

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

№ 3 (3) Октябрь 2012

Основан в 2011 г.

Выходит четыре раза в год

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций
Свид. ПИ № ФС 77-47744
от 09.12.2011 г.

Учредитель:
НОУ ВПО «Сибирский
институт бизнеса и информационных
технологий»

Редакционный совет:

С. В. Грисько,
кандидат технических наук,
ректор НОУ ВПО «СИБИТ»
(главный редактор)

О. Н. Смолин,
доктор философских наук,
профессор, член-корреспондент
Российской академии образования

Е. В. Исаева,
доктор экономических наук

А. И. Ковалев,
доктор экономических наук

А. А. Шапошников,
доктор экономических наук

С. А. Дятлов,
доктор экономических наук

Т. В. Непомнящая,
доктор юридических наук

В. В. Бабурин,
доктор юридических наук

В. Г. Пузиков,
доктор философских наук

К. В. Бугаев,
кандидат юридических наук

Н. Ю. Симонова,
кандидат экономических наук

Н. А. Морозова,
кандидат экономических наук

О. А. Таротенко,
кандидат психологических наук

А. В. Уланов,
кандидат филологических наук
(ответственный редактор)

ISSN 2225-8264

Содержание

Раздел I. Экономические науки

- Абакарова Р. Ш.* Государственное регулирование сельского хозяйства России с учетом международного опыта3
- Барчуков А. В.* Организационно-методические подходы к формированию системы управления финансами в корпоративных образованиях7
- Борисова О. М.* Подходы к продвижению крупного города и инструменты маркетинга города13
- Зеркалий Н. Г.* Повышение рыночной ориентированности и формирование имиджа благотворительной организации18
- Исаева Е. В., Морозова Н. А.* Синергизм комплексного подхода к коммуникациям в организации21
- Лавская Л. Л.* Стратегии в инновационном менеджменте23
- Марков С. Н.* Направления совершенствования механизма финансирования сферы образования27
- Преснякова В. В.* Оценка финансового состояния деятельности негосударственных пенсионных фондов31
- Родионов М. Г.* Элементы новой теории структур в современной общей теории систем37
- Седельников В. М.* Маркетинговые инструменты как эффективный способ управления мотивацией персонала40
- Симонова Н. Ю.* Агропромышленные парки как перспективная форма государственной поддержки сельского хозяйства45
- Суханова П. А.* Инновационная инфраструктура в региональной инновационной экосистеме и ее элементы49

Раздел II. Политические и юридические науки

- Карпов В. В.* Политическая реклама в деятельности государственных структур53
- Кролевец К. Ю.* Миграция и миграционные процессы в современной России: некоторые тенденции и проблемы57
- Кропачева А. В.* Особенности правового регулирования института саморегулируемых организаций в области капитального строительства63
- Питраков В. Ю.* Особенности формирования межрегиональных и приграничных связей в субъектах Российской Федерации69
- Рассказова А. В.* Понятие и процессуальное положение гражданского истца в уголовном процессе72

Раздел III. Информационные технологии и разработки

- Сорока Е. Г.* Интеграция образовательных и профессиональных стандартов как фактор формирования компетентного IT-специалиста77

Раздел IV. Гуманитарные науки и образование

- Ильин А. Н.* Место для труда в психологии потребления81
- Просвирнина Л. Г.* Временная динамика семантического наполнения экономического термина85
- Уланов А. В.* К вопросу об институциональных признаках дискурса89
- Требования к авторам93

Адрес редакции:
644116, г. Омск,
ул. 24-я Северная, дом 196, корпус 1
Тел./факс:
8(3812) 62-59-89

Сайт: www.sano.ru

E-mail: png@sano.ru

Технический редактор:
Е. Ю. Воробьева

Корректор:
И. И. Эйхвальд

Подписано в печать 10.10.2012.
Формат 84x108/8.
Печ. л. 6,5.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 4
Цена договорная.

Отпечатано в типографии
Сибирского института бизнеса
и информационных технологий
644116, Омск, ул. 24-я Северная, 196,
корпус 1

Статьи публикуются в авторской
редакции. За достоверность
фактического материала
и научную ценность статей
ответственность несут
авторы и рецензенты.

© НОУ ВПО «Сибирский институт
бизнеса и информационных
технологий», 2012

Section I. Economics

<i>Abakarova R.</i> Government regulation of agriculture in Russia with the international experience	3
<i>Barchukov A.</i> Organizational and methodological approaches to the formation of a financial management system in corporate entities.....	7
<i>Borisova O.</i> Approach to promotion of a large city and instruments of marketing	13
<i>Zerkaly N.</i> Market orientation increase and formation of the charitable organization image.....	18
<i>Isaeva E., Morozova N.</i> The synergism of an integrated approach to the communications in the organization	21
<i>Lavskaya L.</i> Innovation management strategies	23
<i>Markov S.</i> Fields of improving of financing mechanism of education	27
<i>Presnyakova V.</i> The financial condition of the activity of nonstate pension funds.....	31
<i>Rodionov M.</i> Elements of the new theory of structures in the modern general theory of systems.....	37
<i>Sedelnikov V.</i> Marketing tools as the effective way of staff motivation managing.....	40
<i>Simonova N.</i> Agribusiness parks as a promising form of state support for agriculture	45
<i>Sukhanova P.</i> Innovation infrastructure in regional innovative ecosystem and its elements.....	49

