с учетом того груза, который ложится на компанию в связи с фиксированными платежами. Достаточность денежных потоков часто измеряется через отношение прибыли к процентным расходам или с помощью отношения прибыли к расходам за процентами и основной суммой. Прибыль может измеряться к уплате процентов и налогам (ПДПН). Данные коэффициенты являются более значимыми показателями вероятности попадания корпорации в тяжелое финансовое положение, чем леверидж корпораций, поскольку низкий потенциал из обслуживания долга свидетельствует о нарастающей финансовой уязвимости. Кроме того, ликвидность корпораций определяет способность сектора осуществлять хозяйственную деятельность, не создавая угрозы снижения качества кредитов.

При оценке впечатлительности корпоративного сектора следует также рассчитывать отношение чистых открытых валютных позиций к собственному капиталу, поскольку значительное падение курса валюты может стать источником серьезного давления на банки, клиенты которых имеют большие обязательства по обслуживанию долга в иностранной валюте. Это касается как компаний, которые привлекают ссуды в иностранной валюте на внутреннем рынке, так и компаний, которые прибегают к внешним источникам финансирования.

В некоторых случаях усиление регулирования финансового сектора, бюджетное реформирование может приводить к возникновению у компаний стимулов к привлечению ссуд за рубежом, тем самым перемещая уязвимость, связанную с открытыми валютными позициями, в корпоративный сектор из государственного. Показателем тенденций в динамике банкротств является число заявлений с просьбой о защите от кредиторов, которое определяется качеством и характером законодательства о банкротстве (и другого смежного законодательства).

Как уже было частично отображено выше, большинство индикаторов финансовой устойчивости рассчитываются путем сравнения двух базовых рядов данных и составлением коэффициента. При расчете каждого коэффициента и в числителе, и в знаменателе должны использоваться данные, которые складываются с одинаковой периодичностью, – или потоки, отображенные в учете за период, или позиции на конец периода или в среднем за период, в зависимости от рассчитываемого коэффициента.

На основании вышеуказанных показателей и базируясь на методологии МВФ, для государственных нефинансовых корпораций можно выделить пять основных групп индикаторов финансовой устойчивости: соотношение валового долга к собственному капиталу; норма прибыли на собственный капитал; соотношение прибыли к расходам на проценты по основной сумме; соотношение чистой открытой валютной позиции к собственному капиталу; количество заявлений с просьбой о защите от кредиторов [8].

Соотношение валового долга к собственному капиталу – это показатель корпоративного левериджа – уровня, на котором деятельность корпорации финансируется за счет обязательств за пределами собственных средств. Учитывая необходимость выплат по процентам и основной суммой долга, высокая часть ссудных средств в деятельности корпораций повышает уязвимость корпоративных структур в случае экономических потрясений или потрясений на финансовых рынках и может снижать их способность проводить выплаты по своим обязательствам.

В более общем плане, уровень корпоративного левериджа, который рассматривается совместно со степенью изменчивости условий, в которой корпорации ведут свою деятельность, может быть важным показателем вероятности того, что корпорации окажутся в трудном финансовом положении. Показатель можно получить в результате арифметического деления объема валового долга на сумму капитала и резервов.

Норма прибыли на собственный капитал рассчитывается как соотношение прибыли к выплате процентов и налогов к средней сто-имости капитала и резервов. Данный инди-

катор обычно используется для определения эффективности нефинансовых корпораций в использовании собственного капитала. Анализ его динамики может дать информацию о долгосрочной устойчивости позиции корпораций по капиталу.

Рентабельность является важнейшим определяющим фактором устойчивости корпораций, которая влияет на рост капитала, способность противостоять неблагоприятным событиям и, в конечном счете, – погашать свои обязательства. Резкое снижение рентабельности государственного корпоративного сектора, например, в результате замедления экономического роста, может служить опережающим индикатором финансовых трудностей. Вместе с тем, следует учитывать циклическую динамику рентабельности корпоративного сектора и структуру рынка – то есть характеристика отрасли, конкурентная среда и гибкость цен.

Соотношение прибыли к расходам и процентам по основной сумме позволяет оценить способность государственной нефинансовой корпорации покрывать свои выплаты (проценты и основную сумму) в счет обслуживания долга. Он служит показателем риска того, что компания может оказаться не в состоянии проводить необходимые платежи по своим долгам.

Данный индикатор рассчитывается с использованием прибыли (чистого дохода) к уплате процентов и налогов плюс проценты от других корпораций, как числителя, и выплат в счет обслуживания долга за тот же период в качестве знаменателя.

С помощью соотношения чистой открытой валютной позиции к собственному капиталу измеряется склонность нефинансовых государственных корпораций к валютному риску по отношению к их капиталу. Чем выше склонность к валютному риску, тем большая серьезность влияния существенного снижения курса национальной валюты на финансовую устойчивость корпораций. Это относится как к внутренним ссудам в иностранной валюте, так и к ссудам, которые привлекаются на внешних рынках (в иностранной валюте). Чистая открыта валютная позиция корпораций по балансовым статьям является числителем, а капитал и резервы – знаменателем.

Принимая во внимание потенциальную сложность составления данных о внебалансо-

вых открытых валютных позициях, рекомендуется, по крайней мере на начальном этапе, сосредоточить внимание на чистой открытой валютной позиции корпораций по балансовым статьям, но при этом данный индикатор может также рассчитываться с использованием как числителя совокупной чистой открытой валютной позиции корпораций.

Далее рассмотрим количество заявлений с просьбой о защите от кредиторов. Данный индикатор является показателем тенденций в динамике банкротств, он зависит от качества законодательства о банкротстве, а также от степени его применения. Он представляет собой простой показатель суммарного числа нефинансовых государственных корпораций, которые в течение анализируемого периода подали заявления с просьбой о защите от кредиторов.

Для финансовых учреждений, согласно документам МВФ, существует значительно более широкий перечень индикаторов – 12 базовых и 14 рекомендательных, которые можно сгруппировать в 3 направления: индикаторы на базе капитала; индикаторе на базе активов; индикаторы на базе доходов и расходов.

Индикаторы на базе капитала:

- 1. Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по рискам (базовый).
- 2. Отношение нормативного капитала первого уровня к активам, взвешенным по рискам (базовый).
 - 3. Отношение капитала к активам.
- 4. Отношение необслуживаемых кредитов и ссуд за вычетом созданных резервов к капиталу (базовый).
- 5. Норма прибыли на собственный капитал (отношение чистого дохода к среднему [собственному] капиталу) (базовый).
- 6. Отношение больших открытых позиций к капиталу.
- 7. Отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу (базовый).
- 8. Отношение валовых позиций по производным финансовым инструментам на стороне активов и пассивов к капиталу.
- 9. Отношение чистой открытой позиции по инструментам участия в капитале к капиталу.

На базе активов:

- 1. Отношение ликвидных активов к совокупным активам (коэффициент ликвидных активов) (базовый).
- 2. Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам (базовый).
- 3. Отношение депозитов клиентов к совокупным кредитам и ссудам (без учета межбанковских).
- 4. Норма прибыли на активы (отношение чистого дохода к средним совокупным активам) (базовый).
- 5. Отношение необслуживаемых кредитов и ссуд к совокупным валовым кредитам и ссудам (базовый).
- 6. Отношение распределения кредитов и ссуд за секторами к совокупным кредитам и ссудам (базовый).
- 7. Отношение кредитов и ссуд на жилищную недвижимость к совокупным кредитам и ссудам.
- 8. Отношение кредитов и ссуд на коммерческую недвижимость к совокупным кредитам и ссудам.
- 9. Отношение географического распределения кредитов и ссуд к совокупным кредитам и ссудам.
- 10. Отношение валютных кредитов и ссуд к совокупным кредитам и ссудам.
- 11. Отношение валютных обязательств к совокупным обязательствам.

На базе доходов и расходов:

- 1. Отношение прибыли по процентам к валовому доходу (базовый).
- 2. Отношение трейдерского дохода к совокупному доходу.
- 3. Отношение непроцентных расходов к валовому доходу (базовый).
- 4. Отношение расходов на персонал к непроцентным расходам.

Значительная часть этих индикаторов была рассмотрена для нефинансовых государственных корпораций. Формулы расчета, как уже было отмечено выше, базируются на арифметическом делении двух финансово-экономических показателей, которые отображены в названиях индикаторов.

Выше приведены индикаторы финансовой устойчивости и методы их расчета для конкретных государственных корпораций разных типов. Но стоит отметить, что целостное представление о финансовом состоянии

на макроуровне могут дать исключительно консолидированные методы анализа. В целом необходимым становится формирование системы оценки финансовой стабильности на базе индикаторов финансовой устойчивости. Такая система должна включать в себе ряд элементов.

Обратимся к оценке риска потрясений для финансового сектора. Среди инструментов, которые могут использоваться для этой цели, – показатели, которые используются в моделях систем раннего предупреждения (СРП). Такие показатели обычно базируются на данных по конкретной стране, информации о динамике ситуации в глобальной экономике и политических рисках.

Индикаторы используются в следующих целях:

- 1) для оценки впечатлительности финансового сектора в случае потрясений;
- 2) для оценки состояния нефинансовых секторов;
- 3) для отслеживания уязвимых мест финансового сектора, обусловленных кредитным риском, риском ликвидности и рыночным риском;
- 4) для оценки способности финансового сектора к покрытию убытков например, определяется показателями достаточности собственного капитала.

Обратимся к анализу макрофинансовых связей для получения представлений о влиянии на макроэкономические условия, экономической приемлемости долга и снижении посреднического потенциала финансового сектора. Наблюдение по макроэкономическим условиям нужно для оценки того, какое влияние имеют потрясения на динамику макроэкономической ситуации и экономическую приемлемость долга. Система оценки финансовой стабильности должна показывать, как влияние потрясения может передаваться через финансовую систему, однако направленность причинно-следственных связей при этом строго не установится. Например, ухудшение показателей достаточности капитала государственного банка может приводить к усилению кредитных стандартов во всей финансовой системе, которая будет отражаться на состоянии нефинансового государственного корпоративного сектора; а снижение производительности и доходов в секторе нефинансовых государственных корпораций, который снижает их возможности из обслуживания долга, может стать причиной уязвимости всей финансовой системы, особенно если государственная корпорация является системообразующей для определенной отрасли или природной монополией.

В пределах данной системы стоит использовать анализ однородных групп. Однородные группы могут использоваться для сравнения индикаторов финансовой устойчивости: 1) по отдельным государственным корпорациям с коэффициентами для аналогичных организаций; 2) по однородным группам с другими однородными группами в пределах Украины; 3) по однородным группам между Украиной и другими странами.

Анализ однородных групп может проводиться с использованием данных, консолидированных на международной или на национальной основе. В зависимости от потребностей анализа и доступности данных могут строиться разные типы однородных групп. Некоторые из них могут формироваться специально для решения конкретных заданий. Например, специальные однородные группы могут охватывать вновь созданные государственные корпорации, корпорации с низкими коэффициентами собственного капитала или низкой нормой прибыли на собственный капитал, депозитные учреждения, которые сосредоточивают свою деятельность на кредитовании определенных категорий заемщиков (например, государственные учреждения). Для содействия текущего анализа могут складываться и другие однородные группы: например, группы корпораций подобного размера, который определяется по величине их совокупных активов.

Группирование может также проходить по следующим признакам: объем активов или дохода; вид деятельности; регион страны. Для анализа концентрации и дисперсионного анализа используются разные способы применения специальных методов, которые зависят от характера поставленных вопросов, категорий доступных данных и простоты их использования, а также любых ограничений, на раскрытие информации по конкретным государственным корпорациям.

Ряд показателей может быть использован для широкого спектра проблем агрегированного анализа.

Индекс Герфиндаля. Он рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей всех компаний сектора.

$$H=\sum_{i=1}^{N} (\partial OЛЯ_i)^2$$

За счет использования рыночных частей этот индекс подчеркивает значимость больших компаний в общей совокупности компаний. Высшие значения индекса указывают на большую концентрацию. При отсутствии концентрации, когда каждая из 100 компаний имеет одинаковую рыночную часть в размере одного процента, значения Н = 100. Напротив, при абсолютной концентрации, когда одна компания имеет 100-процентную долю рынка, Н = 10 000; то есть индекс для монополии равняется 100*100 = 10 000. Иногда применяется эмпирическое правило, согласно которому значение Н ниже 1 000 свидетельствует о достаточно ограниченной концентрации, а Н выше 1 800 пунктов указывает на наличие значительной концентрации. Для секторов с государственными корпорациями этот показатель особенно важен, если корпорация выполняет определенные социально важные функции.

Индекс Джини позволяет оценивать степень неравенства, показывая, насколько равномерно распределена та или другая переменная среди участников. Он отображает информацию, содержащуюся в кривой Лоренца, которая представляет собой разницу между фактическим распределением переменной и гипотетическим состоянием, в котором эта переменная имеет равномерное распределение. В гипотетическом состоянии все институциональные единицы находятся в ровном положении (по доходу, рыночной части, объему рыночного оборота и так далее), которое дает нулевое значение индекса Джини. Если весь доход, все активы и так далее приходятся на одну институциональную единицу, а на все другие единицы не приходится никакая часть, то концентрация является полной и индекс Джини равняется единице. Индексы Джини

особенно полезны для отслеживания изменений в степени неравенства по периодам.

$$egin{aligned} \mathbf{I} = & \sum_{i=1}^{N} 2(X_i - Y_i) \Delta X_i \\ \text{где: } X_i = & \frac{i}{N} \bullet 100, \\ Y_i = & \text{кумулятивная процентная доля,} \\ \Delta X_i = & X_i - X_{i-1} \end{aligned}$$

Обратимся к показателям дисперсии. Четырьмя основными категориями такой статистики являются показатели: 1) центральной тенденции, 2) рассеивание, 3) асимметрия, 4) эксцесс. Они могут быть полезны для анализа данных, для сопоставления нескольких наборов данных и для представления конечных результатов обследования. Распределение коэффициентов отдельных государственных корпораций по процентилям в некоторой степени способствует решению проблем межгосударственных сопоставлений интервалов. Анализ процентилей предусматривает упорядочивание наблюдений по увеличению и разбивкой данных на группы с равным числом наблюдений. Значения, которые служат разделителями между группами, называются процентилями. Как и в случае любой системы, которая предусматривает разбивку агрегированных данных, выбор подхода может ограничиваться проблемами конфиденциальности информации. Например, обычная статистическая практика заключается в том, чтобы не раскрывать данные, которые представляют совокупность из менее трех учреждений. Кроме того, целесообразность данного подхода зависит от числа использованных процентилей.

В то время как описать особенности, которые наблюдаются в динамике показателей финансового состояния, достаточно просто, их объяснение может оказаться более сложным заданием. При этом можно сделать некоторые выводы, проанализировав характеристики экономических субъектов, которые находятся в хвостах распределений этих показателей, то есть, в сущности, объединив анализ однородных групп и процентилей.

Невзирая на форму собственности, вопрос источников данных для индикаторов финансовой устойчивости является достаточно актуальным. Это связано с тем, что некоторые данные имеют тот или другой уровень секретности (например, для предприятий ВПК). Но есть ряд данных, источники которых одинаково открыты как для государственных корпораций, так и для негосударственных. Основными источниками данных для расчета индикаторов являются: данные бухгалтерского учета; данные национальных счетов (в т.ч. денежно-кредитная статистика); данные, которые представляются корпорациями в контролирующие органы.

Как уже было указано, основным источником является финансовая отчетность, которая подается государственными корпорациями в соответствующие органы государственной власти (нередким явлением является публикация этих данных в открытых источниках информации – например, в СМИ). Данные балансов, которые подаются финансовыми корпорациями центральным органам для составления денежно-кредитных агрегатов и финансовой статистики, являются потенциальным источником информации для составления консолидированных на национальной основе данных по депозитным учреждениям. В 2000 году МВФ опубликовал «Руководство из денежно-кредитной и финансовой статистики» (РДКФС). Оно призвано удовлетворить конкретные аналитические потребности, связанные с ролью денежно-кредитной статистики в содействии разработки денежно-кредитной политики и текущего контроля за ее проведением. В этом труде разъясняется, каким образом данные, собранные с помощью методологии РДКФС, могут использоваться для составления утвержденных показателей для депозитных учреждений.

Статьи баланса, предусмотренные РДКФС, могут быть использованы для построения следующих консолидированных на национальной основе рядов данных: депозиты клиентов; кредиты и ссуды, кроме межбанковских; распределение кредитов и ссуд по секторам; совокупные кредиты и ссуды; капитал и резервы; активы; валовые позиции за производными финансовыми инструментами на стороне активов и пассивов; совокупные обязательства; акции и другие формы участия в капитале.

Денежно-кредитная статистика является надежным источником данных, однако она может требовать внесения поправок, с тем, чтобы привести ряды данных по кредитам и ссудам, капиталу, производным финансовым инструментам, активов и пассивов в соответствие с принципами построения индикаторов финансовой устойчивости.

Как и в случае многих экономических и финансовых рядов данных, регулярные события или «сезонные факторы» – например, официальные выходные дни и реализация прибылей государственными корпорациями в конце года (с целью выполнения государственных планов, например) – могут отражаться на изменениях в уровне ПФУ за анализируемый период. Чтобы обнаружить влияние сезонных факторов и исключить их из часовых рядов данных для индикаторов финансовой устойчивости, могут использоваться разнообразные методы, начиная из простой визуальной проверки рядов данных к применению сложных статистических инструментов.

Стоит рассмотреть возможность использования часовых рядов данных с сезонными поправками, если можно обнаружить существенные и статистически достоверные сезонные влияния, но такой подход следует рассматривать как дополнительный, а не такой, который заменит собой заключение часовых рядов данных без сезонных поправок.

Методы внесения сезонных поправок должны документально отображаться в метаданных и направляться своевременно, чтобы при этом представлять информацию о статистической достоверности сезонных факторов. Полезным будет анализ методики оценки финансовой устойчивости государственных корпораций в России. Для оценки финансового состояния используются 3 основных показателя финансовой устойчивости.

- 1. Соотношение заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на единицу вложенных в активы собственных средств. Норматив: значение соотношения должно быть менее 0,7. Превышение отмеченной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности).
 - 2. Коэффициент обеспеченности соб-

ственными средствами показывает наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Норматив: нижний предел 0,1. Чем выше показатель (около 0,5), тем лучше финансовое состояние предприятия, тем более у него возможностей в проведении независимой финансовой политики.

3. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае потребности за счет собственных источников. Норматив: 0,2 – 0,5. Чем более близкое значение показателя к верхней рекомендованной границе, тем больше возможностей финансового маневра в предприятия.

На основании этих показателей в России проводят общую оценку финансового состояния. При этом показатели финансовой устойчивости входят в так называемый «первый класс» показателей. Различают несколько видов состояния показателей финансовой устойчивости.

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости

Тенденции	Улучшение значений (1)	Стабиль- ность значений (2)	Ухудше- ние значе- ний (3)
Нормаль- ные зна- чения (I)	l.1	1.2	1.3
Значения, которые не от- вечают норматив- ним (II)	II.1	11.2	11.3

Приведенные в таблице 1 возможные состояния могут характеризоваться следующим образом: состояние I.1 – значения показателей находятся в пределах рекомендованного диапазона нормативных значений, но пределы достаточно близки. Анализ динамики изменения показателей показывает, что они двигаются в сторону наиболее приемлемых значений (движение от границ к центру «ко-

ридора»). Если группа показателей данного класса находится в состоянии 1.1, то финансово-экономическому состоянию предприятия можно дать оценку «отлично». Состояние 1.2 - значения показателей находятся в рекомендуемых границах, а анализ динамики показывает их устойчивость. В этом случае по данной группе показателей финансово-экономическое состояние предприятия можно определить как «отличное» (значения устойчиво находятся в середине коридора) или «хорошо» (значение для одного из пределов «коридора»). Состояние 1.3 – значения показателей находятся в рекомендуемых границах, но анализ динамики указывает на их ухудшение (движение от середины «коридора» к его границам). Оценка аспекта финансово-экономического состояния - «хорошо». Состояние II.1 - значения показателей находятся за пределами рекомендованных, но наблюдается тенденция к улучшению. В этом случае в зависимости от отклонения от нормы и темпов движения к ней финансово-экономическое состояние может быть охарактеризовано как «хорошо» или «удовлетворительно». Состояние II.2 значения показателей устойчиво находятся за пределами «коридора». Оценка - «удовлетворительно» или «неудовлетворительно». Выбор оценки определяется величиной отклонения от нормы и оценками других аспектов финансово-экономического состояния. Состояние II.3 – значение показателей за пределами нормы и все время ухудшаются. Оценка - «неудовлетворительно».

Таблица 2. Состояние показателей финансовой устойчивости [9].

Состояние показателей	Оценка	
l.1	Отлично	
1.2	Отлично, хорошо	
1.3	Хорошо	
II.1	Хорошо, удовлетворительно	
II.2	Удовлетворительно, неудовлетворительно	
II.3	Неудовлетворительно	

Таким образом, существует много методов расчета индикаторов финансовой устойчивости, их трактовки и оценки. В рамках сотрудничества с МВФ стоит обратить внимание на то, что данная международная организация настаивает на расчете т.н. базовых показателей для депозитных учреждений:

- -Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным на риск;
- -Отношения нормативного капитала первого уровня к активам, взвешенным на риск;
- -Отношения необслуживаемых кредитов за вычетом созданных резервов к капиталу;
- -Отношения необслуживаемых кредитов к совокупным валовым кредитам и ссудам;
- -Отношения распределения кредитов и ссуд за секторами к совокупным кредитам и ссудам;
 - -Норма прибыли на активы;
- -Норма прибыли на собственный капитал:
- -Отношения процентной маржи к валовому доходу;
- -Отношения непроцентных расходов к валовому доходу;
- -Отношения ликвидных активов к совокупным активам (коэффициент ликвидных активов):
- -Отношения ликвидных активов к краткосрочным обязательствам;
- -Отношения чистой открытой валютной позиции к капиталу.

Также МВФ предлагает рассчитывать т.н. «рекомендованные» индикаторы финансовой устойчивости. Депозитные учреждения:

- -Отношения капитала к активам;
- -Отношения больших открытых позиций к капиталу;
- -Отношения географического распределения кредитов и ссуд к совокупным кредитам и ссудам;
- -Отношения валовых позиций по производным финансовым инструментам на стороне активов и пассивов к капиталу;
- -Отношения дохода от трейдингових операций к совокупному доходу;
- -Отношение расходов на персонал к непроцентным расходам;
- -Спред между справочными ставками по кредитам и депозитам;

- -Спред между максимальной и минимальной межбанковскими ставками;
- -Отношения депозитов клиентов к совокупным кредитам и ссудам (без учета межбанковских);
- -Отношения валютных кредитов и ссуд к совокупным кредитам и ссудам;
- -Отношения валютных обязательств к совокупным обязательствам;
- -Отношения чистой открытой позиции по инструментам участия в капитале к капиталу.

Другие финансовые корпорации:

- -Отношения активов к совокупным активам финансовой системы;
 - -Отношение активов к ВВП.

Нефинансовые корпорации:

- -Отношения совокупного долга к собственному капиталу;
- -Норма прибыли на собственный капитал;
- -Отношения прибыли к расходам на проценты и погашения основной суммы долга (покрытие расходов на обслуживание долга);
- -Отношения чистой открытой валютной позиции к собственному капиталу;
- -Число заявлений с просьбой о защите от кредиторов.

С целью более полного определения степени финансовой устойчивости государственных финансовых корпораций считаем целесообразным составление агрегированного индикатора с участием следующих показателей. Большинство из них применяется НБУ для определения общего состояния банков:

- -Индикатор адекватности регулятивного капитала;
- -Индикатор отношения чистых проблемных кредитов (без резервов) к регуляторному капиталу;
- -Индикатор отношения прибыли к акционерному капиталу (отношение чистых доходов к уставному капиталу);
- -Индикатор отношения депозитов клиентов к валовой сумме ссуд (отличающихся от межбанковских), в т.ч. по строковости;
- -Индикатор отношения суммы ссуд, деноминированных в иностранной валюте, к общей сумме ссуд;
- -Индикатор собственного капитала к уставному;
 - -Прибыльность капитала;

- -Чистая процентная маржа;
- -Срочные средства физических лиц по отношению к общим обязательствам.

Учитывая мировой опыт, нынешние тенденции развития банковского сектора и необходимость более адекватной оценки факторов, которые влияют на устойчивость финансов государственных предприятий финансового сектора, мы предлагаем дополнить вышеприведенные индикаторы НБУ следующими:

-Вложение в государственные ценные бумаги по отношению к общим активам. Этот показатель оценивает общий уровень средств, которые не работают в экономике, зато направляются в поддержку бюджетного дефицита.

-Объем чистой реинвестируемой прибыли. Этот показатель оценивает общий размер прироста капитала за счет полученной прибыли за вычетом сформированных резервов на покрытие кредитных рисков и средств, вложенных государством в уставный капитал. Он также показывает эффективность функционирования учреждения без государственной поддержки.

-Предлагаем на завершающем этапе построение возведенного индикатора учреждения по отношению к среднему по рынку. Этот индикатор будет показывать эффективность деятельности учреждения в рыночной среде.

Исходя из вышеприведенного анализа и необходимости усиления устойчивости государственных корпораций предлагаем следующее:

- 1. Внедрение агрегированного показателя определения устойчивости государственных нефинансовых корпораций путем разбивки его на несколько групп: финансовые показатели, государственные заказы, участие в осуществлении долгосрочных инвестиций в основной капитал.
- 2. Учет долгосрочных инвестиций, которые осуществляют государственные нефинансовые корпорации. Это дает возможность более взвешенной оценки степени их финансовой устойчивости. Предлагается учет показателя долгосрочных инвестиций из балансовой отчетности с аналогичным показателем предыдущего года. Больший прирост в процентах будет компенсировать возможный рост задол-

женности нефинансовых корпораций.

- 3. Предлагается трансферт прибылей от государственных финансовых компаний или тех, в которых государство владеет частью, в государственный бюджет через дивиденды. Предусматривается осуществлять путем увеличения объема дивидендов, которые выплачиваются государству, на уровне до 50% от прибылей.
- 4. Предлагается постепенная продажа части государственных финансовых предприятий на открытом рынке через ФГИУ на аукционе с доведением доли продажи до 25% на начальном этапе. Предусматривается проведение оценки степени финансовой устойчивости предприятия на начальном этапе приватизации согласно предложенных показателей. Также предусматривается проведение оценки устойчивости рекапитализованных государством финансовых учреждений, согласно предложенной методики с целью применения мероприятий их реструктуризации ради максимизации их стоимости перед продажей.

Источники:

- 1. The Best and Worst Stocks of the Past Decade. // The Economist. February 18th 2012. p. 54.
- 2. Shapiro et al. The international activities and impacts of state-owned enterprises // Simon Fraser University. July 27, 2009.
- 3. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: учеб. пособие для вузов. М.: Аспект пресс, 1999.
- 4. Caprio G.. Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis: Implications for Financial Regulation // MRPA. Working Paper 26088. October 2010.
- 5. Clarke, G., Cull, R., & Shirely, M. M. Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings // Journal of Banking and Finance. 2005, 29 (8-9), pp.1905-1930.
- 6. Calomiris Charles. Banking Crises and the Rules of the Game // NBER Working Paper No. 15403. October 2009. 34 p.
- 7. Heinz Rudolph. State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond // World bank Policy Research. Working Paper 5141. November 2009.
- 8. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению // Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007.
- 9. Электронный ресурс [http://afdanalyse.ru/publ/1/1/16-1-0-35].
- 10. Кульпінський С.В. Регулювання фінансових ринків: пріоритети та інструменти. Монографія. К.: LAT & K, 2010.

УДК (UDC) 070.1

Лимарев Павел Викторович,

к.э.н., доцент кафедры экономики и маркетинга МГТУ.

Кучмий Татьяна Ивановна,

к.э.н., доцент кафедры экономики и маркетинга МГТУ. Limarev Pavel Viktorovich,

Ph.D., Associate Professor of Economics and Marketing

Department NMSTU.

Kuchmii Tatyana Ivanovna,

Ph.D., Associate Professor of Economics and Marketing Department NMSTU.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СМИ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

EFFECTIVENESS OF REGIONAL MEDIA: **NEOINSTITUTIONAL APPROACH**

Аннотация

В статье раскрыты показатели результативности дея-тельности организации, выявлена низкая эффективность СМИ уральского региона. Решение проблемы предполагает соотнесение деятельности региональных СМИ с работой общественных и государственных институтов. Для достижения высоких институциональных показателей их деятельности предложено использовать стоимостно - утилитарный подход к оценке их эффективности, позволяющий соотнести правдивость, достоверность, своевременность информации с ее ценностью для общественных групп, инвесторов, государства.

Annotation

The article reveals the performance indicators of the organization activity; the low efficiency of the media in the Urals region has been disclosed. Solving the problem involves correlation of the regional media activity with the public and state institutions work. To achieve high performance of their institutional activities one proposes to use the value - a utilitarian approach to evaluation of their effectiveness, allowing to correlate truthfulness, accuracy, timeliness and its value for society groups, investors and the state.

Ключевые слова

Институционализм, показатели экономической эффективности, критерии результативности, показатели институциональной эффективности, социальная ответственность, стоимостно - утилитарный анализ, методы определения утилитарного показателя.

Keywords

Institutionalism, economic efficiency indicators, performance criteria, institutional effectiveness indicators, social responsibility, cost - utility analysis methods for determining a utilitarian indicator.

Современная экономика использует исинституциональный ключительно при определении любых экономических задач и способов их решения. «Невидимая рука рынка», описанная классиками политической экономии, в современных условиях не может быть невидимой и, увы, не может претендовать на единоличное или хотя бы доминирующее управление экономическими процессами. Хорошо это или плохо? Если предположить, что экономика - лишь инструмент для достижения человечеством идеалов разума и справедливости, то институциональный подход в экономике будет служить на благо человечества. Социальные институты большинства стран жестко ограничивают, например, производство и реализацию товаров иррационального спроса, торговлю «живым товаром» и иными товарами и услугами, противоречащими современным нормам морали и нравственности что, безусловно, является достижением именно институционального подхода. К сожалению, не все человечество имеет одни и те же идеалы и ценности, и справедливость у каждой социальной группы – своя. И в этом случае институционализм будет служить сдерживающим фактором для развития человечества.

Однако каким бы фактором - сдерживающим или стимулирующим ни служил бы институционализм, на сегодняшний день именно он является определяющим в экономических отношениях. Поэтому исследование эффективности работы организаций необходимо проводить с использованием институционального подхода.

Согласно исследованиям Мерзликиной Е.М., Дацко С.В., составляющими компонентами экономической эффективности являются:

- аллокационная эффективность (эффективность распределения, социальная эффективность);
- производственная или техническая эффективность;
- эффективность предпринимательства. Экономическая эффективность - категория, оцениваемая по изменению ряда показателей результативности под влиянием факторов интенсивности (деловой активности), социальной эффективности и др. Оценка эффективности происходит путем сравнения

достигнутых результатов (статических, динамических) с эталонными. Эталонные показатели определяются либо как планируемые (заложенные в бюджет), либо как критические для целей хозяйствующего субъекта.

Синком Д. предложены такие критерии результативности, как действенность, экономичность, качество, производительность, качество трудовой жизни (как реакция людей на условия труда в организационных системах), нововведения, а также прибыльность [1].

Результативность производства у Е.М. Мерзликиной оценивается по следующим показателям: коэффициент зарплатоотдачи; коэффициент доходности труда; коэффициент материалоотдачи; коэффициент продуктивности амортизируемого капитала [2]. Продуктивность (производительность) рассматривается как способность экономической системы производить полезную продукцию и меры

реализации этой способности с учетом экономии ресурсов. Наряду с результативностью в производстве для оценки экономической эффективности используется понятие «прибыльность», которое характеризует отношение прибыли от реализации продукции к ее себестоимости. Перечисленные показатели являются относительными и используются как реальные показатели экономической эффективности, если их значения оказываются соответствующими эталонным для конкретной организации.

Показатели результативности (прибыльности и продуктивности) являются определяющими для категории «экономическая эффективность», а показатели интенсивности являются факторными по отношению к ним. Таким образом судить об экономической эффективности деятельности организации можно оценив названные параметры и установив их взаимосвязь.

Таблица 1.Показатели результативности деятельности организации

Показатель	Формула расчета	Исходные показатели	
Коэффициент производительности	$K_{IIP} = \frac{q_B}{C_{IIP}} \bullet 100\%$	$K_{_{\!I\!I\!P}}$ – коэффициент производительности; ${}^{\!$	
Коэффициент зарплатоотдачи	$K_{30} = \frac{q_B}{\Phi O T_C} \bullet 100\%$	K_{30} – коэффициент зарплатоотдачи; ΦOT_{c} – зарплата персонала, включенная в се-бестоимость продаж, включая управленческие расходы	
Коэффициент материалоотдачи	$K_{MO} = \frac{q_B}{C_{MP}} \bullet 100\%$	$K_{\scriptscriptstyle MO}$ – коэффициент материалоотдачи; $C_{\scriptscriptstyle MP}$ – стоимость сырья, материалов, топлива, электроэнергии, включенных в себестоимость продаж с учетом управленческих расходов	
Коэффициент продуктивности амортизируемого капитала	$K_{AK} = \frac{qB}{A} \cdot 100\%$	$K_{\!\scriptscriptstyle A\!K}$ – коэффициент продуктивности амортизируемого капитала; A – сумма амортизационных отчислений, включенная в себестоимость продаж с учетом управленческих расходов	
Коэффициент доходности труда	$K_{T} = \frac{O\Pi}{\sum \Phi OT_{C}} \bullet 100\%$	$K_{\!$	

Предложенный нами коэффициент доходности труда позволяет сопоставлять показатели различных организаций с точки зрения эффективности вида экономической деятельности, что дает возможность организациям более гибко приспосабливаться к условиям рынка.

Использование этих показателей возможно и для исследования деятельности региональных печатных средств массовой информации (СМИ). На региональном рынке СМИ в условиях кризиса из-за низкого уровня доходов населения продажа информации для большинства изданий оказывается невозможной. Мерами определения востребованности информации могут служить следующие факторы: реакция читателей на опубликованные материалы и эффективность рекламных обращений.

С целью обоснования необходимости повышения эффективности деятельности региональных печатных СМИ было проведено исследование эффективности деятельности издательств с использованием метода экспертных оценок. Эксперты, принимавшие участие в исследовании, подтвердили низкую экономическую эффективность деятельности всех печатных изданий, действующих на южноуральском региональном рынке информации [3].

Вопрос повышения эффективности деятельности организации рас-сматривался как классической и неоклассической экономической теорией, так и современными теориями институционализма и неоинституционализма. Институциональный анализ, принимая во внимание такие аспекты общества, как культурные, исторические, политические и другие, исходит из предположения, что действия людей, как правило, иррациональны, а экономика далека от идеального состояния равновесия.

В соответствии с неоинституциональным подходом, деятельность организаций необходимо соотносить с работой общественных и государственных институтов. В связи с этим в исследовании категории эффективности необходимо уточнить критерии эффективной работы такой организации.

Неоинституциональный подход предполагает оценку экономической эффективности организации с учетом не только прямых эко-

номических параметров, но и с учетом дополнительных факторов: реализации управленческих решений, оптимального взаимодействия с экономической макро- и микросредой, применения научно-технических достижений и реализации социальных, культурных и экологических программ.

В таблице 2 показаны параметры, которые могут быть использованы при оценке эффективности деятельности организации в соответствии с институциональным подходом.

Растущее количество организаций, работающих на региональных рынках СМИ, создает объективные условия для роста открытости их деятельности для общества. Тому способствуют и ряд мировых тенденций:

- изменения в ожиданиях потребителей;
- меняющиеся требования и ожидания сотрудников;
- законодательное регулирование деятельности организаций;
- требования инвесторов и бизнес-партнеров;
- изменения в практике деловых отношений;
 - применение Интернет технологий.

При финансировании и наполнении региональных СМИ приходится учитывать мнение заинтересованных общественных групп, инвесторов, государства. Получить конкурентное преимущество на рынке и достичь высокой эффективности сейчас можно только обеспечив большую вовлеченность стейкхолдеров в бизнес-процессы. Часто это необходимо уже на стадии разработки планов по финансированию СМИ.

Достижение высоких институциональных показателей эффективно-сти деятельности организации возможно лишь при повышении ее соци-альной ответственности в первую очередь перед обществом. Оптимальным, хотя и трудно реализуемым подходом к оценке эффективности работы региональных СМИ является стоимостно-утилитарный анализ. В основе такого анализа эффективности должен лежать выбор организацией и стейкхолдерами предпочтительных или «утилитарных» вариантов достижения качественных параметров социального эффекта. Далее их соотносят с ключевыми характеристиками объекта (субъекта). Таковыми, например, могут быть:

Таблица 2. Институциональные показатели оценки эффективности деятельности организации

Показатель	Характеристика	Метод расчета	Исходные показатели
Показатель социальной эффективности	Воздействие на окру- жающий социум	$K_{COII} = \frac{\Pi_{II} + \Pi_{\Phi}}{K \pi_{OB}}$	K_{COU} – коэффициент воздействия на окружающий социум; Π_{π} – численность линейного персонала; Π_{ϕ} – численность функцио-нального персонала; $K\pi_{\text{OB}}$ – кол-во клиентов
	Соотношение заработной платы и прожиточного минимума	$K_{3\Pi} = \frac{3\Pi_{CP}}{\Pi M}$	$K_{\it 3\Pi}$ – коэффициент соотношения средней з/п и прожи-точного минимума $\it 3\Pi_{\it CP}$ – средняя зарплата; $\it \Pi M$ – прожиточный минимум
Показатель инновационно- технической деятельности	Отношение вложений в новые технологии к чистой прибыли	$K_{NAT} = \frac{3_T}{4M}$	$K_{_{\!$
Организацион- ный показатель	Относительные затраты на управление	$K_{y_{IIP}} = \frac{C_{y_{IIP}}}{C_{\Pi OJIH}}$	$C_{\it упр}$ – затраты на управление; $C_{\it ПОЛН}$ – полные затраты на производство и реализацию продукта
	Отношение прибыли к затратам на управ- ление	$K_{\Pi Y} = \frac{\Pi_{O B III}}{C_{Y \Pi P}}$	$\Pi_{_{O\!B\!I\!I\!I}}$ –прибыль до налогообложения; $C_{_{Y\!I\!I\!P}}$ – затраты на управление
	Отношение числен- ности аппарата управ- ления к общей числен- ности сотрудников	$K_y = \frac{q_{y_{IIIP}}}{q}$	$Y_{_{\!$
	Отношение численности функционального персонала к численности линейного персонала	$K_{\phi \pi} = \frac{q_{\phi}}{q_{\pi}}$	$Y_{_{\! O}}$ – численность функционального персонала; $Y_{_{\! Л}}$ – численность линейного персонала

продолжительность жизни – в медицине; долговечность – в строительстве; надежность и ремонтопригодность – в производстве технических средств обучения; честность, правдивость и достоверность информации – в СМИ.

Существует три основных метода определения стейкхолдерами утилитарного показателя: шкала рейтинга; метод временных уступок; метод стандартного риска.

При использовании «шкалы рейтинга» стекхолдерам предлагается выбрать точку на шкале с крайними значениями, отражающую сегодняшнее состояние решаемой с помощью финансирования проблемы. С помощью этой же шкалы проводится поиск предпочтительных для них вариантов решений, которых

можно добиться при финансировании анализируемого регионального СМИ.

При использовании метода «временных уступок» выясняется состояние проблемы в последнее время. Далее сообщается, что проблему можно решить с помощью инвестиций, но за счет снижения качественных параметров. Меняя временные интервалы, можно установить приемлемое для организации и стейкхолдеров соотношение качества с ключевыми параметрами объекта.

Суть метода «стандартного риска» в том, что предлагается возможность быстрого решения проблемы, но риск может быть катастрофическим. Далее предлагается снизить риск до приемлемого. Стоимостно-утилитар-

ный анализ уже применяется в некоторых областях, например, в медицине, где рассчитывается показатель QALY (quality adjusted life years), позволяющий соотнести продолжительность жизни с ее качеством. Аналогичные показатели могут быть разработаны для оценки эффективности инвестирования в региональные СМИ. Достоинством данного метода является привлечение отдельных субъектов, общественных кругов, государства к поиску приемлемых для различных заинтересованных групп решений в области социальных инвестиций.

Источники

- 1. Синк ДЖ.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М: Прогресс, 1989.
- 2. Мерзликина Е.М. Оценка эффективности деятельности экономическо-го субъекта: ключевые понятия // Вестник МГПУ. 2005. №4.
- 3. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Маркетинговое управление как инструмент оптимизации экономики региональных печатных СМИ: монография. Магнитогорск: МДП, 2011.
- 4. Крический Н.А., Гончаров С.Ф. И. Корпоративная социальная ответственность. М.: Издательский дом Дашков и К, 2007.
- 5. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожида-ния // Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и экс-перты оценивают социальную роль бизнеса в России / под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
- Краснова В. Золотая рыбка снаружи и изнутри // Эксперт. 2007. №13.

УДК (UDC) 368.91

Максимов Дмитрий Андреевич,

соискатель Российской академии предпринимательства.

Maksimov Dmitry Andreevich,

Doctoral candidate Russian Academy of Entrepreneurship.

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

STIMULATING THE DEVELOPMENT OF THE LIFE INSURANCE MARKET

Аннотация

В статье рассматриваются основные аспекты развития российского рынка страхования жизни, выделяются особенности и перспективы развития страхования жизни в Российской Федерации, даются рекомендации по выработке мер стимулирования развития страхования жизни.

Annotation

This article discusses the main aspects of Russian life insurance market, distinguishes features and prospects of the development of life insurance in the Russian Federation, provides guidance on the development of measures to stimulate the development of life insurance.

Ключевые слова

страхование жизни, страхование, страховой рынок, развитие страхового рынка, страховой агент.

Keywords

Life insurance, insurance, insurance market, the development of the insurance market, insurance agent.

Последние несколько лет структура рынка страхования жизни в России оставалась практически неизменной. Основным сегментом с долей более 80% от страховой премии по страхованию жизни по рынку в целом является страхование жизни на случай смерти или иного события. Страхование жизни с условием периодических выплат оставляет около 10% от общей премии по страхованию жизни. На долю пенсионного страхования приходится 3% от страховой премии по страхованию жизни.

Уровень проникновения страхования жизни в России продолжает оставаться на достаточно низком уровне. Доля страховой премии по этому виду страхования в ВВП нашей страны не превышает на протяжении последних 0,1%. Говорить о тенденции роста данного показателя за счет качественного развития рынка не представляется возможным, хотя по номинальным показателям небольшой рост значения показателя имеет место быть. Премия на душу населения также величина более чем скромная по сравнению с аналогичным показателем других стран мира.

Очевидно, что рынок страхования жизни несмотря на рост объема страховой премии, пока имеет незначительный размер. Для дальнейшего развития рынка страхования жизни необходимы соответствующие условия:

- 1) эффективный страховой надзор и сложившаяся законодательная система;
- 2) достаточный уровень финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций;
- повышение уровня доверия граждан к институту страхования;
- 4) гарантии для страхователей, в части страховых выплат (гарантийные фонды, адекватно сформированные страховые резервы);
- 5) активное использование института страхования в пенсионной системе Российской Федерации;
- 6) благоприятная экономическая сред (невысокий уровень инфляции, стабильная национальная валюта) и платежеспособный спрос населения.

Для создания вышеперечисленных условий необходимо предпринять ряд мер. Вопервых, это меры, направленные на совершенствование налогового законодательства, в

части требований к страховым организациям, осуществляющим страхование жизни. Здесь необходимо исключить требование об отнесении сумм страховых платежей по договорам добровольного страхования жизни со сроком действия не менее 5 лет к суммам, с которых необходимо осуществить отчисления в государственные внебюджетные фонды. Также необходимо на договоры добровольного накопительного страхования жизни сроком более 5 лет установить социальный налоговый вычет. Исключить двойное налогообложение по отношению к физическим лицам, получившим страховые выплаты, в случае, когда страхователь и выгодоприобретатель состоят в прямом родстве.

Во-вторых, при помощи государственных программ, стратегий развития экономики Российской Федерации в целом и в частности ее различных отраслей (пенсионной, страховой и т.д.) использовать механизмы страхования жизни для повышения уровня социально-экономического обеспечения граждан. В данном направлении уже принято Правительством Российской Федерации ряд мер. Так утверждена Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации [1]. В рамках данного документа решен ряд задач при помощи следующих мер: развитие добровольного пенсионного страхования и негосударственного пенсионного обеспечения, за счет создания трехуровневой пенсионной системы (трудовая пенсия, корпоративная пенсия, частная пенсия); включение страховых организаций в число институтов осуществляющих корпоративное пенсионное обеспечение наравне с негосударственными пенсионными фондами, кредитными организациями; расширение состава финансовых институтов, допускаемых к участию в формировании пенсионных накоплений.

Вместе с тем возможно в рамках данной стратегии в процессе ее реализации необходимо также предусмотреть возможность передачи части функций по социальному страхованию страховым организациям, осуществляющим страхование жизни. Также включить страховые организации, осуществляющие страховые организации, осуществляющие страхование жизни в число страховщиков системы обязательного пенсионного страхования.

В-третьих, принять меры, направленные на повышение уровня грамотности населения в вопросах страхования жизни (социальная реклама, разъяснительные семинары и т.д.), и как следствие - повысить уровень доверия к страхованию. Финансирование данных мероприятий должно осуществляться как при помощи страховых организаций, так и в рамках федерального бюджета. Со стороны страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, основной мерой является своевременное, полное и регулярное раскрытие информации, характеризующее деятельность страховщика: годовые отчеты о деятельности компании; правила и основные условия страхования по всем страховым продуктам; финансовая отчетность по международным стандартам финансовой отчетности; аудиторское заключение о достоверности финансовой отчетности страховой организации; основные принципы инвестиционной политики компании и динамика среднего размера инвестиционного дохода.

В-четвертых, важно использовать страхования в рамках пенсионной системы Российской Федерации наравне с другими финансовыми институтами. В настоящее время в рамках Стратегии развития пенсионной системы Российской Федерации страховые организации стали являться одними из основных участниками правоотношений по корпоративному пенсионному обеспечению наравне с негосударственными пенсионными фондами. Также страховые организации будут включены в список финансовых институтов, имеющих право на участие в формировании пенсионных накоплений. В этой связи следует сказать, что негосударственные пенсионные фонды уже достаточно давно (более 10 лет) являются полноправными участниками пенсионной системы, в отличие от страховых организаций, однако деятельность данных финансовых институтов практически одинакова.

Негосударственные пенсионные фонды наравне со страховыми организациями, осуществляющими страхование жизни, предоставляют услуги на рынке добровольного пенсионного страхования. Если провести сравнительный анализ деятельности, организационно-правовой формы, правил и других основных аспектов деятельности этих двух

финансовых институтов, то можно выделить ряд общих черт и различий.

Общими чертами негосударственных пенсионных фондов и страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, являются:

- 1) идентичность методов государственного регулирования страховых организаций, осуществляющих страхование жизни и негосударственных пенсионных фондов;
- 2) единый орган исполнительной власти, осуществляющий контроль и надзор за субъектами финансового рынка, в частности негосударственными пенсионными фондами и страховыми организациями;
- одинаковая экономическая сущность договора о негосударственном пенсионном обеспечении и договора страхования жизни;
- 4) использование стандартных актуарных методов при расчете взносов и выплат по договорам негосударственного пенсионного обеспечения и договорам страхования жизни;
- 5) одинаковые принципы и механизмы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности негосударственных пенсионных фондов и страховых организаций, осуществляющих страхование жизни;
- 6) практически одинаковые виды активов, разрешенных для размещения средств страховых и пенсионных резервов и пенсионных накоплений:

К отличиям можно отнести:

- 1) страховые организации являются коммерческими, а негосударственные пенсионные фонды особой организационно-правовой формой некоммерческой организации;
- 2) при заключении договора страхования жизни размер выплаты определен условиями договора в момент его заключения, а договор с негосударственным пенсионным фондом не предусматривает точный размер выплаты (пенсии) и определяется предварительно;
- 3) целью деятельности страховой организации является получение прибыли, а негосударственного пенсионного фонда – пенсионное обеспечение граждан;
- 4) различные требования к инвестированию активов страховых и пенсионных резервов и пенсионных накоплений;
 - 5) различный уровень доходности по

инвестиционному портфелю.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод о том, что полноценное включение страховых организаций в систему пенсионного обеспечения, на всех трех уровнях пенсионной системы (трудовая, корпоративна и частная пенсии) Российской Федерации позволит увеличить уровень пенсионного обеспечения; создать возможность гражданам выбирать приемлемую для них пенсионную программу; повысить уровень проникновения страхования жизни; увеличить объем «длинных» денег в экономике государства за счет активов страховых организаций.

Источники

- 1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.12.2012 г. №2524-р «Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации» // http://base.consultant.ru
- 2. Андреева Е.В., Русакова О.И., Хитрова Е.М Страхование жизни: социально-экономическое значение и направления развития. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013.
- 3. Максимов Д.А. Нормативное регулирование страхования в жизни в странах Европейского союза // Организация продаж страховых продуктов. 2011. №4.
- 4. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М.: Изд-во РАГС,
- 5. Цыганов А.А. Развитие страхового рынка России в контексте мирового страхового хозяйства // Страховое дело. 2006. №11.

УДК (UDC) 368.97

Манчурак Михаил Васильевич,

соискатель Российской академии предпринимательства.

Manchurak Mikhail Vasilyevich,

Doctoral candidate Russian Academy of Entrepreneurship.

ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ КАК СОВМЕСТНЫЙ БАНКОВСКО-СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ

INSURANCE PROGRAM OF TRAVELERS LIKE A BANCASSURANCE PRODUCT

Аннотация

Программы страхования путешественников являются одним из примеров наиболее востребованных клиентом банковско-страховых продуктов, при этом страховая программа является дополнительной опцией к банковской карте. В статье рассматриваются существующие на российском рынке совместные банковско-страховые продукты для путешественников и даются рекомендации по разработке и совершенствованию данного продукта.

Annotation

Insurance programs of travelers are one of the most popular bank assurance products. The insurance program is an option to the bankcard. The main object of the article is to present bank assurance programs in Russia and points of a new bank assurance product development.

Ключевые слова

Программа страхования путешественников, банкострахование, совместный банковско-страховой продукт.

Keywords

Insurance program of travelers, bank assurance, bank assurance product.

Хотя в процессе объединения деятельности банков и страховых компаний на рынке финансовых услуг происходит расширение возможности перекрестных продаж, тем не менее не всегда участники интеграции достигают поставленных перед собой целей полностью. Иногда проблема заключается вовсе не в отсутствии того уровня потребительского спроса, который прогнозировался на начальной стадии проекта, а в том, каким образом имеющийся спрос находит свое предложение. Другими словами, кроме организации перекрестных продаж банковских и страховых услуг, банковскому страховщику необходимо разработать концепции пакетных продуктов для имеющихся и потенциальных клиентов. Одним из наиболее распространенных, достаточно понятных клиенту и востребованных продуктов данного сегмента является программа страхования путешественников, которая является дополнением хорошим к банковской карте.

Повышенное внимание к запросам и потребностям клиентов способно открыть новые возможности взаимодействия различных интегрированных финансовых услуг.

Продукты должны быть приспособлены, в первую очередь, к главному каналу продажи и хорошо восприниматься клиентами и персоналом. В частности, так как продукт по страхованию путешественников распространяется через банковские филиалы или call-центры, то одним из основных критериев данного продукта, обеспечивающих его востребованность, должны быть простота и понятность.

При этом нет необходимости выстраивать всеобъемлющий продуктовый ряд. Значительная часть успешных банковско-страховых проектов основывается на реализации больших объемов довольно ограниченного диапазона простых стандартизированных продуктов.

Часто банковские страховщики, разрабатывая интегрированную услугу, «начиняют» ее слишком большим количеством подробностей и опций, увеличивая, таким образом, время на продажу, сложность восприятия ее клиентом и вероятность того, что такая услуга приведет потенциального потребителя в замешательство, что, в итоге, часто приводит к отказу от покупки.

Гораздо более эффективным является

подход, называемый «пакетирование», при котором уже известные и привычные продукты и услуги предлагаются совместно, «в одном пакете». Данный прием основывается на стремлении клиента получить одновременно несколько услуг. Большинство клиентов очень консервативны в выборе доверительных консультантов, к которым относятся консультанты в области финансов. Если компания или частное лицо доверяют банку в решении расчетных и инвестиционных задач, то, скорее всего, они будут доверять ему и в других финансовых вопросах. Именно это положение позволяет менеджерам банков быть весьма эффективными продавцами страховых услуг. А пакетирование является дополнительной возможностью снижения стоимости такой услуги, ведь банковский менеджер предлагает дополнительную услугу клиенту при выполнении своих текущих обязанностей. Отметим при этом, что менеджерам банков, чтобы стать эффективными продавцами страховых услуг все-таки требуется пройти дополнительное профессиональное обучение.