Section II. Political and Legal Sciences

<i>Karpov V.</i> Political advertising in the activity of State structures.....	53
<i>Krolevets K.</i> Migration and migration processes in modern Russia: some traditions and problems.....	57
<i>Kropacheva A.</i> Features of the legal regulation of the self-regulatory organizations institute in the field of capital construction...63	
<i>Pittrakov V.</i> Features of interregional and border connections in the subjects of Russian Federation	69
<i>Rasskazova A.</i> The concept and procedural status of civil plaintiff in the criminal process	72

Section III. Information Technologies and Development

<i>Soroka E.</i> Integrating of educational and professional standards as a factor of competent IT-specialist formation	77
---	----

Section IV. Humanities and Education

<i>Ilyin A.</i> The place for work in the consumption psychology	81
<i>Prosvirnina L.</i> Temporal dynamics of the semantic content of economic terms.....	85
<i>Ulanov A.</i> To the institutional discourse signs	89

Requirements for authors.....	93
-------------------------------	----

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ С УЧЕТОМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

В статье рассматриваются задачи и основные направления государственного регулирования сельского хозяйства. Интересным представляется опыт зарубежных стран, в которых сельское хозяйство отнесено к стратегически приоритетным отраслям экономики, и поэтому государство в том или ином виде субсидирует сельскохозяйственное производство. Представлены предложения по совершенствованию государственной поддержки аграрного сектора как важнейшей составляющей обеспечения продовольственной безопасности страны.

Рыночные принципы функционирования хозяйств диктуют необходимость коренного пересмотра методов хозяйствования и управления. При этом действие экономического механизма должно подчиняться государственному регулированию происходящих процессов. Сельское хозяйство является одной из сфер государственного регулирования.

С учетом вышеперечисленного в странах с рыночной экономикой применяются имеющие длительную историю механизмы государственного регулирования аграрного сектора.

В отечественной экономической науке необходимость государственного регулирования сельскохозяйственного производства часто подвергается критике, поскольку, по мнению отдельных авторов, единственный путь роста уровня продовольственной безопасности страны состоит в обеспечении макроэкономической стабилизации; подъем экономики обуславливает рост доходов населения и, следовательно, спроса, что и определит в будущем рост агропромышленного сектора. Однако анализ основных социально-экономических тенденций свидетельствует об обратном: повышение доходов населения привело к значительному росту импорта, что негативно сказалось на состоянии аграрного сектора российской экономики.

В условиях рыночной экономики важно учесть негативные факторы, влияющие на функционирование аграрного сектора и обуславливающие необходимость его государственного регулирования:

– более низкий по сравнению с дореформенным периодом платежеспособный спрос основной части населения (в особенности сельского) на продукты питания и сокращение производства продовольствия;

– конкуренция зарубежных поставщиков, пользующихся поддержкой государств-экспортеров, и производителей продовольственного рынка;

– недостаточно контролируемый вывоз нами из страны сельскохозяйственного сырья, снижающий сырьевые ресурсы перерабатывающей

промышленности, в связи с чем возрастает потребность в импорте более дорогостоящей по сравнению с экспортируемым сырьем конечной продукции АПК;

– сложившийся диспаритет цен на товары промышленного и сельскохозяйственного производства [4, с. 90].

Между тем обеспечение страны продовольствием относится к национальным интересам России и обусловлено помимо внутренних причин и глобальными тенденциями, действующими в мире.

Как известно, среди промышленно развитых стран наибольшими естественными преимуществами обладают немногие страны (США, Канада, Австралия), имеющие обширные сельскохозяйственные угодья в расчете на одного сельского жителя и благоприятные климатические условия. Однако на мировых рынках продовольствия в качестве экспортеров выступают практически все западные страны, оказывая существенное влияние на ценообразование.

Это объясняется не только высоким техническим уровнем сельского хозяйства этих стран, важную роль играет аграрная политика государства. Развитие сельского хозяйства западных стран во многом зависит от субсидирования производства.

Расходы бюджета США на поддержку сельского хозяйства значительно превышают аналогичные затраты в нашей стране. Государственная поддержка американских фермеров составляет более 96 млрд. долл. в год, она осуществляется по многим направлениям. В частности, государством выплачиваются субсидии на весь объем произведенной продукции и на поддержание доходности фермеров, осуществляются расходы на государственное страхование, на обеспечение фермерских хозяйств электроэнергией, газом и водой, на строительство жилья для фермеров, на поддержку малого бизнеса и кооперативов. Большую часть сельхозтехники фермеры покупают по лизингу. Государство осуществляет льготное кредитование фермеров для

оплаты топливно-смазочных материалов. Оказывается помощь сельхозпроизводителям по осуществлению мероприятий, направленных на повышение плодородия земель. Техническая оснащенность аграрного сектора России и США несравнима. Так, по наличию тракторов Россия уступает США в 5,4 раза, по наличию грузовых автомобилей – в 6,5 раз, по количеству вносимых удобрений на 1 га пашни почти в 18 раз.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) аграрная поддержка в форме субсидирования сельского хозяйства в Японии составляет 66% от стоимости сельхозпродукции, в Канаде – 45%, в ЕС – 49%.