Пакетное получение комплекса услуг, которые запрашиваются клиентом регулярно, является естественным. Однако для использования преимуществ пакетирования важно суметь продемонстрировать, что такое предложение дает клиенту ощутимые, долгосрочные выгоды либо за счет снижения цены (в сравнении с покупкой продуктов отдельно или в другом месте), либо за счет привлекательности пакетированного предложения. При этом совершенно необязательно, чтобы каждый отдельный продукт был лучшим в сравнении с конкурентами, однако пакет в целом должен быть максимально конкурентоспособным, быть наилучшим. В этом случае для повышения эффективности продаж можно воспользоваться технологией директ-маркетинга, которая за рубежом приносит достаточно хорошие результаты как раз в случае банковско-страхового взаимодействия при работе с банковскими клиентами (вкладчиками, заемщиками и пользователями зарплатных проектов).

В основу пакетирования комплексных продуктов в банковском страховании положен принцип оптовых скидок. Банк получает от страховой компании скидку от цены стандартного полиса, размер которой зависит от

объема продаж данной страховой услуги.

Выделим основные преимущества совместного банковско-страхового проекта страхования путешественников для обеих действующих сторон (банка и страховой компании). Для банка преимущества подобного продукта связаны с возможностью привлечения клиентов к банковскому обслуживанию по картам путем предложения конкурентоспособного продукта; кроме того, банк получает дополнительный доход в виде комиссионного вознаграждения от продажи страхового полиса. Страховая компания же, в свою очередь, получает дальнейшее развитие имеющегося страхового портфеля по страхованию выезжающих за рубеж.

Будет ли со стороны клиентов заинтересованность в данном совместном банковскостраховом продукте? Ответ на этот вопрос, в первую очередь, лежит в плоскости исследования российского рынка туризма. По данным Росстата, более 15,3 млн. россиян выехало за рубеж с туристическими целями в 2012 году, что на 6% больше, чем в 2011 году.

Данные по количеству туристов по наиболее популярным у россиян направлениям представлены в Таблице 1.

	Страна	2012 г.	2011 г.	2010 г.
1	Турция	2516,1	2681,7	2367,6
2	Египет	1906,6	1452,8	2198,3
3	Китай	1328,9	1502,3	1440,4
4	Таиланд	885,1	780,2	464,8
5	Испания	792,1	645,3	411,4
6	Германия	713,1	702,3	470,7
7	Греция	690,4	612,5	386,7
8	Италия	570,8	571,6	451,5
9	ОАЭ	549,4	394,6	286,9
10	Финляндия	512,5	912,1	709,0

Таблица 1.
Выезд российских граждан за границу с целью туризма
в 2010-2012 гг., тыс. поездок [13]

На российском рынке программы страхования путешественников как дополнительная опция к банковской карте предлагаются рядом банков, например, данные программы существуют у «Альфа-банка», «Сити-банка», «Сбербанка», банка «Русский Стандарт» и др.

Страховые суммы могут составлять 30, 50, 100 и 150 тыс. евро. Соответственно, программы со страховой суммой 30-50 тыс. евро позиционируются как программы уровня «стандарт» (Альфа-банк, Сбербанк), а 100-150 тыс. евро – как программы уровня «премиум» (Альфа-банк, Ситибанк) (Таблица 2).

Набор страховых рисков в программах ВЗР зависит от уровня приобретаемого полиса. Некоторые банки предлагают программу страхования путешественников в качестве сервисной услуги бесплатно к дебетовым картам категории «Голд» и выше. Например, подобные банковско-страховые продукты есть в «Росбанке», «ВТБ-24», «Райффайзенбанке», «ЮниКредит Банке», в банке «Русский Стандарт».

Таблица 2.

Банк	Страховая компания	Уровни программы	Страховые суммы
Альфа- Банк	Альфа Страхова- ние	«Стандарт», «Стандарт+», «Голд»	Стандарт – 30 тыс. евро Голд – 50 тыс. евро Платинум – 100 тыс. евро Во всех програм- мах безус- ловная франшиза 90 евро
Ситибанк	Альянс	нет	100 тыс. евро
Сбербанк	Альфа Страхо- вание, Альянс	нет	30 тыс. евро, 50 тыс. евро, 100 тыс. евро, 150 тыс. евро

В общем случае страхование путешественников в рамках совместного банковскострахового продукта может включать в себя следующие риски в различной комбинации:

• медицинские (включая/исключая сто-

матологию) и медико-транспортные расходы при нахождении застрахованного лица за рубежом;

- возвращение детей/визит родственников;
- страхование багажа и личного имущества;
 - расходы, связанные с задержкой рейса;
 - отмена поездки;
 - утрата документов;
 - оплата юридической помощи;
- спортивные риски (кроме соревнований и занятий профессиональным спортом);
- страхование гражданской ответственности перед третьими лицами.

Выделим основные моменты, на которые необходимо обратить внимание продакт-менеджерам банка и страховой компании при разработке совместного продукта по страхованию путешественников. Во-первых, необходимо сегментировать страховую составляющую в соответствии с типом банковской карты. Другими словами, страховая программа по карте «голд» должна иметь больше опций, чем страховая программа по стандартной дебетовой карте. Во-вторых, необходимо оценить количество банковских карт каждого типа, чтобы можно было рассчитать примерный объем годовой страховой премии по каждой программе. В-третьих, необходимо оценить предполагаемый уровень убыточности по каждой программе.

В качестве заключительного этапа разработки совместного банковско-страхового продукта по страхованию путешественников необходимо рассчитать прогнозируемый финансовый результат по продукту за, как минимум, 3 года после его внедрения. При расчете финансового результата в расходной части необходимо учитывать величину комиссионного вознаграждения (при наличии), операционные расходы, расходы на ведение дела, прогнозируемый уровень страховых выплат и т.д. Доходная часть представляет собой объем начисленной страховой премии и инвестиционный доход.

Подобный прогнозный анализ позволит банку и страховой компании принять правильное решение о своевременности запуска совместного продукта для путешественников на российский рынок.

Источники

- 1. Bancassurance: Do It Right! By Ben McDernott and Mark Saunders.//Asia Insurance Review, April 2003.
- 2. International banking and financial market developments, BIS Quarterly Review, 2002.
- 3. Головин О.Л., Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Развитие образовательной инфраструктуры ипотечного рынка в России // Финансы и кредит. 2006. №13.
- 4. Гришин П.А., Цыганов А.А. Анализ факторов эффективности банкостраховой группы // Финансы. 2007. №9
- 5. Грызенкова Ю.В. Разработка и заключение банковско-страховых соглашений о совместных продажах страховых продуктов // Организация продаж страховых продуктов. 2011. №4.
- 6. Грызенкова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. М.: НПО «МАКСС Групп», 2012.
- 7. Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А., Ямпольский Д.А. Кросс-продажи страховых продуктов для банковских заемщиков // Финансы и кредит. 2006. №23.
- 8. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. М.: Анкил, 2005.
- Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг / под ред. А.М. Марголина, А.А. Цыганова. М.: Изд-во РАГС, 2007.
- 10. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России: научное издание / под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганова. М.: ООО «НПО «МАКСС Групп», 2013.
- 11. Цыганов А.А. Обеспечение гарантий прав и интересов страхователей и застрахованных лиц // Финансы и кредит. 2005. №18.
- 12. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М.: Изд-во РАГС, 2009.
 - 13. http://www.tourbus.ru

УДК (UDC) 378.014.54

Миронова Лариса Сергеевна,

старший преподаватель кафедры экономики Рудненского индустриального института.

Mironova Larisa Sergeevna

assistant professor of «Economics» Department, Rudny Industrial Institute.

СИСТЕМА
СБАЛАНСИРОВАННЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ
РЕСПУБЛИКАНСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРАВЕ
ХОЗЯЙСТВЕННОГО
ВЕДЕНИЯ «РУДНЕНСКИЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
ИНСТИТУТ»

REPUBLICAN STATE ENTERPRISE BALANCED SCORECARD ON THE ECONOMIC JURISDICTION

Аннтотация

В работе описана сбалансированная система показателей (ССП) РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт». ССП включает, как и классическая модель, четыре составляющих. Разработанная система показателей позволит дополнить действующую в ВУЗе систему менеджмента качества.

Annotation

The article describes the balanced scorecard (BSC) for REJ RSE «Rudnenskii Industrial Institute.» BSC, as the classical model, includes the four components. The developed system will complement existing indicators in the university system of management quality.

Ключевые слова

Сбалансированная система показателей, финансовая составляющая, клиентская составляющая, внутренние процессы, обучение и развитие.

Keywords

Balanced Scorecard, the financial component, the client component, internal processes, training and development.

Сбалансированная система показателей РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт» составлена на основе следующих документов: Программы и методических рекомендаций по организации и проведению государственной аттестации и самооценки организаций, реализующих образовательные программы высшего и послевузовского образования; Государственного общеобязательного стандарта образования Республики Казахстан «Стандарты и критерии институциональной аккредитации. Ресурсы: материально-технические, библиотечные и информационные»; Стратегии развития ВУЗа до 2015 г.

Система сбалансированных показателей РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт» содержит, как и классическая модель сбалансированных показателей [1, с. 30], четыре составляющих (финансовая, клиентская, внутренние процессы, обучение и развитие), в которых выделены девятнадцать целей и тридцать три показателя. В качестве главной цели финансовой составляющей сбалансированной системы показателей, рекомендуемой для РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт», было выбрано повышение рентабельности оказываемых услуг. Для достижения главной цели составляющей определены три ее ключевых компонента: увеличение возможности получения доходов; более эффективное использование активов; контроль затрат.

Рекомендуемые индикаторы успешности реализации стратегии и их целевые значения в части финансовой составляющей представлены в таблице 1.

Вторая составляющая – клиентская. Специфика деятельности организации образования состоит в том, что услуги, оказываемые ею, носят в большинстве случае разовый характер. Поэтому усилия организации должны быть направлены на обеспечение и поддержание ее благоприятного имиджа. Это, в свою очередь, сможет обеспечить больший приток студентов, а значит, возможность получения большей прибыли.

В рамках клиентской составляющей было выделено две цели. Первая – повышение удовлетворенности потребителей образовательных услуг. Достижение цели оценивается через два показателя: численность студентов,

Таблица 1. Финансовая составляющая ССП РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт»

Цель	Показатель	Целевое значение	Опережающие индикаторы
Финано	совая составляющая – повы	шение прибыль	ности оказанных услуг
- увеличение воз- можности получения	Доход за счет дополни- тельных источников	Ежегодный рост на 10 %	
дохода	Рентабельность оказан- ных услуг	10 %	Анализ финансовой отчетности
- более эффектив- ное использование активов	Рентабельность активов	30 %	
- контроль затрат	Сумма средств, выде- ляемых на повышение квалификации ППС	В соответ- ствии с по- требностями организации	Анализ динамики и результатив- ности финансирования повышения квалификации и улучшения матери- ально-технической базы вуза

поступающих на первый курс и коэффициент доведения контингента студентов.

Вторая цель клиентской составляющей – расширение перечня предоставляемых услуг. Достижение данной цели возможно за счет: во-первых, увеличения количества образовательных программ бакалавриата; во-вторых, разработки и реализации специальных обучающих программ по подготовке и переподготовке персонала компаний региона, а также создания корпоративных центров обучения.

Оценить степень достижения указанных целей клиентской составляющей рекомендуется с помощью показателей, представленных в таблице 2.

Третья составляющая – внутренние процессы разделена на восемь процессов:

- маркетинговая деятельность;
- учебный процесс;
- учебно-организационный процесс;
- учебно-методический процесс;
- научно-исследовательский процесс;
- воспитательный процесс;
- материально-техническое обеспечение;
- управление профессорско-преподавательским составом.

Таблица 2. Клиентская составляющая ССП РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт»

Цель	Показатель	Целевое значение	Опережающие индикаторы
	Клиентская с	оставляющая	
Повышение удовлетворенности потребителей	Численность студентов первого курса обучения	Сохранение на уровне набора 2010 г.	Изучение целевой аудитории вуза
	Коэффициент доводи- мости студентов	95 %	Анализ причин со- кращения контингента студентов
Расширение перечня предоставляемых услуг:			
	Количество корпоратив- ных партнеров	5	Переговоры в рамках развития партнерства
- предприятия	Количество участников программ курсовой подготовки	345 чел.	

Составляющая включает одну главную цель – предоставить качественные образовательные услуги - и восемь целей по процессам, а также шестнадцать показателей, по которым рекомендовано оценивать достижение целей данной составляющей сбалансированной системы показателей. Ключевые показатели данной составляющей: процент упущенных потенциально возможных студентов, показатели успеваемости студентов, соотношение выполненных научно-исследовательских работ и актов о внедрении разработок, количество изданий на государственном языке обучения на одного студента по приведенному контингенту. С учетом неблагоприятной демографической ситуации особое внимание необходимо обратить на показатель коэффициент доводимости контингента студентов и процент упущенных потенциально возможных студентов.

Цели первых трех компонентов сбалансированной системы показателей, отражающих состояние финансов, клиентской базы и внутренних процессов, направлены на улучшение деятельности организации. Четвертая и завершающая составляющая сбалансированной системы показателей формулирует цели и показатели, связанные с обучение и развитием персонала организации. Составляющая обучения и развития обеспечивает организацию соответствующей инфраструктурой для достижения этих целей.

Система целей данной составляющей включает четыре компонента:

- повышение уровня квалификации профессорско-преподавательского состава;
- создание условий для активизации сотрудников;
- сохранение квалифицированного персонала;
- повышение удовлетворенности персонала.

Для объекта исследования рекомендованы шесть ключевых показателей эффективности составляющей «Обучение и развитие» (таблица 3). Показатели и цели этой составляющей должны находиться под особым контролем со стороны руководства, поскольку проблема обеспеченности ВУЗа высококвалифицированными кадрами особенно актуальна на сегодняшний день.

Таблица 3. Составляющая обучения и развития в ССП РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт»

Цель	Показатель	Целевое значение	Опережающие индикаторы	
Составляющая Об	учение и развитие			
- повышение уровня квалификации профессорско-преподавательского состава (ППС)	Доля ППС, прошедшего повышение квалификации, от общей численности ППС	56 %	Перспективный план подготовки научных и	
	Доля ППС, имеющего ученые и академиче- ские степени и звания	45 %	научно-педагогических кадров	
- создание условий для активизации сотруд- ников	Количество часов выхода в Интернет на одного ППС	Рост на 20 %	Анализ материально-	
	Количество компьютеров, приходящихся на одного ППС	приходящихся на 50 %		
- сохранение квалифи- цированного персонала	Текучесть среди высоко- квалифи-цированного персонала	2 %	Анализ текучести кадров	
- повышение удовлетво- ренности персонала	Уровень средней за- работной платы	Ежегодный рост как минимум в соответствии с уровнем инфляции	Анализ системы возна- граждений	

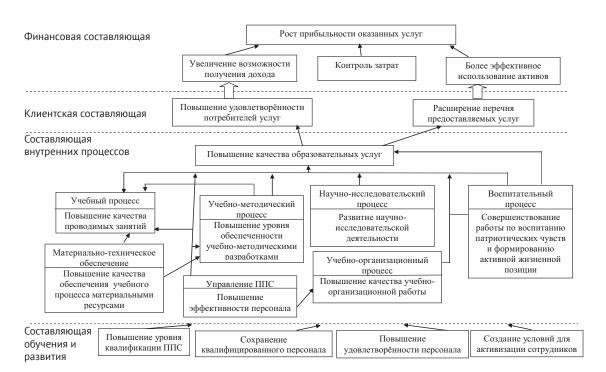


Рисунок 1. Стратегическая карта РГП на ПХВ Рудненский индустриальный институт

Цели четырех составляющих сбалансированной системы показателей связаны друг с другом причинно-следственными связями. Необходимым шагом для определения причинно-следственных связей между целями и показателями является создание стратегической карты [2, с. 34] Карта детализирует систему показателей и иллюстрирует динамику стратегического развития. Стратегическая карта представляет собой универсальный и последовательный способ описания стратегии таким образом, чтобы можно было не только устанавливать цели, но и управлять ими. Она построена на гипотезе о том, что финансовые результаты могут быть получены только в том случае, если удовлетворена целевая группа клиентов. [2, с. 35] Удовлетворение потребностей целевых групп возможно благодаря соответствующему уровню функционирования внутренних процессов ВУЗа и квалификации профессорско-преподавательского Таким образом, стратегическая карта демонстрирует зависимости между целями каждой из составляющих сбалансированной системы показателей. Общая стратегическая карта объекта исследования сформирована на основе

разработанной сбалансированной системы показателей и представлена на рисунке 1.

Таким образом, разработанная система сбалансированных показателей позволит: во-первых, обеспечить более эффективный контроль за процессом исполнения целей; во-вторых, вовремя корректировать его; в-третьих, в случае необходимости производить изменения в стратегии ВУЗа.

Источники

- 1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: 3AO «Олимп-Бизнес», 2003.
- 2 Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

УДК (UDC) 336.7

Мустафина Марина Дуйсеновна,

преподаватель кафедры экономики Рудненского индустриального института. Mustafina Marina Duysenovna, teacher of Economics Department

teacher of Economics Department Rudny Industrial Institute.

КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

CREDIT SYSTEM IN KAZAKHSTAN

Аннотация

В данной статье рассматривается кредитная система Республики Казахстан. Целью работы является развитие денежно-кредитной политики банков и центрального банка РК. Рассматривается становление банковской системы в республике с постсоветского пространства и до наших дней. Проведен анализ сильных и слабых сторон кредитной системы в Республике Казахстан.

Annotation

This article considers the credit system of the Republic of Kazakhstan .The aim is the development of bank monetary policy and the central bank of Kazakhstan. We deal with the formation of the banking system in the country from the Soviet Union period and to the present. The analysis of the strengths and weaknesses of the credit system in the Republic of Kazakhstan is carried out.

Ключевые слова

кредитная система, денежно-кредитная политика, ссудный капитал, законы о банковской системе в Казахстане, циклическая асимметрия, инвестиции.

Keywords

Credit system, monetary policy, loan capital, Kazakhstan banking system laws, cyclical asymmetry, investments.

Одна из главных проблем в нынешних условиях - обеспечение стабильного функционирования денежной системы, составной частью которой является денежно-кредитная политика. В настоящее время ситуация в кредитной сфере в республике определяется двумя факторами. Во-первых, кризисными процессами в экономике, во-вторых, недостаточной обработанностью самих кредитных отношений, переживающих новый этап своего функционирования в рыночной среде. В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулировать в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях. Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Кредитная система как совокупность кредитно-финансовых институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляет их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам. Кредитная система регулирует денежное обращение в стране. Предоставляет различные услуги юридическим и физическим лицам, при этом возникают кредитные экономические отношения.[1, с. 4] Ключевое звено кредитной системы, контролирующее основную массу кредитных и финансовых операций, представляет банковская система. Банковская система Казахстана, пройдя в соответствии с Законом о банках и банковской деятельности в Казахской ССР от 07 декабря 1990 г. стадию реформирования, перешла от чисто государственной модели к смешанной. В республике была сформирована так называемая двухуровневая банковская система, где верхний уровень был представлен Государственным банком Казахской ССР, а нижний - остальными банками, в состав которых вошли как существовавшие на тот момент государственные специализированные банки (Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Внешэкономбанк), так и вновь создаваемые негосударственные банки (акционерные, кооперативные, в форме хозяйственных товариществ и т.д.). Все банки нижнего уровня, включая государственные, были уравнены в своем статусе и объединены общей категорией «коммерческие». В дальнейшем госбанки преобразовались в акционерные (кооперативные, частные), приобрели новых участников, т.е. фактически утратили статус государственных. В этой части банковская реформа оказалась не совсем удачной, что побудило Правительство создавать новые государственные специализированные банки: Экспортно-импортный банк (1994 г.) для обслуживания внешнеэкономической деятельности государства, Государственный реабилитационный банк (1995) г.) для свертывания деятельности предприятия до жизнеспособного уровня и восстановления его платежеспособности, Республиканский бюджетный банк (1996 г.) для обслуживания бюджетных организаций, исполнения функций расчетно-кассовых центров, сбора общегосударственных налогов - фактического исполнения функций Казначейства. После распада СССР и обретения Казахстаном в 1991 г. статуса суверенного государства возникла необходимость дальнейшего реформирования банковской системы республики, создания ее правовой основы, принятия новых законодательных актов, регулирующих банковскую деятельность. Данным обстоятельством было продиктовано принятие 13 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан «О Национальном банке Республики Казахстан» и 14 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан «О банках в Республике Казахстан». Принятие указанных нормативных актов закрепило двухуровневую банковскую систему и определило порядок взаимоотношений Национального банка Республики Казахстан с банками второго уровня. Кроме того, это способствовало созданию в Казахстане большого количества (около двухсот) банков второго уровня, что отвечало на первоначальном этапе экономических реформ требованиям развития рыночных отношений и формирования благоприятной конкурентной макроэкономической среды. В дальнейшем, в связи с усилением в государстве роли центральных органов исполнительной власти в лице Президента и Правительства, требований по выводу страны из глубокого экономического кризиса и при-

обретением важного атрибута суверенности – введением 15 ноября 1993 г. национальной валюты – казахстанского тенге, а также введением в действие с 01 марта 1995 г. Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть), возникла необходимость и было принято новое банковское законодательство. 30 марта 1995 г. был принят Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, «О Национальном банке Республики Казахстан», а 31 августа 1995 г. – Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

Основной целью принятия Указа «О Национальном банке Республики Казахстан» явилось более полное отражение роли Национального банка в осуществлении денежно-кредитной политики и адаптация закона к международным стандартам. Отсутствие законодательно установленного механизма подотчетности Нацбанка перед Президентом Казахстана и Высшими представительными органами республики порождало проблемы в правоприменительной практике, в связи с чем в Указе «О Национальном банке Республики Казахстан» четко и подробно изложен порядок взаимодействия Национального банка с Президентом и Парламентом. В частности, определена подотчетность Нацбанка только Президенту Республики Казахстан, с согласия и по поручению которого может осуществлятьпроверка деятельности Национального банка. Указ «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» имеет существенные отличия от старого Закона РК «О банках в Республике Казахстан»: определены виды банков второго уровня - государственные, депозитные, инвестиционные, банки с иностранным участием, межгосударственные банки; все банки, кроме государственных, создаются только в форме акционерных обществ; разрешено создание ассоциаций (союзов) банков; впервые дано понятие небанковского финансового учреждения, которое не является «банком», но на основании лицензии Национального банка правомочно проводить отдельные виды банковских операций; более подробно и четко изложен порядок создания, реорганизации и ликвидации банков; введено новое понятие - «консервация банков», которое представляет собой проведение по решению Национального банка принудительных мероприятий и процедур в отношении банка в целях оздоровления его финансового положения и улучшения качества работы; предусмотрены новые виды банковских операций – клиринговые, ломбардные, выпуск платежных карточек и другие; установлены определенные требования к работникам, занимающим руководящие должности в банке; введен запрет на предоставление льготных условий лицам, связанным с банком особыми отношениями [2, с. 56].

Принятие новых законодательных актов в банковской сфере, ужесточение контроля и требований со стороны Национального банка РК к созданию и функционированию банков второго уровня – установление с 15 апреля 1995 г. минимального размера уставного фонда эквивалентного 1,5 млн. долларов США для банков, получающих лицензию на проведение валютных операций, привлечение вкладов населения и открытие филиалов; утверждение Правлением Нацбанка РК (с дальнейшими изменениями и дополнениями) Положения о ликвидации банков в Республике Казахстан от 09 февраля 1996 г., Правил выдачи, отзыва разрешения на создание, реорганизацию банка, лицензии на проведение банковских операций и иной банковской деятельности, их аннулирования и приостановления, дачи, отзыва, согласия на открытие, слияние филиалов и открытие представительств банка от 29 февраля 1996 г., Положения о пруденциальных нормативах от 29 февраля 1996 г., Положения о консервации банков в Республике Казахстан от 29 февраля 1996 г., Положения об основных условиях деятельности инвестиционных банков и операций банков с ценными бумагами от 28 марта 1996 г., Положения об условиях приобретения и осуществления права контроля над банком от 28 марта 1996 г., Положения о порядке перехода банков второго уровня к международным стандартам от 10 мая 1996 г. (в новой редакции от 12 декабря 1996 г.), Положения о порядке принудительного выкупа и продажи акций банка, имеющего отрицательный размер капитала, от 31 декабря 1996 г., – все это подтвердило стремление государства усилить контроль над банковским сектором и привело к тому, что количество банков в Казахстане стало сокращаться. Если по состоянию на 01 марта 1995 г. общее количество банков второго уровня в республике составляло 178 (Вестник Национального банка №1 от 28.04.1995 г.), на 01 сентября 1995 г. – 147 (ВНБ №9 от 15.09.1995 г.), на 20 апреля 1996 г. – 117 (ВНБ №24 от 30.04.1996 г.), то на 17 сентября 1996 г. в Казахстане количество банков сократилось до 102, из которых еще несколько десятков, по прогнозам, в период 1997-98 гг. будут ликвидированы или реорганизованы [3, с.25]. На последней пресс-конференции в январе 1997 г. Председатель Национального банка Республики Казахстан г-н Джандосов У.А. подтвердил, что общая линия Правительства и Нацбанка по-прежнему направлена на то, чтобы уменьшить количество банков. Причины ликвидации банков, по словам руководства Нацбанка, в каждом отдельном случае разные, но по большей части они заключаются в невыполнении пруденциальных нормативов, которые устанавливаются Национальным банком, либо в слиянии или поглощении одних банков другими. Все эти меры, по мнению государства, должны привести к созданию (сохранению) наиболее устойчивых и крупных банков второго уровня, стабилизации денежно-кредитной системы в Казахстане и возможности ее стратегического прогнозирования (регулирования).

Особое отношение государства, в определенном смысле - привилегированное, к банковской среде как основному элементу финансовой системы подтверждается и тем, что одновременно с принятием новых законодательных актов в банковской сфере 07 сентября 1995 г. было принято дополнение в ст. 3 Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть), в соответствии с которым отношения, связанные с созданием, деятельностью, реорганизацией, банкротством и ликвидацией банков, отчетностью и аудиторской проверкой деятельности банков, лицензирование отдельных видов банковских операций, регулируются Кодексом лишь в части, не противоречащей действующему банковскому законодательству. Эта тенденция сохранилась и в настоящий момент, о чем свидетельствует внесение 07 декабря 1996 г. ряда изменений и дополнений в законодательные акты Республики Казахстан – Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) и Указы Президента Республики Казахстан, имеющие силу Закона, «О Национальном банке Республики Казахстан», «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», «О хозяйственных товариществах», «О ценных бумагах и фондовой бирже», в соответствии с которыми предусматривается возможность и основания принудительного выкупа акций банков и небанковских финансовых учреждений, в случае наличия у них отрицательного размера капитала. Указанное решение может приниматься Национальным банком по согласованию с Правительством на условиях обязательной последующей незамедлительной реализации выкупленных акций новым инвесторам «в целях усиления интересов кредиторов банков второго уровня и обеспечения устойчивости банковской системы республики».

Нестабильное финансовое состояние банков Казахстана в настоящее время вынуждает Национальный банк и Центральные органы власти Республики Казахстан осуществлять указанное выше вмешательство в банковскую среду с целью поиска путей выхода из кризиса. Ликвидация 04 октября 1996 г. крупного банка республики - ОАО «Крамдс Банк», слияние 15 января 1997 г. крупных и имеющих широкую сеть филиалов ОАО «Туранбанк» (до 1991 г. – Промстройбанк) и ОАО «Алем Банк Казахстана» (до 1991 г. – Внешэкономбанк) в один банк с принудительным выкупом акций и 100%-й продажей их Правительству Республики Казахстан в лице Министерства финансов (все названные банки находились в кризисном состоянии и имели миллиардные суммы отрицательного капитала в тенге); передача на обслуживание в Государственный реабилитационный банк неплатежеспособных предприятий (отбор предприятий производится Межведомственной комиссией и Правительством Республики Казахстан из перечня неплатежеспособных предприятий, который был сформирован Агентством по реорганизации предприятий); изменение действующего банковского и гражданского законодательства, – все это в целом, с одной стороны вызывает определенные опасения в плане ограничения прав собственников, а с другой, – внушает надежду на скорый выход из финансового и банковского кризиса [3, с. 30].

Большинство экономистов рассматривают кредитную политику как неотъемлемую часть любой экономической политики. Действительно, в ее пользу можно привести несколько конкретных доводов:

- 1. Быстрота и гибкость, то есть по сравнению с фискальной политикой кредитноденежная может быстро меняться. Так, в США комитет открытого рынка Совета Федеральной резервной системы буквально ежедневно принимает решения о покупке и продаже ценных бумаг и тем самым влияет на денежное предложение и процентную ставку.
- 2. Слабая зависимость от политического давления. Например, провести в Мажилисе новый налог либо поднять ставку уже имеющегося значительно сложнее, нежели повысить учетную ставку Центрального банка, хотя и в последнем случае ощущается влияние политической Среды. Кроме того, даже по своей природе кредитно-денежная политика мягче и консервативнее в политическом отношении, чем фискальная. Изменения в государственных расходах непосредственно влияют на перераспределение ресурсов. В то время как кредитно-денежная политика, наоборот, действует тоньше, а потому представляется более приемлемой в политическом отношении.
- 3. Монетаризм, представители которого аргументировано доказывают, что изменение денежного положения и количества денег в обращении ключевой фактор определения уровня экономической активности и фискальная политика относительно неэффективна.

Однако следует признать, что кредитноденежная политика страдает определенной ограниченностью и в реальной действительности сталкивается с рядом сложностей:

1. Циклическая ассиметрия, то есть если проводить политику дорогих денег, то будет достигнута такая точка, в которой банки станут вынуждены ограничить объем кредитов, что означает ограничение предложения денег. В то время как политика дешевых денег может обеспечить коммерческим банкам необходимые резервы, то есть возможность предоставлять ссуды, однако она не в состоянии гарантировать, что последние действительно выдадут ссуды и предложения денег увеличиться. Население тоже может сорвать намерения Центрального банка, покупая у на-

селения облигации, могут использоваться населением уже имеющихся ссуд. Эта циклическая ассиметрия является серьезной помехой кредитно-денежной политики лишь во время глубокой депрессии. В нормальные периоды повышение избыточных резервов ведет к предоставлению дополнительных кредитов и тем самым к увеличению денежного предложения.

- 2. Изменение скорости обращения денег. Так, с точки зрения денежного обращения, общие расходы могут рассматриваться как денежное предложение, умноженное на скорость обращения денег. В связи с этим некоторые кейнсианцы считают, что скорость обращения денег имеет тенденцию меняться в направлении, противоположном предложению денег, чем ликвидирует изменения в последнем, вызванные кредитно-денежной политикой. Иначе говоря, во время инфляция, когда предложение денег ограничивается политикой ЦБ, скорость обращения денег склонно к возрастанию. И наоборот, когда принимаются политические меры для увеличения предложения денег в период спада, скорость обращения вероятно упадет.
- 3. Влияние инвестиций, то есть действие кредитно-денежной политики может осложниться и даже временно затормозиться в результате неблагоприятных изменений расположения кривой спроса на инвестиции. Например, политика сужения кредитоспособности банков, направленная на повышение процентных ставок, может оказать слабое влияние на инвестиционные расходы, если одновременно спрос на инвестиции, вследствие делового оптимизма, технологического прогресса или ожидания в будущем более высоких цен на капитал растет. В таких условиях для эффективного сокращения совокупных расходов кредитно-денежная политика должна поднять процентные ставки чрезвычайно высоко. И наоборот, серьезный спад может подорвать доверие к предпринимательству, и тем самым свести на нет всю политику дешевых денег. Таким образом, кредитно-денежная политика, проводимая центральным банком как орудие государственного регулирования экономики, имеет свои слабые и сильные стороны. К числу последних, например, относят и дилемму целей кредитной политики, воз-

никающую вследствие невозможности для руководящих учреждений стабилизировать одновременно и денежное предложение, и процентную ставку. Вышесказанное позволяет сделать вывод, что правильное применение указанных рычагов для улучшения экономической ситуации в стране реально лишь при точном планировании и прогнозировании влияния кредитной политики ЦБ на внутригосударственную деловую активность. В современной экономике широко используются кредитные отношения. Поэтому знание теоретических основ кредита является необходимым условием для рационального использования ссуд в качестве инструмента, позволяющего обеспечить удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах. Кредитная система расширяет масштабы денежного накопления, позволяет осуществить переход денежных средств из одной отрасли в другую и поэтому способствует росту эффективности производства. Роль и значение кредитной системы характеризуются рядом показателей: общий объем кредитных вложений, доля банковских ссуд в формировании основного и оборотного капитала предприятий и организаций, совокупный платежный оборот и др.[4]

Источники

- 1. Вестник Национального банка №1 от 28.04.2005 г.
- 2. Ильясов К.К. Финансово-кредитные проблемы развития экономики Казахстана. Алматы: Білім, 2005.
 - 3. ВНБ №24 от 30.04.2006 г.
- 4. Интернет-источник http://www.egov.kz/wps/wcm/connect
- 5. Ажиханов С. Вопросы правового статуса и структуры Национального банка Республики Казахстан // Право и жизнь. 2002. №44(1).
 - 6. ВНБ №9 от 15.09.2005 г.
- 7. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.02.2009 г.)
- 8. Кучукова Н.К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях перехода к рыночной экономике. Алматы: Гылым. 2004.
- 9. Райзберг Б.А. Курс экономики: учебник М.: ИНФРА-М. 2007.
- 10. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: учебник. Алматы: Экономика, 2006.
- 11. Чекмаева Е.Н. Межбанковский кредитный рынок и его регулирование // Деньги и кредит. 2004. №5-6. с. 68-71.
 - 12. Предприниматель и право. №12 (73), май. 2012.

УДК (UDC) 336

Рахлис Татьяна Павловна.

к.пед.н. доцент кафедры экономики и финансов МГТУ. Rakhlis Tatyana Pavlovna,

Ph.D., Associate Professor of Economics and Finance NMSTU.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

INNOVATIVE PRODUCTS
IN THE INSURANCE MARKET
IN TERMS OF MODERNIZING
THE ECONOMY OF THE
RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

Актуальность данной статьи обусловлена, во-первых, становлением России на инновационный путь развития, и, вовторых, необходимостью внедрения страховыми компаниями инноваций с целью выживания в посткризисные времена и повышения конкурентоспособности в борьбе за рынок с зарубежными страховыми компаниями, обладающими огромным опытом и потенциалом.

Annotation

The relevance of this Article is caused, first, by the emergence of Russia on the innovative development path, and secondly, by the necessity to introduce innovation insurance companies in order to survive in the postcrisis times and competitiveness in the fight for market share with foreign insurance companies possessing wealth of experience and potential.

Ключевые слова

Инновационные страховые продукты, уровень новизны, свойства страховых инноваций, автоматизирование бизнеспроцессов, каналы сбыта, контроллинг, консалтинг, инновационные продуктовые линейки.

Keywords

innovative insurance products, the novelty level, properties of insurance innovations, automating business processes, distribution channels, controlling, consulting, innovative product lines.

Среди специалистов страхования бытует скептическое мнение о возможности реальных инноваций в сфере разработки страховых продуктов. Например, Генеральный директор СК «Цюрих. Ритейл» Гарри Делба заявляет, что необходимо четко понимать, что страховая индустрия - это «старый» бизнес, который существует в мире уже не одну сотню лет, поэтому никаких принципиально новых продуктов разработано быть не может: «Все, что страхуется, страхуется давно и имеет свои продукты». Другие специалисты говорят о том, мир не стоит на месте, прогресс идет семимильными шагами, в результате на мировом рынке периодически появляются новые страховые продукты, принципиально новые риски, потребности в защите от которых раньше не было.

Причина возникновения таких противоречий видится в оценке уровня инновационности того или иного продукта. Т.е., объективно по-настоящему новых страховых продуктов на рынке появляется действительно не так много, а в рамках конкретной компании поле для инноваций огромное. Поэтому автором была разработана классификация страховых продуктов, позволяющая оценить степень новизны.

Таблица 1. Классификация инновационных страховых продуктов

Степень новизны	Подгруппа	Пример
Абсолютно новые страховые продукты	Новые для мирового страхового рынка	Страхование государственных контрактов РФ
	Новые для национально- го страхового рынка	страхование ответствен- ности профес- сиональной деятельности врачей
Частично но- вые страховые продукты	Новые с точки зрения риска	страхование операцион- ных систем от вирусов
	Новые с точки зрения объек- та страхования	Страхование ландшафтных дизайнов

	Новые для данного реги-	любой страхо-	
Условно новые страховые продукты	она и т.п.	вой продукт	
	Новые для страховой компании	любой страхо- вой продукт	
	Новые с точки зрения спосо- ба сбыта	Продажа по- лиса автостра- хования через смартфон (США) Айпад- приложение для страховых брокеров (Англия)	
	Новые с точки зрения канала продаж	банкострахо- вание	
	Новые с точки зрения улучшение качества или создание новых потребительских свойств	GAP- страхование	
«Псевдопро- дукт»	в ходе разработки меняется не сам страховой продукт или технология его продажи, а ис- ключительно «упаковка» – на- звание, рекламный слоган		

В любом случае, независимо от уровня новизны, инновации в страховой сфере должны быть направлены на повышение ценности страховых услуг, на получение качественно новых полезностей, на более полное соответствие страхового продукта потребностям страхователя, на снижение расходов страховой услуги, на сокращение сроков ее предоставления, на повышение эффективности деятельности страховых организаций и т.д.

Итак, среди перспективных продуктов, имеющих большой потенциал развития на российском рынке, можно выделить следующие.

1. Автоматизация бизнес-процессов.

По подсчетам немецкой компании Icon, для организаций, которые ежедневно работают с большим количеством разных форм договоров, счетов, писем, отчетов, заявок, средняя стоимость полного цикла одного документа –

8 евро, то есть примерно 320 руб. Грамотная организация бизнес-процесса при помощи специализированных ИТ-решений приносит экономию 6 евро (240 руб.), что в масштабе корпорации – миллионы.

Ситуация на российском рынке страхования такова, что ИТ-внедрений, например СКМ-решений, немного (см. таблицу 2). Стефан Шмид, член правления, заместитель генерального директора СК «Альянс», отмечает, что отсутствие автоматизации является одним из главных препятствий на пути к повышению эффективности и продуктивности индустрии страхования. Главная сложность внедрения автоматизации кроется в разнородности бизнес-процессов, отсутствии единых стандартов и подходов в сфере страхования и сложностей в унификации этих процессов в целом по отрасли. Достаточно большую часть операционной деятельности страховой компании занимает бумажный документооборот, состоящий из подготовки шаблонов документов, их конкретного заполнения и выведения в печать.

Тем не менее, прогресс отмечается. За последние годы лидеры рынка научились с помощью специальных систем отслеживать срок окончания действия текущего полиса и своевременно предлагать пролонгирование договора. Многие имеют в достаточной степени развитые дистанционные сервисы, позволяющие минимизировать использование дорогостоящих ресурсов call-центров и получать максимальную информацию через webинтерфейс. Много решений представлено в области автоматизации фронт-офиса, мобильных продаж, интернет-магазинов, цифровой подписи и электронного документооборота. Идет интеграция с социальными сетями. Уже достаточно широко используются системы сканирования и распознавания документов в процессе обработки страховой документации.

2. Использование новых каналов сбыта.

Сегодня многие СК работают с такими новыми каналами сбыта как нестраховые посредники. Активно «продают» договоры страхования такие посредники, как банки (банкострахование в сегменте страхования жизни развивается очень стремительными темпами и в 2013 г. объем сборов может составить 55 млрд. рублей), туристические агенства, автосалоны, лизинговые компании, юридические,

Таблица 2 - Информационные системы, используемые в страховых компаниях РФ

Компания	Набор услуг, представленный на официальном сайте компании	Информационная система, используемая страховщиком
Росгосстрах	Частным клиентам Корпоративным клиентам Банковские услуги (через «Росгосстрах Банк») Наравне с обычным телефонным номером в компанию можно позвонить с мобильного, набрав 0530 Калькулятор для расчета стоимости страхового полиса	Система «АРМ Страховщи- ка» (Автоматизированное рабочее место страхов- щика)
Согаз	Частным клиентам Корпоративным клиентам Калькулятор для расчета стоимости страхового по- лиса Опрос для посетителей сайта	Решение для работы с электронной цифровой подписью на базе Microsoft Crypto API для системы электронного документооборота EMC Documentum
Ингосстрах	Физическим лицам Юридическим лицам Ингосстрах EXCLUSIVE (программы страхования для VIP-клиентов) Наравне с обычным телефоном звонок в компанию можно сделать по Skype Приобретение полиса online при помощи банков- ской карты Калькулятор для расчета стоимости страхового по- лиса Мобильное решение для страховых агентов Spring Wireless, которое устанавливается на коммуникато- ры и смартфоны	Master INSURANCE для автоматизации финансового учета региональной сети
Ресо-Гарантия	Частным клиентам Корпоративным клиентам Калькулятор для расчета стоимости страхового полиса Услуга по проверке подлинности бланка полиса (вводится код бланка) Школа «РЕСО» по подготовке страховых агентов (программа и график занятий)	Комплексная система – собственная разработка РЕСО, созданная при участии консультанта из Испании и отечественной ИТ-компании
ВСК Страховой дом	Частным клиентам и Компаниям VIP-страхование (страхователям данной категории выдается карта VIP-клиента) Приглашают к сотрудничеству агентов	Microsoft Dynamics CRM

Источник: портал «Практика CRM», 2012

риэлтерские агентства и т.д. С каждым годом спектр таких посредников только расширяется, обеспечивая для страхователя синергетический эффект.

- 3. Использование новых способов сбыта.
- В эпоху повсеместной телефонизации, интернетизации, «айпадизации» появляется

желание продавать и покупать страховые продукты, используя современные инструменты, не тратя деньги и время на личные встречи страхователя и страховщика или его агента.

В связи с этим в РФ рассматривается возможность легализации электронной подписи и продажи электронных страховых полисов,

что даст возможность реализовывать страховые продукты и услуги через электронные системы продаж.

4. Внедрение инновационных механизмов управления деятельностью СК.

Управление деятельностью страховых организаций должно быть гибким, адаптированным к конкретным региональным условиям страховой деятельности. Т.е. само управление нуждается в инновационности. Одним из современных комплексных инновационных подходов в управлении в страховом деле являются консалтинг и контроллинг. Консалтинговые компании проводят консультирование производителей, потребителей и других субъектов рыночных отношений по широкому спектру их деятельности; по заказам клиента занимаются изучением рынка, тенденций и прогнозов развития, состояния спроса и предложения конкретных благ, которые могут быть специализированными по регионам и сферам.

Использование контроллинга позволяет на принципиально новой основе организовать реализацию одной из наиболее значимых функций управления – учета и контроля. Внутриорганизационный контроль на основе инновационного подхода осуществляется более целенаправленно и предметно, что позволяет своевременно обнаружить отклонения, выявить их причины и внести необходимые коррективы, тем самым повышая рискоустойчивость организации. При данном подходе обеспечивается результативность, ность, адаптивность, оптимальность и эффективность контроля. Наиболее успешно этот подход реализуется при создании в страховой организации специальной службы контроллинга.

Разработка инновационных продуктовых линеек.

Страховая продуктовая линейка – это совокупность предложений страховщика по одному или нескольким объектам страхования, предполагающая индивидуальный подход и включающая дополнительные услуги.

Такой подход позволяет повысить конкурентоспособность и увечить прибыльность организаций. Ярким тому примером является СК «Согласие» (М. Прохоров), которая активно внедряет инновационные линейки страховых продуктов «Ё-полис», включающая в себя автострахование, страхование имущества, жизни, ответственности. Клиент при страховании по продуктовой линейке «Ё-полис. Особая серия» при незначительном удорожании стоимости страхования получает такие дополнительные возможности как бесплатная консультационная и юридическая помощь, дополнительный месяц страхования, доставка ТС с места аварии в ремонтную мастерскую, бесплатный прокат автомобиля на время нахождения собственного авто в ремонте, обмена на абсолютно новый автомобиль и т.д.

Такие разработки, их активный пиар позволили компании за последние 2 года значительно увеличить свой уставный капитал, увеличить количество офисов в 2 раза и получить исключительно высокий уровень надежности A++ от рейтингового агентства «Эксперт РА».

Таким образом, важность инноваций в бизнес-деятельности страховых компаний недооценивать нельзя, необходимо научное переосмысление происходящих вокруг изменений, оценка отрицательных факторов и новых возможностей, комплекса вопросов, разрешение которых лежит в рамках развития инновационной деятельности.

Источники

- 1. Жилкина М. Управление бизнес-процессом разработки страховых продуктов. Альманах «Страховой менеджмент». 2010 г.
- 2. Суслова Н. Виды страхования и услуги: дефицит решений // http://www.cnews.ru
- 3. Рахлис Т.П., Брунцов А.А. Электронная коммерция в Российской Федерации: проблемы развития и пути их решения. Актуальные проблемы современной науки, техники и образования: материалы 70-й межрегиональной научно-технической конференции. Магнитогорск, 2012. Т.2.

УДК (UDC) 332.133

Риттер Ирина Владимировна,

Старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления и управления персоналом МГТУ.

Ritter Irina Vladimirovna

Assistant Professor of State and Municipal Management and Human Resource (HR) Management Department. NMSTU.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОПОРЦИЙ РЕГИОНА

FEATURES OF SOCIO-**ECONOMIC PROPORTIONS** FORMATION OF THE REGION

Аннтотация

В статье рассматриваются социально-экономические региональные пропорции как объективная основа развития регионов. В качестве факторов, формирующих уникальность региональных воспроизводственных пропорций, автор называет усиление интеграции регионов в мировое экономическое пространство; спецификУ экономического районирования; экономические интересы субъектов регионального воспроизводственного процесса; возрастание социальной ответственности бизнеса и государства, региональную социально-экономическую политику.

Annotation

The article considers socio- economic regional proportions as the objective basis of regions development. As factors of unique formation regional reproducing proportions the author calls an amplification of new regions integration into the world economic space. of countries; specific of economic zoning, economic interests of regional reproduced process subjects, heightening of business and state social responsibility, regional socio-economic policy.

Ключевые слова

Региональный воспроизводственный процесс, социально-экономические пропорции, сбалансированное развитие регионов

Keywords

Regional reproduction process, socio-economic proportions, balanced regional development.

Вопросы сбалансированности воспроизводственных пропорций являются ключевыми в формировании стратегии развития регионов, определения бюджетной политики и социальной-экономической политики субъектов РФ. Региональные воспроизводственные пропорции выступают одним из основных инструментов управления экономическим развитием региона, поскольку позволяют оценить состояние региональной экономики и определить вектор ее развития. Исследования закономерностей социально-экономических процессов позволят создать базу для принятия эффективных решений в области формирования и развития региональных систем управления. Формирование эффективной системы управления регионом с учетом отличительных особенностей региональных воспроизводственных процессов обусловили изучение факторов, влияющих на формирование региональных пропорций; методов управления социально-экономическими процессами; выявление характера взаимосвязей между социально- экономическими пропорциями. В этой связи актуальным видится изучение социально-экономических пропорций развития региональных подсистем, формирующих основу проектирования сценариев долгосрочного устойчивого развития регионов. В данной статье мы рассмотрим особенности формирования социально-экономических пропорций регионального воспроизводственного процесса.

Управление экономическими отношениями в регионах может быть эффективным лишь в том случае, если оно основано на глубоком понимании природы воспроизводственного процесса; факторов, влияющих на формирование социально-экономических пропорций, условий функционирования региональных подсистем, системы хозяйственных связей субъектов региона.

Уникальность природы регионального воспроизводственного процесса обусловлена сложностью региональной экономической системы, состоящей из неоднородных структурных элементов. Региональный воспроизводственный процесс интегрирует единичные социально-экономические процессы, происходящие на микроуровне (на уровне предприятия) и пространственно локализованных на территории определенного региона, которые в свою очередь в силу своей хозяйственной деятельности вовлечены в межрегиональные и мировые социально-экономические процессы. К отличительным особенностям регионального воспроизводственного процесса на современном этапе развития социально-экономических отношений, на наш взгляд, можно отнести следующие.

Во-первых, это усиление интеграции регионов в мировые экономические связи; расширения сферы межрегиональных отношений и, как следствие, повышение степени открытости экономики регионов. В настоящее время в каждом регионе России, как правило, присутствует субъект, который имеет связи с другими регионами и внешними рынками. Наблюдается увеличение экспорта регионов, так в период с 2001 по 2011 годы. экспорт возрос в 5,17 раз: если в 2001 г. объем экспорта составлял 99 969,6 млн. долл. США, то к 2011 г. эта цифра возросла до 516 481 млн. долл. США в фактически действующих ценах. Естественно, что интегрирование регионов в мировое пространство различно, так рост экспорта в Центральном Федеральном округе вырос в 6,5 раз; в Северо-западном округе – в 6,34; в Южном Федеральном округе - в 5,71 раз; в Уральском Федеральном округе - в 3,75; в Сибирском Федеральном округе - в 3,14; В Дальневосточном федеральном округе - в 4,67 раз; но в целом динамика роста экспорта наблюдается по всем федеральным округам, что, несомненно, повлияло на структуру воспроизводственных пропорций.

Во-вторых, специфика экономического районирования, основанного на общественном разделении труда, послужившего основой производственной специализации региона и приведшего к монопрофильности регионов, поставила регионы в высокую зависимость от состояния конъюнктуры отраслевых рынков. Например, сотрудниками Института экономики РАН был проведен анализ специализации российских регионов, в результате которого было выделено шесть типов регионов по критерию лидирующего комплекса в структуре промышленного производства. Оценка проводилась по наибольшей доле отрасли в объеме промышленной продукции, исчисленной в сопоставимых ценах. Так, было определено 5 регионов со специализацией, ориентированной на топливно-энергетический комплекс; 8 регионов с металлургической специализацией; 7 регионов, ориентированных на лесохимическое производство, 29 регионов, где лидирующим комплексом является машиностроение и металлообработка; 9 регионов специализируются на легкой промышленности; а 19 регионов – на пищевой промышленности.

В-третьих, экономические интересы субъектов регионального воспроизводственного процесса, формирующие структуру воспроизводства экономических благ, условий жизнедеятельности человека и природной среды. Региональные экономические интересы образуют сложную систему с высокой связностью элементов, составляющих интересы. К числу носителей экономических интересов относят наемных работников, владельцев предприятий, фермеров, представителей малого и крупного бизнеса, государственных служащих, работников военно-промышленного комплекса. У каждой из этих групп свои экономические интересы, обусловленные социально-экономическим положением, родом занятий, уровнем образования и т.д. [1, с.163]. Тенденции трансформации экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности, прежде всего, связаны с формированием новых экономических отношений, обозначенных рыночными реформами 90-х годов. Относительная экономическая самостоятельность субъектов всех уровней регионального воспроизводства привела в пересмотру приоритетных направлений развития социально-экономических отношений.

В-четвертых, возрастание социальной ответственности бизнеса и государства, в т.ч. региональных и муниципальных образований, внедрение экологических стандартов меняют характер управления социально-экономическими отношениями регионов. Одной из основных тенденций последнего десятилетия социально-экономического развития является социализация бизнеса, которую можно наблюдать, на наш взгляд, с конца 1990-х гг. и по 2000-е. Так, состоялась Международная конференция по устойчивому развитию, состоявшаяся в 1992 г. в Рио-де-Жанейро, в рамках которой были зафиксированы новые требования со стороны мирового сообщества к корпорациям по повышению их социальной ответственности. Данный мировой форум дал мощный импульс для разработки программных политических документов на корпоративном, национальном и международном уровнях, определяющих сферы социальной ответственности и социальные функции бизнеса. Система партнерских отношений частного предпринимательства, власти и гражданского общества в социальной сфере существенно влияет на качество жизни населения и социальную стабильность. В 2004 г. в Москве на XIV съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей) была одобрена и принята Социальная хартия российского бизнеса, принимающая концепцию корпоративной социальной ответственности.

В-пятых, региональная политика, направленная на социальное развитие регионов за счет создания благоприятного инвестиционного климата, способна изменить структуру воспроизводственных пропорций. При выделении нами региональной социально-экономической политики регионов в отдельный фактор, мы учитывали тот факт, что в истории развития России существуют примеры, когда благодаря действиям региональных властей регион из депрессивного превращался в инвестиционно-привлекательный и демонстрировал высокие экономические показатели. Поэтому о степени развития региона нельзя судить только по его географическому положению, размеру бюджета, величине минерально-сырьевых запасов. Важно также, насколько эффективно местное руководство использует природные или исторические преимущества региона, или, напротив, насколько результативно оно восполняет недостаток этих преимуществ за счет каких-то собственных уникальных инициатив. Все это находит отражение в показателях экономики, бюджета, социальной сферы.

Одной из основных задач региональной политики на современном этапе является выстраивание сбалансированной социально-экономической системы развития региона, которая позволит регионам стать равноправными субъектами мировой экономической системы. Однако, в условиях, когда стратегической задачей региональных властей является социальное-экономическое развитие региона,

а с другой стороны, экономический кризис 2008 г. остро обозначил проблему получения доходов региональных субъектов, управление регионов сводится к формированию необходимых сбалансированных воспроизводственных пропорций, позволяющих решать поставленные перед региональными властями задачи. Непосредственной же функцией региональных властей является управление социально-экономическими пропорциями. При их регулировании региональная власть должна сформировать такую экономическую модель, которая позволила бы решить задачи социальной политики. Но социальная политика призвана не только поддерживать незащищенные группы населения, но и должна полнее учитывать интересы тех слоев общества, которые способны реализовать потенциал инновационного развития. Она призвана создавать комфортные условия для реализации такого потенциала и соответствовать более высоким социальным стандартам. Таким образом, социально-экономические пропорции являются объективной основой формирования стратегии развития регионов. В рамках стратегии 2020 Российской Федерации, направленной на новую экономическую модель и новую социальную политику, социальноэкономические пропорции в структуре воспроизводственных региональных пропорций приобретают, на наш взгляд, ключевые позиции. Обозначенная группа пропорций отражает уровень жизни населения региона и складывается под влиянием решений, в которых принимают участие все субъекты регионального воспроизводственного процесса: сфера бизнеса, государственные органы управления, региональные органы власти, население [2, с.67]. Так, фонд личного потребления формируется за счет доходов населения, получаемых из производственной сферы, и зарплаты работников бюджетной сферы. Воспроизводственная пропорция между личным и общественным потреблением несет в себе как социальную, так и экономическую нагрузку. Смещение ее в сторону общественного потребления ведет к снижению материальных повышения производительности СТИМУЛОВ труда, уравниловке, развитию иждивенчества. Смещение этой пропорции в сторону личного потребления порождает серьезные социальные проблемы, связанные с ухудшением положения незащищенных слоев населения инвалидов, многодетных, пожилых, неимущих. Формирование социально-экономической пропорции отражает двуединую функцию современного государства, претендующего на право называться демократическим: с одной стороны, государство призвано всячески стимулировать рыночные отношения, связывая с ними рост эффективности экономики (рост фонда личного потребления); с другой стороны, государство должно ограничивать развитие рыночных отношений при решении таких проблем, когда рыночные отношения могут только усугубить их. К таким проблемам мы можем отнести социальные проблемы и экологические проблемы [2, с.67].

Отражение социально-экономических пропорций регионов можно увидеть в рейтиге регионов, которые могут стать ориентиром для выявления тех проблем, от решения которых зависит дальнейший путь развития того или иного субъекта РФ. Одним из объективных рейтингов, на наш взгляд, на данный момент времени является рейтинг, разработаный ЦЭИ «РИА Аналитика» РИА Новости. Данный рейтинг построен на основе агрегирования ключевых показателей регионального развития и позволяет дать ответ на вопрос о позициях того или иного региона на экономико-социальной карте России. Принципиально важным является то, что рейтинг построен на основе объективных показателей официальной статистики, опубликованной Росстатом.

Анализируя позиции регионов Уральского федерального округа за последнии три года (2010-2012 г.г) по экономическим и социальным показателям, необходимо отметить, что в состав УРФО, согласно классификации регионов в зависимости от экономической ориентации, входят: экспортно-ориентированные регионы – Ханты-мансийский автономный окргуг, Ямало-ненецкий АО, Тюменская область; промышленные регионы - Свердловская и Челябинская области; агарно-ориентированные регионы- Курганская область. При рассмотрении социально-экономических пропорций были проанализированы позиции регионов по ключевым показателям данных пропорций: объем производства на душу населения и отношение доходов населения к стоимости фиксированного набора товаров и услуг. Позиции, занимаемые регионами УРФО по данным социально-экономическим показателям представлены в табл.1, составленной поданным рейтинга ЦЭИ «РИА Аналитика».

Уральский федеральный округ отличается высокой неравномерностью экономического развития в территориальном разрезе. Это неравномерность во многом определяется, как было сказано выше, обеспеченностью природными ресурсами, исторически сложившейся инфраструктурой, природно-климатическими условиями, менталитетом населения и другими факторами объективного характера. Если, например, экспортная ориентированность регионов, добывающих нефть и газ, задана географически и геологически, то промышленная ориентированность во многом определялась особенностями развития страны в период индустриализации 30-х годов прошлого века.

В первую пятерку рейтинга входят Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, Тюменская область, высокие позиции этих субъектов обусловлены наличием нефтяных месторождений. И хотя добыча в ХМАО - Югра снижается в последнее время, округ по-прежнему остается основным нефтедобывающим регионом страны. На юге Тюменской области в рамках Уватского проекта добыча нефти уже несколько лет растет быстрыми темпами. Однако за последние три года на несколько позиций опустился Ямало-Ненецкий АО. Одна из причин этого – ситуация на мировом рынке газа. Конкуренция на европейском рынке растет, цены падают, России приходится сокращать экспорт, что сказывается на экономике данного региона.

Аграрный сектор, к которому принадлежит Курганская область, по-прежнему не является значимым источником улучшения социально-экономического положения, а высокая доля сельского хозяйства не обеспечивает региону хороших социально-экономических показателей.

При анализе удельных социально-экономических показателей необходимо учитывать, что высокие значения могут быть обусловлены низкой численностью населения, как например в Ханты-Мансийском АО и Ямало-Ненецком АО.

Анализируя сбалансированность соци-

Таблица 1. Динамика изменений позиций рейтинга социально-экономического показателя регионов УРФО

Субъекты УРФО	2010г			2011г		2012г			
	Интегральный показатель	Объем производства на душу населения	Отношение доходов насе- ления к стоимости фикси- рованного набора товаров и услуг	Интегральный показатель	Объем производства на душу населения	Отношение доходов насе- ления к стоимости фикси- рованного набора товаров и услуг	Интегральный показатель	Объем производства на душу населения	Отношение доходов насе- ления к стоимости фикси- рованного набора товаров и услуг
Курганская область	65	65	44	66	67	59	69	69	59
Свердловская область	8	22	6	7	22	5	7	22	5
Тюменская область	4	3	5	4	4	6	4	4	7
Ханты-Мансий- ский АО - Югра	3	2	4	3	3	7	3	3	7
Ямало-Ненецкий АО	5	1	2	6	2	3	8	2	3
Челябинская область	14	26	17	19	28	21	16	30	27

ально-экономических пропорций Уральского федерального округа, необходимо отметить, что наиболее сбалансированное развитие имеет Тюменская область, Ханты-Мансийский АО и Яамало-Ненецкий АО – их рейтинги по экономике и социальной политике имеют мимнимальный разброс.

Подводя итог вышесказанному, можо отметить, что природа социально-экономических пропорций уникальна и факторы, ее формирующие, выделенные нами в данной статье, носят объективный характер. Анализ социально-экономических пропорций позволит стать ориентиром для выявления проблемных зон регионов и определения дальнейшего пути развития того или иного субъекта РФ.

Источники

номикой региона: учебное пособие. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001.

- 3. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2010 года. М: РИА Аналитика. Центр экономических исследований, 2011.
- 4. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2011 года. М: РИА Аналитика. Центр экономических исследований, 2012.
- 5. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2012 года. М: РИА Аналитика. Центр экономических исследований, 2012.

^{1.} Брюханова В.Б. Формирование модели согласования экономических интересов в региональной социально-экономической системе // Российское предпринимательство. М: Изд-во «креативная экономика», 2012. №4(202).

^{2.} Маршалова А.С., Новоселов А.С. Управление эко-

УДК (UDC) 368.212

Романова Анна Александровна,

к.э.н., начальник Управления по страхованию специальных рисков ОАО «СГ МСК».

Romanova Anna Alexandrovna,

Ph.D., the Head of Special Risks Insurance Management JSC «SG MSK».

SWOT-АНАЛИЗ
КАК ИНСТРУМЕНТ
СТРУКТУРИРОВАНИЯ
ИНФОРМАЦИИ ПРИ
РАЗРАБОТКЕ НОВОГО
СТРАХОВОГО ПРОДУКТА ПО
АВТО-КАСКО

SWOT ANALYSIS AS THE INSTRUMENT OF INFORMATION FOR MAKING A NEW MOTOR-INSURANCE PRODUCT PROCESSING

Аннотация

В статье рассматриваются основные тенденции российского рынка страхования авто-КАСКО, выявляются принципы формирования программ страхования. В качестве механизма, который поможет страховщикам оценить перспективы продаж нового продукта по авто-КАСКО предлагается применять SWOT-анализ. В статье приводится пример SWOT-матриц, характеризующей дальнейшее развитие и совершенствование продаж полисов авто-КАСКО.

Annotation

Author considers the main trends of the Russian motorinsurance market and shows the basic principles of making a new motor-insurance product. Author offers the SWOT analysis as a mechanism which can help insurers to estimate the volume of sales of a new motor-insurance product. The example of the SWOT matrix "Development of sales of motor-insurance products" is given in the article.

Ключевые слова

SWOT-анализ, страховой продукт, страховая программа, авто-КАСКО, рынок автострахования.

Keywords

SWOT analysis, insurance product, insurance program, motor-insurance, motor-insurance market.

Под страховым продуктом понимается набор основных и вспомогательных услуг, предоставляемых страхователю при заключении договора страхования. При этом в структуре страхового продукта принято выделять ядро и оболочку. Ядро включает в себя основные характеристики продукта, а оболочка – комплекс сопроводительных документов и мероприятий по продвижению продукта на страховой рынок.

Ядро страхового продукта включает в себя технические характеристики продукта – страховое покрытие, страхуемые риски, страховые суммы, величина франшизы, особые условия и т.д.; условия выплаты страхового возмещения; экономические характеристики продукта – страховой тариф, индексация страховой суммы в случае инфляции (в страховании жизни) и т.д.; перечень дополнительных услуг, предоставляемых страховщиком в период действия договора страхования.

В свою очередь оболочка страхового продукта воплощается в следующем: конкретный документ (договор страхования, страховой полис и т.д.); консультации страхователю, разъяснения свойств предлагаемого страхового продукта; реклама страхового продукта; действия специалистов страховой компании, направленные на заключение договора страхования, его обслуживание, расследование страхового события.

Для страхователя оболочка является основным источником информации о страховом продукте. При формировании стратегии продаж конкретного страхового продукта нельзя недооценивать роль дизайна страхового полиса и сопроводительных документов. Принципы формирования программ страхования обусловлены каналами продаж, регионом продаж и основными ограничениями, содержащимися в правилах страхования.

Безусловно, применительно к страховым продуктам по авто-КАСКО, одну из главенствующих ролей при формировании конкурентоспособного продукта (кроме цены) играет структура дополнительных услуг: наличие/отсутствие аварийного комиссара, предоставление автомобиля на замену в период ремонта, сроки проведения ремонта, возможность получения страховой выплаты без справки ГАИ и т.д. Страховая компания на этапе разработки

нового страхового продукта по авто-КАСКО должна рассматривать этот продукт применительно к общим тенденциям российского рынка автострахования.

Для российского рынка автострахования в 2012 г. характерны следующие основные тенденции: снижение объема продаж страховых продуктов по авто-КАСКО через банковский канал и автодилеров; постепенное повышение страховых тарифов; уход ряда страховых компаний с рынка автострахования из-за колоссальных убытков, связанных в первую очередь с демпинговой политикой этих компаний в течение ряда последних лет; рост числа страховых мошенничеств [1].

Тем не менее рынок автострахования находится в динамичном развитии, прирост страховой премии в 2012 г. по сравнению с 2011 годом составил 15%. Общий размер страховой премии по автострахованию (с учетом премии по ОСАГО) в РФ в 2012 г. составляет 254 млрд. руб., при этом объем страховой премии по авто-КАСКО в 2012 г. составил 195,3 млрд. руб. (153,9 млрд. руб. по договорам с физическими лицами; 41,3 млрд. руб. – по договорам с юридическими лицами) [2].

TOP-10 страховых компаний по авто-КА-СКО в 2012 г. представлены в Таблице 1.

Для обеспечения высокого уровня продаж страховой продукт по авто-КАСКО должен быть максимально понятным потребителю, содержать несколько простых идей, оправдывающих эту покупку, превосходить по своим потребительским свойствам аналогичную продукцию конкурентов. Стоимость такого продукта не должна существенно превышать стоимость имеющихся на рынке аналогичных продуктов.

На рис. 1. представлены данные опроса среди страхователей на тему: «Какой самый важный для вас критерий при выборе страховой компании для страхования автомобиля?» [3]. Большинство опрошенных ориентируются на собственный предыдущий опыт страхования авто-КАСКО, что говорит о том, что на российском рынке продукты по страхованию автомобилей востребованы, следовательно, правильный подход со стороны страховщика (формирование продукта с учетом ожидания клиентов) является одной из точек дальнейшего роста данного сегмента страхования.

Таблица 1. Страхование авто-КАСКО, 2012 год

Место	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. руб.	Выплаты, тыс. руб.	Взносы, 2011 г., тыс. руб.	Уровень выплат, %	Темпы прироста взносов, %	Доля роз- ничного бизнеса во взносах, %
1	Группа «Ингосстрах»	26 296 450	14 876 543	18 265 393	56.6	44.0	81.6
2	ОСАО «РЕСО-Гаран- тия»	19 649 310	12 648 788	17 127 074	64.4	14.7	80.0
3	ООО «СК «Согласие»	15 236 422	10 281 056	10 516 244	67.5	44.9	85.7
4	ГК РОСГОССТРАХ и КАПИТАЛ	14 413 411	8 739 485	13 637 711	60.6	5.7	74.9
5	Группа Ренессанс Страхование	8 190 736	2 296 125	6 818 825	28.0	20.1	85.8
6	ОАО «СГ МСК»	7 733 859	6 823 318	7 954 618	88.2	-2.8	93.1
7	Страховая группа «Альфастрахование»	7 315 499	4 114 550	5 075 578	56.2	44.1	75.1
8	COAO «BCK»	6 715 391	5 706 063	7 334 981	85.0	-8.4	63.5
9	Группа «Альянс»	5 424 119	4 665 839	3 758 876	86.0	44.3	72.5
10	Страховая группа «УРАЛСИБ»	5 153 553	3 157 241	4 110 675	61.3	25.4	83.4

рекомендации знакомого или агента - 21 (21,21%)

известность бренда - 8 (8,08%)

отзывы в интернете - 27 (27,27%)

стоимость полиса - 13 (13,13%)

предыдущий опыт - 30 (30,3%)

Рис.1. Результаты опроса на тему: «Какой самый важный для вас критерий при выборе страховой компании для страхования автомобиля?» [3].

На российском рынке существует огромное количество разнообразных программ страхования автомобилей. Часть из них пользуется популярностью в течение ряда последних лет, некоторые программы так и не нашли своего потребителя. В чем причина подобного положения дел? Одним из механизмов, который поможет страховщикам разобраться в перспективах продаж того или иного страхо-

вого продукта по авто-КАСКО, является SWOT-анализ.

Процесс продаж полисов по страхованию авто-КАСКО необходимо предварять проведением SWOT-анализа с целью получения ясной оценки возможностей страховой компании и реальной ситуации на рынке. SWOT-анализ представляет собой определение сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз, исходящих из ближайшего окружения (внешней среды). По своей сути SWOT-анализ является технологией, позволяющей оценить исходное состояние компании на этапе внедрения какого-либо проекта, потенциальные ресурсы и внешние угрозы деятельности компании.

На рис. 2 представлен пример матрицы SWOT для страховой компании, руководство которой приняло решение о дальнейшем увеличении продаж продуктов по страхованию авто-КАСКО. SWOT-матрица позволяет определить, какие шаги могут быть предприняты в рамках стратегии развития продаж страховой компании, а также какие проблемы требуют немедленного решения.

Рис. 2. SWOT-матрица – дальнейшее развитие и совершенствование продаж полисов авто-КАСКО.

	Возможности (Opportunity) І. Вывод на рынок нового страхового продукта ІІ. Снижение стоимости страхового полиса ІІІ. Выход на региональные рынки	Угрозы (Threat) І. Конкуренция ІІ. Снижение спроса на полисы авто-КАСКО
Strength (Сильные стороны) 1.Репутация на рынке 2.Квалифицированный персонал 3.Современные технологии 4.Рекламная кампания 5. Развитие новых каналов продаж	I. – 2,3,5 II. – 1,3 III. – 1,3,4,5	I. – 2,3 II. – 3,4,5
Weakness (Слабые стороны) 1. Отсутствие широкой вариативности страховых продуктов по авто-КАСКО 2.Невысокое комиссионное вознаграждение страховым агентам	I. – 1 II. – 1 III. – 2	I. – 1,2 II. – 1

Экономика

Источники

- 1. http://www.insur-info.ru/auto-insurance/press/85960
 - 2. http://www.insur-info.ru/press/85495
- 3.Опрос проведен специалистами Независимого портала о страховании в июле 2013 года // http:// www.711.ru/analytics
- 4. Болдырев М.М., Цыганов А.А. SWOT-АНАЛИЗ централизации бизнес-процесса маркетинга в российском страховании // Страховое дело. 2013. №3.
- 5. Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А., Ямпольский Д.А. Кросс-продажи страховых продуктов для банковских заемщиков // Финансы и кредит. 2006. №23.
- 6. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России / под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганова. М., ООО «НПО «МАКСС Групп», 2013.
- 7. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М., Изд-во РАГС. 2009.

УДК (UDC) 336.225.67

Савинова Татьяна Львовна,

старший преподаватель кафедры экономики и маркетинга МГТУ.

Savinova Tatjana Lvovna,

Assistant Professor, Economics and Marketing Department of NMSTU.

КОНТРОЛЬ ЗА УПЛАТОЙ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИШ

CONTROL OVER THE PERSONAL INCOME TAX PAYMENT

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы борьбы с уклонением налогоплательщиков от уплаты НДФЛ. В качестве одного из методов рассмотрен вопрос о возможности введения контроля за соответствием доходов и расходов налогоплательщика.

Annotation

The article examines the anti-avoidance taxpayers from paying personal income tax. As one of the methods, the possibility of introducing the conformity control of income and expenses of the taxpayer has been considered.

Ключевые слова

НДФЛ, доходы, расходы, контроль, уклонение от уплаты.

Keywords

Personal income tax, revenues, expenses, control, delinquency in payment.

Практика налогообложения показала, что большое значение в пополнении бюджетных и внебюджетных фондов принадлежит налогам с физических лиц. В 2012 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило 2 260,3 млрд. руб. налога на доходы физических лиц (НДФЛ), что составило 39,0% общей суммы налоговых поступлений. Для указанного налога характерны высокие темпы роста: в 2012 г., по сравнению с предыдущим годом, сумма поступлений налога возросла на 13,3%. Особенно была значительна роль налогообложения физических лиц в условиях нестабильной экономической ситуации, сопровождающегося сокращением объема прибыли промышленных предприятий.

Налог на доходы физических лиц обладает выраженной социальной функцией, обладает значительными возможностями воздействия на величину реальных доходов граждан и способствует стабильному обеспечению поступлений в бюджет за счет увеличения доходов граждан.

НДФЛ самый перспективный в смысле его продуктивности. При прочих равных условиях он легче других налогов контролируется налоговыми органами, от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам. Одновременно с этим именно в НДФЛ наглядно реализуются такие важнейшие принципы построения налоговой системы, как всеобщность и равномерность налогового бремени.

Вместе с тем в сегодняшних российских условиях НДФЛ не стал доминирующим в налоговой системе страны. Он занимает третье место в обшей сумме всех доходов бюджета, уступая лишь налогам на добавленную стоимость и на прибыль, но все же его доля в доходах консолидированного бюджета около 10 процентов - явно недостаточна. В бюджетах экономически развитых стран поступления НДФЛ занимают доминирующее положение, достигая, например, в США 60 процентов всех налоговых поступлений. И это положение имеет место на фоне российских налоговых ставок, практически не менее либеральных, а с 2001 г. значительно более либеральных, чем ставки налога в других странах. Недостаточная роль НДФЛ в формировании доходной базы российского бюджета объясняется следующими причинами.

Во-первых, низким по сравнению с экономически развитыми странами уровнем доходов подавляющего большинства населения России. Среднемесячная начисленная заработная плата в России в 2012 г. составила 26 909 руб., при прожиточном минимуме за 2012 г. для населения в целом – 6 510 руб.; для трудоспособного населения – 7 049 руб.; для пенсионеров – 5 123 руб.; для детей – 6 259 руб. При этом МРОТ в 2012 году составляет 4 611 руб./месяц.

Во-вторых, получившей широкое распространение чисто российской практикой массового укрывательства от налогообложения лиц с высокими доходами, в связи с чем, в бюджет поступает лишь часть от всех положенных сумм этого налога.

Уровень укрывательства доходов от налогообложения в последнее время увеличился в связи с принятием Федерального закона №212-ФЗ от 17 07.2009 «О страховых взносах в пенсионный фонд, фонд социального страхования, федеральный фонд обязательного медицинского страхования». В законе предусмотрен значительный рост страховых взносов во внебюджетные фонды, что привело к росту доли заработных плат выплачиваемых в конвертах. При этом не только работодатели уходят от уплаты взносов, но и простые работники совершают налоговые преступления, часто даже не задумываясь об этом.

Для того чтобы оценить масштабы ухода от налогообложения можно сравнить темпы роста поступления НДФЛ в бюджет с темпами роста заработной платы и различных расходов граждан на основе данных официальной статистики [1] (диаграмма на рисунке 1).

Как видно из диаграммы поступления НДФЛ в бюджет за период с 2009 по 2012 выросли на 20%, в то время как средняя заработная плата за это же период на 44%, а например расходы на зарубежные поезди на 92%. Аналогичная картина получится, если рассмотреть расходы граждан на другие цели. Такие соотношения косвенно свидетельствуют о неполном поступлении НДФЛ в бюджет.

Одним из наиболее эффективных методов борьбы с уклонением от уплаты налогов в развитых странах является использование системы контроля над соответствием расходов на потребление физических лиц уровню их доходов. Данный способ противодействия уклонению от уплаты налогов физическими лицами основан на использовании косвенных методов оценки доходов налогоплательщика на основе их расходов и обобщенных показателях образа жизни.

Механизм этого контроля в разных странах различен: в Европе (Великобритания, Франция, Швеция, Германия и др.) он более жесткий, в США он более либерален. Вместе с тем в случае выявления несоответствия расхо-

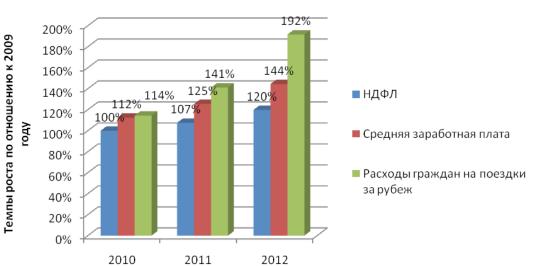


Рисунок 1 – Соотношение темпов роста среднемесячной заработной платы, расходов граждан на поездки за рубеж и поступлений НДФЛ в федеральный бюджет по отношению к 2009 г ду

дов уровню декларируемых доходов налогоплательщик привлекается к ответственности, вплоть до уголовной (в том числе к тюремному заключению).

В РФ, несмотря на массовое уклонение от уплаты налогов, бурное развитие теневой экономики, коррупции, налоговый контроль за соответствием расходов налогоплательщиков уровню их доходов как важнейший инструмент выявления теневых доходов и коррупции в настоящее время в РФ не применяется, хотя попытки ввести такую систему были.

Первая попытка введения подобной системы определения налоговых обязательств физических лиц на основании их расходов и обобщенных показателей образа жизни была предпринята в РФ в 1998 г., когда был принят Федеральный закон от 20.07.1998 N 116-Ф3 «О государственном контроле за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам». Указанный Закон так и не вступил в силу и был заменен статьями НК РФ: ст. 86.1 «Налоговый контроль за расходами физического лица», ст. 86.2 «Обязанность организаций или уполномоченных лиц, связанных с проведением налогового контроля за расходами физического лица», ст. 86.3 «Проведение налогового контроля за расходами физического лица», которые вступили в действие с 01.01.2000 в соответствии с Федеральным законом от 09.07.1999 №154-ФЗ. Общая направленность законодательства о налоговом контроле за соответствием расходов уровню получаемых доходов в целом учитывала опыт развитых стран. Введение полноценного контроля, несомненно, должно было снизить массовое сокрытие доходов и имущества, увеличить поступления в бюджет. Однако эффективность применения указанных статей НК РФ оказалась низкой и с 2003 г. статьи 86.1-86.3 НК РФ были отменены, а с 01.01.2007 налоговая служба даже лишена формального права осуществлять такой контроль (отменен пп. 10 п.1 ст.31 «Права налоговых органов» НК РФ).

Основными причинами, определившими столь низкую эффективность механизма налогового контроля, определенного ст. 86.1, 86.2, 86.3 НК РФ, являются следующие недостатки и пробелы законодательства:

1. Необоснованное сужение перечня

предметов налогового контроля и отсутствие четкого определения понятия «крупные расходы» на потребление.

- 2. Отсутствие законодательного закрепления материальных отношений в семье.
- 3. Большое число способов и схем уклонения от налогового контроля расходов.
- 4. Отсутствие эффективных мер налогового воздействия на налогоплательщика за непредставление ими специальной налоговой декларации, представление недостоверных сведений, заявленных в декларации, отсутствие законных оснований для проверки лиц, предоставивших налогоплательщику денежные средства на приобретение имущества, подлежащего налоговому контролю.
- 5. Отсутствие права у налоговых органов привлекать физическое лицо к ответственности в случае несоответствия произведенных расходов полученным доходам.
- 6. Недостаточные меры воздействия на лиц, обязанных представлять сведения о сдел-ках налоговым органам, за непредставление информации или ее искажение.
- 7. Отсутствие необходимого информационного и оперативного взаимодействия государственных органов финансового контроля (ФНС России, ФТС России, МВД России, Росфинмониторинга, прокуратуры РФ, Следственного комитета при прокуратуре РФ и др.), а также специализированных подразделений в самой налоговой службе.

Таким образом, надо признать, что эффективность системы контроля за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам, действовавшей в период 2000 – 2003 гг., была крайне низкой, а законодательство предоставляло гражданам множество лазеек для ухода от указанного вида контроля.

Вместе с тем совершенно нелогична полная отмена статей НК РФ по контролю за расходами физических лиц в 2003 г., а затем и вообще лишение налоговых органов права на контроль за соответствием расходов уровню доходов физических лиц. В последние несколько лет, вопрос о введении контроля над расходами, еще несколько раз выносился на рассмотрение государственной думой, но так и не был принят. Таким образом, на несоответствие доходов и расходов физических лиц

в РФ, вообще не обращается внимание, хотя одной из главных и приоритетных задач, поставленных перед налоговыми органами РФ является легализация теневой зарплаты. Выполнение этой задачи не возможно без введения контроля над соответствием доходов и расходов.

Для введения полноценного контроля за расходами граждан необходимо законодательно закрепить, что целью налогового контроля за расходами физического лица является установление соответствия между крупными расходами физического лица и его доходами. С этой целью в НК РФ должны быть определены: круг лиц, чьи расходы могут подлежать контролю, перечень имущества, приобретение которого влечет возбуждение процедуры налогового контроля, обязанности регистрирующих органов по предоставлению информации о совершенных сделках, а также обязанности лиц, приобретающих дорогостоящее имущество.

Налоговому контролю должны подлежать не только расходы физических лиц, являющихся налоговыми резидентами и нерезидентами РФ, приобретающими в собственность имущество, а также необходимо контролировать расходы лиц, оказывающих другим лицам финансовое содействие в приобретении этого имущества. Таким образом, лицо, приобретающее имущество, сославшиеся в подтверждение своих доходов на заем, полученный у другого физического лица, и тот, кто предоставил заем, обязан давать налоговым органам сведения об источниках своих доходов. А также контролю должны подлежать расходы супруга (супруги) и детей по каждой сделке по приобретению недвижимости, воздушных, морских, наземных транспортных средств, ценных бумаг, культурных ценностей, драгоценных металлов и камней к общему доходу семьи.

Проблемой введения контроля за расходами граждан может стать необходимость проведения большой работы по фиксации текущего имущественного положения граждан. Такая работа не была проведена в 2000 г., в результате, если налоговые органы выявляли несоответствие доходов и расходов, граждане всегда могли сослаться на накопления предыдущих лет. Таким образом, полный отказ государства от контроля за соответствием рас-

ходов уровню декларируемых доходов физических лиц представляется необоснованным, поскольку снижает эффективность деятельности государства по реализации фискальной и распределительной функций налогов, лишает государство важного механизма противодействия коррупции и уклонению от уплаты налогов

Совершенствование налогового контроля физических лиц должно осуществляться в рамках модернизации налоговой системы, появления новых законодательных и нормативно-методических документов в области налогообложения и налогового контроля, развития информационных технологий, а также обобщения и обоснованного использования зарубежной практики налогового контроля физических лиц.

Источники

1. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт // www.gks.ru УДК (UDC) 164.01 (574)

Саргаева Наталья Юрьевна,

к.э.н., зав. кафедрой экономики Рудненского индустриального института.

Sargayeva Natalya Yurevna,

Ph.D., the Head of the Department economics, Rudny Industrial Institute.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

STUDYING PROBLEMS AND PRIORITIES OF LOGISTICS IN KAZAKHSTAN

Аннотация

На основе экспертных оценок в статье представлены приоритетные направления развития логистики в Республике Казахстан. Проанализированы особенности развития логистической системы Казахстана, представлены результаты прогноза основных показателей транспортно-логистического комплекса.

Annotation

Based on expert assessments the paper presents priority areas of logistics development in the Republic of Kazakhstan. The features of the logistics system development in Kazakhstan are analyzed, the results of the main indicators of prognosis transport and logistics sector are given.

Ключевые слова

логистика, транспортно-логистический комплекс, логистическая система, логистическая технология, экспорт, единый портал логистики.

Keywords

Logistics, transport and logistics complex, logistics system, logistics technology, export, logistics single portal.

Во многих зарубежных странах логистика давно стала практическим инструментом бизнеса. С логистическими системами связано получение 20–30 % валового национального продукта ведущих промышленно развитых стран. Как показывает зарубежный опыт, сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно увеличению объема продаж фирмы почти на 10 % [1, с. 34].

Мировая интеграционная тенденция идет по пути создания интегрированных макрологистических систем, включающих транспортно-логистические системы страны, логистические центры, терминальные комплексы и другие звенья логистической системы. Логистика уже вышла далеко за пределы национальных границ государства. Активно развиваются межгосударственные и транснациональные макрологистические системы, призванные облегчить перемещение через границы информации, товаров, капитала и людей. Формирование и развитие логистических производственных, торговых, транспортных и информационных систем способствуют ускорению интеграции любой страны в мировое экономическое и информационное простран-CTBO.

Экономические и географические особенности Казахстана (обширная территория, низкая плотность населения, запасы минеральных ресурсов, сосредоточенные в разных частях страны, расположение между Европой и Азией) делают его экономику одной из наиболее грузоемких в мире, обусловливая высокую зависимость от транспортной систем [2, с.35]. Логистическая система находит все более широкое использование в практической деятельности фирм и различных предприятий. Она рассматривается как эффективный мотивированный подход к управлению материалопотоком с целью снижения издержек производства.

Логистическая технология продвижения материальных и информационных потоков обусловила ряд важных преобразований в сфере обращения и производства товаров и услуг: 1) расширилась унификация стандартов; 2) ускорилось развитие международной интеграции; 3) во многих странах расширилась сфера, охватываемая политикой государственного регулирования [3, с.14].

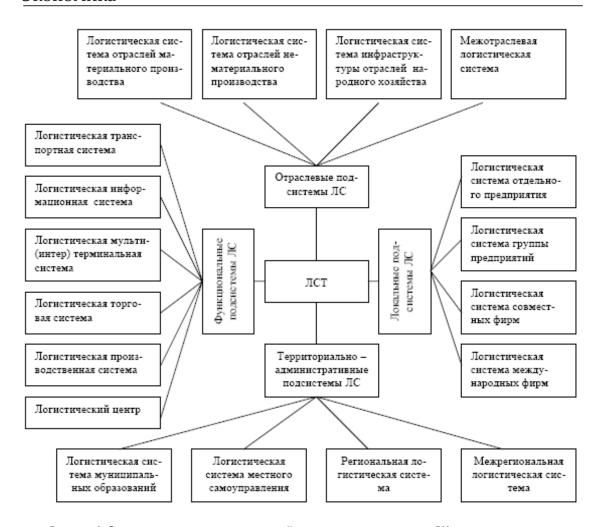


Рисунок 1. Структурная модель логистической системы товародвижения РК

Большая исследовательская, аналитическая, консультационная работа, а также техническая помощь развивающимся странам по упрощению торговых процедур (так называемое «tradefacilitation») ведется Европейской Экономической Комиссией ООН (ЕЭК ООН) и Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Структурная модель логистической системы товародвижения РК представлена на рисунке 1.

Развитие транспортно-логистического комплекса Республики Казахстан осуществляется согласно мастер-плану транспортно-логистической системы РК до 2030 г. (межведомственной отраслевой программе), разработанному на основе документов, представленных на рисунке 2.

Объем торговых операций между сопредельными регионами вырастет в 1,5 раза и достигнет 1трлн \$ к 2020 г., что создаст потенциал транзита через Казахстан. По оценкам BoeingCorporation к 2030г. рост авиаперевозок грузов в направлении Азия-Европа составит 6,6% (11-12 млн. т/год). В глобальном транзите морских перевозок направлением Китай-Европа прогноз к 2020г. составит 17 млн. ДФЭ (170 млн. тонн), рост перевозок 45%. По оценкам экспертов объем экспортных и импортных операций к 2020г. может увеличиться в 1,5 раза (рисунок 3).

Прогноз объема экспорта и импорта представлен на рисунке 4.

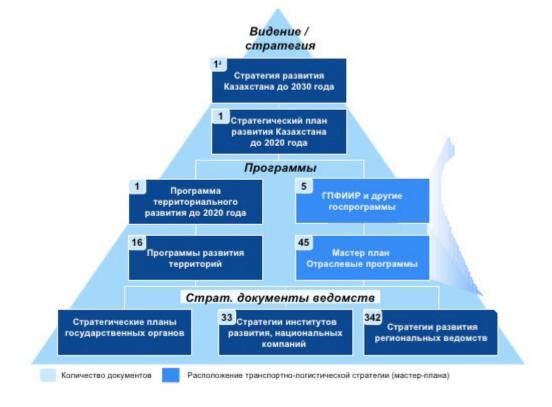


Рисунок 2. Ключевые моменты пирамиды стратегических документов Республики Казахстан

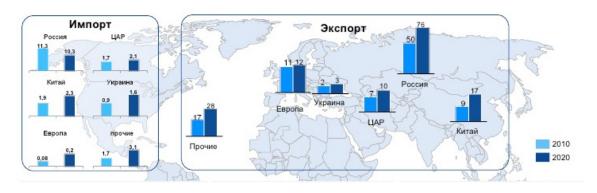


Рисунок 3. Объем экспорта и импорта РК 2010-2020 г.



Рисунок 4. Объем экспорта и импорта в РК (в млнл. тонн)

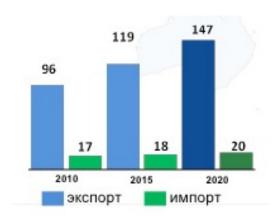


Рисунок 5. Структура экспорта 2010-2020 гг.

Как видно из рисунка 3 прирост импорта в 2020г. в сравнении с 2010г составит 17,6%, экспорта – 53%.

Структура экспорта представлена на рисунке 5.

Увеличение экспорта планируется преимущественно в страны Средней Азии и Европы. При формировании стратегии развития транспортно-логистического комплекса учитывались принципы логистики. Важными основолагающими логистическими принципами являются: скорость, сервис, стабильность, сохранность, стоимость.

В индексе эффективности логистических систем Всемирного Банка LPI в 2010 г. Казахстан занимает 62 место, прогноз к 2020г. – 40 место. Прогноз некоторых целевых показателей развития транспортно-логистической системы представлен в таблице 1.

Таблица 1. Прогноз целевых показателей развития транспортно-логистической системы

Показатель	2015г.	2020г.
Транспортная составляющая в ВВП, %	7,9	7,5
Доля сервис- ных услуг, %	15	25

В 2020 г. планируется снижение транспортной составляющей на 0,4%, при этом уве-

личение доли сервисных услуг составит 10%.

Сформулируем основные трудности, имеющиеся, на наш взгляд, на пути развития логистики в Казахстане:

- нерациональное развитие систем распределения товаров и услуг (отсутствие продуманной стратегии развития систем распределения в промышленности и торговле, недостаток организованных товарных рынков на уровне крупного и среднего опта);
- слабый уровень развития современных систем электронных коммуникаций, электронных сетей, систем связи и телекоммуникаций;
- отсталая инфраструктура транспорта, прежде всего в области автомобильных дорог; недостаточное количество грузовых терминалов, а также их низкий технико-технологический уровень;
- отсутствие практически на всех видах транспорта современных транспортных средств, отвечающих мировым стандартам; высокая степень физического и морального износа подвижного состава транспорта;
- низкий уровень развития производственно-технической базы складского хозяйства; недостаток современного технологического оборудования по переработке продукции; слабый уровень механизации и автоматизации складских работ;
- недостаточное развитие промышленности по производству современной тары и упаковки и т. п.

Следует выделить следующие приоритет-

ные направления развития логистики в Республике Казахстан:

- 1. Расширение ассортимента предлагаемых логистических услуг;
- 2. Развитие аутсорсинга передача функций контроля над распределением готовой продукции от производителей к специализированным фирмам. Это позволяет им, во-первых, использовать больший опыт специализированных логистических фирм в распределении продукции, во-вторых, в большей степени сосредоточиться на своей основной деятельности производстве, развитии и продвижении на рынок своей продукции, и, в-третьих, сократить свои накладные расходы;
- 3. Модернизация транспортной системы. Объемы перевозимых партий все более будут разукрупняться. Поставки станут более частыми, существенно сократить время перевозок. Повысится роль автомобильного транспорта, так как ожидается, что он станет выгодным и для дальних перевозок на расстояние до 1 600 км. Уже в настоящее время в США этот вид транспорта выполняет новые виды услуг по сбору грузов и их распределению.
- 4. Экспедирование, хранение, упаковка, смешанные перевозки грузов будут в перспективе постепенно переходить от промышленности к транспорту. Согласно с другой точкой зрения, в перспективе ожидается интенсивное развитие специализированных логистических посредников, так как повысятся требования к непрерывности производственно-коммерческого цикла.
- 5. Сокращение числа поставщиков и формирование долгосрочного сотрудничества с логистическими фирмами. В прошлом фирмы имели большое количество поставщиков, конкурировавших друг с другом отношения, что помогало заключать выгодные сделки. В настоящее время логистические фирмы все более привлекаются к управлению всеми процессами в цепи поставок, а фирмы-клиенты все чаще знакомят их со своими долгосрочными целями, чтобы совместно вырабатывать взаимоприемлемые решения. Клиенты все больше ценят свое время и все больше доверяют профессионалам-логистикам, с которыми сотрудничают, стремятся ограничить их число, но развивать долгосрочное сотрудничество с теми, кого они выбрали в партнеры.

- 6. Компьютеризация производства, оформление заказов по каналам электронной связи, быстрота перевозок и резкое сокращение запасов на складах не только производителей и потребителей, но и посредников приведут к изменению роли последних. Оптовики уже объективно лишаются возможности иметь большие склады. Таким образом, в будущем ожидается, что основная задача оптовиков будет сводиться к выполнению роли «брокера по информации». Широкое использование ЭВМ обеспечит возможность заключать контракты на поставку и перевозку грузов без многих видов традиционных документов, что приведет к дальнейшему обострению конкуренции между промышленными, транспортными и посредническими компаниями.
- 7. Улучшение логистических технологий и внедрение инноваций. Применяемые транспортные, складские и другие логистические технологии должны быть направлены на обеспечение условий поддержания и сохранения бизнеса клиентов. Необходимо увеличить инновационность бизнеса, направленного на создание выгод для клиентов. Существующие нормативно-правовые документы должны меняться в соответствии с меняющейся рыночной ситуацией.
- 8. Повышение качества логистического сервиса (в сфере транпортировки, складирования, послепродажного логистического обслуживания). Логистическим компаниям необходимо внедрять схемы обслуживания без промежуточного складирования продукции и обработки на складах. Они и дальше будут сокращать инвестиции на развитие складской сети (новых складов) и прочих активов, одновременно финансируя из собственных источников дополнительное оснащение и оборудование, например, проектирование и монтаж конвейерных линий для сборки заказов в существующих складах в счет будущих расчетов с клиентом. Также логистические компании будут предлагать клиентам следующие меры для оптимизации их складских расходов:
- АВС-анализ товаров, хранящихся на складе (сокращение единиц хранения позволит сократить трудозатраты);
- оптимизация зон хранения/обработки товаров;
 - увеличение высотности паллет для обе-

спечения максимального использования межстеллажного пространства;

- уменьшение площади под подготовку заказов:
- сокращение объемов штучной комплектации заказов (часто это могут быть медленно оборачиваемые единицы хранения), но при условии, что это решение соответствует политике продаж клиента;
- сократить хранение на складе брака и неликвидов (обычно на складах хранятся такого рода товары и в больших объемах); в принципе, логистической компании выгодно хранить их при наличии свободных складских площадей, но в условиях кризиса следует отказаться от такой практики в целях экономии денег клиентов;
- сокращение бумажного документооборота как внутри склада, так и между складом логистической компании и клиентом это может потребовать использования современных технологий штрих-кодирования, а также информационной системы управления складом и ее интеграции с информационными системами клиентов:
- перейти на односменный (дневной) график работы за счет оптимизации запасов и операций с товарами;
- выявлять и сокращать складские операции, не создающие добавленной стоимости для клиентов;
- укрупнение партий отгрузки и упаковки.

9.Усовершенствование методов управления логистическими процессами. Разрабатываются новые и усовершенствуются существующие методы управления логистическими процессами, призванные решить известные логистические цели: сократить складские запасы, оперативно реагировать на изменения спроса, снизить себестоимость продукции, оптимизировать транспортные потоки, скоординировать деятельность всех элементов ЛЦ и т.д. [5, с.61].

10. Улучшение качества работы. Логистическим компаниям необходимо выстраивать новые приоритеты в операционной работе: в современных условиях нужно делать упор на качество сервиса клиентов, а не на количество работ. Необходимо переходить от роста объемов работы, которые будут значительно

меньше в течение ближайших 3-5 лет (такова продолжительность, по прогнозам ряда экспертов, рецессии рынка логистических услуг в России), к повышению качества обслуживания клиентов – налицо действие философского закона перехода количества в качество.

Все это в целом позволяет считать, что логистические системы перспективны и адекватны современному уровню производства и обращения, а гибкое их построение – гарантия высокой динамичности будущего развития под воздействием научно-технического прогресса. Заметим, что казахстанская экономика по мере углубления реформ и формирования модели смешанной экономики особо остро нуждается в применении логистики [4, с.83].

Источники

- 1. Логистические транспортно-грузовые системы: учебник / под ред. В.М. Николашина. М.: Академия, 2003.
- 2. Раимбеков Ж.С., Сарсенова А.Е. Тенденции и концепция развития логистической системы товародвижения в Казахстане // Вестник КарГУ 2007. №1.
- 3. Есимсеитова К.А., Есимсеитов М.С., Жакенов Б.К., Маратов Р-м М., Маратов Р-н М. Перспективы развития логистической системы // Современные проблемы науки и образования. 2012. №6.
- 4. Бураков В.Логистика: перспективы и направления развития //www.flk.isea.ru
- 5.Менеджмент организации: учеб.пособие / под общей ред. В.Е. Ланкина. Таганрог: ТРТУ. 2006.

УДК (UDC) 659.168

Синицына Оксана Николаевна,

к. пед. н. профессор кафедфры менеджмента и маркетинга Магнитогорского государственного университета.

Пьянзина Маргарита Евгеньевна,

ассистент кафедры менеджмента и маркетинга.

Sinitsyna Oksana Nickolaevna,

Ph.D. Professor of Management and Marketing Department of MaSU.

Pyanzina Margarita Evgenjevna,

Assistant of Management and Marketing Department.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

RESEARCH ON ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Аннотация

В статье проанализированы способы повышения конкурентоспособности современного предприятия и проведено исследование конкурентоспособности рекламного агентства «РекАрт».

Annotation

The article presents ways of increase competitiveness in the modern enterprise and research of competitiveness advertising agency "RekArt" is conducted.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, исследование конкурентоспособности, рынок наружной рекламы, критерии оценки конкурентоспособности.

Keywords

Competitiveness, competitiveness research, market of outdoor advertising, competitive evaluation criteria.

Несмотря на многообразие подходов к исследованию и определению конкурентоспособности, большинство ученых сходятся в мысли о том, что конкурентоспособность не просто понятие, характеризующее отрасль, предприятие, продукт по результатам его деятельности, а совокупность факторов, которыми необходимо управлять для повышения эффективности работы, получения прибыли и расширения рынка сбыта путем выработки механизма развития предприятия через управление конкурентоспособностью товара/ услуги. Исследование конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, в тесной привязке к стадиям его жизненного цикла, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности и принять соответствующие решения [1, с.54].

Повышение конкурентоспособности предприятия является многофакторным процессом, подлежащим стратегическому управлению, ориентированному на ряд важнейших принципов [2, с.97]. Это принципы системности, комплексной оценки факторов, функциональной направленности управления процессом повышения конкурентоспособности, иерархичности показателей, информационного обеспечения и обеспечения сопоставимости показателей, непрерывности и учета специфики деятельности предприятия.

Существует несколько конкретных путей повышения конкурентоспособности предприятия [3, с.76]: рост объемов реализации продукта; улучшение качества выпускаемого продукта; уменьшение расходов; бенчмаркинг. Рассмотрим исследование конкурентоспособности предприятия на примере рекламного агентства «РекАрт», организованного в форме общества с ограниченной ответственностью 13 апреля 2006 г. в г. Магнитогорске.

Агентство ООО «РекАрт» работает в сфере наружной рекламы: осуществляет не только изготовление любых, даже нестандартных конструкций, но и монтаж наружной рекламы любой сложности на любой высоте. Сегодняорганизация производит следующие виды рекламных конструкций: щиты 6*3м, ситиформаты, призматроны, настенные панно, конструкции над проезжей частью. Помимо этого, «РекАрт» предлагает размещение рекламы на

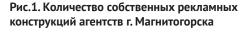
общественном транспорте.

Рынок наружной рекламы до сих пор нельзя назвать цивилизованным – нет ни четких критериев качества, ни надежных гарантий увеличения прибыли для заказчиков. Вместе с тем, ассортимент предоставляемых рекламных услуг постоянно растет. Важными характеристиками рынка наружной рекламы являются:

- а) большая длительность жизненного цикла услуг;
- б) стабильность технологий оказания услуг;
- в) предлагаемые услуги стандартны. Характеристика стандартных услуг удовлетворяет нужды клиентов;
- г) затраты клиентов на переключение с услуг одной фирмы на услуги другой фирмы достаточно низки.

В настоящее время на предоставлении услуг в сфере наружной рекламы в г. Магнитогорске специализируются 17 компаний, в наличии у которых имеется собственная сеть рекламных конструкций: «Шел», «Идея», «ProstoRmedia», «Идеал MGN», «Новые времена», «Авангард РА», «Торгреклама», «МаркетингЛюкс», «Полосатый слон», «ФОРЭСТ», «Спектр», «КОНТО», «ФАЭТОН», «Ргіма РК», «Интересные люди», «Город М», «РекАрт».

Для выявления наиболее близких конкурентов ООО «РекАрт» было проведено исследование среди вышеперечисленных рекламных агентств на выявление занимаемой долирынка. В качестве основы исследования положено количество собственных рекламных конструкций каждой компании. Количество собственных рекламных конструкций агентств г. Магнитогорска представлено на рисунке 1.





■ «Интересные люди»■ «Город М»

□ "РекАрт"

■ «IIIeπ»

135

Таблица 1. Сферы деятельности основных конкурентов ООО «РекАрт»

Наименование рекламного агентства	Адрес	Основные сферы деятельности
OOO «KOHTO»	г. Магнитогорск, пр. К.Маркса, 164.	Предлагает в аренду собственные рекламные конструкции, предоставляет полный комплекс услуг по размещению наружной рекламы: - разработка макета; - печать баннеров; - монтаж изображений на конструкции; - техническое обслуживание.
000 «ФОРЭСТ»	г. Магнитогорск, ул Герцена 6.	Производство: рекламные конструкции, неоновая реклама, вывески, таблички, стенды, широкоформатная печать, полноцветная печать, малая полиграфия, печатная продукция.
ООО «Город М»	г. Магнитогорск, ул. Ленинградская, 2.	Изготовление наружной и интерьерной рекламы, разработка дизайн макетов, изготовление печатей и штампов, полиграфические услуги, размещение наружной рекламы, а также размещение рекламы в самых посещаемых зданиях города. Выпуск собственного глянцевого журнала «ГОРОД М». Производство сувенирной продукции.

Таким образом, исходя их занимаемой доли рынка наружной рекламы, были выявлены 3 ближайших конкурента ООО «РекАрт» (112 рекламных конструкций): ООО «КОНТО» - 135 рекламных конструкций; ООО «ФОРЭСТ» - 78 рекламных конструкций; ООО «Город М»

78 рекламных конструкций; ООО «Город М»
 46 рекламных конструкций.

Сферы деятельности и области специализации данных конкурентов представлены в таблице 1.

Для дальнейшей оценки ООО «РекАрт» и его основных конкурентов определим следующие критерии: уровень цен на услуги агентства; рекламно-информационная деятельность (средства распространения рекламных обращений к потенциальным клиентам); качество оказываемых услуг агентства; качество обслуживания (работа с клиентами) в агентстве; ассортимент услуг; репутация агентства.

В таблице 2 представлены цены на услуги

Таблица 2. Цены на услуги рекламных агентств в начале 2013 г.

Услуга	Цена услуги						
	000 «РекАрт»	000 «KOHTO»	000 «ФОРЭСТ»	000 «Город М»			
Монтаж	От 750 руб. (на плоскости 1,5х6 м) до 1 500 руб. (на плоскости 3х6 м) и 2 500 руб. на при- зматроне.	1 500 руб. – на билборде, 2 500 руб. – на призма- троне.	1 500 руб.	От 1 500 руб.			
Арендная плата за размещение рекламы на щитах	На большой плоскости (3х6 м) от 10 000 руб. до 15 000 р в месяц в зависимости от расположения в городе, на маленькой плоскости (1,5х6 м) – 4 000 р. в месяц.	От 4 000 до 15 000 руб. в зависимости от расположения в городе	От 3 000 руб. до 13 000 в месяц в зависимости от расположения в городе	От 6 000 до 18 000 руб. в зависимости от расположения в городе			

Арендная плата за размещение рекламы на при-	10 000 р. в месяц	руб. в зависимости от расположения в		000 руб. в месяц в зависимости от
зматронах		городе	городе	расположения в
				городе

рекламных агентств «РекАрт», «КОНТО», «ФО-РЭСТ», «Город М» в начале 2013 года.

Цены на услуги рекламных агентств определяются индивидуально для каждого заказа и зависят от многих факторов: сложности дизайна и монтажа, расположения рекламного носителя в городе, срок аренды.

Рекламно – информационная деятельность по привлечению новых клиентов рекламных агентств представлена в таблице 3.

Таблица 3. Сравнительный анализ конкурентов «РекАрт» по средствам распространения рекламных обращений к потенциальным клиентам (рекламно-информационная деятельность рекламных агентств)

	Средства распространения рекламной информации					
Название организации	Телевидение	Радио	Печатные СМИ	Наружная реклама	Интернет	Реклама на транс- портных средствах
000 «РекАрт»				+	+	
000 «KOHTO»	+	+	+		+	
000 «ФОРЭСТ»				+	+	
000 «Город М»			+		+	

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод, что каждое из представленных агентств использует в качестве средства распространения рекламных обращений к потенциальным клиентам такое средство продвижение как Интернет, размещая информацию о своей деятельности на различных информационных сайтах. У рекламных агентств «РекАрт», «КОНТО», «Город М» есть свой сайт в интернете. Ни одно из представленных агентств не использует рекламу своей деятельности на транспортных средствах. Рекламу на телевидении и радио для продвижения своих услуг использует только рекламное агентство «КОНТО».