Отметим, что в России в условиях аграрных преобразований также формируется система государственной поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей.

Таким образом, для того чтобы российская продукция стала конкурентоспособной, необходима государственная поддержка аграрного сектора. В этом случае одновременно с субсидированием производства собственного продовольствия должна решаться проблема развития сельских территорий, повышаться уровень жизни на селе, снижаться социальная напряженность в обществе и, как следствие, создаваться условия для устойчивого экономического роста и реализации приоритетных национальных проектов. В подтверждение необходимости государственной поддержки АПК, на наш взгляд, полезно рассмотреть исторический опыт развитых государств в этой сфере. На сегодняшний момент в экономически развитых странах создана в разной мере регулируемая государством система хозяйствования, отражающая цели проводимой экономической политики.

Государственное регулирование агропромышленного комплекса может рассматриваться как экономическое воздействие со стороны государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, агросырья и продовольствия, на производственно-техническое обслуживание агропродовольственного производства и его материально-техническое обеспечение.

Государственное регулирование осуществляется органами государственного управления и включает систему специальных мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

Обозначим основные направления государственного регулирования агропромышленного производства. Отметим, что направление государственного регулирования сельского хозяйства должно определяться в соответствии с основной целью агропродовольственной политики страны – создание конкурентоспособного, эффективного сельского хозяйства и обеспечение продовольственной безопасности государства.

Первое направление – формирование и эффективное функционирование рынка

сельхозпродукции, сырья и продовольствия. В рамках этого направления товаропроизводители в сфере АПК имеют возможность свободной реализации сельхозпродукции, сырья и продовольствия. В случае отсутствия возможности реализации на рынке отдельных видов сельхозпродукции или нарушения баланса производства и потребления государство выступает гарантом сбыта сельхозпроизводителями своей продукции.

Важными сферами государственного регулирования аграрной экономики являются защита отечественных товаропроизводителей от импорта более дешевой сельхозпродукции, содействие экспорту отечественной продукции.

Следующее направление государственного регулирования – квотирование объемов сельхозпроизводства. Во всех странах мира существуют учреждения, нуждающиеся в продовольствии, в частности, школы, детские сады, армия. Государство осуществляет заказ предприятиям АПК определенного объема продукции для этих учреждений. Причем квотирование должно осуществляться исходя из их потребностей в продуктах питания [2, с. 20].

Квотирование применяется не только как механизм государственного регулирования, но также с целью осуществления перспективного планирования и как инструмент снижения рисков.

Формой государственной поддержки сельхозпредприятий служат тендерные торги, которые можно использовать для снабжения сельхозорганизаций материально-техническими ресурсами. Целесообразность проведения торгов заключается в том, что по их итогам определяется поставщик, предложивший наиболее выгодные условия, т.е. минимальную цену и высокое качество.

Таковы основные направления государственного регулирования аграрной экономики. Выделим основные направления государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей России:

- предоставление субсидий на компенсацию части затрат производителей по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур;
- компенсация части затрат на приобретение материально-технических ресурсов;
- субсидирование процентной ставки по кредитам;
- предоставление субсидий на поддержку таких отраслей сельского хозяйства, как элитное семеноводство, племенное животноводство, овцеводство и др.;
- поддержка агропродовольственного рынка;
- предоставление финансовых ресурсов на поддержку социальной инфраструктуры села.

На сегодняшний день по уровню удельных расходов на развитие сельского хозяйства Россия во много раз отстает от развитых государств. Так, в начале 3-го тысячелетия годовые объемы финансирования на 1 га сельскохозяйственных угодий в России были в 35 раз меньше, чем в

Германии, и в 1,5 раза меньше, чем в США. При этом необходимо подчеркнуть, что действующий механизм бюджетной поддержки АПК не является системным, не имеет долгосрочной правовой базы, носит вынужденный характер.

Общий размер бюджетных ассигнований на финансирование агропромышленного комплекса в долгосрочном плане законодательно не закреплён, определяется ежегодно при разработке проектов федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации, не является защищённой статьёй расходов. Таким образом, сегодня государство проводит политику реагирования на конъюнктурные потребности собственника в АПК, не думая о долгосрочных перспективах, что не соответствует современным реалиям западного мира. Принимая во внимание опыт развитых стран, следует отметить, что нельзя слепо копировать западный экономический механизм функционирования сельского хозяйства, что наглядно продемонстрировал российский опыт реформ 90-х годов.

Основной задачей АПК РФ является формирование устойчивого и эффективного производства продуктов питания, гарантирующего удовлетворение потребности в высококачественном отечественном продовольствии населения страны на уровне, обеспечивающем его нормальную жизнедеятельность. В соответствии с этой целью первоочередными задачами являются увеличение производства высококачественных конкурентоспособных продуктов питания за счёт улучшения отечественных сырьевых ресурсов, повышение технического потенциала промышленных предприятий, формирование их взаимовыгодных экономических связей с производителями сельскохозяйственного сырья.

Для решения поставленных задач был реализован Национальный проект «Развитие АПК» по трём направлениям – развитие животноводства, стимулирование развития малых форм хозяйствования (кредитование личных, коллективных, фермерских хозяйств и создаваемых ими кооперативов), а также обеспечение доступным жильём молодых специалистов на селе. Сегодня этот проект «продолжает жить» в разработанных государственных программах по поддержке сельхозтоваропроизводителей.

Подводя итог по рассмотрению сущности и необходимости государственной поддержки агропродовольственного сектора в новых условиях хозяйствования, выделим на наш взгляд наиболее важные аспекты совершенствования данного направления государственной политики.

На ближайшую перспективу государству необходимо все в меньшей степени участвовать в экономическом процессе как непосредственному субъекту, но своими мерами усилить поддержку возникающих рыночных институтов, инфраструктур

АПК; установить в доходной части федерального бюджета показатели роста в валовом внутреннем продукте, а также регламентировать предоставление бюджетной поддержки сельскому хозяйству в регионах в законодательном порядке. Дальнейший ход аграрных преобразований в стране во многом зависит от методов и подходов, которые должны быть основаны на использовании экономических рычагов и стимулов, ориентированных на сохранение в регионе ресурсного и биоклиматического потенциалов, стимулирование деловой и инвестиционной активности, повышение конкурентных позиций региона на российском и мировом агропродовольственных рынках.

По нашему мнению, превращение сельского хозяйства в высокоиндустриальную и высокопроизводительную отрасль сегодня является для России важнейшим условием технического, экономического и социального прогресса общества и устойчивого экономического роста, при этом формирование концепции государственного регулирования и обоснование размера государственной поддержки является основной составляющей решения поставленной задачи.

Следует отметить, что в условиях аграрного кризиса особую актуальность приобретают вопросы размеров бюджетной поддержки сельхозпроизводства. Несмотря на их рост, объёмы бюджетной поддержки в России недостаточны для покрытия потребностей сельхозпроизводителей, а также значительно уступают объёмам поддержки в странах с развитым агробизнесом.

В заключение отметим, что сегодня в мире складывается ситуация, характеризующаяся возрастающей ролью государственной поддержки сельского хозяйства как главного двигателя экономического роста. Необходимо сконцентрировать внимание российских законодателей на поиске новых форм и методов оказания помощи сельскому хозяйству, а также обращать более пристальное внимание на то, как эта помощь используется на местах. При этом важно, доходят ли субсидии до сельскохозяйственных товаропроизводителей и как они распределяются между различными категориями и группами хозяйств.

И сегодня сельское хозяйство должно оставаться фундаментальной, базовой отраслью экономики, её первоосновой. Особенно это становится очевидным в условиях мирового экономического и продовольственного кризиса. Но для того чтобы раскрыть свой потенциал, оно должно стать высокоразвитым. И нет сомнения, что подход к государственному влиянию на развитие сельскохозяйственного сектора должен быть решительно пересмотрен, и не без учёта показательного зарубежного опыта. В этом залог общего прогресса российской экономики [1, с. 12].

Библиографический список

1. Борнякова Е. В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству // Вестник Удмуртского университета. 2011. № 2. С. 10–15.
2. Воитлева З. А. Государственное регулирование сельского хозяйства как инструмент повышения его эффективности // Новые технологии. 2011. № 1. С. 17–25
3. Гайсин Р. С. Основные направления и механизмы государственной поддержки спроса и производства продовольствия (зарубежный опыт и уроки для России) // Достижения науки и техники АПК. 2008. № 4. С. 7–9.
4. Ефимов А. Б., Камышенков В. Ю., Донских В. О., Попов А. В. Государственная поддержка аграрного сектора как важнейшая составляющая обеспечения продовольственной безопасности страны // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2011. № 1. С. 89–93.

Сведения об авторе:

Абакарова Рабият Шамсудиновна – преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение» ГАО УВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства», e-mail: abakarovarabiyat@mail.ru, elvira-dginh@yandex.ru (г. Махачкала, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 20. 09. 2012

А. В. Барчуков

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В статье рассматривается возможность внедрения ключевых показателей эффективности, что позволяет повысить действенность финансового менеджмента в корпорации и достигнуть конструктивной работы всех подразделений. Применение научно обоснованного инструмента анализа хозяйственной деятельности обеспечит прозрачность финансовых результатов и справедливость их оценки.

Современная российская экономика характеризуется активным формированием и развитием рыночных институтов, где ведущая роль принадлежит организациям корпоративного типа и их объединениям. Хозяйственная деятельность корпорации – это оперативно-организационная деятельность по осуществлению операций обмена товарно-материальных ценностей в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли. Как правило, цель хозяйственной деятельности представляет собой достижение наиболее высоких темпов роста, измеряемых через величины продаж, и ряд исследований, проведенных во многих странах на протяжении последних десятилетий, показал, что действительно такая цель может стать доминирующей [1, 2, 3].