Для исследования отношения рекламодателей к рекламному агентству «РекАрт» и к его основным конкурентам был выбран метод индивидуальных экспертных оценок, а именно метод интервьюирования экспертов. В ходе данного исследования было опрошено 30 человек. Метод интервьюирования экспертов основан на процедуре сбора информации, где респондентами выступают эксперты. В данном случае, в качестве экспертов были выбраны маркетологи и руководители маркетинговых служб крупных компаний города Магнитогорска. Основанием для такого выбора послужил тот факт, что в крупных компаниях, где имеются свои службы маркетинга, как правило, есть и дипломированные специалисты в данном вопросе. После завершения опроса все ответы были обработаны и для каждого из исследуемых агентств были посчитаны суммы баллов по каждому конкретному критерию, а так же средние баллы, которые представлены в таблице 4.

Таблица 4. Отношение рекламодателей к рекламному агентству «РекАрт» и его основным конкурентам, баллы

Критерий оценки	Средний балл по данному критерию			
	«РекАрт»	«КОНТО»	«ФОРЭСТ»	«Город М»
Качество оказываемых услуг	3,8	3,5	3,3	3,8
Качество обслуживания	3,5	3,9	3,2	3,5
Рекламно-информа- ционная деятельность	3,0	4,5	2,5	3,2
Уровень цен на услуги	4,1	4,5	4,2	3,9
Ассортимент услуг	3,2	4,6	3,8	4,5
Репутация	4,2	4,3	3,2	3,8
Всего	21,8	25,3	20,2	22,7

Таким образом, по результатам исследования видно, что сильной стороной рекламного агентства «РекАрт» является качество его услуг, в даннойпозиции агентство не уступает ни одному из своих конкурентов. Относительно сильными стороными ООО «РекАрт» являются качество обслуживания, репутация: в данных позициях рекламное агентство уступает только одному конкуренту – ООО «КОНТО». Самое слабое место «РекАрт» - ассортимент услуг. Среди ближайших конкурентов по данной характеристике рекламное агентство значительно отстает.

Для каждого из отобранных выше критериев оценки следует установить веса, необходимые для расчета общих показателей конкурентоспособности конкурирующих агентств (представлены в таблице 5). Ранжирование весов производилось от 0 до 1.

Таблица 5. Веса критериев оценки конкурентоспособности

Критерий оценки	Веса критериев оценки
Качество оказываемых услуг агентства	0,8
Качество обслужива- ния (работа с клиента- ми) в агентстве	0,7
Рекламно-информаци- онная деятельность	0,2
Уровень цен на услуги агентства	0,6
Ассортимент услуг	0,5
Репутация агентства	0,9

В ходе анализа весов было определено, что главное место занимает репутация агентства (0,9); на втором – качество оказываемых услуг агентства (0,8); на третьем – качество обслуживания (работа с клиентами) агентства (0,7); на четвертом – уровень цен на услуги агентства (0,6); на пятом – ассортимент услуг (0,5); и на последнем – рекламно-информационная деятельность (0,2). Для каждого из конкурирующих агентств были посчитаны общие показатели конкурентоспособности, производилось это следующим образом: средние баллы по каждому критерию конкретного рекламного агентства были умножены на соот-

ветствующие данным критериям веса, после чего полученные данные по каждому рекламному агентству были суммированы.

Общие показатели конкурентоспособности рекламных агентств «РекАрт», «КОНТО», «ФО-РЭСТ» и «Город М» представлены в таблице 6.

Диаграмма распределения взвешенных баллов конкурентоспособности рекламных агентств представлена на рисунке 2.

Таблица 6. Общие показатели конкурентоспособности «РекАрт» и его конкурентов, баллы

Критерий оценки	Взвешенный балл по крите- рию			
	«РекАрт»	«KOHTO»	«ТЭЄЧОФ»	«Город М»
Качество оказы- ваемых услуг	3,04	2,80	2,64	3,04
Качество обслу- живания	2,45	2,73	2,24	2,45
Рекламно-ин- формационная деятельность	0,6	0,9	0,5	0,64
Уровень цен на услуги	2,46	2,7	2,52	2,34
Ассортимент услуг	1,6	2,3	1,9	2,25
Репутация	3,78	3,87	2,88	3,42
Общий показа- тель конкуренто- способности	13,93	15,3	12,68	14,14

В таблицах 6, 7 и на рисунке 3 приведены интегральные показатели конкурентоспособности рекламных агентств.

Таблица 6. Интегральный показатель конкурентоспособности рекламных агентств

льный эль	«РекАрт»	«КОНТО»	«ФОРЭСТ»	«Город М»
Интегральный показатель	2,01	2,34	1,85	2,10

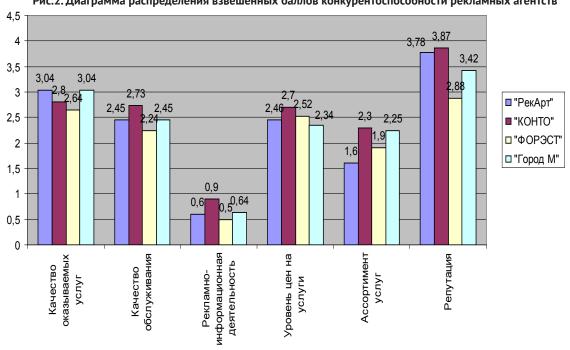


Рис. 2. Диаграмма распределения взвешенных баллов конкурентоспособности рекламных агентств

Рис. 3. Интегральный показатель конкурентоспособности рекламных агентств

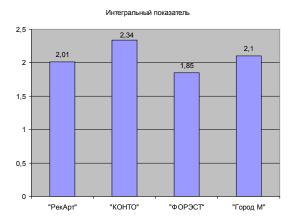


Таблица 7. Ранжирование рекламных агентств по убыванию интегрального показателя конкурентоспособности

Наименование организации	Интегральный показатель	Ранг
«KOHTO»	2,34	1
«Город М»	2,10	2
«РекАрт»	2,01	3
«ФОРЭСТ»	1,85	4

Из проведенного исследования видно, что наибольшей конкурентоспособностью обладает рекламное агентство ООО «КОНТО»; второе место по общему показателю конкурентоспособности занимает ООО «Город М».

Оценим конкурентную позицию рекламного агентства ООО «РекАрт»на основе модели сегментации рыночных сил М. Портера. Характеристика основных рыночных сил, действующих на 000 «РекАрт» приведена в таблице 8.

Анализ конкурентоспособности рекламных агентств на основе концепции М. Портера (модель пяти сил конкуренции) представлен в таблице 9.Как видно из таблицы, наибольшее давление со стороны рыночных сил испытывают «ФОРЭСТ» и «Город М», у рекламного агентства «РекАрт» давление ниже, в основном за счет большей занимаемой доли рынка. Наименее восприимчиво к давлению рынка 000 «КОНТО», т.к. его отличает самый большой масштаб деятельности среди анализируемых рекламных агентств.

Таблица 8. Характеристика рыночных сил, действующих на ООО «РекАрт» и его главных конкурентов

Элементы модели пяти сил конку- ренции	«РекАрт»	«KOHTO»	«ФОРЭСТ»	«Город М»
Интенсивность конкуренции среди существующих конкурентов	Давление есть, но серьезных угроз пока нет	Давление слабое, серьезных угроз пока нет	Давление есть, но серьезных угроз пока нет	Давление есть, но серьезных угроз пока нет
Элементы модели пяти сил конку-ренции	«РекАрт»	«КОНТО»	«ФОРЭСТ»	«Город М»
Угрозы со стороны потенциальных «новичков» на рынке	Защита от прихода новых конкурентов, обусловленная снижением издержек за счет эффекта масштаба	Защита от прихода новых конкурен- тов, обусловлен- ная снижением издержек за счет эффекта масштаба	Фирма не спо- собна удержать потенциальных конкурентов от прихода на рынок	Фирма не спо- собна удержать потенциальных конкурентов от прихода на рынок
Появление товаров заменителей	Спрос рекламо- дателя может переключиться с наружной рекламы на другие реклам- ные средства	Риск минимальный, за счет широкого ассортимента рекламных услугагентства	Спрос рекламо- дателя может переключиться с наружной рекламы на другие реклам- ные средства	Спрос рекламо- дателя может переключиться с наружной рекла- мы, на другие ре- кламные средства
Экономический потенциал покупателей	Расходы на рекламу составляют важную часть издержек клиента, что побуждает искать наиболее эффективные средства рекламы и торговаться особенно упорно	Расходы на рекламу составляют важную часть издержек клиента, что побуждает искать наиболее эффективные средства рекламы и торговаться особенно упорно	Расходы на рекламу составляют важную часть издержек клиента, что побуждает искать наиболее эффективные средства рекламы и торговаться особенно упорно	Расходы на рекламу составляют важную часть издержек клиента, что побуждает искать наиболее эффективные средства рекламы и торговаться особенно упорно
Экономический потенциал постав- щиков	Давление есть, но серьезных угроз пока нет	Давление слабое, серьезных угроз пока нет	Давление есть, но серьезных угроз тоже нет	Давление есть, но серьезных угроз пока нет

Таблица 9. Анализ конкурентоспособности ООО «РекАрт» на основе концепции М. Портера (модель пяти сил конкуренции)

2-040	Баллы				
Элементы модели пяти сил конкуренции	«РекАрт»	«KOHTO»	«ФОРЭСТ»	«Город М»	
Интенсивность конкуренции среди суще- ствующих конкурентов	3,2	2,3	3,4	3,0	
Угрозы со стороны потенциальных «нович- ков» на рынке	2,8	2,0	3,2	3,0	
Появление товаров заменителей	3,0	3,0	3,0	3,0	
Экономический потенциал покупателей	3,0	2,8	3,1	3,1	
Экономический потенциал поставщиков	2,1	2,0	2,0	2,2	
Сумма значений рейтингов	14,1	12,1	14,7	14,3	

Таблица 10. Стандартная матрица базового SWOT анализа деятельности ООО «РекАрт»

Сильные стороны	Возможности
1. Участие персонала в принятии управленческих решений 2. Персональная ответственность каждого конкретного сотрудника за тот или иной участок работы, любовь к своему делу 3. Тщательно налаженная работа с клиентами, потенциальным клиентам уделяется большое внимание, высокое качество обслуживания 4. Креативный подход, дающий возможность выполнить специфические требования заказчика 5. Фирма имеет собственный сайт в интернете, который регулярно обновляется	1. Выход на новые рынки или сегменты рынка 2. Предоставление широкого спектра дополнительных услуг (например, бесплатный монтаж рекламных конструкций) 3. Разорение и уход фирм-конкурентов 4. Осознание необходимости рекламы для укрепления своих позиций на рынке со стороны российского бизнеса 5. Совершенствование рекламных технологий, использование новинок наружной рекламы 6. Уменьшение затрат и издержек путем поиска новых поставщиков качественных и недорогих материалов 7. Расширение клиентской базы
Слабые стороны	Угрозы
1. Отсутствие четкой стратегии 2. Недостаточно сформированный имидж 3. Меньшая по сравнению с конкурентами занимаемая рыночная доля 4. Не предусмотрена возможность повышения квалификации сотрудников 5. Отсутствие инвестирования в маркетинг за исключением минимально необходимых средств на размещение рекламы. 6. Более высокий уровень цен на размещение рекламы на рекламных конструкциях по сравнению с конкурентами	1. Появление новых видов наружной рекламы у конкурентов 4. Спад в экономике 5. Рост темпов инфляции 6. Сокращение расходов на рекламу со стороны российского бизнеса 7. Возможность появления новых конкурентов 8. Давление со стороны товаров-заменителей 9. Нестабильность хозяйственного, налогового, банковского и других законодательств в Российской Федерации.

Методика не лишена субъективизма, достоверность оценки конкурентоспособности по данному методу в значительной степени зависит от квалификации эксперта и является во многом субъективным процессом, т. к. интегральный показатель конкурентоспособности рассчитывается с использованием оценок, определяемых экспертом.

На основании внутреннего маркетингового аудита и проведенного опроса экспертов были выявлены сильные и слабые стороны ООО «РекАрт», анализ внешней среды позволил выделить возможности и угрозы для раз-

вития компании, то есть провести SWOT – анализ (табл. 10).

Определим, как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны рекламного агентства ООО «РекАрт» (приоритеты развития, поддерживаемые конкурентные преимущества), какие слабые стороны предприятия (объекты реформирования) могут помешать этому, за счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы, каких угроз, усугубленных слабыми сторонами агентства, нужно больше всего опасаться (таблица 11).

Таблица 11. Комплексная оценка возможностей и угроз с учетом сильных и слабых сторон ООО «РекАрт»

«Сила и возможности»	«Сила и угрозы»
Обучение персонала, использование по максимуму его потенциала, а также креативный подход к рекламе, дающий возможность выполнить специфические требования заказчика, способствуют совершенствованию рекламных технологий, используемых рекламным агентством, применению новинок наружной рекламы, что в конечном счете поможет фирме достичь конкурентных преимуществ	Использование по максимуму возможностей персонала, креативный подход к рекламе, дающий возможность выполнить специфические требования заказчика, позволят сохранить имеющихся клиентов, а также снизить давление со стороны товаров-заменителей
«Слабость и возможность»	«Слабость и угрозы»
Отсутствие четкой стратегии, недостаточно сформированный имидж, высокие цены на услуги агентства, отсутствие инвестирования в маркетинг за исключением минимально необходимых средств на размещение рекламы, меньшая по сравнению с конкурентами занимаемая рыночная доля могут повлиять на возможность компании выйти на новые сегменты рынка, применению рекламных новинок и, следовательно, расширению клиентской базы.	Не сформировавшийся имидж, не продуманная рекламная политика, высокие цены на услуги, давление со стороны товаров-заменителей могут привести к ухудшению конкурентной ситуации; Отсутствие мониторинга рынка может снизить скорость принятия решений, в случае появления новых конкурентов; Рост темпов инфляции, сокращение расходов на рекламу со стороны российского бизнеса может привести к банкротству агентства

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод о том, в каких направлениях следует двигаться ООО «РекАрт» для улучшения собственных конкурентных позиций: значительно расширить ассортимент услуг;снизить общий уровень цен;расширить собственную рекламно-информационную деятельность.

Источники

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ. СПб: Питер. 011.

- 2. Ефимова С.А. Маркетинговое планирование, или как с помощью плана добиться увеличения прибыли организации. М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011.
- 3. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебное пособие. М.: Юрайт-Издат, 2011.

УДК (UDC) 316.334.56

Тургель Ирина Дмитриевна,

д.э.н., профессор, заместитель директора по научной работе филиала (института) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г.Екатеринбург).

Turgel Irina Dmitriyevna,

D.Sc. in Economics, professor, the deputy director for research, Russian Academy of National Economy and Public Administration.

ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ РОССИЙСКИХ МОНОГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ ГОРНОЗАВОДСКОГО УРАЛА)

GENESIS AND THE
EVOLUTION OF THE RUSSIAN
MONOTOWNS SYSTEM
(BASED ON THE EXAMPLE
OF TOWNS OF MININGMETALLURGICAL URALS)

Аннотация

В статье рассматриваются процессы генезиса и эволюции системы российских моногородов. Полигоном исследования выступает макрорегион Горнозаводского Урала, являющийся крупнейшим центром горно-металлургического производства. Автор выявляет специфику и этапы формирования горнозаводских поселений. Особо подчеркивается фактор исторической преемственности в развитии систем городского расселения.

Annotation

In the article they are analyzed the processes of genesis and evolution of the Russian monotowns system. The polygon of research is the macroregion of the mining-metallurgical Urals, the largest center of mining and metallurgical production. The author reveals specific character and stages of the mining-metallurgical settlements formation. The factor of historical continuity in the development of the urban network systems is emphasized.

Ключевые слова

Моногорода, города-заводы, градообразование, горнометаллургический комплекс.

Keywords

Monotowns, factory- towns, town formation, the miningmetallurgical complex.

Моногорода и их проблемы - в последнее время одна из наиболее обсуждаемых тем в российской региональной политике. Кризис 2008-2009 гг. обострил противоречия и дисбалансы социально-экономического развития данного типа поселений, потребовал поиска новых механизмов государственной поддержки. Однако, на наш взгляд, попытки решить проблемы российских моногородов «одним ударом», выделив какие-то, пусть значительные, государственные средства, не перспективны. Слишком упрощенными представляются попытки считать моногорода исключительно ошибкой советского периода в выборе форм расселения, соответствующих требованиям крупноиндустриального производства. В массе своей моногорода не изолированные объекты, а элементы формировавшейся на протяжении нескольких столетий монофункциональных поселений промышленного профиля. В такой ситуации все упрощенные волюнтаристские подходы политиков изначально обречены на провал. Недостаточная изученность объективных факторов, детерминировавших генезис, формирование и сохранение российской системы моногородов обусловила выбор темы исследования.

Массовое распространение моногородов в России было не случайным: формирование промышленности в аграрной стране, с огромной малозаселенной территорией и специфической системой общественно-государственного устройства требовало новых форм размещения произво-дительных сил, что изменяло и требования к формам расселения. Наиболее быстрыми темпами возникновение новых городских монопоселений в России начинается в первой половине XVIII века. В этот время ключевым фактором градообразования становится промышленность, основанная на крупносерийном производстве. Однако и до этого моногорода не являлись чем-то уникальным в российской истории. Активное расширение границ российского государства и сопротивление военным угрозам стали мощным стимулом для создания городовкрепостей, городов-опорных баз освоения новых пространств. Возникали города, ядром экономики которых были производственные функции: солеварение, угледобыча. При этом в организации конкретно-исторических форм расселения, как в зеркале, отражались не только ограничения и возможности, определяемые уровнем развития экономической и техникотехнологической базы, но и преобладавшие в тот момент геополитические и геостратегические цели российского государства. Так, новые города наиболее активно возникали на Юге и Азиатском Севере, что объяснялось стремлениями к овладению новыми пространствами для земледельческой колонизации и присвоения уникальных северных биоресурсов.

Непосредственным импульсом для изменения роли промышленности в градообразовании стала модернизация общественно-экономического устройства России, неразрывно связанная с именем Петра Первого. В недрах феодального общества формируется капиталистический способ производства, создаются принципиально новые, высокотехнологичные для того времени отрасли: суконные мануфактуры и железоделательные заводы (Тула, Урал, Подмосковье). Именно Урал с его богатейшими ресурсами становится центром развития промышленности, которая в отличие от мануфактуры основана на механизированных процессах крупносерийного производства, ориентированного на внешние рынки сбыта.

Новые формы организации хозяйствования потребовали создания новых форм поселений. Такой формой расселения в период становления промышленного капитализма и в России, и за рубежом становится промышленное поселение «при заводе». Но уникальность российской ситуации состоит в том, что права собственников предприятий были гораздо шире. На основании вотчинных прав им принадлежали земли поселений и прилегающих территорий. Введенное Петром I в 1721 законом «О посессионных работах» посессионное право стало средством привлечения на заводы крепостных крестьян. В качестве собственников выступали представители дворянства, крупные предприниматели и само государство. То есть завод в России того периода – это не просто производственный объект, а сложный территориально-имущественный комплекс, включающий собственно градообразующее предприятие, поселение, и крепостных работников. Завод концентрировал в себе все виды отношений и все социальные структуры, присущие традиционному городу. В результате не только малые, но и крупные поселения оказались в ведении дворян, купцов, промышленников, царских чиновников.

В силу того, что возникновение завода в удаленном регионе нового освоения почти автоматически требует и создания поселения, рисунок формирующейся на Урале сети расселения практически полностью определялся размещением производственных объектов. Так, сформировался фабрично-заводской тип расселения. Он характеризуется наличием многоуровневой системы городского расселения с высоким удельным весом городских монопоселений, для которых характерна высокая концентрация производства на небольшом числе предприятий. При этом на стадии становления этой системы большинство рабочих не обладает личной свободой и юридически прикреплено к месту проживания и работы.

Масштабы и темпы нового строительства впечатляют нас и сегодня. Так за 150 лет – с конца XVII до середины XIX века – в России было возведено более 500 металлургических заводов, что соответствует примерно такому же количеству городов-заводов. В начале XVIII века в количественном отношении преобладали заводы центрального района России, в общей сложности их было возведено около 100. Но эти заводы быстро исчерпали свои ресурсы. Урал же напротив, наращивал потенциал: в 1767 г. он вышел по выплавке чугуна на первое место в мире, а по меди стал главным монополистом России. Всего на Урале было построено свыше 260 заводов [1, с.12].

Учитывая особое значение горнозаводских поселений для экономики и национальной безопасности страны, была предпринята попытка закрепления их особого правого статуса. Российские государственные деятели пытались перенести на российскую почву опыт Германии и Австрии, где издавна существовали вольные горные города (Bergstadte) и сформировался особый класс горных людей (Bergleute), занимающихся горными работами не из принуждения. В России словосочетание «горные города» впервые было официально упомянуто в Горном уставе 1734 г., разработанном первым управляющим казенными заводами Урала Татищевым В.Н. Попытка

подробно описать специфику статуса горного города содержится в проекте Горного положения 1806 г., где регламентировались такие вопросы, как политическое устройство и управление городом; физическое устройство, вопросы землепользования; общественные права; частные права. За горными городами должны были сохраниться все права Городового положения 1785 г. за исключением лишь тех, «кои несовместимы с правами и надобностями заводскими». Горный город мог иметь выборные органы самоуправления - городскую думу и магистрат, однако результаты городских выборов и утверждение на должность избранных лиц зависели от горного начальника. Участие в городских выборах могла принимать лишь небольшая часть горнозаводского населения, имевшая определенный имущественный уровень [2, с. 49].

Ключевой особенностью политического устройства горных городов являлось наличие исключительных прав у горного начальника, которые были идентичны тем, «какими пользовался губернатор по отношению ко всем другим городам, находившимся в гражданском ведомстве». Другой важной особенностью можно считать предоставление всем жителям горных городов, занятых в горной промышленности, особых прав. Так, они могли иметь покосы, собственные дома, освобождались от военного постоя, а также от других городских повинностей. Горнозаводскому населению предоставлялись возможности заниматься различными ремеслами и иметь свои собственные заведения. Горные города могли иметь собственность, земли, могли строить и

содержать разные мануфактуры [2, с. 50].

Ожидалось, что особый официальный статус горного города поможет снизить многочисленные бюрократические барьеры в сфере государственного управления, ограничивающие развитие наиболее динамичного сектора национальной экономики того времени. Эти начинания, во многом, остались в проекте и в, конечном итоге, официальный статус горного города имел только Екатеринбург. Тем не менее, это был единственный в своем роде эксперимент по официальному закреплению специфического правового статуса моногорода. Более того, так как поселения частного владения в царской России не могли быть городами, большинство уральских городов-заводов, несмотря на значительную численность населения и определяющую роль в экономике страны, получило формальный статус города только после революции.

Проанализируем более подробно роль городов-заводов в формировании системы городского расселения на территории современной Свердловской области (табл.). Самый старый город региона, Верхотурье, возникает в конце XVI века. В XVII веке возникают еще семь будущих городов. Своеобразный градостроительный бум регион переживает в XVIII веке. Тогда создаются 23 из современных 47 городов. Темпы роста новых городов ослабевают в XIX веке, когда их возникает только пять. И, наконец, в XX веке снова начинается подъем градостроительной активности, хотя и меньший по масштабам. Тогда создается 11 новых городов, причем 8 уже в послереволюционный период.

Таблица. Генезис городов Свердловской области, составлено по [3]

Города Свердловской области	Численность жителей	Год основания	Город	Поселение - предшественник
г. Екатеринбург	1323,0	1723	1796	Поселение при Казенном металлур- гическом заводе
г. Нижний Тагил	375,7	1722	1919	Поселение при Выйском медепла- вильном заводе
г. Каменск-Уральский	180,9	1682	1935	Железинское поселение, с 1700 г. поселение при Каменском чугунолитейном заводе
г. Первоуральск	134,0	1732	1933	поселок при железоделательном Васильевско-Шайтанском заводе

г. Серов	98,5	1894	1926	Поселок при Надеждинском метал-	
<u>'</u>	-		1954	лургическом заводе	
г. Новоуральск	92,7	1941	1954	ЗАТО при заводе авиапромышлен- ности	
г. Асбест	71,3	1889	1933	Поселок при месторождении хризо- тил-асбеста	
г. Полевской	65,2	1708	1942	Поселок при Полевском медепла- вильном заводе	
г. Краснотурьинск	61,7	1758	1944	Поселок при медных рудниках Бого- словского горного округа	
г. Ревда	61,7	1734	1935	Поселок при чугуно- и железодела- тельном заводе	
	ļ				
г. В. Пышма	58,1	1660	1946	С. Пышминское, затем поселок при медных рудниках	
г. Лесной	52,8	1947	1954	Поселение при заводе военной техники	
г. Верхняя Салда	48,3	1778	1938	Поселок при чугуно- и железодела- тельном заводе	
г. Березовский	48,2	1752	1938	Поселок при Березовском золотом руднике	
г. Качканар	43,1	1958	1968	Поселок для освоения месторождения титано-магнетитовых руд	
г. Алапаевск	42,5	1639	1781	Деревня Алапаиха, затем поселение при Алапаевском железоделательном заводе	
г. Ирбит	41,5	1633	1775	Ирбейская слобода	
г. Красноуфимск	40,6	1736	1781	Крепость в урочище Красный Яр	
г. Реж	38,9	1773	1943	Поселок при Режевском чугуно- и железоделательном заводе	
г. Тавда	38,2	1910	1937	поселок при создании лесосеки	
г. Сухой Лог	35,2	Нач. XVIII	1943	Село Сухой Лог, затем поселок при угольных шахтах	
г. Кушва	33,4	1735	1925	Поселок при Кушвинском чугунопла- вильном заводе	
г. Артемовский	33,3	1938	1938	Село Егоршино, затем поселок при угольных шахтах	
г. Богданович	32,1	1885	1947	Поселок при железнодорожной станции	
г. Североуральск	31,9	1758	1944	Поселок при Петропавловском чугу- но- и медеплавиль-ном заводе	
г. Карпинск	29,1	1759	1941	Поселок при Турьинском чугуно- плавильном и железо-делательном заводе	
г. Камышлов	28,4	1668		Острог Камышевский	
г. Красноуральск	27,5	1925	1932	Поселок при медеплавильном заводе	

Экономика

г. Заречный	27,3	1957	1992	Поселок при Белоярской АЭС	
г. Невьянск	25,2	1700	1919	Поселок при чугуно- и железодела- тельном заводе	
г. Нижняя Тура	22,8	1754	1949	Поселок при Нижнетуринском ка- зенном железодела-тельном заводе	
г. Кировград	22,1	1910	1932	Поселок при Калатинском медепла- вильном заводе	
г. Сысерть	20,8	1732	1946	Поселок при чугуноплавильном и железоделательном заводе	
г. Среднеуральск	20,0	1931	1966	Поселок при Среднеуральской ГРЭС	
г. Талица	18,6	1732	1942	Поселок на Сибирском тракте	
г. Туринск	18,3	1600	1600	Острог и поселение ямщиков на Сибирском тракте	
г. Нижняя Салда	17,9	1760	1938	Поселок при Нижнесалдинском металлургическом за-воде	
г. Ивдель	17,5	1831	1943	Крепость, затем селение золотодо- бытчиков	
г. Дегтярск	16,0	1914	1954	Поселок при месторождении серного колчедана	
г. Арамиль	15,0	1675	1966	Слобода	
г. Новая Ляля	13,4	1723	1938	Поселок при медеплавильном заводе	
г. Верхний Тагил	12,3	1716	1966	Поселок при чугуно- и железодела- тельном заводе	
г. Нижние Серги	11,5	1743	1943	Поселок при чугуно- и железодела- тельном заводе	
г. Верхняя Тура	10,6	1737	1941	Поселок при чугунолитейном заводе	
г. Волчанск	10,2		1956	Поселок Лесная Волчанка, затем поселок при месторо-ждении бурого угля	
г. Михайловск	9,6	1805	1961	Поселок при железоделательном заводе	
г. Верхотурье	7,4	1598	1947	Острог при Бабиновской дороге	

Примечательно, что на территории современной Свердловской области практически не было столь распространенных южнее городов-крепостей. Всего три поселения (Верхотурье, Туринск и Камышлов) возникают как остроги на транспортных путях в Сибирь. Города Каменск-Уральский, Алапаевск, Верхняя Пышма, Арамиль «выросли» из деревень. Только один из городов региона, Ирбит, возник как торговый и транспортный узел.

В XVIII веке формируется пространственный каркас фабрично-заводского расселения. Среди возникших в этот период 23 городов, 19 – поселения при чугунолитейных и медепла-

вильных заводах. Самые старые центры развития уральской металлургии – гг. Невьянск и К.Уральский. Г. Березовский возникает как поселок при золотом руднике. В это время создается и город-крепость Красноуфимск. Многие горнозаводские города Урала выполняли еще и специфические административные функции, являясь центрами горных округов, образованных для управления горнодобывающими и металлургическими заводами. В Екатеринбурге дислоцировалось Уральское горное управление, в Н. Тагиле был расположен центр входившего в состав управления Нижнетагильского горнозаводского округа, в Кушве

центр Гороблагодатского горного округа, в
 Сысерти – Сысертский горный округ.

В XIX веке в качестве фактора градообразования начинает выступать строительство железных дорог (Богданович), добыча новых видов нерудных полезных ископаемых (Асбест). Два города, Михайловск и Серов, продолжая традицию, возникают как поселения при металлургических заводах. И, наконец, в XX веке возникают два города энергетиков (Среднеуральск и Белоярский); два города, производящих военную продукцию (Лесной и Новоуральск), города, созданные для освоения угольного бассейна (Волчанск и Артемовский).

Но несмотря на разнообразие мотивов градообразования, ведущую роль в формировании современной сети городов, безусловно, играла металлургия. Этот «каркас» городской сети сохранился вплоть до сегодняшнего дня. В целом, за анализируемый период развитие металлургической промышленности стало ключевым фактором градообразования для 28 городов региона (учитывая три города, которые сначала возникли как села и только потом трансформировались в горнозаводские поселения). Для шести городов основным фактором градообразования стало освоение месторождений рудных и нерудных полезных ископаемых.

Сформировавшаяся в XVIII веке система фабрично-заводского расселения Горнозаводского Урала обладает поразительной исторической устойчивостью. Так, в Свердловской области генезис 34 из 47 существующих сегодня городов связан с формированием металлургического «кластера» или добычей полезных ископаемых, в Челябинской области как горно-металлургические центры возникли 17 из 30 современных городов, в Пермском крае - 11 из 25. Более того, 11 из 17 моногородов Свердловской области, вошедших в перечень моногородов в соответствии с методикой Министерства регионального развития, существуют как поселения при заводах уже в XVIII веке. Таким образом, город-завод является основной формой городского расселения Горно-заводского Урала на протяжении уже свыше 300 лет.

Сформировавшаяся система городского расселения стала и одной из наиболее раз-

витых в стране в целом. Так, если исключить из перечня города федерального подчинения (Москва и С-Петербург), Свердловская область занимает 2 место, Челябинская – 4 и Пермский край – 7 место по числу городов среди регионов-субъектов РФ. На территории Свердловской области кроме региональной столицы имеется 5 городов с численностью населения свыше или около 100 тыс. чел. Уникальна и концентрация городов с численностью населения свыше 1 млн. чел. Административные столицы субъектов, города-миллионеры Екатеринбург, Челябинск, Пермь находятся друг от друга на расстоянии, позволяющем осуществлять ежедневные личные контакты.

Однако, по нашему мнению, говоря о генезисе системы моногородов, нельзя ограничиваться только данными, характеризующими их роль в экономике страны и становлении российской промышленности. Специфические вызовы и требования эпохи в сочетании с уникальностью пространственной локализации поселений Горнозаводского Урала обусловили формирование уникальных культурных и социальных отношений, по мнению некоторых исследователей, «новой индустриальной цивилизации» [4]. Здесь мы можем наблюдать как развивающийся капитализм, несмотря на сохранение многих архаических признаков, изменял отношение и стимулы к труду, социальную структуру общества, создавал новые социальные институты.

В этом регионе как нигде ярко проявилась роль частной инициативы. Подавляющее большинство, а именно 80% заводов на Урале находились в частной собственности [1, с.11]. Ведущую роль в создании промышленной базы горнозаводского Урала сыграла семья Демидовых. Родоначальник династии - Никита Демидович Антуфьев, более известный под фамилией Демидов (1656-1725), тульский кузнец, выдвинулся при Петре I и получил огромные земли на Урале для строительства металлургических заводов. История династии Демидовых, когда простой кузнец стал родоначальником крупнейшей «промышленно-финансовой группы» того времени не единственная история выдающего личностного успеха. В городах-заводах активно развивалось предпринимательство, было много зажиточных людей, в том числе крепостных, имевших свои дома, ремесленные мастерские, торговые лавки. Так, более одной четверти Нижне-Тагильских торговых заведений приходилось на «крепостных хозяев», причем около тридцати принадлежало крупным предпринима-телям. В Нижне-Тагильском заводе в середине XIX века было более четырехсот с лишним торговых заведений, в то время как в губернском городе Перми – всего 158 [1, с.78].

Запредельно далекие, на первый взгляд, от российских столиц, спря-тавшиеся в глухих уральских лесах города-заводы, тем не менее, были широко включены в систему международных экономических связей. Градообразующие предприятия этих городов в период своего расцвета активно экспортировали продукцию, были центрами применения уникальных технологий или же были родоначальниками новых отраслей российской металлургии. Конторы для продажи металлургической продукции строились как в России, так и за рубежом. Например, Демидовы имели свои торговые конторы в Петербурге, Москве, Одессе, Таганроге, Казани, и за рубежом – в Лондоне, Амстердаме, Филадельфии, Бостоне, Париже, Флоренции, Константинополе и др. В 1887 г. на территории Екатеринбургского завода была организована знаменитая Сибирско-Уральская научно-промышленная выставка.

Изменялась и традиционная для России социальная структура, чему во многом способствовали резко возросшие требования к квалификации рабочей силы. На работу приглашались зарубежные специалисты, главным образом из северных европейских стран: Шотландии, Голландии, Англии, Германии, Швеции. В некоторых городах, где работало много иностранцев, они селились улицами или в обособленных слободах. Так, на Урале селения немецких (золингенских) оружейников были в Ижевском и Златоустовском заводах. Контактируя с местными кадрами, они передавали не только свои технические знания, но и информацию о европейском социальнокультурном укладе и образе жизни.

В городах-заводах формируется система профессионального образования. Создаются горно-заводские школы – начальные учебные заведения, сочетавшие общее образование с подготовкой квалифицированных рабочих и мастеров горной промышленности. Первая

горнозаводская школа была открыта уже в 1702 г. Никитой Демидовым в Невьянском заводе. Школы и училища воспитывали новый тип высококвалифицированных работников крупного высокотехнологичного производства – заводских служащих и мастеров. Особо одаренных учащихся посылали учиться заграницу и в Петербург. Так, в 1820-е гг. Демидовым Н.Н. за границу было послано учиться около двух десятков крепостных юношей.

Другим источником формирования на Урале социального слоя высококвалифицированных наемных работников стало привлечение вольнонаемных специалистов. Во многих ведущих городах-заводах формировалась своя административно-техническая интеллигенция. Здесь трудились выдающиеся российские металлурги: Аносов П.П., Обухов П.М., Карпинский М.М., Чайковский И.П., Грум-Грижимайло В.Е. и др.

Развитие Горнозаводского Урала стало важнейшим этапом становле-ния не только российской индустрии, но и российского градостроительства, архитектуры. Формировался новый для России тип пространственной структуры города. Как самостоятельное направление возникает проектирование промышленных объектов. Во многих городах-заводах были созданы высокохудожественные градостроительные ансамбли промышленного и гражданского назначения (Ижевский, Верх-Исетский, Миасский заводы). Уральские архитекторы Малахов М.П., Дудин С.Е., Петенкин В.Н., Воронихин А.Н., Чеботарев А.П. были последователями и учениками знаменитых зодчих Санкт-Петербургской и Московской архитектурных школ Росси К.И., Казакова М.Ф., Захарова А.Д.

Безусловно, история становления Горнозаводского Урала не была идиллической. Постоянным элементом жизни горнозаводских поселений была и жесточайшая эксплуатация работников, крепостных, физические наказания, бунты. Однако нельзя забывать о вышеупомянутых позитивных фактах. Развитие капитализма и высокотехнологичного производства, даже в ситуации причудливого симбиоза с крепостничеством, впервые создавало условия для формирования в городах-заводах достаточно многочисленного слоя людей, чье благополучие определялось знаниями, квалификацией, личной инициативой, а не привилегиями, полученными от рождения.

Став в свое время центрами зарождения промышленности, новых социальных отношений и культурных архетипов, города-заводы и сегодня сохраняют свое ключевое значение для экономики России. В монопоселениях проживает около 24 млн. чел., это 16,5% от общей численности населения страны и 25% численности городского населения. К категории моноспециализированных относятся 43-46% от общей численности городов, 70-75% поселков городского типа в РФ [5, 6]. И ключевой вопрос для исследователей данной сферы: каковы пути эволюции горнозаводской цивилизации и какова роль городов-заводов в условиях новой, третьей волны индустриализации?

Источники

- 1. Лотарева Р.М. Города-заводы России. XVIII-первая половина XIX века. Екатеринбург: Изд-во «Сократ», 2011.
- 2. Анимица Е.Г., Дворядкина Е.Б., Некрасов В.Г. Горнозаводские города: научно-теоретические объекты исследования: Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004
- 3. Свердловская область. Информационно-аналитический портал Народная энциклопедия городов и регионов России «Мой город» [Электронный ресурс] // http://www.mojgorod.ru/sverdlov_obl/index.html (проверено 27.11.2012).
- 4. Дворядкина Е.Б. Инерционность экономического развития городов традиционно-промышленного региона. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2005.
- 5. Пути активизации социально-экономического развития монопрофиль-ных городов России / под ред. Г.Ю. Кузнецова, В.Я. Любовного. М.: Москов. общ. науч. фонд. 2004.
- 6. Тургель И.Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. Екатеринбург. 2010.

УДК (UDC) 330.190.2

Усманова Клара Фуадовна,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и маркетинга МГТУ.

Usmanova Klara Fuadovna,

D.Sc. in Economics, Professor, The Head of Economics and Marketing Department NMSTU.

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

SOCIAL ASPECTS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

Аннотация

В статье раскрываются социальные аспекты предпринимательства, необходимость вмешательства государства в процесс социализации, подготовку специалистов по предпринимательству.

Annotation

The article reveals the social aspects of entrepreneurship, the necessity of the interference of the state in the process of socialization, training of entrepreneurship specialists.

Ключевые слова

Собственнические правомочия и собственнеческие отношения, инновационный тип экономического роста, предпринимательская культура как разновидность культуры инновационной, социализация.

Keywords

Proprietary powers and proprietary relations, innovative type of economic growth, entrepreneurial culture as a kind of innovation culture, socialization. Исходя из различных форм собственности, возникает множественность собственнических правомочий. По мере развития рыночных отношений возрастает их сложность. Усложняется состав собственников, характер их взаимодействий, происходит эволюция объектов собственности, присвоение которых все в большей степени имеет общественный (коллективный) характер. Таким образом, перемены в структуре собственности формируют более точные их спецификации, которые лучше отражают потребности инновационной экономики, уровень и характер обобществления производства.

Возрастает экономическое и организационно-властное значение сложных комплексов, которые включают множество субъектов, многоцелевых по характеру деятельности, закрепленных как юридически, так и неформально. Возникают «сетевые» функции предпринимательства, которые как бы следуют из-за обострения международной конкуренции, заставляющей компании консолидироваться через поглощения, слияния. Действительно, любая организация всегда представляет некий комплекс правомочий. Например, акционерное общество с точки зрения права на доход, является объектом присвоения: внутренних и внешних держателей акций; работников, у которых нет акций, но которые участвуют в прибыли; государства, облагающего налогом и других. С точки зрения распорядительских прав, акционерное предприятие рассматривается по линии иерархических полномочий от высших должностей до минимального участия в управлении со стороны работников.

В экономической науке распространена система понятий, которая охватывает такие собственнические отношения как «сети», «сетевые структуры», «контрактные комплексы», «пучки правомочий», «ассоциативные формы» и др. Как справедливо отмечает Агеев А.И., все они имеют свои технологические и организационно-управленческие основания, одновременно отражают общие моменты эволюции структур собственности, которые он назвал «собственническими коалициями». Значение последних до нашего времени недооценивалось в теории, что привело к известному пренебрежению этой предпринимательской функцией [1].

Формирование коалиций - один из наиболее сложных видов предпринимательства, однако каждый предприниматель практически должен принимать это решение. Собственнические коалиции относят к уровню внутри- и меж- организационных взаимодействий. Однако сама коалиция возможна между равноправными по значению владельцами (распорядите¬лями) ресурсов. Потребность коалиции для партнеров определяется такими факторами, как общие проблемы и общее видение способов их решения, отсутствие собственных ресурсов для самостоятельного осуществления дела, законодательное регулирование, возможные выгоды от кооперирования. Исходя из действия этих факторов, у хозяйствующих субъектов возникает «склонность к партнерству», и, таким образом, к изменению объема и характера своих правомочий. Влияние также оказывает общая логика хозяйственной динамики, изменение роли различных регуляторов социально-экономической жизни.

В экономической науке выделяют четыре группы таких регуляторов. Прежде всего, сообщества, ведущим принципом которых является спонтанная солидарность. Следующий регулятор – рынок и конкуренция, принципы которого могут подрываться клановыми предпочтениями сообществ. Но, с другой стороны, рынок может повлечь размывание ценностных установок семейно-родственных групп. Третьим регулятором является административная (государственная) власть с иерархическим контролем как основного метода влияния. В качестве четвертого регулятора можно назвать ассоциативные формы, которые строятся на принципе внутри- и меж- организационного усилия влияния.

Как отмечают экономисты, за последние сто лет индустриализация существенно уменьшила значение сообществ и рынка как механизмов регуляции хозяйственной жизни, потеснила их иерархическими методами контроля, ограничила возможности проявления свободной инициативы и хозяйственного творчества. Преобладание иерархий в регулировании экономических процессов позволяло концентрировать стратегические права собственности в руках узкого руководящего слоя, что создавало поляризацию социальных

интересов.

В 70-80-х гг. прошлого столетия в западных странах обновился технологический базис производства, возросло давление различных групп в пользу институционных преобразований. Стала происходить реформа отношений собственности и власти, которая предусматривала восстановление прав частного бизнеса, а также более гармоничное распределение функций между различными механизмами координации экономического роста и усиления роли и эффективности коалиционных форм. Такая тенденция, как правило, прослеживается в странах с кооперативной традицией хозяйствования.

Имеющиеся художественные образы и наблюдения не обнаруживают достаточного и цельного восприятия предпринимателя как определенного социально-психологического типа. Несколько раскрывают взгляд на предпринимателя психологические исследования. В 1961 г. Маклелланд Д. указывал, что ключевой психологической характеристикой предпринимателя является «потребность в достижениях». Это и принятие личной ответственности за решения, постановка целей и выполнение их собственными усилиями, желание обратных связей. Однако такие характеристики не всегда подтверждаются. В частности Робертс Э. установил лишь «умеренную» потребность в достижениях. В течение тридцати лет он наблюдал за карьерой предпринимателей в высокотехнологичных отраслях. И установил, что предприниматели являются, скорее, экстравертами, ориентированы на полное применение своих аналитических и интуитивных способностей, независимы, рискуют в меру, имеют умеренную склонность к властвованию и низкую к подчинению, обладают стойкостью, долготерпением, мало озабочены финансовыми вознаграждениями за свой труд [2, с.115]. Среди качеств предпринимателей выделяют способность организовать и объединить различные ресурсы, богатую интуицию, непризнание бюрократических процедур, самонадеянность, фанатичную преданность идее и др.

Человеческую деятельность, включая экономическую, следует рассматривать как функцию той или иной комбинации культурных традиций («кодекс поведения»). Формы и

ценности экономической культуры формируются как непосредственно в самом хозяйстве, так и вне его. Предпосылкой и двигателем экономических подъемов, равновесия рынков, конкуренции и структурных перестроек, как отмечал еще Вернадский В.И., является энергия живого вещества, живущих существ. Чем выше энергетический потенциал, который зависит не только социоэкономических, но и от биосферных, космических факторов, чем свободнее он может выразиться, чем сильнее он направлен на созидательные цели, тем выше вероятность жизненного успеха общностей, тем плодотворней их культура.

В экономической культуре сосредотачиваются наиболее успешные и поддерживаемые естественным ходом жизни и сознательными усилиями образцы мыслей, действий, взаимоотношений. В них сжатая энергия (сила) прошлого опыта представляет ценнейший и незаменимый моральный и мотивационный ресурс экономического роста.

Склонность к экономическому успеху определяется способностью экономической системы накапливать ресурсный потенциал, например, ключевые в данный исторический отрезок времени ресурсы, развертывать многообразные хозяйственные взаимодействия, гармонизировать их, осуществлять «технологические прорывы», обеспечивать стабильность общественного положения, достаточную «открытость» системы, ее восприимчивость к новациям и благоприятным стечениям обстоятельств.

Исторически конкретные типы хозяйственной культуры, обладая свойствами аккумулятивности, изменчивости, мобилизационной мощи формируются под воздействием многих факторов. Среди них религиозность и политическая борьба, ландшафт, климат и местоположение, этническое своеобразие, нацеленность гениями и рассвет науки и культуры. Из них решающим фактором является логика технологического развития.

В странах с развитой рыночной экономикой сегодня осуществляется переход от индустриального к инновационному типу экономического роста, поэтому в качестве доминирующего вида трудовой деятельности утверждается сложный, творческий труд. Происходит изменение основы, на которой стро-

ится взаимодействие в современной экономической жизни, изменяется тип хозяйственной культуры. Предыдущий тип хозяйственной культуры, соответствующий технологическим условиям индустриального экономического роста получил название технократического. Он предусматривал преобладание взаимодействий по поводу производства вещей иерархически функционального характера, по поводу организации и управления производством. Среди особенностей - преобладание дисциплинированного, исполнительного, регламентированного трудового поведения и рационально-экономических мотиваций. При этом организаторские и творческие функции, хозяйственная инициатива концентрировались среди специализированных групп, в производстве существовала строгая субординация и иерархия.

Далее формируется инновационный тип экономического роста, упрочняется инновационная хозяйственная культура, новые типы хозяйственных взаимодействий и образцов трудового поведения. Особенностями являются нетривиальность мыслей и творческий поиск, гибкость организации, ориентация на постоянные нововведения, разнообразие, интенсивность контактов, самостоятельность. Условия (как технологические, так и экономические) предопределяют «склонность к новаторству» [3, с.91].

Переход к инновационному росту ведет за собой повышение значения и масштабов предпринимательских мотиваций и типов поведения и личностей, поскольку предпринимательская культура является разновидностью культуры инновационной. Общество нуждается в предпринимателях не только в мире бизнеса, но и в сферах политики, искусства, благотворительности. Предпринимательская функция проникает во все сферы общества, становится более гибкой, приспосабливается к существующим условиям и видоизменяет их.

Необходимо выделить мероприятия по вмешательству государства в процесс социализации, прямо или косвенно направленных на распространение и развитие предпринимательской культуры в обществе. Это меры по улучшению общественного здоровья, повышению уровня образования и просвещенности, росту эффективности действия средств

массовой коммуникации и меры по усилению кадрового потенциала предпринимательства.

Как свидетельствуют данные психофизиологических и медицинских исследований, обнаруживается тесная взаимозависимость между состоянием здоровья человека и его жизненной активностью. Из статистики страховых компаний установлено, что люди, добившиеся успеха, живут дольше, чем те, кто его не имел. На первом месте в этом списке – духовенство, затем идут преуспевающие менеджеры и предприниматели. Государство практически во всех странах оказывает значительную поддержку системе здравоохранения. На цели здравоохранения в развитых капиталистических странах ежегодно расходуется 7-10% ВНП, а в некоторых значительно больше. Пропагандируется здоровый образ жизни, уделяется повышенное внимание к проблеме наркотиков, к исследованиям по генетикопсихологическим аспектам воспитания.

Особое внимание уделяется сближению уровня поддержки здоровья в больших и малых фирмах. Малые предприятия, с одной стороны, являются важнейшим каналом проявления предприимчивости, с другой стороны – зоной повышенного риска для психического здоровья, однако они хуже охвачены системой медицинского страхования, даже в странах с развитой рыночной экономикой. Поэтому общие меры государства по повышению здоровья населения должны рассматриваться как важнейшая часть политики, которая подразумевает подъем творческой, предпринимательской активности в обществе.

Следующим важнейшим звеном социализации, одним из основных направлений государственной политики является сфера образования. За государством сохраняются ключевые функции планирования, финансирования, контроля за качеством обучения, поддержки научных исследований и др. При содействии государственных органов и под давлением бизнеса и общественности образовательная сфера все в большей степени ориентируется на подготовку специалистов, способных самостоятельно вести дело. Рост образовательного уровня общества объективно способствует расширению круга предприимчивых людей. Проявляется «аллокационный эффект» образования – по мере повышения образования возрастает способность человека принимать самостоятельные решения. Проявление указанного эффекта проявляется сильнее, если осуществляется специальный отбор и поддержка талантливых детей. Примером является существование в развитых странах множества субсидируемых государством, неправительственными организациями и фирмами программ, покровительствующих развитию детей, в результате реализации которых общество и в том числе экономика насыщаются творческими инициативными людьми предпринимательского стиля поведения. При этом углубляется не только специализация и культурный кругозор, но и развиваются лидерские и творческие способности человека.

Большое значение подготовке предпринимателей имеют спе-циализированные образовательные институты (школы бизнеса), программы обучения начинающих бизнесменов, поддержка предпринимателей-женщин, экспортных усилий малых фирм, помощь ветеранам вооруженных сил в организации собственного дела и др. Также важным институтом социализации, воздействия и сознания масс является средства массовой коммуникации, которые взаимодействуют с государством, несут его политику. С одной стороны, они выполняют функцию делового просвещения и информирования, с другой, - создают соответствующую социальную атмосферу с наиболее современными целеустановками и критериями, пропагандируют образцы и методы достижения делового успеха, насаждают так называемый культ предпринимательства, формируют благоприятное для предпринимателей общественное мнение.

Источники

^{1.} Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М: Наука, 1991.

^{2.} Усманова К.Ф. Аграрно-промышленный комплекс: проблемы эффективности и предпринимательства. Тюмень: ТГСХА, 2007.

^{3.} Кузина Г.В., Усманова К.Ф. Разработка алгоритма коммерциализации инноваций // Вестник МГТУ им. Г.И. Носова, 2013. с. 91-95.

УДК (UDC) 368.01

Цыганов Александр Андреевич,

д.э.н., проф., зав. кафедрой страхового дела Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Tsyganov Alexander Andreevich,

D.Sc. in Economics, professor, the Head of insurance business department Financial University under the Government of the Russian Federation.

ГЕНЕЗИС ПРАКТИКИ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

GENESIS OF CONSUMER INSURANCE SERVICES RIGHTS PROTECTING PRACTICE OF IN RUSSIA

Аннотация

Российский страхователь на протяжении практически всего времени развития коммерческого страхования в нашей стране не чувствовал себя защищенным, был заведомо более слабой стороной договора страхования. Ситуация стала меняться благодаря судебным решениям.

Annotation

The Russian insurer did not feel protected for almost the whole period of commercial insurance development in our country, has been known to be the weaker party according to the contract of insurance. The situation began to change due to judicial decisions.

Ключевые слова

Страхование, страхователь, страховщик, страхования компания.

Keywords

Insurance, the insured, the insurer, insurance company.

На протяжении 1990 – 2000-х гг. российский страхователь был слабой стороной по договору страхования, зачастую его права в договоре сводились к минимуму. Доходило и до единственного права, которое прописывалось в договоре страхования, - уплатить вовремя страховую премию. Рассказывают анекдот середины 1990-х гг. про договор страхования жизни, в котором страхователь был одновременно и застрахованным лицом и выгодоприобреталем, вот только страховой риск - смерть застрахованного лица, а выгодоприобретатель должен был лично явиться в офис страховщика для оповещения его о страховом событии. Конечно, такое положение дел могло оставаться без пристального внимания со стороны государства только в условиях малого количества договоров страхования и, соответственно, отсутствии значимого для власти количества жалоб.

Исторически защита прав страхователей в России была прерогативой государственных органов по надзору за страховой деятельностью, которые принимали жалобы и обращения граждан. Еще в первой редакции закона «О страховании» были положения, регулирующие договор страхования и санкции к страховщикам за нарушения условий этого договора. В последствии при приятии Гражданского кодекса эти положения, пусть и не полностью, перешли этот документ. В этой связи законодательство о защите прав потребителей не было принято распространять на страховые отношения. Более того, в Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2008 г. (утв. Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 28.05.2008) прямо указывалось, что: «отношения по имущественному страхованию не подпадают под предмет регулирования Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» и положения данного Закона к отношениям имущественного страхования не применяются».