При этом одним из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности корпорации

является проблема формирования системы взаимоотношений между менеджерами, акционерами и другими заинтересованными лицами, влияющими на систему корпоративного управления. Тип экономического развития компании (экстенсивный или интенсивный) определяется соотношением между темпами изменения показателей ресурсного обеспечения и темпами изменения результативных показателей, что может быть оценено ключевыми показателями. Ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) – это система, помогающая определить достижение стратегических и тактических целей, использование которых дает возможность оценить финансовое состояние хозяйствующего субъекта и целевые ориентиры, обосновать выбор стратегии функционирования и развития корпорации, а также осуществлять контроль ее исполнения [4] (рис. 1).



Рис. 1. Схема осуществления разработки, контроля и реализации стратегического управления корпорацией

Базовая установка системы KPI состоит в том, что традиционные финансово-экономические показатели являются недостаточными для определения стратегического успеха корпорации и обеспечения обратной связи. Следовательно, для решения этих задач необходимо иметь сбалансированный набор показателей деятельности компании в различных аспектах хозяйствования, позволяющий контролировать факторы, влияющие на эти показатели, а не просто отслеживать результаты. Для успешного мониторинга прогресса в достижении стратегических целей необходимо рассматривать те показатели, которые будут влиять на результаты компании в будущем (рис. 2).

Руководствуясь этими теоретическими положениями, рассмотрим деятельность компании ОАО «С», занимающейся оказанием транспортных услуг, а также услуг питания и уборки. Предлагаемая для этой корпорации система KPI и действия менеджеров представлены в табл. 1.

Как показал анализ, в компании взаимодействие финансовой и коммерческой служб находится в очень пассивном состоянии, так как финансовые менеджеры только получают информацию и отчеты о результатах деятельности остальных служб, в том числе и коммерческого, но не анализируют и не контролируют их. Отсюда теряется обратная связь меж-

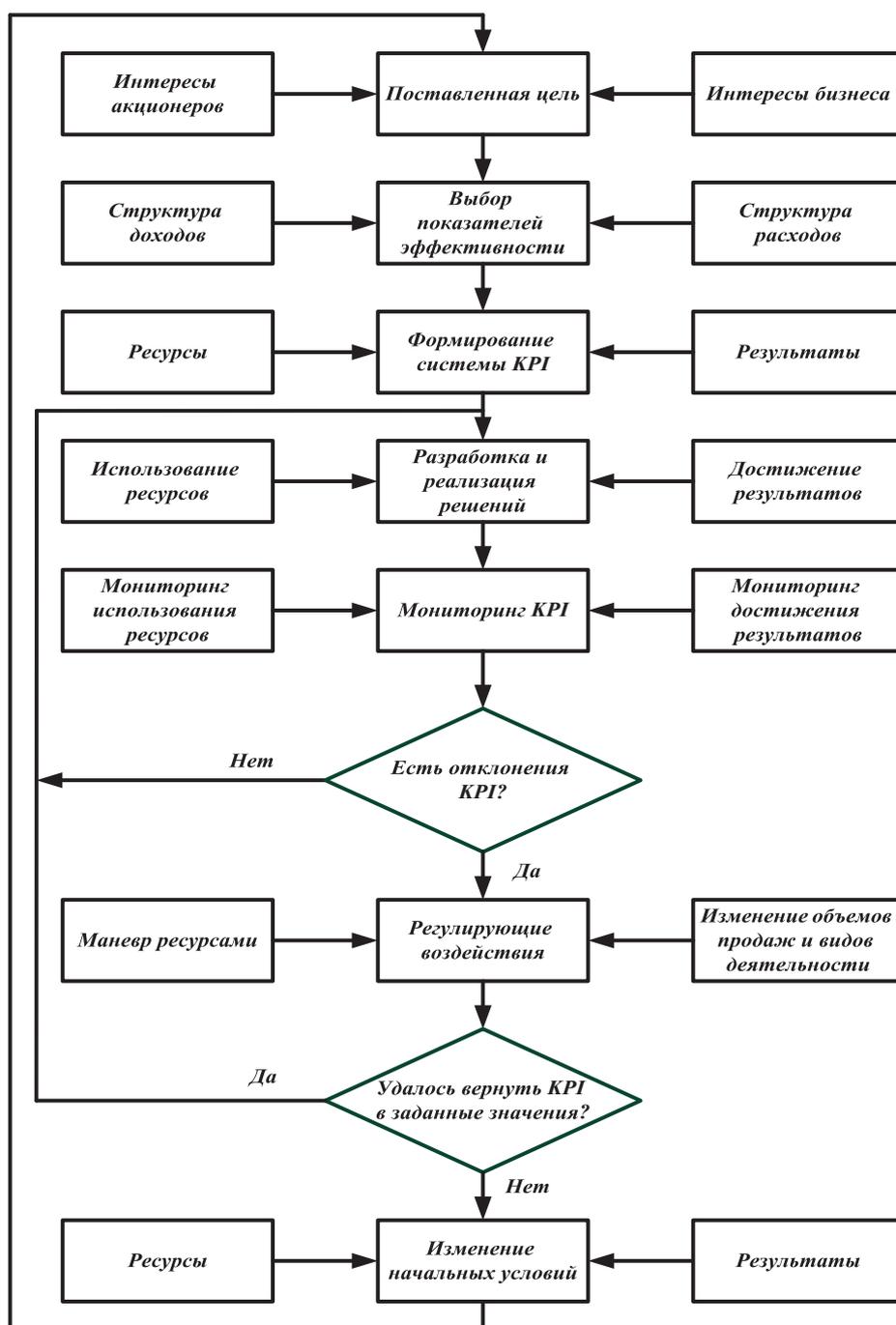


Рис. 2. Схема разработки, контроля и изменения параметров стратегического управления корпорацией

Таблица 1

КРІ и действия финансовой службы на этапах контроля деятельности подразделений корпорации

№ КРІ	Наименование КРІ	Контроль	Действия
1	Отклонение рентабельности валовой прибыли при изменении плановой структуры ассортимента, %	Ежемесячный контроль исполнения	При существенном отклонении пересмотр нормативов расходов на продвижение по ассортиментным позициям и категориям клиентов
2	Скидки от выручки в базовых ценах, %	Постоянный контроль скидок; ежемесячный контроль исполнения КРІ	Изменение скидок согласно фактическим срокам оплаты
3	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Еженедельный контроль платежей; ежемесячный контроль исполнения КРІ	Пересмотр кредитных лимитов, категории клиента; запрет продаж в кредит
4	Отношение закупочной цены к базовой цене	Постоянный контроль через учетную базу; ежемесячный контроль исполнения КРІ	Пересмотр договорных условий; выбор поставщиков по тендеру
5	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Постоянный контроль оплат на соответствие договорным условиям; ежемесячный контроль исполнения КРІ	Пересмотр договорных условий
		Постоянный контроль исполнения кредитных лимитов	Пересмотр кредитных лимитов на авансовые платежи поставщикам
6	Расходы на продвижение товаров к выручке от реализации, %	Постоянный контроль расходов на продвижение путем проверки на соответствие плановым нормативам; ежемесячный контроль исполнения КРІ	При существенном отклонении рентабельности – пересмотр нормативов расходов на продвижение по ассортиментным позициям и категориям клиентов
7	Расходы на продвижение товаров к валовой прибыли, %		
8	Изменение резервов на сомнительную дебиторскую задолженность за отчетный период, %	Постоянный контроль исполнения кредитных лимитов; ежеквартальный контроль выбранного объема кредитных лимитов; ежеквартальный контроль исполнения КРІ	Запрет отгрузок, пересмотр кредитных лимитов

ду структурными подразделениями компании, что не способствует повышению эффективности ее хозяйствования. В табл. 2 представлен расчет показателей ОАО «С» за 2010 г., установлены плановые значения показателей и рассчитаны фактические значения показателей в 2011 г. с целью оценки отклонений.

Из предоставленной информации очевидно, что большую валовую прибыль компании в 2010 г. приносит предоставление услуг профессионального клининга, несмотря на то, что значительные экономические ресурсы компании направлены на организацию услуг корпоративного питания и их оказание на качественном уровне. В 2010 г. прибыль от услуг питания составляет 13 379,9 млн. руб., но следует отметить, что достижение такого результата возможно при значительном уровне затрат. Издержки на предоставление услуг питания в 2010 г. составляют 67 521,7 млн. руб., в то время как выручка – 80 901,6 млн. руб. Оказание транспортных

услуг сопровождается самой большой выручкой в размере 99 100,4 млн. руб., которая определяет значительные затраты в размере 86 422 млн. руб. Соответственно прибыль от данного вида услуг составляет 12 678,4 млн. руб., что является самым низким значением в сравнении с другими видами услуг.

Получается, что при высоком значении валовой прибыли 17 321,5 млн. руб. наблюдается самое низкое значение выручки 75 600,9 млн. руб. и наиболее низкая затратная составляющая в размере 58 279,4 млн. руб. на предоставление услуг профессионального клининга. Отсюда следует, что услуги по предоставлению уборки более прибыльны, так как рентабельность данного вида услуг составляет 22,91% в противовес 16,54% при оказании услуг питания и 12,79% по транспортным услугам.

После внедрения данных ключевых показателей и определения их планового значения менеджерам следует провести анализ хозяйствования в 2011 г. и

Ключевые показатели эффективности ОАО «С»

№ КРІ	Показатель	Методика расчета	Значение		
			2010	План	2011
<i>Коммерческая служба</i>					
1	Валовая прибыль (услуги питания), млн. руб.	Выручка за вычетом себестоимости (услуги питания)	13 379,9	20 000	21 890
	Валовая прибыль (услуги уборки), млн. руб.	Выручка за вычетом себестоимости (услуги уборки)	17 321,5	25 000	40 070
	Валовая прибыль (транспортные услуги), млн. руб.	Выручка за вычетом себестоимости (транспортные услуги)	12 678,4	18 000	13 719
2	Рентабельность продаж (услуги питания), %	Отношение валовой прибыли к выручке (услуги питания)	16,54	23	17,67
	Рентабельность продаж (услуги уборки), %	Отношение валовой прибыли к выручке (услуги уборки)	22,91	30	33,21
	Рентабельность продаж (транспортные услуги), %	Отношение валовой прибыли к выручке (транспортные услуги)	12,79	15	13,14
3	Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	Отношение выручки к средней дебиторской задолженности	83,55	30	56,07
4	Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	Отношение стоимости закупленного товара к средней кредиторской задолженности	44,07	< 60	66,67
<i>Финансовая служба</i>					
5	Рентабельность собственного капитала, %	Отношение чистой прибыли к среднегодовой величине собственного капитала	184,01	> 90	110,94
6	Рентабельность инвестированного капитала, %	Отношение чистой прибыли и процентов к уплате к среднегодовой величине инвестированного капитала	64,88	> 60	43,35