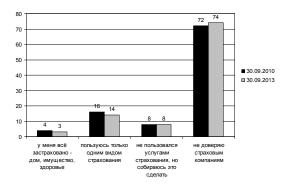
Положение стало меняться с принятием ОСАГО, когда широкие слои населения были вовлечены в страховые отношения, причем в ряде случаев без всякого желания на это. Появилось и значительное количество жалоб, связанных как с работой страховых компаний,

так и явно недостаточной информированностью российских граждан, которые могли на первых этапах введения ОСАГО легко спутать этот вид страхования с автокаско. Но уже в начале – середине 2000-х гг. появились инициативы по организации обществ защиты прав страхователей, а руководство страхового надзора стало признавать проблему ассиметрии прав страхователя и страховщика в договоре страхования.

В итоге очень значительная часть российского населения не доверяет страховщикам, причем на протяжении последних лет ситуация мало изменилась (рис. 1). В опросах mail. ru участвовало более 30 000 респондентов со всей России.

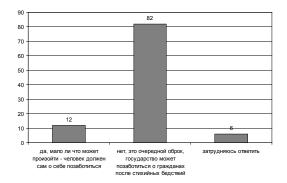
Более того, при обсуждении инициатив российского правительства по введению новых видов обязательного страхования, связанными с трагическими событиями, лесными пожарами и наводнениями в Крымске (2012) г.), Подмосковье (2010 г.), Дальнем Востоке (2013 г.) большинство российских граждан видят в страховании не дополнительную форму защиты, а новый оброк (рис. 2). Очевидно, что уровень доверия к отрасли находится на чрезмерно низком уровне и требуется принятие экстраординарных мер страховщиками, их союзами и государством, в случае его заинтересованности в развитии страхования, в по формированию доверия граждан к национальной системе страхования России.

Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Как вы относитесь к добровольному страхованию?», в % от общего числа ответивших посетителей сайта, сент. 2010г. и сент. 2013г.



Источник: caйт «Новости@mail.ru», news.mail.ru

Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Нужно ли в России обязательное страхование жилья?», в % от общего числа ответивших посетителей сайта,сент. 2013г.



Источник: caйт «Новости@mail.ru», news.mail.ru

Ситуация начала меняться летом 2012 г., когда вышло постановление «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей», утвержденное Пленумом Верховного суда РФ 28 июня 2012 года. У страхователя появилось право обращаться в суд по месту жительства и без уплаты госпошлины, а также требовать выплаты неустойки (пени) и штрафа в размере 50% от взысканной по решению суда суммы. При этом появилось и право на компенсацию морального вреда, а также должна повыситься информированность граждан об условиях оказания страховых услуг. Стоит отметить появившееся право обществ страхователей и страхового надзора подавать иски в пользу неограниченного круга лиц и требовать признания отдельных положений правил страхования ущемляющими права потребителей страховых услуг.

Данные изменения можно приветствовать, так как у страхователя появляются реальные шансы отстоять свои права в суде. Страховщику становится невыгодной практика занижения страховых выплат в расчете на нежелание страхователя идти в суд ввиду длительности и непредсказуемости судебных процедур. Действительно, ранее страхователь мог рассчитывать, что после полугода судебных мытарств (возможно в чужом городе или далеко от дома) он может получить собственно страховое возмещение и незначительную неустойку. Сейчас же суммы возмещений и компенсаций могут стать для страховщика существенными и должны побудить более клин-

тоориентированно подходить к выплатам. Соответственно, страховые компании стали задумываться о соблюдении уже их прав, обеспокоенность вызывает и возможный всплеск страхового мошенничества. Появились сообщества юристов и бывших сотрудников отделов выплат страховщиков, решивших сделать бизнес, связанный с защитой прав обиженных потребителей страховых услуг.

В тоже время применение именно Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» вызывает ряд вопросов и может привести к негативным последствиям. Например, согласно этому же июльскому решению Пленума Верховного суда РФ Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» применяется в части, не урегулированной специальными законами, что сразу выводит ОСАГО из-под этой инновации по защите прав страхователей. А это наиболее массовый вид страхования в России на сегодня. Также стоит отдельного рассмотрения и вопрос о застрахованных лицах и выгодоприобретателях, которые также являются потребителями страховой услуги, но чьи права могут отличаться от прав страхователей. Чрезмерное усиление прав страхователей, на чью сторону суды более склонны вставать, может привести к негативным для рынка последствиям: уходу с рынка некоторых страховщиков и росту страховых тарифов, в которые будут закладываться повышенные расходы страховщиков на урегулирование страховых случаев.

Страховые отношения имманентно имеют специфику в отношении признания события страховым, когда может уйти значительное время, прежде чем событие признают страховым и определят размер реального убытка. Данное обстоятельство существенно влияет на размер возможных неустоек (пени). Очевидно, что необходимо установить разумный предел времени рассмотрения и признания страховых событий, равно как и право страховщика на тщательное рассмотрение всех обстоятельств выплатного дела. Также в отношении неустоек стоит четко определиться с расчетной базой для определения их размера, учитывающей специфику страхования.

Целесообразно ввести в законное русло деятельность обществ по защите прав страхователей, уравновесив их в страховом законо-

дательстве с объединениями страховщиков. В этом случае объединения страхователей смогут и должны будут участвовать в разработке изменений страхового законодательства, особенно в части введения новых видов обязательного страхования. Очевидно, что объединения страхователей смогут принимать участие в деятельности профессиональных объединений страховщиков в случае реализации массовых видов страхования в заранее оговоренных случаях наряду с представителями государства.

Возможно, что решение вопросов защиты и обеспечения прав потребителей страховых услуг лежит в более подробном и единообразном регулировании деятельности в области защиты прав страхователей в профильном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации», в котором можно восстановить некоторые положения, регулирующие договор страхования в части конкретизации прав и обязанностей страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, определить последствия для страховщиков в случаях занижения или затягивания выплат страховых возмещений и обеспечений. В дальнейшем все эти вопросы могут войти в обсуждаемый Страховой кодекс Российской Федерации, если будет принято решение о сведении страхового законодательства в такой отдельный всеобъемлющий документ.

Доверие населения к страховым компаниям складывается с учетом многих факторов, среди которых не последнее место занимает вера в способность и желание страховых компаний исполнять принятые по договору страхования обязательства. Для реального достижения веры потребителей страховых услуг в полезность страхования нужны действенные меры по защите прав страхователей, наличие системы государственных или поддерживаемых государством коллективных гарантий на случай банкротства страховщика и судебная система, подкрепленная авторитетным страховым омбудсменом для скорого решения небольших споров. Важна также разработка и реальное применение на практике программ повышения и дальнейшего обеспечения качества страховых услуг. Продолжительное время политика в области качества рассматривалась в страховых компаниях как дань моде или по требованиям иностранных партнеров или инвесторов, но с учетом активизации потребительского движения в сфере страхования, данная практика должна измениться.

Практика развитых стран показывает, что общества страхователей, негативно воспринимавшиеся страховщиками на первых этапах, помогали развитию рынка и даже способствовали появлению новых страховых продуктов. Очевидно, что усиление практики по защите прав страхователей послужит делу развития страхования в России.

Источники

- 1. Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2008 года, утв. Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 28.05.2008 // Бюллетень Верховного Суда РФ. №2, февраль, 2009 (извлечение).
- 2. Постановление ВС РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей», утвержденное Пленумом Верховного суда РФ 28.06.2012 // Бюллетень Верховного Суда РФ. №2, февраль, 2009 (извлечение).
- 3. Бабич С.А., Цыганов А.А. Омбудсмен как форма саморегулирования на страховом рынке// Страховое дело. 2011. N^2 6.
- 4. Бесфамильная Л.В., Грызенкова Ю.В., Стукалова О.В. Повышение эффективности страховой организации на основе стандарта планирования страховых проектов в системе управления качеством // Финансы и кредит. $2006-N^226$.
- 5. Грызенкова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. М.: НПО «МАКСС Групп», 2012.
- 6. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса // Вестник Финансового университета. 2013. №1.
- 7. Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы формирования гарантий защиты потребителей страховых услуг // Вестник Финансового университета. 2012. №3.
- 8. Павлова Н.А., Цыганов А.А. Механизм формирования системы защиты прав и интересов страхователей // Страховое дело. 2010. $N^{Q}6$.
- 9. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М.: Изд-во РАГС. 2009

УДК (UDC) 621.771.06: [331.101.6:005.52]

Якобсон Зинаида Васильевна,

К.э.н., доцент кафедры менеджмента МГТУ.

Симаков Дмитрий Борисович,

К.т.н., доцент кафедры менеджмента МГТУ.

Угольников Никита Владимирович,

К.э.н., доцент кафедры менеджмент МГТУ.

Yakobson Zinaida Vasilyevna,

Ph.D., Associate Professor of Management Department NMSTU.

Simakov Dmitry Borisovich,

Ph.D., Associate Professor of Management Department NMSTU.

Ugolnikov Nikita Vladimirovich,

Ph.D., Associate Professor of Management Department NMSTU.

ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОКАТНОГО СТАНА НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

SUBSTANTIATION OF RESERVES OF INCREASING PRODUCTIVITY OF A ROLLING MILL ON THE BASIS OF FACTOR ANALYSIS RESULTS

Аннотация

В статье анализируются вопросы повышения производительности прокатного стана.

Annotation

The article analyses the issues of a rolling mill productivity.

Ключевые слова

Прокатный стан, повышение производительности, значение расходного коэффициента стали на прокат, фактор машинного времени.

Keywords

Rolling mill, increasing productivity, the rolled steel consumption coefficient value, the factor of machine time.

Объем производства проката в плановом периоде определяется степенью интенсивного и экстенсивного использования прокатного стана и зависит, следовательно, от производительности стана в единицу времени и от времени его работы. Часовая производительность стана при прокате какого-либо вида продукции является величиной, зависящей от ряда факторов производственного процесса. Основными из них являются продолжительность одного такта процесса, масса исходного металла для прокатки, перерабатываемого за один такт и выход годной продукции. В свою очередь каждый из факторов связан с конкретными производственными условиями, вытекающими из характеристики прокатного стана и вспомогательного оборудования, номенклатуры проката, принятой технологии и организации производственного процесса.

Часовая, технически возможная производительность (Р) стана, определяется по формуле (1):

$$P = 3600 * G / (T * PKck) , \tau/uac, (1)$$

где: 3600- продолжительность 1 ч, сек;

Т – период прокатки, сек;

G- масса заготовки, т,

РКск- расходный коэффициент стали на прокат.

Исходя из данной формулы, чем больше (меньше) значение расходного коэффициента стали на прокат, тем меньше (больше) производительность стана. Исходя из вышесказанного, расходный коэффициент металла на прокат оказывает значительное влияние на производительность стана по годному.

Расходный коэффициент (РКск) можно заменить обратной ему величиной – коэффициентом выхода годного проката (Кгодн) (2):

$$K$$
годн = $1 / PK$ ск (2)

В этом случае формула часовой производительности стана по годному примет следующий вид (3):

$$P = 3600 * G * KroдH / T , т/час по roд-ному. (3)$$

В непрерывном режиме работы прокатного производства количество часов в год со-

ставит (Тгод):

Тгод = 365 – планово- предупредительные простои оборудования.

Тогда технически возможная годовая производственная мощность прокатного производства составит (4):

P = 3600 * G * Kroдh / Troд , т/roд погодному (4)

В 2011 г.объем годного проката в ОАО «ММК» составил 11 257 289 т. Потери при производстве проката составили в процентном отношении составляет 8,59%. Сокращение потерь при производстве проката позволяет увеличивать производительность прокатного стана и, соответственно, увеличивать выпуск годной продукции.

Вторым направлением увеличения производительности прокатного оборудования можно считать фактор машинного времени. Машинное время прокатки зависит от конкретных производственных условий: от длины полосы и скорости прокатки. Машинное время прокатки в каждом пропуске определяется как отношение длины полосы после пропуска к средней скорости проката (5):

$$Tm = L/Vcp, (5)$$

где: Tm – машинное время прокатки, с; L - длина полосы, м;

Vcp - средняя скорость прокатки, м/ с.

Изменение часовой производительности стана находится также в зависимости от массы заготовки. Увеличение массы заготовки осуществляется в пределах, обусловленных конкретными организационно-техническими характеристиками и плановыми заказами. Чем меньше сечение и больше длина заготовки, тем меньше потребуется пропусков для получения раската заданных размеров. Значительное влияние на производительность стана оказывает соотношение размеров сечения заготовки, а также конечные размеры раската.

Изменение производительности стана ΔP под влиянием изменения массы заготовки G устанавливается в зависимости от изменения периода прокатки T по формуле (6):

$$\Delta P = G1 *T / G *T1 - 1,$$
 (6)

Где T и T1 – соответственно, период прокатки базовый и измененный, с;

G-масса исходного материала (заготовки);

G1- масса заготовки после нагрева;

Данная формула используется при наличии абсолютных значений периода прокатки и массы заготовки (до и после изменения). При оперировании относительными значениями Т и G используется формула (7):

$$\Delta P = 100 * (\Delta G - \Delta T) / (100 + \Delta T)$$
 (7)

Оптимальные массы заготовок и их размеры устанавливаются в определенной последовательности. На основании портфеля заказов определяется плановый сортамент продукции по отдельным профилям и размерам. Отдельные профили, близкие по маркам стали, размерам и массе, объединяются в сортаментные группы. Применительно к каждому отдельному профилю и группам профилеразмеров рассматриваются основные ограничивающие условия на всех агрегатах и участках цеха. На основании установленных общих длин готовых раскатов и их массы рассчитывают массу заготовки по годному, позволяющую вырезать целое число мерных длин без отходов и потерь. Затем, в последовательности против хода технологического процесса, на основании установленных практикой норм отходов металла по отдельным стадиям передела рассчитывают размеры и массу единицы и количество единиц готового проката из одной заготовки, размеры и массу раската после чистовой линии (до отделки) и после обжима (до отрезки концов), массу заготовки.

При наличии данных о потерях и отходах металла по стадиям производственного процесса, а также о массе и размерах готовой продукции, оптимальную массу сляба можно рассчитать по формуле (8-10):

$$xG'''$$
 $G'=G'''+\frac{xG'''}{100}$
 yG''
 $G''=G'+\frac{xG'''}{100}$
(8)

G=G"+ \cdots :

100 где G - искомая масса исходного материала (заготовки), кг

(10)

G'- масса заготовки после нагрева, кг;

- G" масса заготовки после обрубки, кг
- G" масса единицы готовой продукции, кг;
- z потери металла при обрубке, % к массе заготовки;
- у потери металла при нагреве, % к массе всада;
- х сумма отходов металла при отделке, % к массе единицы готовой продукции.

Окончательная зависимость между искомой массой заготовки и массой единицы готовой продукции будет иметь вид (11):

$$\mathsf{G} = \tag{11}$$

Таким образом, можно выделить четыре основных фактора, оказывающих значительное влияние на производительность прокатного стана, рисунок 1.



Рисунок 1. Основные направления повышения производительности прокатного стана

Специалистами ОАО «ММК» для учета влияния длины слябов на производительность стана, а также на расход топлива на их нагрев был проведен эксперимент на новых печах в ЛПЦ-4. В ходе эксперимента на стане 2 500 горячей прокатки производились замеры по удельному расходу топлива на нагрев слябов.

Исходные данные, используемые в ходе проведения сравнительного анализа показателей прокатки слябов длиной 5,0 и 7,5 м, приведены на рисунке 2.

Исследуемые факторы:

- расход топлива на нагрев слябов (тонн);
- расход металла на прокат (тонн), в том числе: на стане и по агрегатам резки на горя-

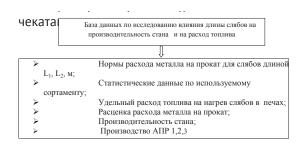


Рисунок 2. База данных для сравнительного анализа

Оптимальные массы заготовок и их размеры устанавливаются в определенной последовательности. На основании портфеля заказов определяется плановый сортамент продукции по отдельным профилям и размерам. Отдельные профили, близкие по маркам стали, размерам и массе, объединяются в сортаментные группы. Применительно к каждому отдельному профилю и группам профилеразмеров рассматриваются основные ограничивающие условия на всех агрегатах цеха.

В таблице 1 приведены методические подходы к проведению сравнительного анализа расчетных показателей влияния длины слябов для ЛПЦ на расход топлива, на их нагрев и расход металла на прокат.

По приведенным результатам делаем заключение:

- Экономия металла при использовании в производстве слябов длиной 7,5 м в сравнении со слябами длиной 5,5 м определится суммой показателей2,3 в тыс. руб., в том числе:
 - на стане показатель2, тыс. руб.;
- по агрегатам резки на горячекатанных рулонах стана показатель3, тыс. руб.;
- величение расхода топлива на нагрев слябов длиной 7,5 м в сравнении со слябами длиной 5,5 определится показателем 1, тыс. руб.;
- Экономия по металлу превышает перерасход затрат по топливу на сумму 62 566,5 тыс. руб. Результаты этих данных представлены на рисунке 2.

По приведенным результатам делается заключение:

• Экономия металла при использовании в производстве слябов длиной 7,5 м в сравнении со слябами длиной 5,5 м опреде-

Таблица 1. Методика сравнительного анализа показателей влияния длины слябов на расход топлива при их нагреве и расход металла на прокат

Показатели	Ед. изм.	Удельный расход топлива и металла на 1 т проката при длине слябы, м			Количество	Расценка, руб./ед.	Экономия (-), Перерасход (+),
		5,5	7,5	Отклонение			тыс. руб.
Производство стана	тонн				Кт		
Производство							
АПР- 1,2,3 (по плану 3013 года), в том числе из горячекатанных рулонов	тонн				Ппл АПР Пгк		
Расход топли- ва на нагрев слябов	т. у. т.	Рт, 5,5	Рт, 7,5	$\Delta_{_1}$	Pτ= Δ ₁ * Kτ	Ст	(+,-) Показатель ₁ = Рт* Ст
Расход метал-							
ла на прокат: на стане по агрегатам	тонн	PM _{1, 5,5}	Рм ₁ , 7,5	Δ_2	PM ₁ =Δ2* KT	См ₁	(+,-)Показатель ₂ = Рм ₁ * См ₁
резки на горячекатан- ных рулонах	тонн	Рм _{2, 5,5}	Рм ₂ , 7,5	Δ_3	P ₂ =Δ3* K _T	См2	(+,-)Показатель ₃ = Рм ₂ * См ₂
Всего							Показатель ₄ =∑ показателей _{1,2,3}

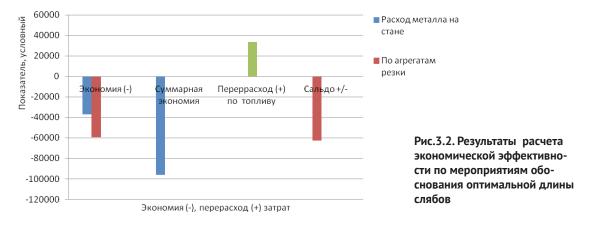
лится суммой показателей2,3 в тыс. руб., в том числе:

- на стане показатель2, тыс. руб.;
- по агрегатам резки на горячекатанных рулонах стана показатель3, тыс. руб.;
- Увеличение расхода топлива на нагрев слябов длиной 7,5 м в сравнении со слябами длиной 5,5 определится показателем 1, тыс.

руб.;

• Экономия по металлу превышает перерасход затрат по топливу на сумму 62 566,5 тыс. руб. Результаты этих данных в условных единицах представлены на рисунке 3.

Следует отметить, что на производительность стана сильное влияние оказывает именно расход металла на прокат. Экономия в на-



Экономика

туральных единицах измерения (в тоннах) по стану составит – Эт. Это означает, что объем производства стана (Кт план) увеличится и составит:

Kт план = Kт + Pм1, T

Таким образом, прирост производительности стана (Δ Kт) составит:

 Δ Kт = Kт план / Kт * 100% - 100%

Прирост объема производства напрямую влияет на увеличение выручки от реализации продукции. Получается эффект от масштаба производства — эффект производственного (операционного рычага) и эффект снижения себестоимости единицы продукции. Суть эффекта производственного рычага заключается в том, что увеличение на 1% выручки от реализации обеспечит увеличение конечного финансового результата- прибыли чистой на $(1\% + \Delta)$.

УДК (UDC) [658.7:Ю4] (075.8+658.153(075.8)

Ярушин Дмитрий Леонтьевич,

доцент кафедры экономики и права Южно-Уральского государственного университета (национальный исследовательский университет).

Бутрин Андрей Геннадьевич,

д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета (национальный исследовательский университет).

Yarushin Dmitry Leontyevich,

Associate Professor of Economics and Law Department FSBEI HPE «South Ural state University). (national research University).

Butrin Andrey Gennadevich,

D.Sc. in Economics, Professor of Economics and Finance
Department FSBEI HPE «South Ural state University).
(national research University).

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

MODERN METHODS OF COST MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Аннотация

В условиях нарастающих интеграционных процессов объективно возникает необходимость пересмотра приемов и методов управления, в том числе затратами на предприятии металлургии.

Annotation

In the terms of increasing integration processes it is objectively necessary to review management methods and approaches, including expenses on the metallurgy enterprise.

Ключевые слова

Методы менеджмента затрат, современные ресурсосберегающие методы менеджмента ресурсов предприятия, аутсорсинг, методы логистического менеджмента материальных ресурсов и готовой продукции, методы менеджмента реализации готовой продукции, управление цепями поставок.

Keywords

Methods of cost management, modern resource saving methods of company resources management, outsourcing, methods of logistic management of material resources and finished products, methods of sales management of finished products, supply chain management.

Данная статья подготовлена в рамках госзадания Минобрнауки РФ «Организационно-экономическое обеспечение инновационного ресурсосберегающего развития предприятия» 2012-2014 гг., N 6.3199.2011

Переход на инновационный путь развития требует пересмотра технологий управления на уровне хозяйствующих субъектов. Значительные резервы повышения конкурентоспособности на инновационном пути заключены в использовании инструментария инновационной логистики и управления цепями поставок интегрированных предприятий.

В настоящее время российские ученые и специалисты, занимающиеся логистическим планированием и моделированием цепи поставок, сталкиваются с рядом проблем, связанных с недостаточным развитием теории и методологии планирования и моделирования цепи поставок:

- недостаточно проработаны теоретическая и методическая базы оценки эффективности интеграции предприятий;
- на большинстве промышленных предприятий отсутствует управленческий подход, направленный на оптимизацию межфирменных операций в стадиях снабжения и реализации;
- не в полной мере учтены и количественно оценены возникающие экономические риски, затраты и потери на протяжении цепи поставок;
- не проработаны вопросы оценки эффективности фукнционирования цепей поставок с учетом необходимости достижения баланса интересов участников цепей.

Это обусловило выбор темы исследования, цель и перечень научных задач, объект и предмет исследования. Цель – развитие методических основ управления в цепях поставок. Объект исследования – промышленное предприятие, находящееся в процессе интеграции с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции. Предмет исследования – современные ресурсосберегающие методы менеджмента ресурсов предприятия.

Выделим три основных метода менеджмента ресурсов.

1. Аутсорсинг. Разработан и обоснован методический подход и ме-тод аутсорсинга

для промышленного предприятия, построена экономико-математическая модель [1, с. 132; 5, с.165]. Одной из наиболее актуальных и повседневных проблем современного промышленного предприятия является проблема обеспечения оборотными средствами для сохранения непрерывности и высокой скорости процессов производства и обращения. От эффективности управления оборотными средствами зависят ключевые показатели деятельности предприятия. В связи с этим управление оборотными средствами должно занимать особое место в системе управления промышленными предприятиями и опираться на современные концепции. Однако их применение весьма ограничено. В частности, методология аутсорсинга в организации и оптимизации оборотных средств, функционирующих на стадиях приобретения материальных ресурсов и реализации готовой продукции промышленных предприятий, интегрированных с поставщиками и потребителями, изучена не полностью и используется недостаточно. Вместе с тем, в ней заключены существенные резервы снижения затрат и роста конкурентоспособности.

Интеграционная функция аутсорсинга заключается в объединении предприятийпартнеров, каждый из которых вносит в общий процесс создания потребительской ценности свои ресурсы и компетенции. В нашем исследовании такими партнерами являются производитель, потребитель и организация – аутсорсер, инкассирующая возникающие между ними долги. Производитель вправе либо самостоятельно (инсорсинг) взыскивать дебиторскую задолженность, либо продать (аутсорсинг) долг аутсорсеру (инкассирующей организации). Во-первых, аутсорсер обслуживает поток готовой продукции и формирует ее оплату; во-вторых, ускоряет оборот оборотных средств в стадии реализации готовой продукции и замедляет в стадии оплаты счетов поставщиков оборотных производственных фондов; в-третьих, генерирует поток-«инъекцию» в виде денежных средств в «узкое звено» кругооборота оборотных средств [5, с. 165].

Разработан методический подход оптимизации оборотных средств в условиях интеграции с поставщиками и потребителями. В отличие от существующих, предложенный подход, во-первых, учитывает интеграцию промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции; во-вторых, учитывает идентифицированные затраты в традиционном представлении и трансакционные издержки; в третьих, позволяет определить оптимальные параметры оборотных средств. Критерием определения эффективности аутсорсинга является минимум суммарных затрат. Производитель вправе либо самостоятельно (инсорсинг) взыскивать дебиторскую задолженность (неся при этом в цепи «по-ставщик – покупатель» затраты в традиционном понимании на инкассацию долга, на омертвление капитала, риск неплатежа), либо продать (аутсорсинг) долг аутсорсеру (неся при этом трансакционные затраты на взаимодействие с аутсорсером). Таким образом, экономический эффект заключается в снижении затрат производителя от правильно выбранного управленческого решения – покупать или производить самому.

- 2. Методы логистического менеджмента материальных ресурсов и готовой продукции.
- 2.1. Методы менеджмента материальных ресурсов. В современных условиях важным является сосредоточение усилий менеджмента предприятия на направлении ускорения оборачиваемости оборотных средств в стадии образования производственных запасов посредством формирования взаимоотношений с надежными поставщиками, внедрения «бережливого» производства, организации ритмичной системы снабжения, взаимовыгодных расчетов с поставщиками ресурсов, снижения затрат. Ключевой практической проблемой является организация бесперебойных поставок и расчетов с поставщиками в условиях дефицита собственных денежных средств и недоступности банковского кредита. В данном случае главным условием не-прерывности и высокой скорости оборота капитала является разработка и внедрение эффективномеханизма логистического управления снабжением промышленного предприятия. Предложены следующие принципы менеджмента материальных ресурсов: отказ от соперничества и переход на императив сотрудничества во взаимодействии с поставщиками; сотрудничество с небольшим количеством на-

дежных поставщиков; вертикальная интеграция с ключевыми поставщиками; совместное управление запасами; тотальный контроль качества и внедрение концепции «Шесть сигм»; гибкие потоковые процессы, предполагающие высокую скорость реакции на заказ и разные формы оплаты; ориентация на снижение общих затрат и потерь.

Разработан методический подход оптимизации менеджмента мате-риальных ресурсов [1,4]. Его новизна в том, что, во-первых, разделены все затраты на классические (традиционные) и логистические на каждой стадии цепи поставок; во-вторых, установлены состав и структуру затрат в зависимости от режима взаимосвязи потоков: запаздывание финансового потока относительно материального (отсрочка оплаты) и опережение финансового потока относительно материального (предварительная оплата). Таким образом, предлагаемые методы позволят снизить затраты в снабжении материальными ресурсами.

2.2. Методы менеджмента реализации готовой продукции. Методо-логия управления реализацией продукции промышленного предприятия прошла путь от разработки методов управления отдельных операций до уровня бизнес-процессов на отдельном предприятии, а затем и до уровня межсистемного взаимодействия. Одной из проблем в условиях интеграции является сложность в выработке и внедрении методического подхода к управлению реализацией готовой продукции, направленного на обеспечение баланса интересов контрагентов. Таким образом, изменение характера взаимодействий между участниками рынка объективно диктует необходимость совершенствования механизма управления реализацией продукции. Предложены следующие принципы организации менеджмента реализации готовой продукции: переход от соперничества к ориентации на сотрудничество с потребителями и поставщиками; сотрудничество с небольшим количеством надежных покупателей продукции; вертикальная интеграция с ключевыми потребителями как минимум первого уровня в целях безопасности; совместное управление материальными, финансовыми и информа-ционными потоками; высокая скорость реакции на заказ и разные формы оплаты; наличие налаженной системы взаиморасчетов за поставленные ресурсы; ориентация на снижение общих затрат и потерь; снижение энтропии по всей цепи; обеспечение оптимального баланса быстрой реакции на спрос и запасов. Разработан метод оптимизации параметров сбыта предприятия. Критерием является минимум интегральных затрат в цепи издержек. Они складываются из затрат и потерь. Предложенный метод и построенная, апробированная экономико-математическая модель реализации продукции позволяют достичь зоны эффективной интеграции участников цепи поставок в стадии сбыта [4].

3. Управление цепями поставок. В начале XXI века интегральная парадигма управления породила новую идеологию управления -Supply Chain Management (SCM) – управление цепями поставок. Она отражает новое понимание бизнеса: отдельные предприятия рассматриваются как звенья цепи поставок, связанные в интегральном процессе управления потоками всех видов ресурсов для оптимального удовлетворения покупателей в соответствии с их специфическими потребностями. Однако сегодня этого объективно недостаточно и развитием интегрированной логистики за пределами фокусной компании (в нашем исследовании это промышленное предприятие-производитель) в плане межфункциональной и межорганизационной координации разных субъектов является SCM. Таким образом, во-первых, прежняя координирующая роль логистики и сквозное управле-ние товарными потоками становятся прерогативой SCM, т.е. логистика – это часть управления цепями поставок SCM; во-вторых, логистика это функционал оптимизации операционной деятельности внутри компании, а SCM – это интегрированный функционал, включающий трех и более участников, участвующих в потоках продукции, услуг, финансов и информации от источника до потребителя; в-третьих, логистика ориентирована на локальные функции реализации физического потока преобразования материалов, а SCM – на всю цепь создания добавленной стоимости и оптимизацию связей между этими локальными функциями как внутри предприятий, так и на межорганизационном уровне; в-четвертых, логистика тяготеет к физической реализации материаль-

Таблица 1. Сравнительный анализ методов менеджмента ресурсов предприятия

Признак	Традиционный подход	Логистический подход	В концепции цепи поставок
1	2	3	4
Объект управления	Продаваемая про-дукция на стадии сбыта	Материальные и фи- нансовые потоки в стадии сбыта	Функционал «Сбыт»
Цель	Получение максимальной цены реализации	Обеспечение соответствия потоков друг другу	Синхронизация по- токов в функционале «Сбыт»
Метод	Локальный	Системный	Межсистемный
Методы управления	Локальные на стадии сбыта продукции	Комплексные (воз- действие на всю систему потоков)	Интегральные – единый процесс управления потоками всех видов ресурсов для оптимального удовлетворения покупателей в соответствии с их специфическим потребностями и целями бизнеса
Принципы	Направлены на обеспечение эффективности самой системы сбыта	Направлены на обеспече- ние эффективности всей логистической цепи	Направлены на обеспечение эффективности функционала «Сбыта» в цепи поставок
Критерии отбора покупателей	Поставщики конкурируют друг с другом, покупатель предпочитает множество источников закупок продукции, цена – главный кри-терий	Используются неценовые критерии от-бора покупателя, покупатель предпочитает несколько источников закупок продукции, отбираются лучшие поставщики	Сокращение базы покупателей. Со-трудничество с небольшим количеством надежных покупателей
Ценообразование	Покупатели рассчитывают на минимальные цены на базе ценовой конку- ренции, краткосрочные соглашения о поставках продук-ции	Покупатели готовы оплатить поставщику расходы по улучшению качества и обслуживания на основе взаимного доверия; осуществляются долгосрочные соглашения о поставках ресурсов	Оцениваются не только прибыль, но и общие издержки на получение и использование продаваемой продукции Долгосрочные контракты, выгодные для обеих сторон цепи поставок – поставщика и потребителя
График поставок	Максимальная гибкость поставок продукции, постоянные изменения в графике поставок продукции	Обоснованные тре- бования, сопровож-даемые надежными обязательства- ми с обеих сторон	Точно согласованные с покупателями продук- ции и точно исполняе- мые с их стороны

ных потоков, а SCM – к управленческому уровню (информационные и финансовые потоки) (см. табл.1).

Разработан методический подход к оптимизации затрат на протяжении всей цепи поставок [6,7]. В отличие от существующих, предложенный подход, во-первых, основывается на выявленных традиционных (традиционно фиксируемых), трансакционных и логистических затратах и исключает их дублирование; во-вторых, применим в условиях интеграции производителя и его контрагентов по цепи поставок; в-третьих, учитывает разные схемы формирования цепей поставок и возникающие при этом экономические риски. Целесообразно выделять две принципиальные схемы организации цепи поставок в зависимости от характера спроса на готовую продукцию: вопервых, быструю реализацию продукции со склада потребителю с предоставлением ему отсрочки оплаты; во-вторых, отложенную реализацию продукции под заказ и предоплату от покупателя. В первом случае спрос удовлетворяется за счет уже существующих запасов. Во втором случае не требуется образования значительных запасов и соответствующих затрат, однако уменьшаются число покупателей и прибыль производителя из-за необходимости предоставления скидки потребителю. Критерием оптимизации является минимум общих затрат. Таким образом, имеем оптимизационную задачу – найти запаздывания в цепи поставок «поставщик - производитель - потребитель», обеспечивающие минимум затрат при условии удовлетворения всего спроса [8].

Таким образом, предложенные методы менеджмента будут способствовать обеспечению эффективной интеграции участников цепей поставок, укреплению их конкурентоспособности.

Источники

- 5. Бутрин А.Г. Инструменты управления фондами обращения промышленного предприятия // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2011. N28 (245).
- 6. Бутрин А.Г. Особенности управления реализацией продукции в условиях интеграции // Современные проблемы науки и образования. 2013. №2 // URL: http://www.science-education.ru/108-9103 (дата обращения: 08.05.2013).
- 7. Викулов В.А. Алгоритм формирования и управления взаимодействиями промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции // Фундаментальные исследования. 2013. № (часть 5).
- 8.Туманов К.В. Экономико-математическое моделирование реализации продукции промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. 2013 №10 (часть 5).

^{1.} Бутрин А.Г. Управление потоковыми процессами в логистической сис-теме предприятия: монография. Челябинск: изд -во ЮУрГУ, 2008. 2. Бутрин, А.Г Методические основы управления цепями издержек интегрированных предприятий: учебное пособие. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011.

^{3.} Бутрин А.Г. Логистика для финансового директора: учебное пособие. Челябинск: изд-во «Абрис-Принт», 2009.

^{4.} Бутрин А.Г. Моделирование цепи поставок промышленного предпри-ятия: учебное пособие. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010.

УДК (UDC) 070.11

Андреев Александр Владимирович,

к.ю.н., доцент Уральского юридического института министерства внутренних дел России.

Токарев Денис Сергеевич,

к.ю.н., доцент Уральского юридического института министерства внутренних дел России.

Andreev Alexandr Vladimirovich,

Ph.D., Associate Professor of Constitutional Law Department Russian Ministry of Internal Affairs UrYul.

Tokarev Denis Sergeevich,

Ph.D., Head of Constitutional Law Department, Associate Professor Russian Ministry of Internal Affairs UrYul.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ СО СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

INTERACTIONOFINTERNAL AFFAIRS BODIES WITH THE MEDIA IN THE INTERESTS OF RUSSIAN SOCIETY

Аннотация

В статье рассматривается проблема взаимодействия между СМИ и органами внутренних дел. Проводится анализ современного состояния взаимодействия ОВД со СМИ, его правового регулирования, принципов, форм, направлений и выработке на этой основе предложений и рекомендаций по совершенствованию такого взаимодействия.

Annotation

The article considers problem of interaction between the media and the bodies of internal affairs. The analysis of the current state of interaction with the mass media, its legal regulation, principles, forms, directions and development on this basis, proposals and recommendations to improve such cooperation.

Ключевые слова

Взаимодействие, полиция, правовая культура, общественное мнение, средства массовой информации, институты гражданского общества, органы внутренних дел.

Keywords

Interaction, police, legal culture, public opinion, media, civil society institutions, the bodies of internal affairs.

Средства массовой информации (СМИ) играют особую роль в организации взаимодействия между органами государственной власти и общественными институтами и группами. Они могут выявлять интересы граждан, доводить до сведения властей их озабоченности какими-то проблемами, аккумулировать и формировать общественное мнение относительно действий и намерений властей, обеспечивая им поддержку или, наоборот, способствуя консолидации протестных настроений и усилий в обществе. Однако на практике большинство влиятельных СМИ находятся под контролем различных политических групп и в выполнении роли коммуникатора между гражданами, обществом и властью не заинтересованы. Усилия СМИ сосредоточены на оправдании своего существования перед своими собственниками (владельцами) и очень часто на коммерческом успехе.

Современная социально-экономическая, политическая, духовно-идеологическая ситуация в России актуализирует проблемы взаимодействия органов внутренних дел со СМИ в формировании правосознания граждани, в особенности, молодежи. Совершенствование всей системы отношений в обществе невозможно без ориентации граждан на социально-полезное поведение, повышения эффективности системы предупреждения преступного поведения.

Органы внутренних дел представляют собой часть правоохранительной системы, включающей в себя правоохранительные органы, специфические юридические средства принудительного характера и связанные с ними методы контрольно-надзорного и профилактического регулирования, используемые для реализации целей права, установления и поддержания цивилизованного порядка в обществе. Органы внутренних дел – это государственные органы, основной функцией которых является охрана законности и правопорядка, защита прав и свобод человека, борьба с преступностью.

Взаимодействие органов внутренних дел со СМИ представляет собой совместную и согласованную во времени и пространстве деятельность этих систем, в данном случае по формированию правосознания граждан. Механизм взаимодействия органов внутренних

дел со СМИ представляет собой совокупность органически связанных между собой следующих компонентов управления: принципов, методов, организационной структуры и кадров управления [1, с.47].

Следует отметить однако, что нестабильность последних десятилетий, динамизм, рост преступности, неопределенность современной социально-правовой и социально-политической ситуации в России открывают весьма обширные возможности СМИ для противоречивого формирования основных социальноправовых и социально-политических ориентаций граждан.

Бесспорно, арсенал средств и возможностей, которыми сегодня обладают СМИ, позволяет им принимать первостепенное участие в формировании основных социально-правовых и социально-политических ориентаций гражданского общества: выявлять отношение граждан к различным, бытующим в массовом правосознании, факторам преступности, выявлять степень их популярности, прочности и авторитета; прогнозировать будущее криминогенных моделей; определять в пространстве гражданского правосознания национальные, геокультурные, социально-групповые признаки и характеристики зон распространения и особого влияния тех или иных криминогенных ситуаций; выявлять и давать характеристику основным источникам, составляющим содержание наиболее популярных идеологических комплексов; определять структуру, иерархию и степень значимости, степень влияния на социальные ориентации основных элементов различных идеологических комплексов.

Однако с распадом СССР СМИ избавились фактически от всех функций по обеспечению взаимодействия между обществом и государством и от работы с письмами граждан, т. е. от выявления интересов граждан, в первую очередь.

В связи с этим для упорядочения взаимодействия государства и негосударственных субъектов политики и в целях усиления действия обратных связей «социум – власть» целесообразен пересмотр Федерального закона «О средствах массовой информации» и ряда законодательных актов, регламентирующих деятельность органов государственного управления. В каком направлении требуются

новации?

Закон РФ «О средствах массовой информации» указывает информирование граждан как единственную цель сбора информации. Это сужает круг деятельности СМИ и не позволяет им в полной мере реализовывать уставные и закрепленные в законодательстве цели их деятельности (содействие развитию гражданского общества и правового государства и т. д.). Закон выделяет несколько форм сбора информации: рассылка аналитических и статистических данных, ответ на запросы СМИ, проведение пресс-конференций, а также иные формы.

Международные правовые акты также отмечают необходимость свободного получения информации субъектами права, в том числе СМИ. Рекомендация Кабинета министров Совета Европы от 25 ноября 1981 г. №R (81) 19 «О доступе к информации, находящейся в распоряжении государственных ведомств» закрепила основные принципы доступа к такой информации.

- 1. Каждый человек, находящийся под юрисдикцией государства-члена, имеет право получения по запросу информации, находящейся в распоряжении государственных ведомств, за исключением законодательных органов и органов судебной власти.
- 2. Для обеспечения доступа к информации следует принять соответствующие эффективные меры.
- 3. В доступе к информации не может быть отказано под предлогом, что обратившийся за информацией не имеет специальных интересов в данной области.
- 4. Доступ к информации обеспечивается на основе равных прав.

Упомянутые принципы подлежат ограничению только в случаях, необходимых в демократическом обществе для защиты легитимных интересов общества, как, например, национальная безопасность, общественная безопасность, общественная безопасность, общественный порядок, экономическое благосостояние страны, предотвращение преступлений и предотвращение разглашения информации, полученной конфиденциально. Каждое обращение за информацией должно рассматриваться в установленные сроки. Государственное ведомство, отказывающее в предоставлении информации, должно объяс-

нить причину отказа в соответствии с законом. Каждый отказ в предоставлении информации может быть обжалован.

Кроме того, что в целях соблюдения требований закона Российской Федерации и интересов правоохранительных органов необходимо помнить следующее:

- 1. Данные предварительного расследования могут быть преданы гласности лишь с разрешения следователя (руководителя следственного органа) и только в том объеме, в каком ими будет признано это допустимым (ст. 161 УПК РФ).
- 2. Разглашение данных о частной жизни участников уголовного судопроизводства (потерпевших, свидетелей, гражданских истцов, гражданских ответчиков) без их согласия не допускается.
- 3. Недопустимо разглашение в СМИ сведений, прямо или косвенно указывающих на личность несовершеннолетнего, совершившего преступление либо подозреваемого в его совершении, а также несовершеннолетнего, признанного потерпевшим, без согласия самого несовершеннолетнего и (или) его законного представителя.
- 4. До вступления приговора в законную силу СМИ не вправе именовать лицо преступником. Все используемые формулировки должны подчеркивать предварительный характер оглашенных данных.
- 5. Публикации не должны пропагандировать культ насилия и жестокости, способствовать нагнетанию страхов, тревоги, ощущения незащищенности.
- 6. Во избежание разжигания национальной ненависти или вражды, не следует фиксировать внимание читателей на национальной принадлежности лиц, совершивших преступление.

Взаимодействие правоохранительной и массово-коммуникативной систем в формировании гражданского правосознания является формой общественной жизнедеятельности, основанной на информационном обмене. Современное общественное развитие невозможно вне массово-коммуникативной системы, вне зависимости от ее технических средств, которые во многом определяют качественный состав этого важнейшего социального института.

Недооценка роли массовой коммуникации в обществе, отношения к средствам массовой коммуникации всего лишь как к средству социального управления неизбежно ведут к поверхностному, непрофессиональному мышлению в системе массовой коммуникации, что обусловливает ее дисфункциональные, криминогенные и даже криминальные эффекты в области правосознания граждан.

Проведенные исследования [2, с. 14-18] показывают, что если в конце 80-х гг. вопросам преступности советским телевидением уделялось в среднем около 3-х часов в месяц, то сейчас этой проблеме российское телевидение отводит в среднем более, чем в 5 раз больше эфирного времени. Рядом специализированных программ накоплен положительный опыт в освещении проблем преступности. Однако большинство программ, специализирующихся на демонстрации криминальных сюжетов, чрезмерно «увлекаются» отражением на экране фрагментов, касающихся описания убийств и других насильственных преступлений. Недостаточно идет освещение проблем борьбы с преступностью в экономической деятельности, должностными, экологическими преступлениями, посягательствами против порядка управления, военной службы, конституционных прав и свобод человека и гражданина, семьи и несовершеннолетних, интересов службы в коммерческих и иных организациях, в сфере компьютерной информации, правосудия. В отличие от печатных СМИ, российское телевидение пока крайне редко освещает уголовно-правовые вопросы (за исключением может быть вопросов наказания) и проблемы криминологии, в частности, аспекты предупреждения отдельных видов преступлений.

Чтобы изменить данную негативную тенденцию, необходимо принять целый комплекс мер, направленных на усиление государственного и общественного контроля за российским телевидением. Речь идет не об установлении цензуры, то есть требования к редакции СМИ со стороны должностных лиц, государственных органов, организаций, учреждений или общественных объединений предварительно согласовывать сообщения и материалы, а также наделения их правом запрета распространения сообщений и матери-

алов, их отдельных частей. Необходимо добиться, чтобы в формировании телевизионной программной политики принимали участие авторитетные общественные и религиозные деятели, писатели, журналисты, юристы, сотрудники правоохранительных органов которые бы выражали спектр мнений различных слоев населения. Формы такого влияния могут быть различными (наблюдательные, общественные советы, комиссии, ассоциации и т.д.). Определенную профилактическую пользу может принести и применение судами административно-правовых норм об ответственности за злоупотребление свободой информации (ст.ст.13,15 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях).

Наконец за демонстрацию фрагментов, содержащих сцены сексуального насилия, воспроизведение половых отношений исключительно для возбуждения сексуальных инстинктов зрителей, вне иной художественной задачи может наступить уголовная ответственность за незаконное распространение порнографических материалов или предметов (ст.242 УК РФ).

До сих пор встречаются факты, когда телевизионные СМИ по разным причинам распространяли ложную либо непроверенную информацию, способную подорвать авторитет и даже дискредитировать деятельность правоохранительных органов, формируя негативное к ним отношение. К сожалению, ни уголовное, ни гражданское законодательство не предусматривают ответственность за оскорбление, распространение ложных сведений, подрывающих деловую репутацию юридических лиц. Это приводит по существу к безнаказанности тех журналистов, которые, не называя конкретных лиц, руководителей правоохранительных органов, могут «облить грязью» должностных лиц и отдельные подразделения, причинить им значительный моральный вред. Такая ситуация не отвечает основам демократического общества, так как демократия не анархия и не вседозволенность, а ответственное распоряжение свободами, представленными обществом.

ющим влиянием правоохранительной и массово-коммуникативной систем на преступность и виктимность молодежи и несовершеннолетних. Н.Новгород, 1999.

2. Проблемы освещения преступности в средствах массовой информации и профилактическая деятельность органов внутренних дел: автореф. дисс. к.ю.н. Специальность 12.00.08 – Уголовное право и криминология; Уголовно-исполнительное право. М., 2002.

Источники

1. Томин В.Т., Сочнев Д.В. Словарь-инструментарий для исследования проблем, связанных с взаимодейству-

УДК (UDC) 070.1: 004.738.5

Балынская Наталья Ринатовна.

д.полит.н., член-корр. РАЕН,

заведующая кафедрой государственного и муниципального управления и управления персоналом, директор института экономики и управления МГТУ.

Balynskaya Natalya Rinatovna

D.Sc. in Politics, Corresponding member. Natural Sciences, the Head of the Public Administration and Personnel Management Department, the Director of the of Economics and Management NMSTU.

СУБЪЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННО— ПОЛИТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

SUBJECTS INFORMATION AND POLITICAL GOVERNANCE IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Аннотация

В статье рассматриваются субъекты политики, которые в условиях технической революции могут совершать самостоятельные действия в информационном пространстве России.

Annotation

The article deals with political subjects, which in conditions of technological revolution can make separate actions in the information space of Russia.

Ключевые слова

Политическое управление, субъекты политики, средства массовой информации.

Keywords

Political governance, political entities, the media.

Еще несколько лет назад исследователи утверждали, что период становления в России государственности нового типа пока не завершен, и то состояние, в котором находились общественные отношения в России, они называли «социальными отношениями переходного типа», которые характеризуются высокой восприимчивостью системы к внешним воздействиям, слабой связью между элементами, разделением системы на «ядро» и «периферию», обладающих разными свойствами, возможностью системных сдвигов и т.д. [1].

Вполне логично, что государство как главный субъект, организующий взаимодействия внутри единого политического пространства, предпринимало попытки навести порядок в сфере информационных отношений. Ситуация требовала решения еще и потому, что все активнее на повестке дня всплывало единое информационное пространство – интернет. По этому поводу исследователи того периода отмечали: «Социальные отношения, отвечающие социоинформационным структурам, значительно усложняются в сравнении с обществом обычного типа. В информационном обществе возникает не только множество новых возможностей, но и множество новых проблем, что вынуждает к изменению самого типа социальных отношений. Их заставляет меняться Интернет, который предоставляет невиданные возможности доступа к мировым информационным ресурсам во всех областях человеческой жизнедеятельности» [1].

Однако следует ответить на принципиальный вопрос: почему государству как главному субъекту политических отношений так принципиально важен порядок в информационной сфере? Ведь есть совершенно логичные доводы о том, что интернет-пространство неуправляемо: субъект деятельности в нем «размыт», как и аудитория, что человек тонет в потоке информации, лишаясь напрочь возможности отделять главную информацию от второстепенной. В результате исследователи даже делают вывод о снижении адекватности индивидуального сознания: «Мы в целом успешно реагируем на сиюминутные раздражители и за счет этого держимся на плаву в повседневной жизни. Но на главное – на стратегическую оценку того, куда же уносит нас наше собственное развитие, - времени не остается» [2, с.12].

Однако напряженные международные конфликты последних лет (Ливия, Египет и т.д.), сформированная по определенному сценарию ситуация вокруг выборов в Государственную Думу РФ ясно показали: через информацию возможно управление большими массами и в предсказуемые сроки. А информация, в том числе, направляется и через интернет-пространство. Это доказывает, что виртуальное информационное пространство вполне управляемо, оно контролируемо, реакция на него предсказуема. Вопрос в данном случае стоит даже не о методах, а именно о субъектах этого управления. И в этом отношении становится очевидным: любое государство проявляет стремление позиционировать себя в качестве полноправного участника политико-информационных взаимодействий, подчиняя себе виртуальное пространство, стремясь не просто ориентироваться в нем, но и направлять его в определенное русло.

Однако государству как институту присущи некоторая инертность, задержка в реакции на сформированное по конкретным вопросам общественное мнение. Более того, государственный аппарат – это конкретные представители власти, люди, которые, во-первых, в своих реакциях ограничены стандартами, нормами, принятыми в обществе (формальными и неформальными). Государственные служащие крайне осторожны в оценках, мнениях, суждениях, тогда как порою реакция в интернет-пространстве требует решительности и незамедлительности. В силу специфики властных отношений в России, только первые лица государства могут себе позволить в личных блогах высказывания по проблемным ситуациям. В этом отношении развитие темы в интернете другими чиновниками выглядит как интерпретация того, что сказали «свыше». Это крайне затрудняет быстроту оценок, и они формируются спонтанно. А между тем, рассуждая об информационном пространстве, исследователи отмечают необходимость создания единой государственной информационной политики: «Сейчас единство информационного пространства рассматривается как признанное многообразие и равноправие его частей и сегментов, как задача по созданию единых условий для их функционирования в различных организационных структурах, на различных территориях страны. Механизмом конструирования территориального информационного пространства является информационная политика государства» [3, с.139].

Во-вторых, интернет – это открытое пространство. У отдельных субъектов политики (отдельно взятых людей, групп интересов и т.д.) появляется все большая возможность сравнивать реакцию собственной власти с реакцией других центров власти. И речь идет не только о сравнениях международных, но и «внутрикорпоративных». Если раньше была выстроена четкая вертикаль власти, то сегодня в информационном пространстве много различных «центров власти», вертикаль оказываются размыта. Это еще больше запутывает ситуацию. С одной стороны, достаточно четко выделяется категория людей думающих, применяющих к ситуациям сравнительный подход, самостоятельно формирующих мнения, выводы. С другой стороны, исследователи отмечают, что человек запутался в «дебрях технологий» и часть населения превращается в категорию людей – потребителей низкопробной информации, когда «всякого рода триллеры, детективы и боевики обременяют человека придуманными, чужими опасностями – будто ему не хватает своих, реальных» [4, с.25].

И эти две, совершенно разные категории потребителей информации, встречаются в едином информационном пространстве. Более того, здесь же встречаются мнения чиновников различного уровня: тех, кто самостоятельно порождает суждения, и тех, кто их интерпретирует, а также тех, кто, развивая мысли вышестоящих, начинает строить оппозиционную политику. В этом случае становится очевидно: государству как субъекту политических отношений крайне необходима дифференцированная политика в области информационных взаимодействий.

Эта проблема, как ни странно, упирается в проблему кадровую. Во-первых, далеко не все чиновники (государственного, регионального и муниципального уровня) свободно ориентируются в информационном пространстве. А те, кто этого не может делать, автоматически попадают в категорию пользователей, которыми легче манипулировать. Исследователи не раз отмечали, что «рассуждения о действиях субъектов в мире политики неизбежно выво-

дят нас в сферу моральных отношений. Складывается парадоксальная ситуация: чем современнее становится общество, тем большее значение придается не инструментам и, соответственно, нормам как регуляторам поведения, а самим действующим лицам, и гарантом информационной безопасности политического процесса выступает внутренняя культура субъектов политических отношений» [5, с.22].

Во-вторых, государство как субъект информационных отношений должно знать правила игры, по которым эти отношения строятся. Однако реалии нашей страны показывают: государство опять пытается создавать эти правила (например, попытка ограничить законотворческими инициативами интернетпространство), не принимая во внимание, что эти правила уже созданы миллионами пользователей ранее, без участия государства. И эти пользователи вряд ли единогласно примут здесь непродуманный диктат власти. Так, на интернет-сайтах уже высказываются негативные отзывы прошедших нововведений: «2012-й стал переломным годом для российского сегмента интернета: Рунет стремительно переместился с периферии в авангард общественно-политической жизни. К таким выводам приходят аналитики правозащитной ассоциации «Агора» в своем докладе о свободе интернета. Власть ответила на этот прорыв десятикратным увеличением числа инициатив, связанных с усилением контроля и административного давления в Сети. В результате из страны бегут не только интернет-пользователи, но и интернет-ресурсы. Россия, добивающаяся введения «сетевого суверенитета», становится глобальной угрозой для всего свободного интернета, предупреждают правозащитники» [6].

В-третьих, такие инициативы требуют именно инновационного мышления. Государство – субъект политических отношений во многом закрытый: приток новых кадров затруднен, большинство лидеров, которых мы наблюдаем, - выходцы если не из советской системы, то из периода крутой трансформации государственности. Они по большей части действуют по принципу догоняющему, а не опережающему. Однако для действий в информационном пространстве требуется абсолютно иное мышление, способное переосмыс-

лить не только саму специфику информации, но и средства ее передачи.

Исследователи отмечают, что «функционирование информации в современном мире подчинено собственной логике, законам. Это связано с тем, что информация передается средствами массовой информации (СМИ), а СМИ с момента своего появления породили дискуссию о соотношении их действия с действиями властных институтов. Закономерно: изменения в политике неизбежно влекут изменения в процессе и качестве информирования объектов политического взаимодействия, трансформацию информационного обмена между субъектами политики и возобновление дискуссии относительно средств передачи информации» [7, с. 75].

Без сомнения, заявленная проблема осознана и обсуждается на разных уровнях власти. Однако, по нашему мнению, без сотрудничества с научной общественностью, с сообществом журналистов, работающих в том числе и в пространстве интернет-блогов, проблема не может быть решена на качественном уровне. Таким образом, она требует глубокого всестороннего изучения и осмысления.

Источники:

- 1. Чиканов А. Влияние информатизации общества на социальные отношения // Государственная служба. 2008. №5 [55]. С. 185.
- 2. Делягин М.Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008.
- 3. Костова Р.С., Лоскутова О.Н. Проблема информационного неравенства в условиях глобализации информационного пространства // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: материалы международной научно-практической конференции. Магнитогорск-Челябинск, 2009.
- 4. Перцев А.В. Душа в дебрях технологий. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2004. С.25.
- 5. Балынская Н.Р., Viktoria Mench. К проблеме информационной ответственности субъектов российской политики на современном этапе // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: материалы международной научно-практической конференции. Магнитогорск-Челябинск, 2009.
 - 6. http://lenta.ru/articles/2013/01/31/censorship
- 7. Балынская Н.Р. Специфика и сущность информационных процессов в современном масс-медийном пространстве // Реализация, обеспечение и защита прав человека в условиях мультикультурализма: монография. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2019. 178 с.

УДК (UDC) 06.61.53

Божко Лариса Леонидовна,

д. э. н., проректор по учебной и научной работе Рудненского индустриального института.

Bozhko Larisa Leonidovna,

D.Sc. (Economics), vice-rector for academic and research affairs, Rudny Industrial Institute.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОНОГОРОДОВ ПРИГРАНИЧНЫХТЕРРИТОРИЙ

FEATURES OF FUNCTIONING MONOCITIES OF BORDER TERRITORIES

Аннотация

В статье отражены концептуальные основы функционирования моногородов приграничных территорий; определены специфические особенности развития регионов казахстанскороссийского и российско-белорусского порубежья. Проведен сравнительный анализ развития сопредельных регионов.

Annotation

The article describes the conceptual foundations of the monocities border territories; specific features of the development of Russian and Kazakh regions of the Russian-Belarusian of contiguous are defined. A comparative analysis of the development of neighboring regions has been carried out.

Ключевые слова

Моногород, приграничная территория, граница, развитие, приграничный город, порубежье, сопредельные регионы.

Keywords

Mono-, border area, border, development, a border town porubezhe, neighboring regions.

Для приграничных регионов Казахстана, России и Белоруссии фактор соседства с сопредельными регионами играет большое значение, поскольку возникает объективная возможность использования сотрудничества для обеспечения устойчивого развития в пограничном пространстве страны. Кроме того, до 1991 г. приграничные регионы России, Казахстана и Белоруссии развивались в рамках единого союзного государства и демонстрировали общие тенденции регионального социально-экономического развития.

В настоящее время экономические национальные системы России, Казахстана и Белоруссии, столкнувшиеся с суровыми реалиями трансформационных процессов в ходе становления производственных отношений современного рыночного хозяйства, демонстрируют мировому сообществу тенденцию формирования контуров общего (единого) экономического пространства.

Надежную основу данного явления составляют курс на индустриально-инновационное развитие, модернизационные преобразования в экономике, активизация торгово-экономических связей между сопредельными регионами, прежде всего приграничными. С 1 июля 2010 г. начал работу Таможенный Союз Казахстана, России и Белоруссии, что позволило полностью открыть таможенные границы, подготовить единый Таможенный Кодекс и установить единые таможенные тарифы трех стран.

С 1 января 2012 г. началось функционирование Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России, что придает новый импульс интеграции, сближению экономик государств-участников в целях ускорения социально-экономического прогресса этих стран, роста благосостояния народов.

В связи с этим особенно актуальным является проведение системного углубленного исследования региональной интеграции как одного из основных трендов развития современной экономики; изучение границ в качестве специфических институциональных проявлений; детальное рассмотрение приграничных территорий, функционирование и развитие которых происходит в новой исторической обстановке.

Важным аспектом развития трансгранич-

ных связей являются приграничные города. Сотрудничество приграничных городов определяются местными условиями и конкретной исторической ситуацией в том или ином регионе мира. В зависимости от конкретной ситуации Дж. Буурсинк выделяет разные типы городов, располагающихся вблизи государственной границы [1, с. 48].

Приграничные города – это города, существование которых обуславливается наличием границы. Но это не просто города, расположенные возле границы, а города, которые не возникли бы, если бы не было государственной границы. Традиционно приграничные города возникали в тех местах, где государственная граница пересекается шоссейными или железнодорожными магистралями. Главная функция таких городов – в обеспечении перемещения товаров, людских потоков через границу. Часто приграничные города формируют единую агломерацию. Среди этого типа приграничных городов необходимо различать двойные и разделенные приграничные города.

Двойные города формируются в том случае, когда возникновение города (или поселения) по одну сторону границы рано или поздно вызывает возникновение города по другую сторону границы. Этот тип приграничных городов наиболее характерен для американомексиканской и американо-канадской границы. Такие города исследовались многими учеными и в литературе получили названия «города-близнецы» (hvin cities). Разделенные приграничные города возникли в Европе в 1945 г., когда были установлены новые границы между странами. Особенно ярко это проявилось на германо-польской границе.

Другим типом приграничных городов являются соединенные города – это города, связи между которыми увеличиваются в результате строительства новой транспортной инфраструктуры (Buursink). Этот тип также больше характерен для Европы. Строительство туннеля под проливом Ла-Манш соединило два города Кале (Франция) и Дувр (Великобритания), а строительство туннеля и моста через пролив Зунд сделало связи между городами Копенгаген (Дания) и Мальме (Швеция) более устойчивыми (Gullet). Новая транспортная инфраструктура значительно сокращает время, затрачиваемое на посещение сосед-

него города, и увеличивает стремление обоих городов к совместным экономическим проектам.

Соседние города являются другим типом приграничных городов. В понятие «соседние города» вкладывается главным образом социально - психологическая близость населения двух городов. Социально-психологическое соседство может вызвать две тенденции в развитии городов - позитивную, направленную на сотрудничество, и негативную, связанную с неприятием социальных и национальных традиций жителей соседнего города. В целом для многих соседних приграничных городов характерно желание сотрудничества между их администрациями на политическом и экономическом уровнях, но население при этом достаточно пассивно. Это наиболее сложная проблема в развитии политики трансграничного сотрудничества, решение которой во многом определяет успешность трансграничных контактов (Lunden, Zalarnans).

Определенный интерес вызывает развитие моногородов приграничных территорий. Моногорода приграничных территорий (помимо присутствия фактора границы) представляют собой сложную структуру, в которой город и предприятие неразрывно связаны друг с другом. Причем предприятие несет в себе не только экономическую, но и социальную функцию, обеспечивая условия жизнедеятельности в населенном пункте.

Моногорода приграничных территории, соседствующие с развитыми и динамично развивающимися регионами и имеющие транспортные выходы на мировой рынок, благодаря своему географическому положению обладают существенными конкурентными преимуществами во внешнеэкономической деятельности, особенно в торговле, совместном использовании производственной инфраструктуры и энергетических мощностей, развитии транспортной сети, сфере услуг, туризме и т.п. Но при этом такое соседство создает и немало проблем, связанных с конкурентоспособностью местного производства, трансграничной миграцией, предотвращением контрабанды, защиты природных ресурсов и т.д.

Многие моногорода приграничных территорий по ряду экономических и социальных

показателей значительно уступают центральным районам. К тому же в них выявились и обострились проблемы следующего характера: скрытая занятость; необходимость специализации и переоснащения производства с учетом фактора близости к границе; криминализация предпринимательской деятельности; контрабанда, наркотики и др. В результате экономическое поле моногородов приграничных территорий является менее развитым и более депрессивным, чем глубинные территории.

Многие приграничные города, построенные в период СССР, одинаковы по своей структуре, архитектурному облику. Десятилетиями формировалась единая среда проживания жителей приграничных территорий (между соседними республиками), практически всегда значительную роль играл фактор землячества или «малой родины». Города стали не просто новым типом поселения, они формировали свой образ жизни, быт, уклад, формы общежития, свою общую значительную и влиятельную субкультуру.

В этих условиях региональная и локальная идентификации служит одним из определяющих и стабилизирующих (хотя и трудно вычленяемых) факторов формирования культурно-исторической и социально-территориальной общности. Как писал Шарль Рик, «фактор региональной идентичности является «националитарным» утверждением региональной группы» [2]. Региональную идентичность, как представляется, можно считать вариантом этнической или точнее субэтнической идентичности.

Но в то же время, ситуация эксклава, отдаленной провинции, окраины, как отмечают исследователи, зачастую формирует «чувство пребывания на границе» и маргинальную социальную среду. В некоторых случаях население подобного региона может испытывать постоянное чувство дискомфорта, нестабильности и неуверенности в будущем, что может, например, сократить приток населения в регион или усилить эмиграцию. При либеральном визовом режиме разница в уровне жизни и оплате труда по обе стороны границы может вызвать существенную трудовую миграцию, которая также может воздействовать на региональную идентичность. Пространственная

удаленность и различные рамочные (экономические и социальные) условия, как правило, усиливают отчуждение между «материнской страной» и анклавом. Поэтому, как правило, государства, имеющие анклавные территории, пытаются воспрепятствовать этому с помощью специальных экономических или социальных программ. Перераспределение функций между границами в сильной степени зависит от сдвигов в идентичности населения. Разные уровни территориальной идентичности могут играть разную роль: подчиненную или господствующую.

Граница изменила жизненную сферу жителей приграничных территорий, но местные территориальные общности – вовсе не пассивные субъекты воздействия центральных властей, они активно влияют и на реальный режим, характер и восприятие границы в соседних странах, и на формирование идентичности. На основе специфических интересов и культуры в местных территориальных сообществах складывается особая идентичность, иногда – трансграничная, особенно если жители прилегающих к границе районов близки по языку и культуре.

Приграничные регионы, в силу своего геоэкономического положения, выступают в качестве естественных «мостов» экономического сотрудничества соседних стран. При этом важно отметить, что порубежные регионы наиболее сильно зависят от характера экономических и политических взаимоотношений на межгосударственном уровне, от соотношения контактных и барьерных функций новых границ.

Российско-казахстанская граница, протяженность которой превышает 7 500 км., является самым длинным в мире непрерывным сухопутным рубежом и вторым в мире среди всех сухопутных рубежей после американо-канадского. Она составляет треть от всех границ Российской Федерации (а также почти две трети от постсоветских рубежей РФ) и более половины – Казахстана. Эта граница разделяет не только крупнейшие на постсоветском пространстве государства, но также Россию и Центральную Азию – регионы, серьезно различающиеся друг от друга по своим социально-экономическим, политическим и социокультурным характеристикам.

Геоэкономической особенностью приграничных регионов Казахстана и России в отличие от других приграничных сегментов является то, что они благоприятно расположены относительно национальных рынков и одновременно к рынкам друг друга.

В казахстанско-российском порубежье расположено 12 моногородов (табл. 1).

Таблица 1. Перечень моногородов приграничных областей Казахстана

Область	Моногорода
Костанайская	Рудный, Лисаковск, Житикара, Аркалык
Северо-Казахстанская	_
Восточно-Казахстан- ская	Риддер, Зыряновск, Серебрянск, Курчатов
Западно-Казахстанская	Аксай
Атырауская	Кульсары
Павлодарская	Аксу, Экибастуз

В приграничных областях России расположено пятьдесят моногородов и поселков (табл. 2).

Таблица 2. Перечень моногородов приграничных областей России

Область	Моногород	
Челябинская	Сатка, Карабаш, Нязе- петровск, Аша, Миасс, Верхний Уфалей, Озерск, Магнитогорск	
Курганская	Далматово, Петухово	
Волгоградская		
	Котово, Фролово, Ми- хайловка, Череповец	
Саратовская	Ртищево, Вольск, Ба- лаково	
Тюменская	_	
Новосибирская	_	
Астраханская	Астрахань, Ахтубинск	
Брянская	Сельцо, Карачев, Клинцы, Старобуд, Сураж, Унеча, Фокино, Старь, Ивот, Любохна, Кокоревка, Белая березка, Рошедино	

Псковская	_
Смоленская	Десногороск, поселки Озерный, Верхнедне- провский
Оренбургская	Соль-Илецк, Гай, Новотроицк, Медногорск, Кувандык, Ясный, пгт Светлый
Самарская	Тольятти, Чапаевск, По- хвистнево, Октябрьск
Алтайский край	Алейск, Заринск, Ново- алтайс

Значительные внешние сухопутные границы и достаточно развитые транспортнокоммуникационные связи ориентируют экономику моногородов приграничных регионов на рынки сбыта соседних государств, обладающих большей емкостью. Приграничные регионы российско-казахстанского порубежья на пространстве Российской Федерации составляют весомую часть российского рынка – около 19% населения страны и 24% общего ВРП страны.

Приграничный пояс России составляют регионы, разные по величине и размерам экономики. Из 12 рассматриваемых регионов составляли 1% и более в площади России 3 субъекта РФ (Тюменская область, Новосибирская область, Алтайский край); в населении – 9 (Волгоградская область, Саратовская область, Самарская область, Оренбургская область, Челябинская область, Тюменская область, Омская область, Новосибирская область, Алтайский край); в ВРП – 7 (Волгоградская область, Самарская область, Оренбургская область, Челябинская область, Тюменская область, Омская область, Новосибирская область); в экспорте – 4 (Самарская область, Оренбургская область, Челябинская область, Тюменская область); в импорте – 1 (Челябинская область); в прямых инвестициях в основной капитал -5 (Самарская область, Оренбургская область, Челябинская область, Тюменская область, Новосибирская область).

Приграничные регионы сильно различаются по уровню экономической освоенности, развития, величине человеческого капитала, положению относительно внешних рынков и экспортному потенциалу, структурным особенностям хозяйства.

Сопоставление потенциалов приграничных регионов Российской Федерации и Республики Казахстан также дает менее оптимистичную картину. В результате сравнения количественных социально-экономических показателей можно сделать вывод о том, что по абсолютным показателям приграничные территории Российской Федерации заметно превосходят казахстанские, однако по душевым большинство последних чаще немного опережают российские.

К долгосрочным факторам, влияющим на характер трансграничного взаимодействия Российской Федерации и Республики Казахстан, следует отнести ресурсный потенциал приграничных территорий. Даже после распада СССР и частичного разрыва сложившихся производственных связей сохраняется тесная взаимозависимость производственных комплексов приграничных территорий Республики Казахстан и Российской Федерации.

В целом, степень совместимости производственного потенциала приграничных регионов достаточно высока. В западной зоне сырьевая ориентация казахстанских регионов с явно преобладающей долей ТЭК хорошо сочетается с развитостью машиностроительного и металлообрабатывающего комплекса сопредельных российских областей, во многом обеспечивающих к тому же потребность казахстанских соседей в продукции легкой и пищевой промышленности. В северной зоне, созданная в советский период, структура промышленности подразумевает сохранение тесных трансграничных связей для обеспечения производственного цикла в сферах металлургии, машиностроения и др. [3].

К сугубо российской специфике моногородов приграничных территорий можно отнести следующие особенности:

- территориально-пространственного распределения большинство моногородов находятся в слабозаселенных районах, имеют недостаточно благоприятное транспортно-географическое положение;
- системы управления органы исполнительной власти не имеют достаточного опыта в управлении развитием, а служащие не обладают нужными компетенциями для создания деловой среды, способствующей развитию;
 - инвестиционного климата и условий

развития бизнеса – в большинстве моногородов отсутствует благоприятный инвестиционный климат, нет развитой институциональной среды для нового бизнеса;

- формирование документов (планов и программ) развития во многих случаях преобладает формальный подход к формированию программ модернизации и развития;
- участия населения высокий уровень пассивности населения, не умеющего и не привыкшего активно участвовать в процессе модернизации городов, в которых они живут и работают [4].

На этапе экономического роста фактор новых границ превратился в некое заданное условие деятельности производителей и потребителей. Предприятия, не выдержавшие изменившихся условий, либо прекратили свое существование, либо изменили профиль деятельности. Одновременно возникли новые производства с ориентацией, как на внутренний, так и на внешние рынки. На деятельность компаний в настоящее время влияют не столько пограничные барьеры, сколько взаимная конкуренция и, особенно, конкуренция компаний третьих стран, инвестиционная привлекательность этих регионов, уровень менеджмента компаний и региональных администраций.

Российско-белорусское приграничье, в данном исследовании, понимается как трансграничный регион, т.е. территориальная система из шести областных регионов России и Беларуси, расположенных по обе стороны от государственной границы общей протяженностью 959 км. На российской-белорусскую границу приходится менее 5% всех сухопутных границ Российской Федерации и 1/3 границ Республики Беларусь. Учитывая, что Россия остается стратегическим внешнеэкономическим партнером Беларуси, российскобелорусская граница, приграничное и трансграничное сотрудничество имеют огромное значение, прежде всего, для белорусских регионов приграничья.

Несмотря на имеющиеся ограничения, контактность – важнейшая функциональная характеристика российско-белорусской границы, которая проявляется как совокупность условий и факторов, благоприятствующих трансграничному сообщению [5].

К трансграничному региону России и

Беларуси относятся: Псковская, Смоленская и Брянская области Российской Федерации, Витебская, Могилевская и Гомельская области Республики Беларусь. Со всеми соседями приграничные регионы Беларуси связаны автомобильными и железнодорожными дорогами. В приграничных областях Белоруссии расположено 17 моногородов.

Общая площадь российско-белорусского приграничья — 247,4 тыс. кв. км., в том числе 137,9 тыс. кв. км. в пределах российского приграничья и 109,5 тыс. кв. км. в пределах белорусского приграничья. В пределах российской части исследуемого региона находится 55,7% всей территории, а в пределах белорусской — 43,3%. Вместе тем, на три российских региона в составе пограничной зоны приходится всего 0,8% территории Российской Федерации и более половины общей площади Республики Беларусь (52,7%) [5].

Экономический потенциал белорусской части российско-белорусского приграничья существенно превышает экономический потенциал приграничных регионов России. Производство промышленной и сельскохозяйственной продукции в Гомельской или в Витебской областях Беларуси, в каждой по отдельности, превосходит суммарное промышленное и сельскохозяйственное производство всех приграничных с Беларусью областей России.

Проведенный анализ показал, дифференциацию влияния приграничности и периферийности на региональное развитие как по фак¬торам, так и внутри приграничной полосы. Именно периферийность определяет большинство социально-экономических параметров, даже в тех случаях, когда, приграничность могла бы внести положительный эффект.

Приграничность проявляется лишь в особенностях систем расселения некоторых приграничных с Беларусью районов России (концентрация населения в приграничной полосе), в развитой транспортно-транзитной функции у ряда регионов. Кроме того, приграничность является причиной негативных демографических характеристик – показателей естественного и механического движения и возрастной структуры населения. Влияние периферийности в разных районах проявляется в низкой плотности населения, низком уровне развития

третичного сектора, отраслей материального производства, низком уровне заработной платы, инвестиционных вложений и т.д. [6].

Таким образом, современное положение моногородов приграничных территорий свидетельствуют о необходимости использования дифференцированных подходов при поиске путей выхода на траекторию их устойчивого развития. При позиционировании моногородов нельзя не учитывать процессы глобализации, связанные не только с международной торговлей, но и с влиянием на городскую и региональную экономику транснациональных корпораций.

На наш взгляд, стратегическое позиционирование моногородов приграничных территорий следует проводить с использованием идеи формирования стратегических матриц и территориальных кластеров. Позиционирование моногородов по большинству направлений позволит выработать позитивные сценарии их развития. Но для трансформации имеющегося ресурсного потенциала и рыночных перспектив в реальные результаты необходима эффективная стратегия развития моногорода, в полной мере отражающая особенности его позиционирования в современной экономике своего региона, страны и мира.

Источники

- 1.Проблемы устойчивого использования трансграничных территорий: Материалы Международной конференции / под ред. П.Я. Бакланова, С.С. Ганзея. Владивосток: ТИГ ДВО РАН. 2006.
- 2. Грибова С.Н. Внешнеэкономическая деятельность как фактор развития приграничных регионов в условиях экономики переходного типа. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
- 3. Моногород: управление развитием / под ред. д.э.н. Т.В. Усковой. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012.
- 4. Моногорода: проблемы и перспективы развития / под ред. В.Г. Тимирясова. Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2011.
- 5. Ревун В.И. Демографическая политика в Беларуси, России, Украине. М.: Экон-Информ, 2012.
- 6. Гваришвили А.А. Союзное государство Беларуси и России: внешнеполитические аспекты строительства: монография. М.: Современная экономика и право, 2011.

УДК (UDC) 304.2

Бухнер Алевтина Алексеевна,

ассистент кафедры социальной работы с молодежью Международного Института Рынка.

Карпова Татьяна Петровна,

к. соц. н, доцент кафедры социально-психологического менеджмента Международного Института Рынка.

Buchner Aleftina Alexeevna,

Assistant Professor Social work with youth SEI HPE «International Institute of Market».

Karpova Tatjana Petrovna,

PhD in Sociology, Associate Professor of Social and Psychological Management Department SEI HPE «International Institute of Market».

СПЕЦИФИКА ПРОТЕСТА В ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

SPECIFICS OF PROTEST IN POLITICAL CULTURE OF MODERN RUSSIA

Аннотация

В данной статье рассмотрена специфика протеста в политической культуре современной России с целью определения его особенностей исходя из существующего политического контекста. Так же, с помощью анализа опросов ВЦИОМ выделены предполагаемые риски, связанные с протестной деятельностью, развитием экстремизма, усилением конфликтности и напряженности в обществе.

Annotation

The article considers the specifics of the protest in the political culture of modern Russia to determine its characteristics.

The perceived risks associated with protest activity, the development of extremism, increased conflict and tension in society are emphasized.

Ключевые слова

Политическая культура, плюрализм, протест, социальная мобильность, оппозиция, гражданская активность, девиантные формы поведения, уровень доверия власти.

Keywords

Political culture, pluralism, protest, social mobility, the opposition, civil society activity, deviant forms of behavior, confidence in government.

На сегодняшний день в общественном мнении сформировался стереотипный образ экстремиста как человека, готового ради достижения цели использовать любые средства. Чаще всего экстремизм проявляется в форме отрицания существующих политических, а также культурных, религиозных и социальных норм, ценностей и процедур, основополагающих принципов организации политических систем, в стремлении к подрыву политической стабильности и низвержению существующей власти. Для него характерна нетерпимость к инакомыслию, плюрализму, поиску консенсуса. Благодаря максимализму, присущему юности, ему подвержена молодежная и, в последнее время, даже школьная среда. На различных этапах человеческой истории с экстремизмом, в той или иной форме, сталкивались в качестве его носителей или жертв практически все народы мира [1, с. 38]. В нашей статье мы рассматриваем не только специфику протеста политической культуры современного Российского общества, но и выделяем риски, связанные с протестной деятельностью, развивающие экстремизм, усиление конфликтности и напряженности в обществе.

Основным принципом демократии является плюрализм - один из принципов политического устройства общества, по которому политическая жизнь должна представлять собой сосуществование множества различных взаимосвязанных и одновременно автономных политических групп, партий, организаций. Каждый гражданин может придерживаться любых взглядов, заниматься их пропагандой, но он должен уважать также других и терпеливо относиться к любым проявлениям многомыслия. Без конкуренции существующая власть становится монопольной, происходит циркуляция элит, что приводит к недовольству масс. Главной политической проблемой современной России являетсяотсутствие оппозиционной активности, способнойвыходить за рамки незначительных идейных различий, а также скапливаемые недовольства и радикальные настроения в обществе, связанные с невозможностью институционального проявления гражданской активности, затрудненной социальной мобильностью.

Один из самых известных американских социологов XX века Р. Мертон писал о том,

что, если в обществе нет легальных каналов мобильности, а через СМИ пропагандируются материальные ценности потребительского общества и соответствующие мотивации в поведении на достижение успеха, то часть трудоспособного населения, особенно молодежь, приобретает девиантные формы поведения [2, с. 125].

Также важно понимать, что на протяжении долгого периода в нашей стране была сформирована определенная система отношений общества и власти, с установкой не на «государство для людей», а на «человек для государства». На наш взгляд, это и послужило толчком для последующего социально-политического устройства и образования определенной философии протеста и бунта.

В советское время выгодной стратегией индивидуальной социальной мобильности считалось вступление в КПСС. На сегодняшний день существует такая же возможность через партию «Единая Россия», однако существует вопрос о том, в какой степени такие возможности снимают напряженность в социуме, и поднимается ли уровень доверия к органам власти, который является важным показателем стабильности общества.

В ходе времен перестройки доверию как социальному феномену российского общества был нанесен серьезный удар, произошедший на фоне разрушения массовых ожиданий. В связи с этим произошел разрыв между общественностью и элитой (властью). Неслучайно ситуацию конца 90-х годов XX века многие аналитики называют кризисом доверия. Общество перестало доверять не только властным структурам, но и СМИ.

Однако социологи утверждают, что уровень доверия именно к руководству страны увеличился с приходом к власти нового Президента – В.В. Путина, зарекомендовавшего себя как уверенного и влиятельного политика. Со сменой власти произошли существенные положительные изменения в жизни общества, которые немного сгладили ситуацию в области доверия.

Важно отметить, что на протяжении сроков полномочий В.В. Путина происходило много трагических событий и изменений, однако это не повлияло на рейтинг стабильного доверия общества к Президенту. На наш взгляд, это можно объяснить тем, что В.В. Путин воплощает в своем образе архетип сильного, авторитарного руководителя, который начал наводить порядок в стране, но в отношении к другим государственным структурам уровень доверия остается предельно низким.

Сегодня для решения назревших социально-экономических проблем в российском обществе необходим кредит доверия населения к власти, адекватный поставленным задачам. Но атмосфера доверия в обществе остается неблагополучной. Вцелом от власти ничего хорошего не ждут, и, как следствие формирования такой установки - увеличение числа «недовольных» властью. Первостепенные претензии россиян, согласно исследованию, в основном связаны с тем, что правительство не может справиться с ростом цен, падением доходов населения, а также не обеспечивает людей работой и не заботится о социальной защите. Почти половина россиян уверена, что страна движется по неверному пути и сегодняшнему правительству России в ближайшее время не удастся добиться изменения положения в стране к лучшему [3].

Мы можем сделать вывод о том, что в современном социуме царит представление о ведущей социальной роли государства. Однако уровень доверия к власти напрямую связан с отдельными персонами, а не с институтами власти в целом. Это утверждение можно подтвердить с помощью опроса ВЦИОМ, где прослеживается следующая динамика оценок по доверию политикам на сентябрь 2012 г.: В.В. Путин – 47%, Д.А. Медведев – 22%, оппозиция имеет очень низкие проценты, так, Г.А. Зюганов – 8%, В.В. Жириновский – 7%, М.Д. Прохоров – 2%, С.М. Миронов – по 2%. (таблица 1) [4].

Можно сделать вывод о существующем в политике принципе персонификации, то есть когда россияне оказывают доверие определенным личностям, которые в свою очередь обладают ресурсом для получения данного доверия. Однако важно отметить, что к власти в целом социум относится скорее отрицательно, чем положительно. Это говорит о том, что существует разрыв между рядовыми гражданами и властью, особенно это ощущается в регионах, находящихся далеко от центральной части страны, – в этом случае власть вос-

принимается как чужая, находящаяся в другом социальном поле. Данный факт приводит к практике двойных стандартов, когда общество старается обойти устанавливаемые государством нормы, изначально содержащие в себе серьезные риски для их реализации.

Таблица 1. Динамика еженедельных оценок по доверию политикам 2012 г. (%)

Доверие	Август 26, 2012	Сентябрь 2, 2012	Сентябрь 9, 2012	Сентябрь 16, 2012
В.В. Путин	46	46	51	47
Д.А. Медведев	24	24	27	22
Г.А. Зюганов	8	8	8	8
В.В. Жириновский	6	6	7	7
М.Д. Прохоров	2	2	2	2
С.М. Миронов	3	3	4	2
Г.А. Явлинский	1	1	1	1

На наш взгляд, серьезная проблема протестующих – также в отсутствии четко сформулированных требований, они выходят на улицы с размытыми принципами защиты их свобод и отставки правительства. К сожалению, выдвигая такие требования, «несогласные» не учитывают того, что с приходом новой власти вероятней всего также ничего не изменится, потому что она будет работать в тех же условиях.

Проблемой является отсутствие культуры публичной политики и низкой политической культуры в целом. Подтверждением этому являются акции на Манежной площади в Москве, где мы четко видим, что у нас есть только две крайности: либо стойкое молчание, с накоплением из года в год агрессии, либо беспощадный бунт, сметающий все на своем пути. Очевидно, что и тот и другой вариант сценария приводит к негативным последствиям, так как оба не соответствуют позитивной категории «золотой середины».

В эпоху ломки основ социально-культур-

ного развития человечества, когда меняется не только образ жизни, но и ценностно-мировоззренческие позиции, именно бунт, в понятии известного французского писателя, философа XX века А. Камю, соединенный с идеей человека рефлектирующего, может стать ответом на происходящее. Жить, вносить в бессмысленный мир свой человеческий смысл — это уже означает, согласно А. Камю, «бунтовать». В таком бунте, по мысли А. Камю, рождаются все человеческие ценности: творчество, свобода, солидарность, смысл.

Современник А. Камю, философ М. Бакунин считает, что именно в бунте человек утверждает и свою личную индивидуальность, и общечеловеческую солидарность, и человеческий смысл, выраженный в лаконичной формуле: «Я бунтую, следовательно, мы существуем». Способность к саморефлексии и критичность мышления, по М. Бакунину, позволяют преодолевать человеку две крайности: конформизм и нигилизм,

способный перерасти в радикализм и экстремизм [6].

Важно отметить, что для плодотворного развития экстремизма и радикализма становится подавляющая к самовыражению человека политика самого государства. В своей работе «Государство и анархия» М. Бакунин отмечает: «...государство, воздействующее на человека грубо, насильственно, и не скрывающее это, как бы само провоцирует на бунт против себя. Но этот бунт намного легче, нежели бунт человека против общества, когда человеку приходится ломать стереотипы сознания, преодолевать массовые общественные фобии» [7, с. 92].

Однако, анализируя последние марши оппозиции, столкновения их с полицией, видно, что оппозиционные вип-персоны не имеют возможности изменить ситуацию в стране, потому что уровень доверия общества к ним падает. С 25 по 26 августа 2012 года был проведен всероссийский опрос ВЦИОМ, опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России (статистическая погрешность не превышает 3,4%). Данный опрос показал, что деятельность оппозиционного движения привлекает внимание лишь 39% россиян. Что касается отношения к митингам оппозиции, то поддерживают акции

Политика

по-прежнему не более четверти опрошенных (24%), причем лично участвовать в них готовы всего 7%. Безразлично относятся к выступлениям 35% и ровно столько же негативно воспринимают акции оппозиционных сил.

Поддерживают выступления оппозиции, в основном, сторонники КПРФ (48%). О личной готовности принять в них участие сообщают несколько чаще остальных молодые россияне (10%), жители столиц и городов-миллионников (11%) [8].

Так же после движения «За честные выборы» был проведен подобный опрос (опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России, статистическая погрешность не превышает 3,4%), который показал, что митинги в поддержку В.В. Путина, прошедшие после выборов Президента, вызвали больший резонанс (о них слышали 60%), нежели выступления оппозиции, о которыхизвестно только 30%. Интересно, что если акции сторонников В.В. Путина привлекают все больше внимания, то оппозиционные митинги – наоборот. Существенно меньше стало и тех, кто знает о митингах, но не понимает, чему они были посвящены. При этом большинство россиян уверены, что популярность оппозиционных митингов не будет нарастать: 38% опрошенных склонны думать, что вскоре активность движения «За честные выборы» «сойдет на нет», 39% – что митинги будут продолжаться, но будут уже не такими массовыми, и лишь 9% уверены, что популярность митингов оппозиции будет увеличиваться [9].

Проанализировав результаты опросов, мы видим, что, не смотря на недоверие к институтам власти и неудовлетворенностью уровнем жизни, общество не настроено на участие в протестных акциях и мало интересуется выступлениями оппозиции. Задаваясь вопросом, нужны ли обществу протестующие, Президент РФ, В.В. Путин зафиксировал отрицательный ответ, вследствие чего Государственная Дума одобрила закон о митингах, где предусматривается увеличение в несколько раз штрафов для граждан, организующих и участвующих в несанкционированных манифестах. Однако проблема в обществе осталась и важно понимать, что сегодня в нашей стране растет новое поколение россиян, более радикальное, и, в отличие от старшего поколения, не испытывающее страха перед государством, и может получиться так, что именно оно станет действующем поколением, несмотря на все последствия протестной активности.

Источники

- 1. Зубок Ю.А. Молодежный экстремизм: сущность и особенности проявления // Социологические исследования. 2008. N5. C. 37- 47.
- 2. Мертон Р. К. Социальная теория и социальная структура. М. 2008.
- 3. Доверие политикам. Данные представлены на основании всероссийских опросов // URL: http://www.wciom.ru
- 4. Политическая социология: доверие институтам власти // URL:http://www.qwas.ru>...kprf/politicheskaja...doverie...vlasti.
- 5. Камю А. Бунтующий человек: философия. Политика. Искусство. М., 1998.
- 6. Рябов П. Человек бунтующий: философия бунта у Михаила Бакунина и Альбера Камю // URL: http://bakunista.nadir.org/index.php?option=com...Itemid=41
- 7. Бакунин М.А. Философия. Социология. Политика. М., 1989.
- 8. Митинги оппозиции: вчера и сегодня. Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМпроведен 25–26 августа 2012 г.// URL: http://www.wciom.ru
- 9. Митинги «За честные выборы»: есть ли у них будущее? Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведен 17–18 марта 2012 г. // URL:http://www.wciom.ru

УДК (UDC) 070.11

Гнедина Тамара Ивановна,

К.филос.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления и управления персоналом, МГТУ.

Gnedina Tamara Ivanovna,

Ph.D., Aassistant Professor of Public Administration and Personnel Management Department, NMSTU.

К ВОПРОСУ О
ПОЛИТИЧЕСКОЙ РОЛИ
СРЕДСТВ МАССОВОЙ
ИНФОРМАЦИИВРЕАЛИЗАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ
(НА ПРИМЕРЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СМИ ГОРОДА
МАГНИТОГОРСКА)

ON THE POLITICAL ROLE OF MASS MEDIA IN NATIONAL PROJECTS (ON THE EXAMPLE OF MAGNITOGORSK MEDIA)

Аннотация

В статье рассмотрены функции средств массовой информации по формированию общественного мнения при реализации национальных проектов.

Annotation

The article describes the functions of the media to form public opinion in national projects.

Ключевые слова

Национальные проект, средства массовой информации, массовая коммуникация.

Keywords

National project, the media, mass communication.

Роль национальных проектов в развитии России огромна. А сами национальные проекты не могут развиваться без средств массовой информации (СМИ). Дело не только в простом информировании граждан относительно содержания самих национальных проектов. Важно обеспечить полноправный диалог между властью и обществом [1]. Без такого диалога национальный проект лишается самой основы – понимания и поддержки его реализации населением. Долгосрочные проекты для нашей страны не нововведение.

Еще в советские времена существовали системы вкладов, страховок. Однако дефолт, уничтоживший сбережения населения, уничтожил и веру граждан в то, что государство способно отвечать за долгосрочные вклады населения. Сегодня именно на долю журналистики выпадает организация диалога между властью и обществом, привлечение людского ресурса для реализации национальных проектов. От полноты такого диалога зависит легитимность власти в государстве, а это – непременное условие стабильности всей политической системы.

Итак, легитимность власти – важнейшее условие успешной реализации национальных проектов. В качестве примера можно привести мнение исследователей, которые рассуждают о том, что реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» напрямую влияет на отношение к власти: «Собственный дом, благоустроенное жилье важны не только как условия жизнедеятельности и воспроизводства рабочей силы, но и как условия позитивного мироощущения людей, уверенности в завтрашнем дне, доверия к политическим институтам страны» [2].

Властные структуры на разных уровнях осознали: повышение уровня собственной легитимности напрямую зависит от способности власти наладить диалог с обществом. Пиар-технологии были быстро освоены и внедрены на постсоветском пространстве. Администрация практически каждого города имеет службу по связям с общественностью, выступает создателем различных информационных поводов для общения с объектами воздействия власти. Однако все более очевидно, что предполагаемый диалог «власть – общество»

превращается в монолог власти. Политическая коммуникация осуществляется только в одном направлении: от власти к обществу. Такое положение вещей вызывает два принципиальных вопроса: о причине и о последствиях.

Причина достаточно прозрачна. Главным средством осуществления диалога между властью и обществом являются средства массовой информации. В демократическом обществе роль СМИ в осуществлении процесса политической коммуникации представляется весьма существенной: именно СМИ являются тем «полем», которое выступает в качестве основы для обмена мнениями. При этом как власть, так и общество, по идее, должны обладать равными правами и возможностями для участия в процессе политической коммуникации. Однако практика показывает совершенно иное.

В качестве примера приведем анализ публикаций газеты «Магнитогорский металл» за 2006 г. (Тираж газеты «Магнитогорский металл» достигает 80 тыс. экз. По форме это автономная некоммерческая организация, учредителем является открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат»). На тему приоритетных национальных проектов на страницах газеты появилось две крупных публикации. Одна посвящена выплате двухсот пятидесяти тысяч рублей за рождение второго ребенка; другая - проекту по доступному жилью. Относительно первой публикации газета встала в резкую оппозицию, была дана отрицательная оценка действиям власти: «С одной стороны, власть обещает деньги, а с другой, - фигу в кармане крутит». Многие исследователи СМИ отмечают, что вставать в оппозицию власти сегодня модно. Даже лояльные к власти СМИ, позиционируя себя в качестве объективных, время от времени позволяют себе подобную критику. Касаемо газеты «Магнитогорский металл», являющейся самой читаемой в Магнитогорске, можно с уверенностью утверждать: такая публикация не более чем дань моде. Проект еще не реализован, поэтому критиковать «проект проекта» не просто можно, но и полезно, это дает газете дополнительные баллы в рейтинге городских СМИ. Совсем другое дело – проект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Градообразующее предприятие открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат» (ОАО «ММК») с первых дней реализации проекта позиционировало себя как социально направленное предприятие, заботящееся об обеспечении жильем своих работников. Безусловно, данное утверждение основано не на пустом месте: задолго до реализации национального проекта на комбинате был создан жилищно-инвестиционный фонд «Ключ», который осуществлял строительство жилых домов и предоставлял ипотечное кредитование работникам ОАО «ММК».

Появляющаяся в городской прессе информация об успешной реализации наципроекта носит исключительно онального положительный характер. Цель - популяризировать действия руководства градообразующего предприятия. Поскольку все СМИ, в которых появляются подобные материалы, контролируются ОАО «ММК» (газета «Магнитогорский металл», журнал «ИМИДЖ – Магнитогорск»), то процесс коммуникации явно односторонний. В Магнитогорске сложилась феноменальная ситуация, когда мэр города является ставленником ОАО «ММК», все СМИ подконтрольны городской администрации и градообразующему предприятию, а оппозиционных СМИ, как печатных, так и электронных, нет вообще.

Если причина односторонней коммуникации ясна, то вот следствия только предстоит выяснить. Городские СМИ при сложившейся ситуации вовсе не являются полем для полноценного диалога. Реальная ситуация, проблемы, которые сопровождают реализацию каждого национального проекта, оказываются власти неизвестными. Как результат – неадекватные действия власти. Приобрести жилье в ЖИФ «Ключ» могут только работники ОАО «ММК», для другой части населения этот путь приобретения жилья закрыт. Таким образом, проблема односторонней коммуникации, в которую перерастает роль журналистики в реализации национальных проектов, перерастает в проблему неэффективного управления.

В сложившейся ситуации важно наметить пути решения проблемы. Кто может выступить инициатором преобразований? Общество лишено такой возможности, так как «платформу» для выражения мнений у него отнимают властные структуры. Но дело не только в этом.

Для того чтобы выступить грамотным субъектом политической коммуникации, необходимо осознание своей гражданской позиции, а также по возможности объединение с единомышленниками в группу, способную повлиять на политический курс. Для осуществления данного процесса необходимо развитое правовое и политическое сознание, которым российское общество на сегодняшний день, к сожалению, обладает в недостаточной степени.

Журналистика, отвечающая за полноценный диалог между обществом и властью, безусловно, обладает огромным влиянием на политику. Но, в отличие от других субъектов политического процесса, журналистика не может самостоятельно порождать информационные поводы, СМИ всегда идут вслед за свершившимся фактом, поэтому их роль в процессе осуществления политической коммуникации относительно реализации национальных проектов все же вторична.

Остается только один субъект, способный в современных условиях осуществить преобразования в процессе построения политической коммуникации и, как следствие, – в управленческих процессах - это сами властные структуры. Именно власть, озабоченная процессом собственной легитимации, имеет не просто заинтересованность в процессе осуществления многосторонней политической коммуникации, но и реальные механизмы осуществления этого процесса. Успешная реализация национальных проектов - прямой путь к повышению доверия к властным структурам со стороны общества. Безусловно, в данном случае мы выходим на проблему этичности, грамотности власти, поскольку только та власть, которая способна преодолеть косность мышления, разрушить привычные стереотипы, способна наладить полноправный диалог с обществом и эффективно управлять политическим процессами. И, тем не менее, на сегодняшний день реализация национальных проектов в России затруднена по многим причинам, одна из которых - неэффективная работа СМИ, и как следствие – неадекватное восприятие властью реальных проблем населения.

ческом процессе современной России: монография. Екатеринбург, 2009.

2. Тургель И.Д. Проблемы реализации национального проекта «Доступное жилье» в России и в регионах //Чиновник. Информационно-аналитический вестник Уральской академии государственной службы. 2006. №3.

Источники

1. Балынская Н.Р. Специфика участия СМИ в полити-

УДК (UDC) 330.163.12 (053.81)

Зайцева Елена Михайловна,

заведующая лабораторией социологических исследований МГТУ.

Zaitseva Elena Mikhailovna,

Head of Sociological Research Laboratory NMSTU.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ
ОРИЕНТАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ
РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ
(НАПРИМЕРЕИССЛЕДОВАНИЯ
ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ
СТУДЕНТОВ МГТУ
ИМ. Г.И. НОСОВА)

POLITICAL ORIENTATIONS OF MODERN RUSSIAN YOUTH (FOR EXAMPLE, NMSTU STUDENTS POLITICAL CULTURE STUDY

Аннотация

В статье рассматриваются политические ориентации современной российской молодежи.

Annotation

The article considers the political orientation of modern Russian youth.

Ключевые слова

Политическая культура, политическая жизнь, политическая ориентация молодежи, электоральные предпочтения студентов.

Keywords

Political culture, political life, the political orientation of youth electoral preferences of the students.

Понятие политических ориентаций, политических предпочтений относится к категории «политическая культура», которая является наиболее устойчивым структурным компонентом политической системы общества. Политическая система общества представляет собой выработанное для научных целей теоретическое понятие, позволяющее осуществить анализ того, как осуществляется политика в государстве.

Помимо политической культуры, среди составных компонентов политической системы, следует выделить субъекты политики. Существует множество критериев для объединения субъектов в различные группы [1]. Нам же важны первичные и вторичные субъекты. Первичным субъектом политики является, на наш взгляд, народ в целом. В качестве вторичных субъектов следует отметить непосредственных участников политики, выражающих интересы первичного субъекта.

Политическую культуру можно определить как сложившуюся систему ценностей, норм, стандартов поведения, идеологий, определяющих поведение социальных субъектов в процессе социального взаимодействия по поводу утверждения своих коренных интересов в качестве стратегических целей развития всей социально-политической системы в целом. Политическая культура является катализатором и своего рода индикатором того, в какой степени те или иные виды общественности включены в политическую жизнь общества, активно участвуют в ней. Данный факт является определяющим в проведении различных исследований политической культуры.

Особое значение имеют исследования, направленные на изучение политической культуры всей общественности, всего населения страны, являющегося единственным носителем власти по определению. Политическая культура народа не является целостным образованием, поскольку само общество социально дифференцировано по различным основаниям. Особый интерес для исследователей представляет изучение политических ориентаций молодежи, поскольку электоральная активность данной социальной страты является определяющей в будущем развитии общества.

В октябре 2011 г. лабораторией социологических исследований был проведен опрос

студентов ФГБОУ ВПО «МГТУ». Цель опроса заключалась в выявлении особенностей политических предпочтений студентов МГТУ накануне выборов в Государственную Думу РФ и Президента РФ. Для реализации этой цели были выполнены следующие задачи:

- 1. Определено отношение к участию молодежи в политической деятельности.
- 2. Выявлен уровень информированности о политической жизни страны.
- 3. Проанализирован уровень электоральной активности.
- 4. Определено отношение к процедуре выборов в нашей стране.
- 5. Выявлены политические взгляды и предпочтения студентов.

Объем выборочной совокупности – 300 человек, что составило 6% от объема генеральной совокупности. Репрезентативность выборки не превышает допустимый предел ошибки 5%. Среди опрошенных 50,1% составили мужчины и 49,9% – женщины.

Абсолютное большинство опрошенных студентов (87%) высказалось за необходимость привлечения молодежи к участию в общественной и политической жизни. Анализ способов приобщения молодежи к участию в политической жизни, предложенных студентами, позволил сделать вывод о том, что все они связаны со стимулированием участия, а также с предоставлением молодежи самой возможности такого участия. К таким способам относятся: учет в программах политических партий интересов и проблем молодежи (58,2%), создание и укрепление молодежных организаций при ведущих партиях (36,2%), предоставление ей возможности создавать политические объединения в соответствии со своими интересами (27,5%).

Для решения задачи исследования, связанной с выяснением уровня информированности студентов о политической жизни страны, был задан целый ряд вопросов. Результаты показали, что каждый пятый опрошенный студент, на момент проведения опроса, не знал точную дату проведения выборов в Государственную Думу. Уровень информированности о проведении выборов Президента находился примерно на том же уровне. Наиболее низкий уровень осведомленности студентов наблюдался в вопросе о деятельности депутатов Го-

сударственной Думы. Только 7% опрошенных полностью информированы в данном вопросе. Анализ полученных ответов на поставленные вопросы, а также сравнение данных с данными исследования, проведенного в 2007 году, позволили сделать вывод о среднем уровне политических знаний студентов, а также о снижении данного уровня информированности.

Анализ электоральной активности выявил следующие показатели: на момент опроса точно решили участвовать в предстоящих в декабре выборах 35% опрошенных, 26% респондентов были почти уверены, что пойдут на избирательные участки. Каждый десятый проанкетированный не намерен участвовать в данном политическом событии. Еще 20% опрошенных сомневались в своем участии.

Одной из наиболее распространенных причин нежелания участвовать в выборах является убежденность в том, что исход выборов известен заранее, и ничего изменить нельзя (76%). Такое пессимистическое отношение является негативным, разрушительным компонентом политической культуры российской молодежи, которое является причиной пассивности в политической деятельности, лишает смысла участие в политике. Данная тенденция подтверждается также данными ВЦИОМ (2011 год). Данный факт является одним из индикаторов низкой политической культуры молодежи, на формирование которого влияет целый комплекс факторов.

В ходе исследования респондентам задавались вопросы относительно деятельности Государственной Думы. Большинство респондентов оценили ее деятельность как удовлетворительную (51%). Более 39% опрошенных высказали мнение, что ее работа неудовлетворительна. Причем, как показывает анализ динамики показателя, с 2007 года увеличивается число студентов, отрицательно относящихся к работе Госдумы (рост составил 11%). Как показывает корреляционный анализ, сильное влияние на оценку деятельности депутатов оказывает уровень осведомленности их деятельности. Так, чем ниже уровень информированности, тем чаще респонденты говорят о неудовлетворенной работе депутатов. Этот факт позволяет говорить о стереотипности в мышлении студентов. В качестве причин неприятия деятельности депутатов респонденты называют следующие: 1) принятые законы не меняют жизнь к лучшему (45%); 2) некомпетентность депутатов (40%); 3) низкое качество законопроектов (37%).

Как показало исследование, на электоральные предпочтения студентов оказывают влияние программа политической партии (54%), конкретные дела партии (37%), личностные качества лидера партии (36%). Предпочтения студентов относительно политических партий распределились следующим образом: «Единая Россия» (41-42%), ЛДПР (23-24%), «Справедливая Россия» (13-14%), КПРФ (12-13%), «Яблоко» (3-4%), «Правое дело» (3-4%), «Патриоты России» (1-2%). Как видно из представленной таблицы, эти данные несколько отличаются от электоральных предпочтений россиян в целом, представленных ВЦИОМ в 2011 году (таблица 1).

Таблица 1. Электоральные предпочтения студентов

Студенты	Данный ВЦИОМ россияне в целом (23 октября 2011 г.)
1. «Единая Россия» (41- 42%)	1. «Единая Россия» (45%)
2. ЛДПР (23-24%)	2. КПРФ (13%)
3. «Справедливая Россия» (13-14%)	3. ЛДПР (7%)
4. КПРФ (12-13%)	4. «Справедливая Россия» (5%)
5. «Яблоко» (3-4%)	
6. «Правое дело» (3-4%)	
7. «Патриоты России» (1-2%)	

Следующая часть анкеты была посвящена выборам Президента России. Уверенность в том, что примут участие в данных выборах, на момент опроса, демонстрировали 41% опрошенных, что превышает на 6% удельный вес решивших выбрать депутатов Государственной Думы. Тем не менее, результаты позво-

ляют сделать вывод о недостаточной электоральной активности студентов по отношению к этому вопросу. Не имели конкретного решения на момент опроса 17% студентов. Свое нежелание выбирать Президента РФ изъявили 7% студентов.

Электоральные предпочтения студентов относительно желаемой кандидатуры на должность Президента РФ, по итогам исследования, распределились следующим образом: 45% – за Путина, 18% – за Жириновского, 6% – за Зюганова, 3% – за Миронова. Однако каждый четвертый студент не выбрал бы ни одну из предложенных кандидатур.

Одной из задач исследования было выявление отношение студентов к проводимой социальной и экономической политике действующей власти. Результаты исследования свидетельствуют о том, что по мнению опрошенных, руководство страны недостаточно уделяет внимание таким проблемам, как повышение уровня жизни людей (80%), улучшение жилищных условий (44%), искоренение коррупции (39%), предоставление всем слоям населения доступа к качественным образовательным и медицинским услугам (34%). Наименее важны для опрошенных студентов оказались такие проблемы, как рост преступности (17%), ухудшение экологической ситуации (18%), возвращение былого величия России (18%), реформирование системы образования (19%).