выявить отклонения от установленных ориентиров. Согласно аналитической информации в 2011 г. наблюдается высокое значение валовой прибыли от услуг профессионального клининга, составляющей 40 070 млн. руб. при плановом ее значении 25 000 млн. руб., что отражает положительную тенденцию изменения этого ключевого показателя. Также необходимо отметить, что при величине выручки 120 638,5 млн. руб. (значение которой по сравнению с 2010 г. значительно увеличилось) затраты на предоставление услуг профессионального клининга составили 80 568,5 млн. руб. Величина валовой прибыли от предоставления услуг общественного питания также превышает плановое значение, но незначительно и составляет 21 890 млн. руб. Выручка от данного вида услуг увеличилась и составляет 123 876,8 млн. руб., а затраты – в размере 101 986 млн. руб. Что же касается транспортных услуг, то при их оказании была получена прибыль 13 719 млн. руб., что ниже планового значения. Выручка от оказания этих услуг составляет 104 376 млн. руб., а издержки равны 90 657,4 млн. руб.

Очевидно, наблюдается устойчивая тенденция увеличения в динамике рассматриваемых показате-

лей по услугам профессионального клининга, так как самое высокое значение прибыли из всех видов услуг сопровождается самыми низкими издержками при их предоставлении. Соответственно, наблюдается превышение планового ориентира показателя рентабельности продаж в размере 33,21% по сравнению с рентабельностью сферы общественного питания 17,67% и рентабельностью предоставления транспортных услуг 13,14%.

В условиях рыночных отношений необходимо стремиться если не к получению максимального финансового результата, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволил бы не только прочно удерживать позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие корпорации в условиях конкуренции. Таким образом, менеджменту ОАО «С» следует пересмотреть дальнейшие планы по предоставлению услуг, так как очевидно, что можно с наименьшими затратами получать больше прибыли. В частности, внедрение и использование КРІ 1 и КРІ 2 сопровождаются более качественным анализом динамики валовой прибыли и рентабельности продаж по каждому виду оказываемых услуг, что позволит при слаженной работе финансовой и

коммерческой служб адекватно оценить текущую деятельность, анализировать отклонения и переориентировать экономические ресурсы на более прибыльный ассортимент.

Можно порекомендовать коммерческой службе уделять большее внимание предоставлению услуг профессионального клининга, поскольку повысился спрос на данные услуги, что в перспективе позволит ООО «С» увеличить объемы совокупной выручки и с наименьшими затратами достичь максимальной величины прибыли. Использование КРІ 1 и КРІ 2 позволили оценить финансовые результаты и прибыльность каждого вида предоставленных услуг, качественно отследить их динамику, определить соответствие полученных результатов плановым значениям. В дальнейшем коммерческой и финансовой службе следует действовать совместно, разрабатывая политику оказания услуг, ориентируясь на запросы покупателей и получаемую прибыль.

Одной из задач финансового управления является обеспечение приемлемого уровня ликвидности компании. Для этого существует правило – показатель дебиторской задолженности должен примерно соответствовать величине беспроцентной кредиторской задолженности (задолженности поставщикам за товары и услуги). По показателю оборачиваемости дебиторской задолженности можно сказать, что в течение анализируемого периода его значение сократилось и в 2011 г. составляет 56,07 дней. Подобная тенденция к снижению считается положительной, но следует отметить, что наблюдается значительное превышение над плановым значением, которое было установлено в размере 30 дней. Следовательно, в компании не существует четкого и отлаженного контроля данного показателя, и это сопровождается очевидными нарушениями покупателями своих обязательств, а также перебоями в поступлении денежных средств. В подобной ситуации менеджеры должны прекратить оказание услуг в кредит до погашения долга.

Далее сравним величину дебиторской задолженности с величиной беспроцентной кредиторской задолженности. Наблюдается превышение оборачиваемости кредиторской задолженности перед поставщиками над оборачиваемостью дебиторской. В 2010 г. оборачиваемость кредиторской задолженности составляла 44,07 дней, а в 2011 г. увеличилась до 66,67 дней, что превышает критерий плановой установки и может отрицательно сказаться на деятельности ОАО «С», так как установленное значение оборачиваемости кредиторской задолженности перед поставщиками не должно превышать 60 дней. При внедрении КРІ на этом уровне осуществляется постоянный мониторинг оплат на соответствие договорным условиям, а также постоянный контроль исполнения кредитных лимитов через учетную базу. При отклонении от заданного уровня КРІ 4, связанного с условиями закупок, задача финансовой служ-

бы – выяснить причины и не допустить дальнейших нарушений. Для этого нужно своевременно информировать руководство о необходимости пересмотра договорных условий, позволяющих компенсировать компании несовпадение КРІ по оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Внедрение КРІ по показателям рентабельности позволяет более качественно оценить деятельность компании, поскольку они являются относительными характеристиками финансовых результатов и характеризуют эффективность капитала, выручки, затрат. КРІ 5 определяет эффективность использования собственного капитала и показывает, сколько компания имеет чистой прибыли с каждого рубля, вложенного владельцами бизнеса. Он является важнейшим для оценки инвестиционной привлекательности компании в долгосрочной перспективе.