Эти данные, в общем, укладываются в тенденцию, выделяемую рядом исследователей, а именно: «Сложный состав блока демократических сил, разнородность устремлений его лидеров привели к тому, что на первых этапах постсоциалистического государства политическая и, следовательно, государственная власть имела и не могла не иметь противоречивый характер. Это во многом сформировало недоверие к институтам власти, а властные структуры как субъект политических взаимоотношений вынуждены давать импульс к формированию гражданского общества «сверху», умножая тем самым уже существующее недоверие» [2].

Таким образом, наш анализ еще раз доказывает, что работа над политическими ориентациями современной российской молодежи должна носить планомерный, системный ха-

рактер. Эта социальная группа явно нуждается в поощрении, мотивации, руководстве.

Источники

- 1. Балынская Н.Р. Состав субъектов политического процесса // Специфика участия СМИ в политическом процессе современной России: монография. Екатеринбург: Уральская академия государственной службы, 2009.
- 2. Балынская Н.Р. Особенности правовой социализации в современной России в условиях системной трансформации российского общества // Реализация, обеспечение и защита прав человека в условиях мультикультурализма: монография / Е.М. Абайдельдинов, Н.Р. Балынская и др. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорского гос.техн.ун-та им. Г.И. Носова, 2013.

УДК (UDC) 502.131

Иванова Лариса Андреевна,

К.ю.н., доцент кафедры уголовно-правовых дисциплин МГТУ.

Рахимова Лилия Мухаметовна,

старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин МГТУ.

Ivanova Larisa Andreevna,

Ph.D., Associate Professor of Criminal Law Department NMSTU.

Rakhimova Lilia Mukhametovna,

Assistant Professor of Criminal Law Department NMSTU.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАПРАВЛЕННАЯ НАОХРАНУОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AIMED AT PROTECTING THE ENVIRONMENT: STATE AND PROBLEMS

Аннотация

В статье анализируется предпринимательская деятельность, осуществляемая в целях охраны окружающей среды.

Annotation

The article analyzes the business carried on to protect the environment.

Ключевые слова

Предпринимательская деятельность, экологическая сертификация, экологическое аудирование, охрана окружающей среды, природоохранные мероприятия, экологическое обучение, экологическая политика, комплексное природопользование, государственное регулирование охраны окружающей среды России.

Keywords

Entrepreneurship, environmental certification, environmental auditing, environmental protection, environmental measures, environmental education, environmental policy, integrated environmental management, government regulation of environmental protection in Russia.

Государственная поддержка предпринимательской, инновационной и иной деятельности (в том числе экологического страхования), направленной на охрану окружающей среды, предусмотрена статьей 14 Федерального закона «Об охране окружающей среды» [1]. В Основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года [2] развитие экономического регулирования и рыночных инструментов охраны окружающей среды названо одной из основных задач национальной государственной политики. Такое регулирование включает стимулирование предприятий, осуществляющих программы экологической модернизации производства и экологической реабилитации соответствующих территорий; поддержку технологической модернизации, обеспечивающей уменьшение антропогенной нагрузки на окружающую среду, неистощительное использование возобновляемых и рациональное использование невозобновляемых природных ресурсов.

Однако в науке и законодательстве не сложились единые подходы к определению предпринимательской деятельности, осуществляемой в целях охраны окружающей среды. Также отсутствует перечень видов такой деятельности. Возникает ряд вопросов, подразумевается ли здесь только деятельность, состоящая исключительно в оказании работ и услуг природоохранного назначения или определенные (экологически значимые) аспекты любой предпринимательской деятельности [3], тождественны ли такие понятия как «экобизнес», объединяющий внедрение энергосберегающих технологий, развитие экологически чистых производств, а также здравниц, курортной деятельности и экотуризма [4], и «экологически целесообразная деятельность», должна ли развиваться специализированная экологическая деятельность, получающая доходы от создания экологически чистых технологий производства?

Пункт 1 ст.2 ГК РФ [5] предпринимательскую деятельность определяет как самостоятельную, осуществляемую на свой риск, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом

качестве в установленном законом порядке [6].

Приказ Госкомэкологии РФ «О работах (услугах) природоохранного назначения» [7] к такой деятельности относит: работы, связанные с промышленными и иными отходами; восстановительные работы на территориях (акваториях) хозяйственных и природных объектов; выявление деградированных и загрязненных земель в целях их консервации и реабилитации; разработку нормативов предельно допустимых выбросов (сбросов) (включая радиоактивные) загрязняющих веществ в окружающую природную среду, нормативов образования и лимитов на размещение отходов, допустимых уровней воздействия на окружающую природную среду; обоснование лимитов природопользования; экологическое аудирование и сертификацию; наладку и эксплуатацию природоохранного оборудования, средств измерений и контроля экологических параметров производств и транспортных средств; оценку экологической безопасности материалов, веществ, технологий, оборудования, промышленных производств и промышленных объектов; экологическое обучение; работы и /или услуги по добыванию, продаже, скупке, обмену, пересылке, содержанию, хранению, вывозу за границу и ввозу в страну зоологических и ботанических коллекций, биологических объектов; производство энергии путем использования приливов, течений и ветра в исключительной экономической зоне Российской Федерации и др.

Перечень природоохранных мероприятий [8], утвержденный Минприроды РФ включает работы: связанные со строительством очистных сооружений предприятий; по созданию станций регулировки двигателей автомобилей с целью снижения токсичности отработавших газов; созданию автоматических систем контроля за загрязнением атмосферного воздуха; строительству мусороперерабатывающих и мусоросжигательных заводов; строительству цехов для получения сырья или готовой продукции из отходов производства. К указанным мероприятиям Минприроды РФ также относит экологическое просвещение, подготовку кадров, научные исследования по разработке прогрессивной природоохранной технологии методов и средств защиты природных объектов от негативного воздействия и др.

Среди основных направлений экологической политики Челябинской области по улучшению состояния окружающей среды предусмотрены: снижение уровня загрязнения окружающей среды, в том числе, за счет внедрения наилучших существующих технологий; разработка и совершенствование экономических механизмов рационального природопользования и внедрения экологически чистых технологий; стимулирование научных разработок в области охраны окружающей среды и их внедрения [9].

Анализ содержания указанных документов позволяет сделать вывод о том, что исследуемая предпринимательская деятельность может охватывать как технологические процессы основного производства, так и специальную природоохранную деятельность любых организаций, в том числе, экологический аудит и экологическое страхование. Целью такой деятельности является охрана окружающей среды и улучшение ее качества путем предотвращения негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности.

Черняховский Э.Р. отмечает [10], что пракпредпринимательской деятельности, осуществляемой в целях охраны окружающей среды, включает в себя инновационный процесс, то есть обновление основного капитала (производственных фондов), вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений, техники и технологии. В целом инновационные процессы можно рассматривать как инструмент повышения эффективности экономической деятельности путем осуществления разного рода качественных изменений, приводящих к успеху на рынке. Природоохранные инновации, по мнению Бринчук М.М., должны предусматривать внедрение наилучших существующих технологий, нетрадиционных видов энергии, использование вторичных ресурсов и переработку отходов. Требование о наилучших существующих технологиях служит юридическим критерием оценки современности соответствующего проекта [11].

Несмотря на то, что Россия обладает существенными запасами ископаемых топлив, проблема снижения энергетических затрат,

утилизации всех видов вторичных энергоресурсов остается актуальной, поскольку прирост добычи в дальнейшем будет осуществляться в основном за счет освоения новых месторождений в отдаленных и труднодоступных районах. Это требует больших капиталовложений на добычу и транспортировку топлива, что вызывает его существенное удорожание [12].

Одним из путей снижения затрат топлива является использование возобновляемых источников энергии, особенно нетрадиционного типа, которые ранее либо совсем не использовались, либо использовались в очень ограниченных масштабах. К нетрадиционным (альтернативным) источникам возобновляемой энергии относятся геотермальная, солнечная, ветряная энергия; энергия, получаемая из бытовых и промышленных отходов, а также получаемая из биомассы. Вторичные ресурсы - это сырье, материалы, изделия и отходы производства, которые образуются при производстве продукции и могут быть в дальнейшем применены в производственном процессе при изготовлении новой продукции. К основным видам вторичных ресурсов относятся лом и отходы черных, цветных и драгоценных металлов, отработанные нефтепродукты, макулатура, резиносодержащие отходы. Использование вторичных ресурсов экономически предпочтительнее добычи, обогащения и подготовки первичных ресурсов. Основной задачей такого использования является исключение их негативного воздействия на окружающую среду и экономии природного сырья, причем с одновременным извлечением наибольшего экономического эффекта.

В научных публикациях отмечается недостаточное участие малого и среднего бизнеса в сфере деятельности по сбору и переработке вторичных ресурсов, что обусловлено отсутствием экономических стимулов. Не используется такой результативный рычаг, как создание условий для развития чисто рыночных отношений в области сбора, заготовки и промышленного использования отходов в качестве вторичных ресурсов. В то же время развитые страны мира и Европы используют от 50 до 70% отходов производства и потребления, планируя в перспективе полное прекращение полигонного захоронения отходов [13].

Ст. 1 Закона «Об охране окружающей сре-

ды» определяет понятие «наилучшая существующая технология» через такие характеристики: 1) основана на последних достижениях науки и техники; 2) направлена на снижение негативного воздействия на окружающую среду; 3) имеет установленный срок практического применения с учетом экономических и социальных факторов.

С понятием наилучшей существующей технологии можно соотнести предлагаемую Федеральным законом «О техническом регулировании» [14] унификацию технических требований экологической безопасности к процессам производства, к получаемой продукции и утилизации отходов с учетом современного состояния экономики и производственного потенциала страны, перспектив и тенденций его развития, а также мирового опыта и международных стандартов [15].

Однако представляется необходимым законодательное закрепление механизма отнесения технологий к числу наилучших. На наш взгляд, одним из таких критериев может служить использование предприятием нескольких видов природных ресурсов – комплексное природопользование.

По мнению Бринчук М.М., комплексное природопользование - это направленное на удовлетворение, как правило, экономических интересов природопользователей использование юридическим лицом или гражданином-предпринимателем природно-ресурсного потенциала территории, осуществляемое с учетом состояния окружающей среды в регионе, при котором экологически значимая хозяйственная и иная деятельность проводится в рамках установленных нормативов допустимого использования (изъятия) природного ресурса, предельно допустимых вредных воздействий (или временно согласованных нормативов воздействий на окружающую природную среду), а эксплуатация (добыча, изъятие) одного или ряда видов природных ресурсов наносит наименьший ущерб другим природным ресурсам и с соблюдением других условий, предусмотренных лицензией (разрешением) [16].

Комплексное природопользования позволит реализовать экосистемный подход, то есть обеспечит охрану окружающей среды и предупреждение экологического вреда. Внедрение наилучших доступных технологий практически всегда сопряжено с серьезными экономическими издержками для предприятия, поэтому такие технологии почти не используются субъектами хозяйственной и иной деятельности в России. Большинство предприятий экономят на технологическом развитии, откладывая на неопределенное будущее внедрение наилучших доступных технологий в целях снижения негативного воздействия на окружающую среду [17].

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [18] отмечается, что в 2009 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли всего 9,4% предприятий российской промышленности, в то время как в Германии – 71,8%, Бельгии – 53,6%, Эстонии – 52,8%, Финляндии – 52,5%, Швеции – 49,6%. Приведенные данные свидетельствуют об отсутствии экономической заинтересованности во внедрении наилучших технологий у субъектов хозяйственной и иной деятельности, оказывающей негативное воздействие на окружающую среду.

Как отмечает Хлуднева Н.И., в механизме государственного регулирования охраны окружающей среды России преобладают административные методы стимулирования экологически ответственного поведения субъектов хозяйственной и иной деятельности. Рыночные инструменты регулирования воздействия на окружающую среду не получили широкого применения, они фрагментарны и малоэффективны [17].

Петрова Т.В. справедливо считает, что меры государственной поддержки, сформулированные в виде общих положений о налоговых и иных льготах при внедрении наилучших существующих технологий, нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных ресурсов, переработке отходов и др., практически не подтверждены действующим налоговым, бюджетным, таможенным и иным законодательством и поэтому не являются мотивацией для соответствующей инвестиционной деятельности [19].

Низкая активность природопользователей и высокая стоимость природоохранных мероприятий является существенным фактором, оказывающим значительное влияние

на состояние окружающей среды и здоровья населения. Многими авторами высказывается мнение о том, что для повышения активности бизнеса при внедрении наилучших доступных технологий необходимы действенные меры экономического стимулирования, реализуемые на эффективной правовой основе, в первую очередь путем установления налоговых льгот [20]. По нашему мнению, необходимо поддержать позицию авторов о необходимости законодательного закрепления внебюджетных экологических фондов, средства которых направлять на финансирование инновационной экологической деятельности.

На основании выше изложенного представляется, что предпринимательская деятельность, направленная на охрану окружающей среды обладает следующими признаками: охватывает технологические процессы основного производства и специальную природоохранную деятельность любых организаций; включает инновационный процесс; ее целью является охрана и улучшение качества окружающей среды; конечный результат такой деятельности – извлечение прибыли за счет успеха продукции на рынке.

Для реализации предпринимательской деятельности, направленной на охрану окружающей среды необходимы меры государственной поддержки: законодательно закрепить как понятие предпринимательской деятельности, направленной на охрану окружающей среды, так и механизма его реализации; разработать нормативный правовой акт для определения видов деятельности, подлежащих субсидированию, в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» вернуть положения о внебюджетных экологических фондах, источниках его формирования и целях использования, включая инновационную деятельность.

Источники

^{1.} Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-Ф3 (ред. от 25.06.2012, с изм. от 05.03.2013) «Об охране окружающей среды» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 2. Ст. 133.

^{2.} Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Президентом РФ 30.04.2012) //СПС «КонсультантПлюс» (документ опубликован не был).

^{3.} Васильева М.И. Новое в Федеральном законе «Об

охране окружающей среды»: Комментарий. М.: НИА-Природа. РЭФИА. 2002.

- 4. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «Об охране окружающей среды» (постатейный) / под ред. А.П. Анисимова. Деловой двор. 2010.
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2013) //Собрание законодательства РФ.1994. № 32. Ст. 3301.
- 6. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»// Собрание законодательства РФ. 2001. N 33 (часть I). Ст. 3431.
- 7. Приказ Госкомэкологии РФ от 23.02.2000 № 102 «О работах (услугах) природоохранного назначения» // СПС «КонсультантПлюс» (документ опубликован не был).
- 8. Инструктивно-методические указания по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды. Утв. Минприроды РФ от 26.01.1993 (ред. от 15.02.2000, с изм. от 12.07.2011) // СПС «КонсультантПлюс» (документ опубликован не был).
- 9. Постановление Правительства Челябинской области от 20.09.2007 N 192-П (ред. от 18.07.2012) «О Концепции основных направлений охраны окружающей среды в Челябинской области на 2007 2015 годы» (вместе с «Концепцией основных направлений охраны окружающей среды в Челябинской области на 2007 2015 годы») // Южноуральская панорама, N 204, 10.10.2007.
- 10. Черняховский Э.Р. Проблемы формирования экономического механизма предпринимательства на рынке природоохранных работ и услуг // Экономика природопользования: обзорная информация. М.: ВИНИТИ, 2004. № 5
- 11. Бринчук М.М. О достоинствах нового Федерального закона «Об охране окружающей среды» // Экологическое право. 2002. № 3.
- 12. Сухова Е.А., Абанина Е.Н., Зенюкова О.В. Комментарий к Федеральному закону от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (постатейный). 2-е издание, переработанное и дополненное. Подготовлен для системы «КонсультантПлюс». 2007.
- 13. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «Об охране окружающей среды» (постатейный) / под ред. А.П. Анисимова. Деловой двор. 2010.
- 14. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О техническом регулировании» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 52 (ч. 1). Ст. 5140.
- 15. Петрова Т.В. Техническое регулирование как часть системы правового регулирования отношений в сфере охраны окружающей среды // Экологическое право. 2005. № 1.
- 16. Бринчук М.М. О комплексном природопользовании // Экологическое право. 2002. № 5.
- 17. Хлуденева Н.И. Правовое обеспечение экономического стимулирования в области охраны окружающей среды // Журнал российского права. 2013. N 2.
- 18. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ.2012. N 1. Cт. 216.
- 19. Петрова Т.В. Финансирование в сфере охраны окружающей среды: новые и традиционные подходы // Экологическое право. 2010. N 6.
- См.: Марьин Е.В. Финансирование охраны окружающей среды и рационального природопользования:

бюджетно-правовые и налоговые механизмы // Финансовое право. 2012. N6; Попондопуло В.Ф., Городов О.А., Петров Д.А. Возобновляемые источники энергии в электроэнергетике // Энергетическое право. 2011. N1.

УДК (UDC): 321.013 (09)

Саликов Демьян Халитович,

к.п.н., доцент кафедры экономико-правовых основ управления Челябинского государственного университета. Salikov Demjan Khalitovich,

Ph.D., Associate Professor of Legal Bases Economics and Management Department Chelyabinsk State University.

ПРИОРИТЕТЫ РОССИЙСКОГОГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИСТОРИОСОФСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ К.Н. ЛЕОНТЬЕВА

PRIORITIESOFTHERUSSIAN STATE IN A GLOBALIZED WORLD THROUGH THE PRISM OF HISTORIOSOPHICAL VIEWS K.N. LEONTIEV

Аннотация

В статье анализируются взгляды философа и писателя славянофильского направления К.Н. Леонтьева (1831–1891). Автор делает попытку представить приоритеты внешнего и внутреннего развития, ценностные ориентиры современной РФ в условиях глобализации с точки зрения историософского подхода К.Н. Леонтьева. Анализируется сущность идеологии глобализма и то место и роль России, которая отводится в рамках этой идеологии.

Annotation

The article analyzes the views of the writer and philosopher of Slavophile direction K.N. Leontiev (1831-1891).

The author tries to present the priorities of external and internal development, values of modern Russia in the context of globalization in terms K.N. Leontjev's historiosophical approach.

Ключевые слова

Национальный интерес, приоритеты, глобализм, либерализм, славянофилы, византизм.

Keywords

National interest, priorities, globalism, liberalism, Slavophiles, Byzantinism.

Творчество русского философа, писателя, критика Леонтьева К.Н. не было известно в советский период широкому читателю. По мнению авторов «Философского словаря», Леонтьев К.Н. как неославянофил отвергал, как с религиозной, так и с эстетической точки зрения революционно-демократические и гуманистические идеи и движения [1, с. 235]. Этого было достаточно, чтобы советский исторический материализм отнес мыслителя к тем, чьи «взгляды используются в борьбе с социалистической идеологией». То была правда, поскольку философ был противником социалистической идеологии, равно как и либерализма западников. Но также он был далек и от классического славянофильства в духе Аксакова И.С. и Каткова М.Н. Леонтьев К.Н. был вне политических кружков и направлений, при этом был последовательным патриотом и был оригинальным мыслителем, имевшим собственную концепцию исторического развития России. Он высказывал свои идеи, не надеясь быть услышанным даже в кругу славянофилов, не говоря о пренебрежении мнением либералов, которых он откровенно презирал. В отличие от Достоевского Ф.М., не считал нужным полемизировать с ними как с людьми, которые принципиально отвергают те идеи, которые он полагал спасительными для русской цивилизации. Леонтьев К.Н. ни прямо, ни косвенно не был связан с правительственными кругами, а потому не считал возможным реализацию своих идей при помощи государства. Тем ценнее и интереснее для нас мысли философа о судьбе России, ее задачах и исторической роли, свободного от мнений и страстей толпы.

Мы попытаемся в этом кратком очерке рассмотреть не столько воззрения мыслителя, сколько использовать их для формулирования приоритетных задач, которые необходимо решить для развития российского общества. Иначе говоря, сформулировать национальные интересы Российской Федерации с точки зрения взгляда Леонтьева К.Н. на Россию.

Вопрос о национальных интересах в эпоху глобализации сегодня носит дискуссионный характер. Казалось бы, что государства-нации на протяжении веков всегда имевшие свои представления о национальных интересах, и в наше время также могут и должны иметь эти представления. Однако в последние годы такие понятия как «национальные интересы» оказались в глазах либеральной интеллигенции дискредитированными.

Если дать краткое определение национальным интересам, то можно сказать, что это «потребности нации, народа, национальной группы, отдельных субъектов; готовность защищать свои интересы доступными средствами» [2, с. 492].

Но в современном мире, созданном после распада СССР, не всем государствам можно реально осуществлять свои интересы. Прежде всего, они не должны расходиться с национальными интересами США. По мнению политолога Панарина А.С., США формировались как проект, созданный эмигрантами, и поэтому противопоставляемый всегда всем культурам. «И американское гражданское общество, исповедующее мораль индивидуалистического успеха, и американское государство, в ходе мировых войн 20 века подготовившееся к выполнению «мировой миссии», заражено культурофобией. На коллективном (национальном) уровне культурная память находится в Америке на подозрении как препятствие для успешной ассимиляции и натурализации бывших эмигрантов (а вся Америка, в конечном счете, состоит из них). Наконец, на державном (или «сверхдержавном») уровне развенчание культурного наследия в качестве пережитков традиционализма задано самой программой глобального мира как американоцентричного и американоподобного, что невозможно без решительного развенчания других культур как несовременных или недостаточно современных» [3, с. 96].

Как большевизм, так и американизм, и глобализм, искореняют «старую культуру» и «старую мораль». «Но теперь место большевистского комиссара занял американский комиссар – представитель «воинствующего либерализма», с неусыпной бдительностью и неистовым пылом выискивающий и искореняющий следы старого менталитета и старой морали. Прежде это называлось борьбой с буржуазными пережитками, теперь это называется борьбой с пережитками тоталитаризма. Таким образом, в основе прежнего, и нового «очистительного мифа» лежит редукционистская процедура упрощения. С позиций большевистского комиссара богатейшие

и разнообразнейшие пласты культуры оказываются сведенными к одной «буржуазной» составляющей. Не случайно труд Алмонда Г. и Вербы С. «Гражданская культура» превратился в манифест современного американского культуртрегерства, насаждающего свой образец по всему миру. В этом труде вся мировая культурная традиция, по сути дела, делится на две части: американскую и неамериканскую. Из подозрения в тоталитарных поползновениях выведена только американская культура. Остальные расцениваются как более или менее обремененные микробами авторитаризма и тоталитаризма. Словом, в полном соответствии с манихейскими установками идеологического прогрессизма, мир рассматривается как находящийся на марше – от тоталитарного прошлого к американоподобному либеральному будущему. Как водится в таких случаях, здесь различают непримиримых врагов и идеологических попутчиков. Одни подлежат устранению, другие - классификации и отбору на возможную пригодность. Культуры великих цивилизаций Востока и России относят к первой категории - как подлежащие окончательной выбраковке в ходе эпохального перехода от тоталитаризма к глобальной демократии. Что касается западноевропейской культуры, то она рассматривается не в своем самодостаточном значении, а только как «попутническая» и промежуточная - в контексте указанного глобального перехода. Каков же критерий, позволяющий оценить и измерить степень демократической доброкачественности той или иной культуры? Анализируя новейшие манифесты американского либерализма, мы с изумлением открываем, что критерий здесь – чисто отрицательный. Оказывается, мерой инструментальной пригодности культуры в глобальном обществе будущего является пустота - освобожденность от прежних норм и догм, в том числе и моральных» [3, с. 98-99].

Как пишет Зиновьев А.А.: «Запад стал неотъемлемым фактором внутренней жизни страны, в огромной степени способствовавшим ослаблению защитных механизмов советского общества как общества коммунистического» [4, с. 702]. «Западофилия» стала насаждаться, по мнению философа Зиновьева А.А., после начала кризиса (перестройки), когда официальная идеология поменяла курс от

критики Запада к «идеологической панике» в стране, где в массе населения «всегда процветало низкопоклонство перед Западом». По его мнению, это была политика насильственной западнизации, когда идеология страны стала подавлять всякую критику Запада и все, связанное с российским социальным строем и российской историей, преподносилось только в черных тонах. Как пишет Зиновьев А.А. «холодная война» перешла в новую стадию - в «теплую войну» против России, когда не стало Союза. «Теплая война вступила в завершающую фазу – в фазу превращения России в колониальную демократию... Она есть нечто искусственное, навязанное этой стране извне и вопреки ее исторически сложившимся тенденциям эволюции... Нужно быть слепым, чтобы не замечать, что Россию нынешние правители усиленно толкают на путь колониальной демократии. И нужно быть врагом своего народа и предателем Родины, чтобы изображать этот процесс как благо народа. Россия никогда, и ни при каких обстоятельствах не превратится в страну, аналогичную странам Запада и равноценную им в этом качестве, не станет частью Запада. Это исключено в силу ее географических, исторических и современных международных условий, а также в силу характера образующих ее народов [4, с. 704.]

Глобализм – это новая форма тоталитаризма; тоталитарная экономическая власть (финансовой олигархии в первую очередь), преследующая планетарные амбиции [3, с. 121]. Поэтому все внеэкономические ценности, которые всегда были основой любого общества, как-то: патриотизм, религиозные догматы, самопожертвование, героизм, национальные интересы, сегодня дискредитируются, поскольку глобализм США превращает все в предмет купли-продажи. Элиты «суверенных» государств вписываются в мировой истеблишмент путем продажи национальных интересов своей страны в угоду интересам американской империи. Отсюда та «политическая слепота» национальных (точнее антинациональных) элит, делающих прямо противоположное тому, что требуется делать исходя из национальных интересов и национальной безопасности страны.

По большому счету, вина СССР была в том, что он был относительно свободен (экономи-

чески и духовно) от западного сообщества, а нынешняя РФ потенциально опасна, поскольку при наличии политической воли, Россия сможет восстановить свою самостоятельность, хотя сделать это будет возможно после периода 1985–2000-х годов, только идя путем мобилизационного развития.

Возвращаясь к творчеству Леонтьева К.Н., мы должны отметить, что по нашему мнению, этот русский философ не просто предостерегал от всего, что сегодня обозначают словом «глобализм», но и предлагал путь для России, чтобы, если не избежать катастрофы, то хотя бы отсрочить пришествие нового мирового порядка.

Главное сочинение философа – «Византизм и славянство» [5] предлагает историософию, объясняет место и роль России в мировой истории, дает прогноз будущего и объяснение происходящего с нашей страной в предреволюционный период.

Во-первых, Константин Николаевич был принципиальным противником того, что сегодня именую глобализмом. Он видел истоки глобализма в тех идеях 1789 года, которые захватили и русское общество, и против которых могли высказаться против лишь немногие, не боясь быть осужденными западниками-либералами. То есть Леонтьев К.Н. был противником и либерализма и социалистического равенства, он был последовательным охранителем всего, что выработано в недрах культуры русского народа за века. Он признавал их ценность безотносительно того, насколько они соответствуют западным идеям. Ибо как в человеке личность формируется благодаря его непохожести и неповторимости, самодостаточности и духовной независимости, так и нации должны беречь свою уникальность и неповторимость. Только в том случае, если народ и нация имеют собственную «физиономию» (форму) и содержание, имеют шанс на развитие в истории. Если же общество отказывается во имя материальных благ прогресса от самого себя, то никакие материальные блага не дают ему шанса на историческое бытие. Ибо нет бытия там, где нет индивидуальности и личности и духа. Есть добровольное порабощение тем, кто создал свои формы бытия в истории и навязал их в качестве универсальных другим.

Отсюда принципиально важный, на наш взгляд, политический и духовный урок, данный нам философом. Западный либерализм с его идеей равенства и демократии дает видимость свободы и видимость развития. По крайней мере, западный эгалитаризм говорит в духе Великого Инквизитора: отрекитесь от груза истинной свободы и довольствуйтесь свободой выбора, но выбора лишь материальных благ. Все остальное будут решать лишь немногие, они будут решать что думать, что любить и что ненавидеть людям, во имя чего жить, что есть добро и что есть зло. Люди согласятся на это, не потому что придет великий тиран и всех поработит. Причина несвободы людей не внешняя, говорит Леонтьев К.Н. Причина – в демократии с идеей равенства. «Равенство лиц, равенство сословий, равенство (т.е. однообразие) провинций, равенство наций – это все один и тот же процесс; в сущности, все то же всеобщее равенство, всеобщая свобода, всеобщая приятная польза, всеобщее благо, всеобщая анархия либо всеобщая мирная скука» [5, с. 65]. Равенство-унификация и космополитическое презрение к национальному (традициям, интересам) в своем народе, и тем более в других народах - неизбежное следствие либерализма, рассматривающего всякое ограничение свободы человека национальными и общественными интересами как страшное бедствие. Но это приносит не мир между народами, но лишь разрушение и творческую бесплодность и ту культурофобию, о которой писал наш современник в начале 21 века. «Ибо культура есть ничто иное, как своеобразие, а своеобразие ныне почти везде гибнет преимущественно от политической свободы. Индивидуализм губит индивидуальность людей, областей и наций. Китаец и турок поэтому, конечно, культурнее бельгийца и швейцарца!» [5, с. 65]. Не может быть развития и творчества, а значит, свободы духа без своеобразия, которое есть результат взаимодействия личности с культурным наследием традиций народа.

Во-вторых, историософия Леонтьева К.Н. в качестве основы развития народа ставит сохранение и развитие национального облика России, каким бы он не казался «нецивилизованным» всем, кто со времен маркиза Кюстина почитает Россию варварской и азиатской

по сравнению с «цивилизованными народами».

Концепция истории этого философа была следующей. Он полагал, что цивилизации есть особые организмы со своей морфологией. Все социальные организмы проходят стадии живого существа: первичная простота, когда идет становление организма, нет целостности, ядра; затем наступает цветущая сложность, когда произошла индивидуализация организма, общество становится самодостадочной личностью, все пронизано иерархией и порядком, народы включены в исторический процесс иерархически и каждый играет свою роль в соответствии со своей индивидуальностью; затем - вторичное упрощение, когда теряется своеобразие и целое распадается и человечество обречено на деградацию и угасание его жизненных сил.

В отличие от концепции Шпенглера О., Леонтьев К.Н. рассматривает историю человечества как единую систему, а не как смену замкнутых цивилизаций, сменяющих бесконечно друг друга. Человечество как единая система проходит эти три стадии, у всех народов, поэтому, общая судьба, а, следовательно, если оно не хочет окончательно деградировать, то оно должно поддерживать те народы и государства, которые олицетворяют собой «цветущую сложность» и препятствуют вторичному упрощению и упадку. Леонтьев К.Н. полагал, что каждый народ находится в состоянии «цветущей сложности» примерно 1000 лет, прожив которые неизбежно вступает в стадию упадка. Причем, разнообразие в культуре народа всегда имеет форму порядка и организованности, чтобы единство предохраняло от распада. Наилучшая форма поэтому – сложное сочетание монархии и аристократического правления. Единство требует единоличного правления. Оно позволяет воссоединить весь сложный творческий процесс на благо целого. В этом органическом и непосредственном процессе творчества каждого члена общества в соответствии с тем местом, которое он занимает на общественной лестнице, и заключается счастье бытия. Это не означает «рая на земле». Леонтьев К.Н. считает, что страдание – это то, что сопровождает жизнь людей во все времена. И в период расцвета, и в период упадка страдание всегда пребывает с человеком, рассуждает он, будучи религиозным человеком. (По этому поводу у Константина Николаевича есть статья «Как надо понимать сближение с народом», в которой он пишет, что зло и страдания нужно признать неотразимой принадлежностью жизни, что должно примиряться со всеми неудобствами государственной и общественной жизни, против которых так упорно борются либеральные прогрессисты [6, с. 523]. Леонтьев К.Н. выступает против учения о прогрессе, который якобы неизбежно приведет к процветанию материальному, нравственному совершенству человечества в конце времен).

Соответственно, вожди толпы отныне те, кто дает «свободу» людям, а вместо настоящей свободы дает возможности потребления и право на безответственность. При этом развиваются техника, наука, образование, административная и прочие управленческие системы. И все потому, что это необходимо для удовлетворения все возрастающих потребностей толпы. «Это все лишь орудия смешения – это исполинская толчея, всех и вся толкущая в одной ступе псевдогуманной пошлости и прозы: все это сложный алгебраический прием, стремящийся привести всех и все к одному знаменателю. Приемы эгалитарного прогресса – сложны, цель груба, проста по мысли, по идеалу, по влиянию и т.п. Цель всего – средний человек; буржуа спокойный среди миллионов точно таких же средних людей, тоже покойных» [5, с. 211].

По мнению Леонтьева К.Н., такой путь приводит не просто к деградации, но это путь к разложению. Особенность заключается в том, что разложение охватывает общество целиком, так как элита в силу понятных причин не заботится о развитии людей, а только об угождении толпе. Некому направить развитие в сторону разнообразия, иначе такая элита с ее принципом аристократизма будет уничтожена. Поэтому и верхи, и низы общества находятся в состоянии «разложения в однообразии», господства посредственности и «среднего человека», когда всеобщее уравнение всего и всех усиливает вторичное упрощение, приводя этот механизм разрушения человеческой породы по всему миру. Оскудение духа неизбежно приведет и к оскудению разума, поэтому равенство и «желание быть как все» это путь к деградации человечества. Леонтьев К.Н. не использовал термин «глобализм», но суть его он понял - упрощение и оскудение, одинаковость и усреднение, то есть тотальное рабство и несвобода человека, находящегося в плену иллюзии, что он свободен как никогда. И эта антиутопия философа ставит его в ряд с пророчеством о Великом инквизиторе Достоевского Ф.М. Леонтьев К.Н. видел, что «космический закон разложения», охвативший Запад, распространяется везде, где есть стремление приобщиться к эгалитаристским идеалам Запада. Средством распространения упадка является либеральная идеология. Говоря о России, он считал (еще в 19 веке!), что дух охранения национальных начал слаб в нашей стране, а потому велик риск, что Россия слепо двинется «даже быстрее» других народов за мифами равенства и рая на земле.

Либерализм для Леонтьева К.Н. так же вреден, как и для его современника Достоевского Ф.М. была вредна «нечаевщина» и «бесовщина». Все оригинальное, неординарное признается либерализмом вредным, приводящим к «авторитаризму» и «тоталитаризму». Вместо этого должен быть средний, унифицированный, одинаковый и запрограммированный потребитель, который не будет опасен буржуазной системе, пока удовлетворяются его потребности. Но, если во времена нечаевых эти ценности и установки распространяли маргиналы, то сегодня либерализм как антисистемное учение транслируется самым развитым и могущественным государством мира, сверхдержавой, возражать которой невозможно хотя бы потому, что весь мир сегодня использует навязанный Западом политический язык, где все, что вне понятий «рынок», «демократия», «права человека» признано нетолерантным, а, следовательно, альтернативу невозможно даже сформулировать, ибо, если использовать понятия «нация», «национальные интересы», «православие», «религиозные императивы» и т.п., то это все выносится за скобки как авторитарность и основа экстремизма. Интеллигенция и элита всех стран на глобальном уровне направляется американским глобализмом, и пройдут одно-два поколения и нынешняя молодежь станет рассуждать на политическом языке, где не будет место национальным интересам, а будут лишь «граждане мира» с их «спортом без границ», «политикой без границ», «экономикой без границ» и т.д. Это уже сегодня реальность, но процесс идет, и он и далее будет набирать обороты.

Леонтьев К.Н. считал, что привлекательность либерализма в том, что он апеллирует к слабостям человека: его желанию избегать ответственности, подчинения более достойным, страха перед страданием, стремлением к греху и т.п. Он предсказывал победу либерализма и жесткое подавление им всего инакомыслящего. Поэтому выходом он считал укрепление тех начал (при этом допускал подавление либерализма всеми силами государства), которые он называл «византизмом». «Чтобы спасти Россию, Россию нужно подморозить», - писал философ. Византизм, писал Леонтьев К.Н., это «строгий и ясный план» построения России. «Мы знаем, например, что византизм в государстве значит – самодержавие. В религии он означает христианство с определенными чертами, отличающими его от Западных Церквей, от ересей и расколов. В нравственном мире мы знаем, что византийский идеал не имеет того высокого во многих случаях крайне преувеличенного понятия о земной личности человеческой, которое внесено в историю германским феодализмом; знаем наклонность византийского нравственного идеала к разочарованию во всем земном: в счастье, в устойчивости нашей собственной чистоты, в способности нашей к полному нравственному совершенству здесь, долу. Знаем, что византизм (как и вообще христианство отвергает всякую надежду на всеобщее благоденствие народов; что он есть сильнейшая антитеза идеи всечеловечества в смысле земного всеравенства, земной всесвободы, земного всесовершенства и вседовольства» [5, с. 5]. Византизм Леонтьева К.Н., если кратко выразить наше представление об этом явлении, прежде всего, - укрепление имперского начала российской государственности на консервативных и традиционных началах, не отрицающих свободы человека, но подразумевается свободное развитие всех сил в обществе, реализующих свою свободу не для подрыва системы во имя «общечеловеческих идеалов», а в рамках имперской системы.

Если принципы византинизма воплотить в современном российском обществе, то это привело бы к следующим формам и содер-

жанию социальной системы в нашей стране. Сохраняется частная инициатива при жестком упорядочении общественной жизни, обеспечении социальной справедливости и морального возрождения. Свобода понимается не как абстрактная свобода, а только в рамках социальных отношений - профессиональных корпораций, семьи, религиозных групп, а не вопреки обществу и государству, которое в либерализме рассматривается как «зло», ограничивающее свободу индивида. При этом важнейшим фактором социально-экономической и социально-политической жизни является государство как гарант от индивидуализма и классовой разобщенности. Имперский характер государства сможет предотвратить межнациональные и межрелигиозные конфликты, поскольку империя - это организм, где каждый имеет возможность развития своего потенциала, кроме сепаратизма и национального шовинизма. Разумеется, в империи есть народ, играющий роль «стержня», гаранта независимости и свобод для всех народов империи. Этот народ обязан первым жертвовать во имя интересов империи - такова его «привилегия» среди остальных. Государство обязано подавлять все антисистемные движения и влияния, направленные не на реформирование системы, а на ее уничтожение. Критериями антиситемности является русофобия, в какой бы форме она ни была, сепаратизм, шовинизм и «узкий» национализм (возможен только имперский национализм), агитация за национальные интересы США, разжигание классовой и межнациональной розни. Приоритет – национальные интересы России. Причем этот приоритет реализуется не на словах, а в практике государственного управления. Для этого общество должно быть мобилизовано на реальную модернизацию экономики, армии и флота, создание системы образования, базирующихся на национальной культуре и традициях народов Российской империи, устранение тех СМИ и агентов влияния, которые проповедуют русофобию, дают негативный образ русской истории и русского народа, противопоставляют интересы государства и общества и индивида. Должен быть реорганизован аппарат судов, репрессивных органов, чтобы они исходили из общеимперских интересов, а не клановых и олигархических. Одним словом, если «византизм» Леонтьева К.Н. перевести на политический язык современности, то современное российское государство должно быть империей и корпоративным по форме и духу, если оно хочет иметь шанс на существование в условиях американского глобализма.

Надо отметить, что Леонтьев К.Н. еще задолго до 1917 года достаточно пессимистично смотрел на возможность освобождения российского общества от догматов либерализма с его прелестями равенства. Он видел, что российская интеллигенция стоит на позициях разрушения основ империи – самодержавия и православия во имя эгалитаризма. Он надеялся, что лишенный европейской образованности русский народ сможет стать тем оплотом византизма вопреки планам интеллигенции и революционерам. Но в наше время, после поражения в холодной войне, вряд ли стоит ожидать, что национальные интересы России имеют возможность быть реализованы, а угрозы национальной безопасности отражены от нашего народа. По нашему мнению, после событий 1985 и 1991–1993 годов произошла окончательная трансформация российского социума в сторону принятия планов американских глобалистов в качестве национальных интересов России. По сути, страна реализует не просто чужие интересы, но интересы, призванные уничтожить Россию как цивилизационный и геополитический феномен.

При этом внешне восторжествовала «свобода» и «гуманность». «Гуманность как сухой и самоуверенный утилитаризм, как эпидемическое умопомешательство нашего времени, которую можно психиатрически назвать как прогрессирующая одержимость демократией» [6, с. 371]. По словам Леонтьева К.Н., победила пошлость мещанской буржуазии, пошлость среднего человека. Разумеется, автор статьи, высказывая свои оценочные суждения, не претендует на абсолютную истину и будет рад услышать критику его воззрений.

Источники

ский Национальный Фонд, 2000.

- 4. В поисках своего пути: Россия между Европой и Азией. Хрестоматия по истории российской общественной мысли 19–20 веков / сост. Н.Г. Федоровский. М.: Логос, 2000
- 5. Леонтьев К.Н. Византизм и славянство. М.: ДАРЪ, 2005.
- 6. Леонтьев К.Н. Записки отшельника. М.: Русская книга, 1992.

^{1.} Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. М.: Политиздат, 1987.

^{2.} Нартов Н.А. Геополитика: учебник для студентов вузов / под ред. В.И. Староверова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Единство, 2007.

^{3.} Панарин А.С. Искушение глобализмом. М.: Рус-

УДК (UDC) 378.147:327

Чихарев Иван Александрович,

 к. полит. н., доцент кафедры сравнительной политологии факультета политологии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Chikharev Ivan Alexandrovich,

Ph.D., Associate Professor of Comparative Political Studies

Department of Political Science Faculty, LMSU.

ПОЛИТОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ИЗУЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

POLITOLOGICAL ASPECTS IN THE STUDY OF THE INTERNATIONAL RELATIONS

Аннотация

В России созданы организационные и интеллектуальные предпосылки развития исследований мировой политики. В МГУ (факультеты политологии, исторический, глобальных процессов) и в других российских академических и университетских структурах сложились научные школы, образовательные программы, интеллектуальное конкурентное пространство.

Annotation

Russia developed organizational and intellectual preconditions for the development of research of world politics. In Moscow state University (faculties of political science, history, global processes) and in other Russian academic and University structures established scientific schools, educational programs, intellectual competitive space.

Ключевые слова

Предмет дисциплины, исторический и прикладной анализ в политологии, социологический подход, школы политологов-международников, транснационализация.

Keywords

Subject discipline, historical and applied analysis in political science, sociology approach, school of political science-international relations, transnationalization.

Изучение и преподавание мировой политики и международных отношений на факультете политологии с самого начала его самостоятельного развития стало одной из приоритетных учебных и научных задач. В 2009 г. было конституировано межкафедральное направление исследований и учебно-методических разработок по проблемам мировой политики и международных отношений (учебно-научное направление «Мировая политика и международные отношения), на котором удалось сосредоточить усилия как факультетских, так и перешедших на факультет после его основания ученых и преподавателей. Так были созданы исходные организационные и интеллектуальные предпосылки для развития соответствующей области политической науки на факультете. С другой стороны, к концу первой декады 2000-х и в Московском университете, и в других академических и университетских структурах уже сложились признанные научные школы и образовательные программы в международно-политической сфере. Несколько таких центров сформировалось в МГИМО, в профильных институтах РАН, а также на ряде факультетов МГУ – факультете мировой политики, историческом факультете, факультете глобальных процессов. Таким образом, направление «мировая политика и международные отношения» оказалось в насыщенной творческой, и в то же время - конкурентной среде. Поэтому одними из первых задач в его развитии стали определение собственной ниши, поиск традиции и перспективных приоритетов в научных и образовательных разработках [1].

На самом общем уровне понимание приоритетов виделось достаточно явственным. Во-первых, на факультете политологии международная проблематика должна исследоваться и преподаваться в политическом аспекте. Практически во всех других упомянутых институтах, за исключением, быть может, факультета политологии МГИМО, преобладает историческое прочтение международно-политической проблематики или аналитикоприкладной угол зрения на нее. Несмотря на то, что исторический подход и прикладной анализ кажутся диаметрально различными познавательными установками, у них генетически и логически много общего. Оба опира-

ются на подробное, «плотное» описание конкретных ситуаций и индуктивные обобщения «в толще» международно-политической фактуры. Второй подход отличается от первого вниманием не столько к прошлому, сколько к актуальным и перспективным проблемам, а также склонностью к экономическому анализу. По сути, именно владение этими двумя исследовательскими техниками определяет компетенции современного международника – выпускника и практикующего профессионала (дипломата, знающего исторические нюансы взаимоотношений государств и народов, публициста, умеющего истории рассказывать и создавать, эксперта-аналитика, готовящего материал для принятия решений в сфере внешней политики или транснационального бизнеса). Особняком стоят такие школы исследования международных отношений, как социологическая, психологическая, культурноцивилизационная, юридически-нормативная.

Каждый из этих подходов по-своему смыкается с политологическим, однако, по видимому, наиболее близким к нему является социологический. «Исследование эффективнее вести в направлении не от государства к обществу, а от общества к государству, т.е. с позиций не столько политологии, сколько политической социологии» - считают представители этого подхода [2, с. 7]. Однако в данном случае мы видим дистанцирование не от политологического подхода вообще, но лишь от институционально-государствоведческой его версии, которая является далеко не единственной – как в истории политической науки, так и, тем более, в современном плюрализме концепций политического. Социологический подход в данном случае означает международно-политических рассмотрение трансформаций в более широком контексте, выходящем за пределы «вестфальского» понимания государственности и международной системы: «глобализация делает все более очевидной... неделимость границ между государствами... Рост взаимозависимости обязывает государства к сотрудничеству и солидарности, к выработке общих правил мировой политики, к совершенствованию существующих и созданию новых политических институтов» [2, с. 6]. Таким образом, социологический подход отражает социальный процесс становления мировой политики, раскрывает ее социокультурную, социально-экономическую природу. Однако собственно политическая логика остается не раскрытой. Властные, организационные, управленческие основы мировой политики оказываются зависимой переменной.

Если говорить о прошлом опыте сообщества политологов-международников факультета политологии, в силу того, что политология в МГУ развивалась, прежде всего, в рамках философского факультета, чаще преобладал историко-философский или науковедческий стиль исследования. «На выходе» это определило и слабые, и некоторые сильные стороны нашего сообщества. «Слабость» может усматриваться даже не столько в излишнем теоретизировании со стороны философов-международников, сколько в «каталогизаторстве», склонности подменить саму мысль историей мысли, ее «кодификацией» - что становилось предметом иронии со стороны и историков, предпочитающих историю людей истории идей, и прикладников, озабоченных поиском утилитарного знания. С точки же зрения политолога, основной недостаток этой традиционной установки – второстепенность собственно политического аспекта создаваемой с ее помощью системы знаний. Сильная же сторона потенциально в том, что науковедческий опыт позволяет факультетскому сообществу международников во всеоружии приступить к определению предмета, демаркации его аспектов, настройке методологического инструментария и целенаправленному поиску как теоретических, так и прикладных результатов.

В плане определения предмета и его различных проекций «дефицита представлений» отечественной международно-политической науке нет. В последние годы велась достаточно оживленная дискуссия о соотношении предметных областей мировой политики и международных отношений. Не вдаваясь здесь в ее подробности, можно заметить, что спор шел в гораздо большей степени о значении прилагательных «мировой» и «международный», но не субстантивов «политика» и «отношения». С опорой на классическую традицию политической теории можно утверждать, что общественные отношения становятся политическими и могут рассматриваться в целом как «политика» в нескольких основных случаях. Во-первых, когда имеет место высокий уровень организации отдельных субъектов общественных отношений, обеспечивающий результативное целедостижение в системе общественных отношений для данных отдельных субъектов. Во-вторых, когда имеет место высокий уровень организации отдельных субъектов общественных отношений, обеспечивающий управление всей системой общественных отношений. В-третьих, когда имеет место высокий уровень организации отдельных субъектов общественных отношений, обеспечивающий управление всей системой общественных отношений и целеполагание, воспринимаемое всеми основными участниками общественных отношений как коллективное (общее). В-четвертых, когда имеет место высокий уровень самоорганизации общественных отношений, обеспечивающий коллективное (общее) целеполагание.

Эти «случаи» являются этапами, или «поколениями» в развитии мировой политики, в целом повторяющими этапы в развитии локальных политик (например, политики государства). Принципиальной теоретической и практической проблемой является то, что участниками международных отношений являются не аморфные социальные общности, а политии, то есть политически организованные внутри себя социальные группы, отличающиеся в разной степени ресурсной и смысловой (ценностной) самодостаточностью. Наиболее целостными и самодостаточными из них являются на сегодня нации-государства. Эти особенности современных политий, в отличие от слабо структурированных и несамодостаточных дополитических сообществ локального уровня, создают сложные противоречия в развитии мировой политики, которые постепенно, в историческом масштабе – крайне медленно, снимаются в процессе развития мировой экономики, глобальной коммуникации, и наконец - самого научного знания о мировой политике. Собственно поэтому основной «нерв» дискуссии о предметах мировой политики и международных отношений - роль государств в современном мире. Транснациональный уклон в трактовке предмета мировой политики (мировая политика как взаимодействие государств и негосударственных акторов) совершенно не случаен, так как транснационализация

знаменует собой диссоциацию классических политий, которая является необходимым условием становления политии более высокого уровня – интегрума (например, Европолитии), или глобальной политии. Тем не менее, как транснациональный уклон, так и противостоящий ему неоэтатизм (мировая политика как эффективное целедостижение великих держав, адаптировавшихся к транснациональному контексту и научившихся управлять им, а также внутренней политикой невеликих держав) кажутся несколько ограниченными, так фиксируют лишь один из срезов эволюционирующего объекта. Эти срезы соответствуют, по-видимому, переходным моментам между первым и вторым поколениями в развитии мировой политики. Безусловно, транснационализация онтологически формирует или намечает мировое политическое пространство, неразделенное государственными и иными границами общее поле осуществления мировой политики. Интереснее и актуальнее, однако, моменты вызревания второго поколения и перехода к третьему поколению, то есть организация мирового политического пространства властными стратегиями и его институциональная «разметка». Размышления о том, что мировая политика движется к более высокому уровню организации и управляемости, лишены, однако, идеализма. Вызревание второго поколения и тем более переход к третьему отнюдь не означают «нового прекрасного мира», но лишь оформление более стабильной среды для реализации целей самых организованных акторов, то есть логическим продолжением исходного, унаследованного от первого поколения и исконно политического (человеческого) стремления к обеспечению собственных интересов.

Исходя из этого, мировую политику можно определить как борьбу субъектов за власть и влияние в мировом политическом пространстве (подразумевается проникновение власти и влияния внутрь границ отдельных политий, размыкание границ), легитимацию и институционализацию власти и влияния, конкуренцию стратегий решения общемировых проблем, организацию глобального управления.

Соответственно, в предметное поле мировой политики включаются блоки: Системность мировой политики и процесс ее разви-

тия (влияние на мировую политику средовых факторов – экономических, социальных, культурных, экологических); Субъекты мировой политики; Власть и влияние в мировой политике; Стратегии субъектов мировой политики. Лидерство в мировой политике; Мирополитические институты и организации; Мирополитические коммуникации; Мироуправление и мирорегулирование.

В теоретическом аспекте наиболее важным моментом является общеисторическая эволюция и конкретно-историческая динамика предмета – этапы развития мировой политики в нелинейной логике их взаимного наложения, особенности мирополитической ситуации в каждый конкретный исторический момент, субъективные и объективные факторы, системные и средовые факторы, влияющие на развитие мирополитической ситуации. В прикладном – знание особенностей конкретных субъектов мировой политики, логики формирования и основных направлений их стратегий, организационно-институциональных возможностей и ограничений, коммуникативной мирополитической среды.

Источники

^{1.} Чихарев И.А. Школа изучения мировой политики и международных отношений в Московском университете: традиции и инновации // SCHOLA-2009: сборник научных статей факультета политологии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова / под общ. ред. А.Ю. Шутова и А.А. Ширинянца; сост. А.И. Волошин, Э.А. Козьменко. М.: Издательство «Социально-политическая МЫСЛЬ», 2009.

^{2.} Цыганков А.П., Цыганков П.А. Социология международных отношений. М., 2006.

УДК (UDC) 330.34+339.924

Щегорцов Валерий Александрович,

д. филос. н., профессор, профессор Москоского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Почетный профессор Фрайбургского ун-та (ФРГ), Почетный работник высшего образования РФ.

Таран Владимир Александрович,

к. экон. н., профессор Дзержинского филиала РАНХиГС, Заслуженный экономист РФ.

Schegortsov Valeriy Alexandrovich,

D. Sc. in Philosophy, Professor of LMSU, Professor Emeritus of Freiburg University (Germany), Honored Worker of the Russian Federation Higher Education.

Taran Vladimir Alexandrovich,

D. Sc. in Philosophy, Professor of Dzerzhinsk branch RPANEaPA, Honored Economist of the Russian Federation.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО
ОБЩЕСТВА: ПАРАДИГМА
И ПЕРСПЕКТИВЫ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В
НАЦИОНАЛЬНЫХ ГЕШЕФТАХ

GLOBALIZATION OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY: THE PARADIGMANDPERSPECTIVES OF IMPLEMENTATION IN NATIONAL DEALS

Аннотация

Рассмотрено развитие международных экономических отношений в пост-индустриальном обществе, характеризуемое нарастанием процесса глобализации и формированием нового мирового порядка. Приведены данные о современных транснациональных системах экономических связей и отношений, преодолевающих государственные границы, создающих новые интеграционные общности и социально-экономические институты.

Annotation

The article considers the development of international economic relations in the post-industrial society, characterized by the buildup of the globalization process and the formation of a new world order. The data on the modern systems of transnational economic affairs and relations, overcoming national borders, creating a new integration communities and socio-economic institutions, are given.

Ключевые слова

Мировое экономическое пространство, процесс глобализации, транснациональные корпорации, трансграничные обмены, вывоз капитала, новый мировой порядок.

Keywords

World economy, globalization, multinational corporations, cross-border exchanges, the export of capital, the new world order.

Постиндустриальный этап развития международных экономических отношений характеризуется активным нарастанием процесса глобализации¹, затрагивающим все страны, включая Россию. При этом происходит формирование нового мирового порядка, в котором транснациональные системы связей и отношений преодолевают государственные границы, создают социально-экономические институты. Социальные отношения, экономика, политика, право, модели поведения независимых государств приобретают органичный характер и все большую совместимость, в то же время не становясь тождественными. В основу такой глобализации заложен рост взаимозависимости национальных экономик и все более тесная их интеграция.

Усиление взаимозависимости и взаимовлияния экономической деятельности разных стран друг на друга затрагивает практически все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, идеологию, культуру, социальную сферу, экологию, безопасность, образ жизни, а также условия сосуществования человечества. В первую очередь указанное выше относится к развитым странам, обладающим крупными финансовыми корпорациями, которые активно реализуют свои интересы по всему миру. Остальной мир также, но с меньшей скоростью и интенсивностью втягивается в происходящие общемировые процессы. Этому способствует мощный технологический прорыв, либерализация торговли, свободное движение капитала, внедрение рыночных условий развития в КНР, государствах Восточной Европы, деятельность экономических международных организаций (ООН, Мировой банк,

¹ Считается, что впервые термин «глобализация» употребил в 1983 г. американец Т. Левитт в статье в «Harvard Business Review», характеризуя с помощью этого неологизма процесс слияния рынков отдельных про-дуктов, производимых транснациональными корпорациями. Широкое распространение этот термин получил в 1995 г. с созданием ВТО как наследницы ГАТТ после ее Уругвайского раунда, ключевым лозунгом которого было One World, One Market («Единый мир, единый рынок»). В немалой степени глобализация – американский идеологический продукт; многие эксперты ее рассматривают как идеологию нового этапа передела мира.

МВФ, ВТО и др.).

Масштабное развитие и распространение компьютерной техники, элек-тронных телекоммуникаций, появление высокоскоростного и экономичного транспорта – все это сблизило континенты и государства, создало необходимые предпосылки для стремительного нарастания трансграничных обменов. В результате происходит коренное переоснащение материально-технической базы общественного производства, что приводит к существенным изменениям образа жизни людей. Свободно перетекающие из страны в страну потоки товаров и услуг, капиталов и людей, глобальные системы коммуникаций и информации, деятельность международных финансовых организаций и корпораций образуют сегодня новую ткань глобальной экономики, в которую в той или иной степени вплетаются национальные экономики [1, с. 102].

Мощным импульсом наступления эры глобализации и ускоренного развития ее экономической основы, послужило:

Во-первых, завершение «холодной войны» и биполярного противостояния на мировой арене (развал СССР). С прекращением жесткого противостояния капитализма и социализма глобализация превратилась в доминирующую тенденцию мирового экономического развития.

Во-вторых, беспрецедентная транснационализация² производства, торговой и банковской деятельности. Главным побудительным мотивом здесь стало обретение большего веса на рынке, снижение издержек за счет увеличения серийности производства, технологической кооперации и объединения иссле-

довательских потенциалов, лучшей загрузки имеющихся мощностей³. В результате транснациональные корпорации (ТНК), появление и быстрый количественный рост которых связан с ужесточением конкурентной борьбы⁴, превратились в главную движущую силу процесса экономической глобализации. В частности, бесспорно, что появление новых индустриальных государств и индустриализация развивающегося мира во многом объясняются деятельностью ТНК, которые способствовали размещению у них современных производств.

В-третьих, постоянный рост торговли услугами, включая управленческие, финансовые, юридические, информационные, превращающихся в основной фактор международных торговых и финансовых отношений. В данном случае глобализация финансов и расширение сферы финансовых услуг - самый сложный и наиболее продвинутый процесс, результат углубления финансовых связей стран, либерализации цен и инвестиционных потоков, создания глобальных транснациональных финансовых групп. Главными участниками мирового финансового рынка являются транснациональные банки (ТНБ) 5, крупные компании, небанковские финансовые структуры, центральные банки и государственные органы, международные финансовые институты. Формируя финансовый рынок и воздействуя на цены финансовых инструментов, международные банки-посредники участвуют на стороне и спроса, и предложения [2, с. 745].

Таким образом, можно утверждать, что термин «глобализация» означает превращение мировой экономики из суммы связанных товарообменом национальных экономик в

 $^{^2}$ Транснационализация производства связана с появлением за рубежом у крупных «родительских» компаний многочисленных дочерних филиалов и фирм. В транснациональные компании объединяются преимущественно предприятия одного профиля, могут приобретаться в полную или частичную собственность иностранные фирмы и компании.

³ В этом отношении лидируют такие отрасли, как автомобилестроение, фармацевтика, пищевая и табачная промышленность.

⁴ Резкое обострение конкуренции на мировом рынке заставило крупные компании пойти на различные фор-мы слияния. Это им позволило увеличить масштабы производства, вводить новейшие технологии и снизить издержки, искать дешевую рабочую силу, осваивать новые рынки, размещать производства там, где ниже налогообложение.

⁵ Транснациональные банки (ТНБ) – крупные кредитно-финансовые комплексы универсального типа, распо-лагающие широкой сетью предприятий за рубежом и системой участий, контролирующие значительную долю валютных и кредитных операций на мировом финансовом рынке.

единую производственную зону и «единый глобальный рынок» (Джеффри Сакс), где обращение товаров, услуг, капиталов, людей и информации является беспрепятственным. Она характеризуется все большим расширением и углублением международных связей в сфере инвестиций, производства, финансов, снабжения, обращения и сбыта, научно-технического прогресса, образования¹. Благодаря ей на базе ТНК, которые обрели доминирующее положение в мировой экономической системе, складываются мощные международные хозяйственные комплексы, действующие в глобальных масштабах и ведущие бескомпромиссную конкурентную борьбу за рынки сбыта, материальные и финансовые ресурсы на международной арене [2, с. 913-914].

Как сложное и многоуровневое явление глобализация в той или иной степени затрагивает следующие уровни экономического развития:

- Макроуровень мировая и национальная экономика. Здесь глобализация проявляется в стремлении государств и государственных интеграционных объединений к экономической активности вне границ своей территории за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п. Кроме того, процессы глобализации охватывают различные межгосударственные соглашения и согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (финансово-экономического, трудового, правового, информационного, политического) пространства в крупных регионах мира.
- Мезоуровень региональная экономика. Здесь глобализация связана с вопросами, касающимися места региона в междуна-

родном и общегосударственном разделении труда; размещения производительных сил; расселения людей; взаимоотношений общества и окружающей среды; региональной социально-экономической политики. Решение этих вопросов ориентировано в первую очередь на наиболее полное удовлетворение потребностей граждан конкретной территории. Особая важность мезоуровня заключается в том, что именно в регионах функционируют производственные объекты, формирующие рынки товаров и услуг, они же (регионы) несут основную тяжесть социальной нагрузки².

Микроуровень - отдельные предприятия и организации. Проявление процессов глобализации здесь связано со стремлением расширения деятельности компаний всех форм собственности за пределы внутреннего рынка. Целевым объектом в данном случае является любая зарубежная территория с высоким уровнем потребления товаров и услуг. Такой подход позволяет получить больше прибыли за счет расширения сферы деятельности (освоения новых рынков) и увеличения объема продаж, обойти множество барьеров путем использования трансфертных поставок и т.д. Большинство ТНК действует в глобальных масштабах, удовлетворяя потребительский спрос покупателей их продукции независимо от границ и национальной принадлежности. Более того, различные звенья и стадии проектирования, производства и сбыта продукции ТНК размещают в разных странах, унифицируясь в международном масштабе.

Начавшийся процесс глобализации продолжается и в дальнейшем будет только прогрессировать. В настоящее время можно выделить несколько ключевых направлений, по которым он развивается наиболее интен-

¹ Современные средства транспорта и связи делают любую страну потенциально более доступной для ино-странных товаров и услуг и факторов производства (экономических ресурсов). Процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний называется глобализацией.

² Страны Запада (в частности, государства Европейского союза) давно поставили проблему региона (города, области, каждой отдельной территории) во главу списка национальных приоритетов, так как динамичность развития страны определяется прежде всего динамичностью развития ее регионов. В основном Договоре о Евросоюзе даже включен специальный раздел «Экономическое и социальное сплочение», где под термином «сплочение» (cohesion) понимается подтягивание менее развитых территорий ЕС к уровню экономического развития его исторического ядра через солидарные действия всех стран – членов ЕС [3, с. 328].

сивно: это финансовые институты, мировые коммуникационные сети, информационное обеспечение, средства массовой информации, международное сотрудничество в некоторых общезначимых социальных областях (сокращение масштабов бедности – искоренение нищеты и голода, совершенствование систем здравоохранения и образования, природоохранная деятельность, защита прав человека и др.). Воздействия глобализационных процессов перекраивает мировое социально-экономическое пространство в соответствии с потребностями своего разви-тия. Однако нет убедительных свидетельств того, что эти процессы способст-вуют обеспечению на нашей планете устойчивого экономического роста.

Преимущества экономической глобализации не реализуются автоматически. В результате не все страны в равной мере их ощущают. Будучи объективной тенденцией развития человеческой цивилизации¹, глобализация открывает дополнительные возможности, прежде всего, для высокоразвитых государств². Поэтому издержки и выгоды от процесса глобализации распределяются между участниками крайне неравномерно, а по сути – несправедливо. Повышение производительности, сокращение общественных затрат, рост доходов и благосостояния на одном полюсе достигаются ценой увеличения неопределенности, рисков, неравенства, бедности на другом. И в обозримой перспективе, глобализация всех сфер производственно-хозяйственной и прочей деятельности на базе интеграции экономического и информационного пространства национальных экономик, как считают независимые ученые и эксперты, будет характеризоваться процессами подавления слабых экономических систем.

Указанное содержит в себе семена серьезных конфликтов между выигравшими и

проигравшими. При этом явная слабость так называемых наднациональных регуляторов глобализационных процессов уже сегодня резко обострила ситуацию. И в первую очередь в странах, которые не располагают реальными возможностями контроля за тем, что происходит вне их границ. Стихийные глобальные процессы могут иметь для таких стран самые негативные последствия. Следовательно, проблема устойчивого, динамичного роста мировой экономики в условиях глобализации еще ожидает своего решения. Для формирования действенной экономической стратегии по решению отмеченной выше актуальной проблемы необходимо выявить наиболее важные движущие силы, факты и факторы глобализации, проявляющиеся на всех уровнях ее воздействия на ключевые сферы жизни современного мирового сообщества.

Например, либерализация и универсализация режимов торговли, свободные перемещения капитала как ключевые составляющие глобализации не привели к созданию однородной хозяйственной среды, единого планетарного экономического пространства. Мировая экономика представляет собой полицентрическую структуру, охватывающую около двухсот национально-государственных образований, развитие которых протекает неравномерно. Порядка половины населения развивающихся стран живут в замкнутой экономике, практически не затронутой ростом и интенсификацией международных экономических отношений. Следовательно, параллельно существуют два мира: международная и самодостаточная экономика, один из которых (страны с самодостаточной экономикой) постепенно сокращается в размерах и значимости в общемировом хозяйстве. Взаимосвязи и взаимозависимости между частями такой структуры ассиметричны.

¹ Ограниченность природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, опережающий рост численности населения по сравнению с ресурсными возможностями планеты, увеличивающийся разрыв между бедными и богатыми странами, интернационализация преступности и др. Все эти сложные проблемы глобального измере-ния уже не поддаются решению силами отдельных государств. Для своего решения они требуют скоординиро-ванных действий всего мирового сообщества. И к самым насущным из них можно отнести обеспечение энерги-ей, продовольствием, а также предотвращение опасного разрушения окружающей среды.

 $^{^2}$ На 20% населения планеты, живущего в высокоразвитых странах, приходится 86% мирового ВВП, а на беднейшие 20% – всего 1% [4, с. 109].

Результат – группы стран втянуты в мировые интеграционные процессы в неодинаковой степени и далеко не на равных. Мировое экономическое пространство сохраняется существенно неоднородным также из-за постоянного увеличения технологического разрыва между развитыми и развивающимися странами. Если в развитых странах преобладают четвертый и пятый технологические уклады, в странах среднего уровня развития – уклады третий и четвертый, то в странах дальней мировой периферии применяются доиндустриальные технологии. На этой почве вырвавшиеся вперед государства, используя наиболее эффективные технологии, экспортируют наукоемкие товары и услуги (например, компьютеры, программное обеспечение, сотовые телефоны, услуги космической связи и т.п.) в страны с низким и средним уровнем развития, по-лучая при этом огромные сверхприбыли [5].

Примечательным фактором современной глобализации может служить и сочетание в ней процессов автономизации и интеграции [6, с. 15], характеризуемое движением, с одной стороны, к политической независимости и самоуправлению, с другой, - к формированию экономических альянсов. Этот реальный факт нашел свое отражение в «парадоксе Нейсбитта»: «Чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники» [7, с. 11]. Следовательно, чем богаче и крепче внутренние связи общества, тем выше степень его экономической и социальной консолидации. Чем полнее реализуются его внутренние ресурсы, тем успешнее оно способно использовать преимущества интеграционных связей и адаптироваться к условиям глобального рынка.

По этим и другим не менее важным причинам и обстоятельствам глоба-лизация стала предметом глубоких научных исследований, непрекращающихся дискуссий и столкновений разных мнений и точек зрения. В настоящее время, пожалуй, нет другой проблемы общественного состояния и развития, которая привлекала бы столь пристальное внимание ученых-экономистов, политологов, социологов, культурологов, экологов, политиков, как проблема глобализации. Дело в том, что ее последствия имеют как положительные, так и от-

рицательные стороны. Из-за этого отношение к ней у специалистов зачастую диаметрально противоположное. По обоснованному мнению одних – это серьезная угроза мировой экономической системе и обществу в целом.

Другие видят в ней средство дальнейшего прогресса и роста благосостояния мировой цивилизации. К позитивным проявлениям (преимуществам) глобализационных процессов они относят:

- 1. Глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда: более эффективно распределяются ресурсы, что, в конечном счете, способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения (при более низких для него затратах).
- 2. Преимуществом глобализационных процессов является экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а, значит, устойчивому экономическому росту.
- 3. Преимущества глобализации связаны с выигрышем от свободной торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны.
- 4. Усиливая конкуренцию, глобализация стимулирует развитие новых технологий и распространение их среди всех стран. Темпы роста прямых инвестиций в данном случае намного превосходят темпы роста мировой торговли, что является важнейшим фактором в трансферте промышленных технологий, образовании транснациональных компаний, что оказывает благотворное воздействие на национальные экономики.
- 5. Преимущества глобализации определяются теми экономическими выгодами, которые получаются от использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран в других странах. Внедрение новых решений происходит в краткие сроки и при относительно меньших затратах.
- 6. Глобализация способствует обострению международной конкуренции. Здесь речь идет о новых конкурентных сферах и более жестком соперничестве на традиционных рынках, которое становится не под силу от-

дельному государству или корпорации. Ведь к внутренним конкурентам присоединяются неограниченные в действиях сильные внешние конкуренты. Глобализационные процессы в мировой экономике выгодны, прежде всего, потребителям, так как конкуренция дает им возможность выбора и снижает цены.

- 7. Глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.
- 8. Глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов, т.к. инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков.
- 9. Глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь, экологических, благодаря объединению усилий, консолидации ресурсов, координации действий в разных сферах.
- 10. В условиях глобализации неизмеримо умножаются возможности человечества, более полно учитываются все стороны его жизнедеятельности.

Конечным результатом глобализации должно стать всеобщее повышение уровня и качества жизни населения планеты, то есть апологеты глобализации считают, что она прямо ведет к новому периоду экономического благосостояния всего мира. Эта излишне оптимистическая точка зрения опирается на некую экономическую теорию, которая, по их мнению, свидетельствует, что уменьшение издержек обращения приведет к лучшему размещению производственных ресурсов, будет содействовать усилению конкуренции и, следовательно, нововведениям, и в итоге приведет к более высокому уровню экономического роста. Но такой теоретический оптимизм весьма далек от реальных составляющих современного мира. Главное здесь в том, что глобализация не решает два блока глобальных проблем, вызревающих асинхронно и имеющих комплексный, взаимозависимый и взаимообусловленный характер:

- 1. Социальные проблемы, связанные с противоречиями внутри общества (система «человек общество»).
- 2. Проблемы, связанные с противоречием между обществом и окружающей средой (система «общество природа») [8].

Кроме того, на практике положительное влияние и результаты глобализации не распределяются равномерно на все страны. Более того, многие трудящиеся даже в промышленно развитых странах сегодня испытывают трудности в приспособлении к новым исключительно жестким экономическим условиям, теряя при этом свои рабочие места и прежние высокие заработки. Исключительно положительный отклик глобализация находит лишь у тех, кто владеет значительным капиталом. Для них свободная торговля открывает возможность дать своим деньгам работать там, где они приносят наибольшую прибыль. Те, у кого нет денег, не замечают никакой выгоды свободного движения капитала, особенно если учесть тот факт, что появилась угроза увода крупного капитала из страны при любой попытке государства обложить его налогами.

Налогообложение капитала всегда было одним из наиболее естественных, законных способов перераспределения, наполнения бюджетов всех уровней - при условии, что налоги поддерживаются на разумном уровне. Во времена высокой безработицы налогообложение капитала представляется даже более целесообразным, поскольку налогообложение труда становится особенно проблематичным, а растущие социальные различия лишний раз свидетельствуют в пользу законности общественного перераспределения. Однако транснациональный капитал сегодня может легко избежать высоких налогов путем эмиграции. Труд не может так поступить. Разрыв между способностями труда и капитала к выгодным сделкам все увеличивается. Транснациональный капитал нашел в глобализации естественный инструмент снятия ограничений с функ-ционирования капитала во всемирном масштабе, в первую очередь через развитие универсальной мобильности финансового капитала.

Это позволяет ему осуществлять поиск наиболее выгодных условий эксплуатации человеческого труда, которому заведомо недоступна столь же универсальная глобальная

мобильность. Неизбежным следствием этого стали заниженная оценка рабочей силы в менее развитых странах и давление на доходы наемных работников в более развитых странах за счет вывоза или угрозы вывоза капитала в относительно отсталые страны со слабым трудовым законодательством, низким уровнем социальных гарантий и монопсонией транснационального капитала на рынке труда. И это только один из многих негативных факторов, указывающих на неравноправность современной неолиберальной доктрины и условий осуществления глобализации.

В результате их активного воздействия, начиная с 1980-х гг., уровни трудовых доходов и капитала за рубежом явно идут в разных направлениях: заработки рабочих снижаются при стремительном повышении дохода от капитала. Таким образом, глобализация, в основе которой неограниченные (либерализованные) рынки даже в передовых развитых странах представляют опасность для социальной политики. Поэтому можно считать закономерным, что вслед за периодом неуклонного и существенного прогресса в создании благосостояния, облегчения доступа к мировым ресурсам и значительного разоружения после внезапного окончания «холодной войны» процветающие страны не могут больше «позволить себе» проведение прежней социальной политики.

Осуждение этого противоречия между здравым смыслом и идеологической риторикой апологетов либерализации мировой экономики звучало рефреном во многих речах на международных встречах по социальному развитию, проходивших в разных странах. В ответ на это осуждение сторонники глобализации и свободного рынка старались убедить общественность, что либерализация помогает удерживать цены на ввозимые товары на значительно более низких уровнях, чем протекционистские стратегии. Более того, они заявляли, что для богатых стран (США, Германии, Великобритании и др.) хорошо, если их капитал свободно передвигается по миру и прино-

сит максимальную прибыль, а налогообложение капитала мешает экономическому росту.

Необоснованные утверждения непоколебимых сторонников и защитни-ков глобализации и свободного рынка поставил под сомнение один из наиболее удачливых бизнесменов современного капиталистического мира Сэр Джеймс Голдсмит. В качестве показательного примера он привел обувную фирму «Найкл», которая перевела все свое производство из США в Азию. Это не оказало воздействия на цены, но принесло намного больше прибыли самой компании. То есть потеря реальных рабочих мест не сменилась общими выгодами. Наравне с вышеуказанным глобализация задевает основные институты мирового сообщества. Возрастающая зависимость правительств от мирового финансового рынка сократила их возможности принимать решения по программам перераспределения ресурсов¹ . Расходы на социальные нужды уменьшились практически во всех странах.

Также резко уменьшилась и сумма помощи промышленно развитых стран развивающимся государствам. Более того, из-за глубоких структурных изъянов международной экономической системы по всему миру с угрожающей периодичностью прокатываются постоянно нарастающие волны финансовых кризисов. Ярчайшим доказательством здесь могут служить следующие один за другим в последнее время в разных странах финансовые кризисы, завершившиеся мировым кризисом. Они сделали очевидным тот факт, что экономические взаимосвязи отдельных стран и целых регионов становятся все более зависимыми при резко усилившейся всеобщей уязвимости. Масштабы и глубину депрессии усиливают злоупотребления мировых финансовых институтов.

Именно создание системы глобальных финансов обострило проблемы оценки рисков (рыночных, валютных, процентных, страновых), прозрачности заемщика (эмитента), сопоставимости национальных и международных ау-

¹ Международная финансовая интеграция устранила барьеры между национальными и международными финансовыми рынками. Финансовый капитал свободно выходит на национальный финансовый рынок и поки-дает его. Национальное законодательство и правительство уже практически не в состоянии воспрепятствовать движению капитала. Российское законодательство, например, не помешало иностранным инвесторам в 1997 г. вывести из страны средства, вложенные в акции (30% рынка) и ГКО (80% рынка) [9].

диторских стандартов. Министерства финансов большинства стран оказались не готовы к прогнозированию притоков и оттоков средств нерезидентов для выявления размеров и направлений дестабилизирующих потоков и принятия соответствующих мер. Масштабам и глубине экономической депрессии способствует спекуляция и злоупотребления мировых финансовых институтов. В итоге возникает социально-экономическая маргинализация населения периферийных регионов и территорий. По этой причине не все люди могут участвовать в экономической, политической и социальной жизни своего сообщества.

Вместе с тем устранение барьеров между национальными и глобальными финансами и новые возможности использования компьютерных технологий привели к новым формам «отмывания денег». Эта проблема также стала глобальной. Противодействие отмыванию денег сегодня признано мировым сообществом одним из важнейших элементов борьбы с организованной преступностью и международным терроризмом. Масштабы и угрозы этого «бизнеса» потребовали согласованных действий всех правительств и крупнейших международных банков. Во многих странах приняты законы о противодействии легализации и отмыванию доходов, полученных преступным путем¹ и созданы специальные аналитические службы финансовой разведки, осуществляющие (по данным банков, налоговых органов и таможен) мониторинг за движением подозрительных валютных ценностей.

У развивающихся стран и государств с переходной экономикой проявила себя и другая неразрешимая проблема. Если некоторые из них находят новые возможности занятости населения в филиалах транснациональных корпораций, то большинство теряют контроль над имеющимися на их территориях природными и прочими ресурсами, которые традиционно были

основными источниками жизнеобеспечения и пропитания населения. Главным негативных фактором в данном случае стал кризис долгов, который заставляет развивающиеся страны продавать свою товарную продукцию (сырье, материалы, энерго- и теплоносители, товарные культуры сельского хозяйства и пр.) зарубежным странам и компаниям по неустойчивым расценкам. Более того, поскольку почти все развивающиеся страны расширили разработку ресурсов и их экспорт одновременно, то цены на эти товары на мировом рынке резко упали.

В результате странам-должникам пришлось продавать еще больше природных богатств, чтобы погасить внешние долги. Международными финансовыми институтами не было предпринято действенных мер по «развязке» кризиса этих долгов. Нагрузка на окружающую среду с расширением производства постоянно возрастает. При этом торговля природными ресурсами деформирована процветающими странами так, что цены не отражают полных издержек производства, вводя тем самым в заблуждение производителей и потребителей. Еще меньше эти цены отражают стоимость истощения ресурсов от хищнической эксплуатации и деградации окружающей среды. Зачастую во время повышения потребления рыночные цены на природные ресурсы падают, сигнализируя, что ресурсов вроде больше, когда реально их становилось все меньше.

Из других негативных проявлений, характеризующих нестабильность глобализирующегося мирового пространства, выделим следующие:

• Резко увеличилась сложность и разнообразие тех проблем, с которыми постоянно приходится сталкиваться человечеству. По сути, человек потерял целостное представление о созданном им искусственном мире и о взаимосвязи последнего с окружающей средой¹².

 $^{^1}$ По законам Англии, например, за «отмывание денег» предусматриваются штрафы в 500 тыс. ф. ст. и до 14 лет тюремного заключения. При этом служащие банка, включая его руководителей, не сообщившие о сомни-тельных операциях, могут быть подвергнуты тюремному заключению на срок от 2 до 5 лет или штрафу до 50 тыс. ф. ст [9].

¹² Сложность и разнообразие многих современных технологических, социально-экономических и информационных систем значительно (на несколько порядков) превзошли сложность и разнообразие живых организмов. Возникла реальная угроза превращения человека в заложника этих развивающихся по своим внутренним и неясным для него законам систем.

Политика

- Чрезвычайно усилилась взаимосвязь и взаимовлияние всех частей окружающего людей естественного и искусственного мира. Это приводит к тому, что последствия реализуемых ими решений могут проявиться самым неожиданном образом, в самом неожиданном месте и в самое неожиданное время. Тем самым резко возросла цена управленческих ошибок.
- Все активнее проявляют себя экономическая напряженность и культурные различия мировых «центров силы», то есть в триаде США-Япония-Европа. Даже здесь отсутствует консенсус, не говоря уже о согласии во всем международном экономическом пространстве.
- Существующие национальные и международные финансовые механизмы все больше и больше учитывают интересы транснациональных корпораций и банков¹; частный капитал, теряющий национальную принадлежность, стремится превратить международное право в проводника своих интересов.
- Усиливается огромный экономический разрыв между развитыми и развивающимися странами и при недостатке продуктов питания происходит дальнейший рост народонаселения.
- На фоне формирования «нового мирового порядка» полученные в результате развала СССР масштабные конкурентные преимущества провоцируют так называемые бархатные и цветные «революции», усиливают волны международного терроризма.

Для сохранения и продвижения своего доминирующего положения США активно использует и объективные процессы глобализации, и арсенал особых средств, с помощью которых осуществляется фактическое пода-

вление реальных и потенциальных конкурентов. К таким средствам относятся:

- пропаганда и активное силовое насаждение так называемой западной демократии как мирового стандарта (независимо от того, насколько это соот-ветствует культурноисторическим стандартам данной страны);
- экспорт идеологии «открытого общества» Поппера-Сороса, обеспечивающей идеологическое прикрытие деятельности сети иностранных фондов, обладающих большими финансовыми возможностями и влиянием на внутриэкономическую и внутриполитическую жизнь, в независимых государствах;
- пропаганда концепций глобалистики Римского клуба¹⁴, сопровождающаяся внедрением концепций «ограниченного суверенитета», трансфертизации или мобильности ресурсов планеты (финансовых, трудовых, материальных и природных) и «избирательной легитимности»:
- пропаганда американского образа жизни с его массовой культурой как мирового социокультурного стандарта.

В целом сложившаяся после окончания «холодной войны» система мировосприятия Западом связана с жестким подходом «Запад – не-Запад», в контексте которого Запад слабо заинтересован в развитии других регионов мира. Превратившись в потребительское общество, удовлетворяющее свои безграничные потребности за счет ресурсов всей планеты, Запад кровно заинтересован в превращении всего экономического пространства, лежащего за его пределами, в зону «дополняющей экономики», периферии пространства «золотого миллиарда». Поэтому в «незападных» территориях идет активная «игра на понижение» - упрощение производства до уровня сырьевого придатка. Показательным приме-

¹ В частности, государства все больше теряют контроль над финансовыми процессами, которые уже невоз-можно ограничить национальными рамками. В перемещении власти во всех сферах, в том числе экономиче-ской, от государства к ТНК и международным организациям проявляется глобализация, являющаяся противо-речивым и нестабильным процессом. При этом изменяются функции государств, что фактически выражается в утере государствами контроля над экономическими процессами. В результате развитие всех мировых рынков становится менее предсказуемым, что влечет за собой усиление рисков и нестабильности в мировой экономике. Наиболее сильно этот негативный процесс отразится на финансовых рынках планеты.

¹⁴ Римский клуб (Club of Rome) – международная неправительственная организация, деятельность которой направлена на стимулирование изучения глобальных проблем.

ром здесь может служить и Россия, ставшая в результате удушающих «рыночных» реформ, контролируемых Западом, его сырьевым придатком.

И так по всему незападному миру. Причем, приобретаемое Западом теряется не-Западом, что означает «игру в одни ворота». По сути, международному сообществу навязывается «моноцентрическая глобализация» с применением двойных стандартов в отношениях между странами для подавления конкурентов, пытающихся бороться за «свое место под солнцем». Такая глобализация означает однополярность, в результате которой искусственно создается глобальная империя США, исключающая естественные и мирные формы взаимовыгодного международного сотрудничества. Все это в итоге означает не что иное, как новую эпоху передела мира, отражающего новые формы конкурентной борьбы, усугубляющие прежние и порождающие новые социально-экономические и политические противоречия в современном мире.

Источники

1. Фаминский И.П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России. М.: Республика, 2004.

- 2. Щегорцов В.А., Таран В.А. и др. Мировой финансовый тотализатор. Книга в 2 то-мах. Том. 1. Мировая финансовая система. М.: «Тип. Новости». 2011.
- 3. Таран В.А. Промышленная политика. Вопросы теории и практики организации и управления хозяйственными образованиями промышленности: монография. Н. Новгород: изд-во Волго-Вятской акад. гос. службы. 2007.
- 4. Богомолов Б.А. Глобализация: некоторые подходы к осмыслению феномена // Вестник Московского университета. Серия 12: Политические науки. 2004. №3.
- 5. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия. URL: http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/10.shtml (дата обращения: 25.11.2012).
- 6. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 2.
 - 7. Naisbitt J. Global Paradox. N.Y., 1994, p. 11.
- 8. URL: http://www.temm.ru/ru/section php?docId=3660 (дата обращения: 27.11.2012).
- 9. Шавшуков В.М. Система глобальных финансов и ее современное состояние // Про-блемы современной экономики, 2002. № 2(2). URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=51 (дата обращения: 27.11.2012).

УДК (UDC) 339.98

Щербакова Татьяна Владимировна,

старший преподаватель кафедры экономики и маркетинга МГТУ.

Shcherbakova Tatiana Vladimirovna,

Assistant professor, Economics and Marketing Department, NMSTU.

Лимарева Юлия Анатольевна,

к. пед. н., доцент кафедры экономики и маркетинга МГТУ. **Limareva Juliya Anatoljevna,**

Ph.D., associate professor of Economics and Marketing Department, NMSTU.

СОЦИАЛЬНО— ПОЛИТИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬВСТРАНАХ АЗИАТСКИХ МАКРОРЕГИОНОВ:ИСТОРИЯИ СОВРЕМЕННОСТЬ

SOCIOPOLITICAL INSTABILITY IN ASIA MACROREGION: PAST AND PRESENT

Аннотация

В статье рассматривается проблема социально-политической нестабильности в странах азиатских макрорегионов на современном этапе и в историческом аспекте с учетом цивилизационных факторов развития общества. Актуальность проблемы связана с возрастанием роли Азии в современном мире, когда политические и социально-экономические процессы в регионе оказывают влияние на все мировое сообщество, затрагивают политические, экономические и гуманитарные интересы во всех странах мира, в том числе в России, традиционно тесно связанной со странами Востока.

Annotation

The article deals with the problem of social and political instability in the countries of the Asian macro-regions at present and in historical perspective, taking into account factors of civilization development. Urgency of the problem is associated with the growing role of Asia in the modern world, when the political and socio-economic processes in the region have an impact on the entire world community, affecting the political, economic and humanitarian interests around the world, including in Russia, traditionally closely tied with the countries of the East.

Ключевые слова

Азиатские макрорегионы, факторы нестабильности, политические революции, «арабская весна», «конфликт цивилизаций», западные ценности, национальные традиции, исламизм, этнические конфликты, территориальные споры.

Keywords

Asian macro regions, instability factors, political revolutions, the «Arab Spring», «clash of civilizations», Western values, national traditions, Islamism, ethnic conflicts, territorial disputes.

В настоящее время стремительно меняется роль Азии в мировой экономике и обществе. К началу XXI века удельный вес азиатского региона составляет примерно 1/3 в мировой экономике. На территории зарубежной Азии находятся крупнейшие центры мирового хозяйства: Япония (3-е место по объему ВВП после США), Индия (4-е место), Китай (2-е место); передовые НИС (Гонконг, Тайвань, Сингапур, Республика Корея, Малайзия), которые вступают в постиндустриальную фазу развития на основе качественно новых достижений научно-технического прогресса; страны Персидского залива - нефтеэкспортеры мирового значения (60 % мировых запасов нефти и 1/3 мировой добычи). Таким образом, центром экономического роста в мировом хозяйстве становится азиатский регион, прежде всего Восточная Азия. В то же время среди стран Азии много беднейших государств, с низким уровнем дохода населения и множеством социальных проблем [1].

Растущее влияние стран Азии в мировом сообществе, наличие «точек роста», воздействующих на всю экономику мира, и в то же время значительная дифференциация в уровне их развития, существование центров политической и социальной нестабильности повышает интерес к экономическим, социальным, политическим процессам, происходящим в странах азиатского макрорегиона.

Этот интерес возрастает в условиях современной глобализации, когда события в любом регионе мира мгновенно отражаются на ситуации во многих других странах. Особое внимание вызывает политическая дестабилизация в странах азиатского региона, усилившаяся в современную эпоху и проявившаяся, в частности, в стихийно вспыхнувших в североафриканских странах политических выступлениях. В силу сложившихся связей этого региона с другими странами мира, прежде всего крупнейшими западными странами и Россией, они могли стать предпосылкой серьезных мировых социально-экономических и политических потрясений.

Своеобразие, динамичность и неравномерность, нестабильность развития стран азиатского региона связаны с множеством факторов, в том числе, согласно цивилизационному подходу, с историческими основами их разви-

тия, общественно-политическими системами, сложившимися в этих странах, особенностями национальной духовной культуры стран и принятыми моделями экономического развития. Системный анализ развития стран Азии, включающий исторический аспект, специфику духовной культуры, традиций, политической системы позволяет полнее раскрыть содержание социально-экономических и политических процессов, проблем нестабильности, наблюдаемых в этом регионе мира.

Зарубежная (по отношению к странам СНГ) Азия занимает территорию общей площадью 27 млн км2, на которой проживает 3,6 млрд человек. Согласно природному делению в зарубежной Азии определено четыре крупных региона (рис. 1), выделение которых обусловлено рельефными, климатическими и другими географическими особенностями.

Отметим некоторые особенности в терминологии, связанной с названием регионов. Страны Юго-Западной Азии называют также Ближ-ним Востоком и Средним Востоком. Термин Средний Восток чаще понимается как обозначение совокупности стран Ближнего Востока вместе с Ираном и Афганистаном и поэтому большей часть применяется не отдельно, а в составе объединенного термина «Ближний и Средний Восток».

В современном региональном делении мира наблюдается объединение стран Среднего Востока со странами Северной Африки (Египет и страны Магриба – Ливия, Тунис, Алжир, Марокко, Западная Сахара, Мавритания) в единый культурно-географический регион, что обусловлено культурологическими и цивилизационными факторами. Во времена распространения ислама в VII веке весь Ближний Восток и вся Северная Африка были завоеваны арабами Аравийского полуострова и вошли в состав Арабского халифата, образуя единое политическое и цивилизационное пространство. Поэтому термин «страны Востока» относится и к североафриканским странам [2].

Политическая карта зарубежной Азии в настоящее время насчитывает 39 независимых государств и единственную зависимую территорию – Британский архипелаг Чагос. Политическое устройство стран Азии весьма разнообразно. Япония, Малайзия, Таиланд, Непал, Бутан и Иордания являются конституционными монархиями; Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Бруней, Оман – абсолютные монархии; остальные государства – республики.

В Азии проживают представители трех главных рас человечества: монголоидной (Монголия, Китай и др.); европеоидной (преимущественно Юго-Западный регион Азии);



Рис. 1. Природное деление азиатского региона

Рис. 2. Языковые семьи народов Азии



негроидной (некоторые народы Южного и Юго-Восточного региона).

Этнический состав населения Зарубежной Азии весьма разнообра-зен. Все население Азии относится к девяти языковым семьям (рис. 2) и говорит почти на 600 языках! К примеру, арабский язык относится к се-митской ветви афразийской семьи языков. Современный арабский язык распадается на пять групп диалектов: восточная группа (месопотамская); аравийская группа; центрально-арабская группа; египетско-суданская группа; североафриканская группа (магрибская).

К крупнейшим народам мира относят китайцев, хиндустанцев, бен-гальцев, японцев, пенджабцев и бихарцев, проживающих преимущественно в Индии, Пакистане, Бангладеш, Китае и Японии.

Азия является родиной крупнейших мировых религий (иудаизм, христианство, му-

сульманство, буддизм, индуизм), этнический и религиозный состав Азии очень сложен. В зарубежной Азии распространены три основные религии: ислам, буддизм и индуизм. Иран, Ирак, Афганистан, Пакистан, Бангладеш и большинство других стран Среднего Востока исповедуют ислам. Для Китая, Монголии, Кореи, Японии и других характерен буддизм, для Израиля – иудаизм. Филиппины, Индонезия исповедуют христианскую религию, для Китая характерно еще и конфуцианство. Большинство стран являются многонациональными государствами и именно на религиозных противоречиях основаны многочисленные межэтнические конфликты.

Опираясь на цивилизационные факторы развития общества, рас-смотрим основные формы проявления социально-политической неста-бильности стран азиатских макрорегионов и содержание социально-экономических

процессов и политических событий, происходящих в этом макрорегионе исторически и в современную эпоху.

Политические революции: Средний Восток.

Регион Юго-Западной Азии (Среднего и Ближнего Востока) является средоточием так называемых горячих точек планеты. Ближневосточные конфликты выступают причиной политической и экономической дестабилизации, как в самом регионе, так и во всем мире. Страны Ближнего Востока, как крупнейшие поставщики нефти на мировой рынок, стали объектом пристального внимания со стороны всех ведущих экономик мира. Контроль над рынком энергоресурсов сопровождается борьбой между странами, в том числе военными конфликтами за влияние в этом регионе. Ситуация на Ближнем и Среднем Востоке чрезвычайно важна и для российской экономики, в основном сырьевой, зависящей от стабильности нефтяного рынка.

Особую актуальность для мирового сообщества приобрели недавние бурные политические события в странах региона. Начавшаяся в конце декабря 2010 г. «жасминовая революция» в Тунисе послужила толчком для череды переворотов в арабских странах: Египет (январь 2011), Ливия (февраль 2011), Сирия (январь 2011). Волна революций охватила почти весь арабский Восток. Эти политические революции, получившие известное название «арабская весна», с особой остротой показали стремление к переменам в большинстве арабских государств.

В основе этих событий лежат сложные причины (этническое много-образие, социально-экономическое неравенство, религиозные противоречия), но по своей сути эти политические революции стали выражением «конфликта цивилизаций» (восточной и западной). Согласно теории «столкновения цивилизаций» американского социолога и политолога Хантингтона С. (1927-2008 гг.), конфликт «цивилизаций» вызван различием культур и связан с глобализацией, то есть экономической экспансией одних стран в другие. Незападные цивилизации стараются сочетать стремление к обновлению, модернизацию со своими традиционными ценностями и культурой. Поэтому со временем цивилизационные особенности не исчезнут, и на этой основе сохранится противостояние цивилизаций [3].

Духовной основой традиционных ценностей и культуры стран ближневосточных стран является ислам. Практически во всех арабских странах ислам возведен в ранг государственной религии. Одним из феноменов ислама является то, что эта религия пытается регламентировать все стороны жизни верующего – духовную, экономическую и бытовую с помощью особых указаний, содержащихся в священной книге мусульман. Проявлением конфликта цивилизаций стало усиление исламского экстремизма на рубеже XX-XXI вв. Это реакция на переустройство общественных ценностей на европейский манер, культурную экспансию Запада. Народы, исповедующие ислам, воспринимают это как отход от национальных традиций, опасный подрывом этических норм и духовных ценностей.

В ходе политических выступлений элементы европейской цивилизации проявились в виде требований о смягчении религиозных догматов, об изменении политических систем. Однако ответом в ряде случаев стало ужесточение принципа соблюдения догматов ислама – так выразилось стремление сохранить свою культуру методом отрицания другой, заранее воспринимаемой как враждебной [4].

Возвращаясь к содержанию политических выступлений в ходе вос-точных революций, следует отметить, что общая направленность политических требований определялась необходимостью конституционных реформ, существенной модернизации политической системы и избирательного права, что согласуется с принципами либерально-демократического европейского политического устройства.

Особенности исторического развития ближневосточных стран привели к созданию в них уникального государственного механизма, сочетающего в себе черты как европейской, так и восточной модели власти. Но для многих стран этого региона характерно сосредоточение власти в одних руках, отсутствие оппозиции правящему режиму и т.д. Избирательное право здесь призвано обеспечить именно такое функционирование государственного аппарата. Российские и зарубежные ученые считают неоспоримым тот факт, что арабское общество не знакомо с понятием его граж-

данской организации. Как отмечает Берлявский С.Г., государство в большинстве арабских стран имеет почти абсолютистские прерогативы, которые не легитимированы коллективной волей граждан и которые не признают никакого гражданского начала [5].

Таким образом, события начала второго десятилетия XXI века (2010 – 2013 гг.) в арабских странах – это величайшее по своей сути освобождение не только от диктатуры, но и от многолетней коррупции, это проявление накопившегося стремления населения что-либо изменить в сложившихся веками общественных отношениях [5].

Однако, по мнению многих аналитиков, для всех арабских стран, в которых происходят политические изменения, характерны схожие риски: это экономический спад на начальном этапе, гражданская война и усиление новых авторитарных режимов, которые могут подпитываться идеями исламизма. Действительно, происходящие политические события сопровождаются чрезмерной агрессией, прямым уничтожением своих противников, ростом терроризма, усилением конфликта между властью и оппозицией, упадком экономики. Все это подрывает уверенность участников революций и широкой общественности в их целесо-образности, но одновременно дает понимание, что формируется прогрессивный и справедливый общественный порядок только в результате роста активности общества.

Социально-политическая нестабильность проявляется не только в обострении политической ситуации в отдельных странах, но и в существовании исторически длительных и трудноразрешимых межэтнических, приграничных, территориальных конфликтов в азиатских макрорегионах.

Приграничные конфликты: Ирак – Кувейт (1990-1991 гг.).

Во времена Османской империи никак не разделявшиеся Ирак и Кувейт были окраиной государства. После вторжения в регион британцев ими были приняты меры по разделению региона в соответствии с традиционной британской колониальной политикой, на собственно Ирак и Кувейт. После ухода англичан из региона в 1961 г. между Ираком и Кувейтом остались взаимные притязания, что привело к кризису в отношениях стран, которые продол-

жаются по настоящее время.

Территориальные споры: Израиль – Палестина.

Многочисленные конфликты Израиля с арабским миром (1948-1949, 1956, 1967, 1973, 1982, 2006, 2012) продолжаются благодаря поддержке Израиля со стороны западноевропейских стран и США как защитников интересов европейской цивилизации и Палестинской автономии со стороны государств Арабской Лиги, лоббирующих интересы мусульманского мира. Исторические корни конфликта берут свое начало в I веке до н.э., когда Палестина была завоевана римлянами, и притесненное еврейское население было рассеяно по странам Средиземноморья. В VII веке н.э. Палестина становится одной из провинций Арабского халифата, с этого момента начинается господство мусульман, которое длится почти тысячу лет. В начале XX века, благодаря активности Сионистской организации начинается возвращение евреев на их историческую родину. В 30-х годах XX столетия между укоренившимися арабами и вновь прибывающими евреями начинают вспыхивать конфликты. Мировым сообществом были предприняты шаги по разделу территорий на два отдельных государства, в результате чего после Второй мировой войны на политической карте мира появилось новое образование – Государство Израиль. Мирное сосуществование двух враждующих народов и двух противостоящих религий было изначально невозможным. И сейчас Ближневосточный конфликт остается мировой проблемой.

Израиль - Сирия.

Противостояние Израиля с арабским миром в 1967 г. закончилось аннексией Голанских высот во время «шестидневной войны». После арабо-Израильской войны 1973 г. на высотах была образована буферная зона между Израилем и Сирией под эгидой ООН. В 1981 г. Израиль оккупировал часть Голанских высот, над которой осуществлял управление. В 1990 гг. Сирия и Израиль провели мирные переговоры по возвращению оккупированных земель. На Голанских высотах проживают 20 тысяч арабов (друзы и алавиты). В 2012 г. снова начаты двусторонние переговоры по урегулированию конфликта.

Афганистан – уникальная транзитная тер-

ритория для газопрово-дов и нефтепроводов в Индию и Китай из России и из Туркмении через Пакистан. Именно этим объясняется интерес ведущих мировых держав к этому региону с середины XX века. Общественнополитическая ситуация в стране характеризуется крайней неустойчивостью и сменой политических режимов; начиная с 1978 г. – гражданской войной. В 1996-2001 гг. происходит усиление движения религиозных фундаменталистов, известных как Талибан. После 11 сентября 2001 начаты военные действия Международных сил безопасности НАТО при поддержке коалиции полевых командиров Северный альянс против Талибана, обвиненного в укрывательстве террористов и пособничестве распространению фундаментализма. В 2014 г. коалиционные силы безопасности должны быть выведены из страны. Однако стабильность страны обеспечена слабо. Уже достаточно много прогнозов о том, что вывод войск американских и европейских военных сил из Афганистана будет иметь негативное влияние на безопасность европейских государств, может дестабилизировать обстановку в Средней Азии и юге России, а также привести к радикализации мусульманского населения этих стран [6].

В Южно-Азиатском регионе конфликты имеют преимущественно религиозные и этнические причины.

Индо-Пакистанский конфликт. В 1947 г. Великобритания предоставила большому азиатскому доминиону, известному как Британская Индия, независимость. Изначально Британская Индия включала в себя территории нынешних Индии, Пакистана, Бангладеш и Бирмы, не разделяя их, однако в 1937 г. Бирма получила статус отдельной колонии. Британцы, уходя с континента, раздели свое бывшее владение на две части: там, где население было по преимуществу мусульманским, было образовано государство Пакистан (впоследствии от него отделился Бангладеш - в 1971 г., ранее называвшейся Бенгалией), та же часть, в которой преобладали индуисты, стала Индией. В состав Индии вошли мусульманские штаты Джамму и Кашмир и часть региона Пенджаб, также населенного мусульманами. Демаркация границы вызвала многочисленные споры. Княжество Кашмир (где население мусульманское, а власти – индуистские) не могло определить, к какому государству присоединяться. По итогам войны 1947-1949 гг. Индия получила контроль над примерно 2/3 территории региона, остальная часть отошла Пакистану. Кашмирский конфликт сопровождается военными столкновениями между двумя странами, в целом сохраняется до сих пор. В XXI веке положение усугубляется тем, что обе страны располагают ядерным оружием. Сегодня военные поставки в Пакистана в основном осуществляет США, а в Индию – Россия.

В Центрально-Восточном регионе Азии споры в основном территориальные. Споры между Японией и Россией обозначили собой проблему принадлежности Курильских островов. Острова входят в состав Сахалинской области Дальневосточного экономического района. Четыре острова Южно-Курильской гряды (Кунашир, Итуруп, Шикотан и Хабомаи) являются предметом территориального спора [7]. Свои претензии на так называемые «Северные территории» Япония обосновывает содержанием Симодского трактата 1855 года (табл.1). В настоящее время, начиная с периода либерализации и рыночных реформ 1990х гг., в переговорах России и Японии подчеркивается, что при решении территориального вопроса важными принципами становятся законность и справедливость, включая уважение заключенных в прошлом международных соглашений. Этот спор остается на сегодня неразрешенным.

Для России особо важное значение имеют следующие факторы: Курильские острова являются стратегически значимой территорией нашей страны в Азиатско-Тихоокеанском регионе; острова являются природными рубежами между Охотским морем и Тихим океаном и обеспечивают доступ ВМФ России в открытый океан; Курилы являются одним избогатейших районов мира: минерально-сырьевая база представлена месторождениями золота, серебра, ильменитных песков, руд цветных металлов и т.д.

Споры КНДР и Южной Кореи в своей основе имеют экономические и политические противоречия. Корея была разделена после 1945 г., когда с территории страны ушли оккупационные японские войска. Демилитаризованная зона прошла по 38 параллели,

Таблица 1. Юридическое оформление территориальных споров между Россией и Японией

Nº	Договор	Дата
1.	Симодский трактат (г. Симод): - граница между о. Уруп и о. Итуруп; - о. Итуруп и южнее его – о-ва Кунашир, Шикотан, гряда Хабомаи -принадлежат Японии (до 1946 г. эти о-ва принадлежали Японии); - весь о.Уруп и Курильские острова к северу от него - России. - о. Сахалин официально не разделен между Японией и Россией.	1855 г.
2.	Петербургский трактат - договор о дружбе и мире: все Курильские острова (перешли Японии) обменены на о. Сахалин (признан российским).	1875 г.
3.	Портсмутский мирный договор: в результате русско-японской войны Россия уступила Японии южную половину Сахалина.	1905 г.
4.	Ялтинская конференция (США, Англия, СССР, до капитуляции и без участия Японии): Япония переходит под оккупацию США, Тайвань – Китаю, южный Сахалин и все Курильские острова по окончании войны переходят к СССР (27.08.1945 - 3.09.1945 советские войска заняли все острова).	Февр. 1945 г.
5.	Сан-Францисский мирный договор с Японией (не подписан СССР): Ст. 2 гласит, Япония отказывается от всех прав на о. Сахалин и Курильские острова. Предполагалось, что в понятие Курильские о-ва не входят исконно принадлежавшие Японии Кунашир, Итуруп, Шикотан, гряда Хабомаи	8 сент. 1951 г.

разделив сферы влияния двух держав, США и СССР. Главы двух государств выбрали разные модели экономического развития: Южная Корея пошла по пути рыночной экономики, Северная Корея избрала коммунистический путь с плановой экономикой. Обе страны находятся в состоянии вооруженного нейтралитета, но на границе нередки столкновения, чаще провоцируемые северянами.

Рассмотренные проблемы социально-политической нестабильности в азиатских макрорегионах оказывают большое влияние на мировые процессы развития. Зачастую это развитие сопровождается территориальными, этническими конфликтами, противоречиями между крупнейшими регионами и государствами мира, конфликтом цивилизаций. В связи с усилением экономической и политической роли Востока, наряду с признанием ценностей европейской цивилизации должны приобрести значимость и достижения восточной культуры. В долгосрочной тенденции от общества потребуется более глубокое понимание фундаментальных религиозных, философских, культурных основ этих крупнейших цивилизаций на пути обеспечения социальнополитической и экономической стабильности государств мира.

пособие. М.: «Экза-мен», 2007.

- 2. Лимарева Ю.А., Зиновьева Е.Г. Экономическая и социальная география зарубежных стран: конспект лекций. Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2009.
- 3. http://ru.wikipedia.org>wiki/ Хантингтон, Самюэль Филлипс.
- 4. Страны и регионы мира: экономико-политический справочник / под ред. А.С. Булатова. М.: Проспект, 2009.
- 5. Берлявский Л.Г. Политические процессы в регионах Ближнего и Сред-него Востока // Политическая концептология. 2012. №3. С.197.
- 6. http://ru.wikipedia.org/wiki/% Гражданская война в Афганистане
- 7. http://old.msun.ru/Vector/www/Kurily/Japan.htm Курилы: спорные территории Японии и России

Источники

1. Клочковский Л.Л. Мировая экономика: учебное