По представленным данным следует, что рентабельность собственного капитала в 2011 г. уменьшилась по сравнению с 2010 г. и составляет 110,94%, но в сравнении с плановым значением в размере 90%, наблюдается положительная динамика. Можно отметить, что в компании качество финансового менеджмента на достаточно высоком уровне и ОАО «С» имеет отличные перспективы дальнейшего развития.

Рентабельность инвестированного капитала отражает отдачу собственного капитала и привлеченных средств на долгосрочную перспективу, вложенных в хозяйственную деятельность компании. Внедрение КРІ 6 рентабельность инвестированного капитала дает представление о том, насколько эффективно менеджмент ОАО «С» использует средства владельцев и кредиторов, авансированных в компанию. Уровень рентабельности инвестированного капитала является основным показателем финансовой составляющей для любой компании, и использование данного показателя сопровождается тем, что менеджеры следят за динамикой его изменения и отклонений от планового значения. Следует отметить, что значение КРІ 6 – рентабельности инвестированного капитала – в 2011 г. характеризует отрицательную тенденцию снижения эффективности использования собственных и заемных средств рассматриваемой компании.

Таким образом, применение научно обоснованного инструмента анализа отклонений обеспечит прозрачность финансовых результатов, справедливость оценки работы подразделений, ответственных за конкретные показатели хозяйствования, а также позволит выявить роль других служб в получении прибыли. Внедрение системы КРІ создает возможности для эффективного финансового контроля деятельности структурных подразделений, позволяет улучшить информационное взаимодействие и обратную связь между уровнями управления, и на этой основе конструирует предпосылки для существенного повышения эффективности хозяйственной деятельности [5].

Библиографический список

1. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1997.
2. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби, Проспект, 2007.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
4. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2009.
5. Симоненко Н. Н. Финансовый менеджмент. Хабаровск: ДВГУПС, 2012.

Сведения об авторе:

Барчуков Алексей Валерьевич – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой мировой экономики и коммерции ФГБОУ ВПО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения», e-mail: barchukov_alex@mail.ru (г. Хабаровск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 18. 09. 2012

О. М. Борисова

ПОДХОДЫ К ПРОДВИЖЕНИЮ КРУПНОГО ГОРОДА И ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА ГОРОДА

В статье рассматриваются подходы к продвижению крупного города (маркетинговый и политический), выделяется маркетинговый подход как приоритетный, предлагается соответствующий ему инструментарий продвижения.

Основной стратегической целью развития крупного города является устойчивое социально-экономическое развитие, направленное на повышение конкурентоспособности города и улучшение качества жизни населения. Для достижения данной цели на фоне усиления конкурентной борьбы между городами повысилась необходимость задействовать инструменты продвижения интересов города.

По результатам проведенного эмпирического исследования автор выделяет маркетинговый и политический подходы к продвижению крупного города (рис. 1).

Маркетинговый подход. В условиях роста экономических возможностей и глобализации экономики многие крупные города стали более ориентированными на рынок в своих усилиях по обеспечению экономического развития. Города начали делать то, чем бизнес занимается уже на протяжении десятилетий, а именно стратегическим рыночным планированием.

Стратегическое рыночное планирование начинается с предположения, что будущее, в основном, неопределенно, но, с другой стороны, на будущее города могут повлиять стратегические планы и действия [1, с. 77].

Задача города состоит в том, чтобы спроектировать себя как гибкую систему, которая может поглощать удары и быстро и эффективно приспосабливаться к новому развитию событий и новым возможностям. Это означает, что город организует информационные системы, системы планирования, внедрения и контроля, которые делают возможными мониторинг изменяющейся среды и конструктивную реакцию на меняющиеся возможности и угрозы.

Стратегическая ориентация города позволяет в каждый конкретный момент времени направлять усилия и ресурсы именно в русле общего вектора развития, решать многочисленные мелкие текущие задачи. Кроме того, стратегическое планирование является ключевым механизмом развития города в информационном пространстве в силу того, что в стратегии определяется то, каким образом сама власть видит свой город, а также выявляются целевые аудитории, в установлении коммуникации с которыми город максимально заинтересован.

В основе стратегического рыночного планирования лежит маркетинговый подход, который за-

ключается в разработке и реализации долгосрочной маркетинговой программы по развитию конкретного города с использованием инструментов маркетинга города.

Автор выделяет следующие основные инструменты маркетинга крупного города, использование которых способствует его социально-экономическому развитию, повышению инвестиционной привлекательности и формированию благоприятного имиджа города:

SWOT-анализ города. Данный инструмент маркетинга города предполагает проведение анализа рыночных возможностей, включая анализ внешних факторов (возможности и угрозы) и внутренних факторов (преимущества и недостатки).

К внешним по отношению к городу факторам можно отнести как факторы общего действия, традиционные и существенные для страны в целом, так и специфические региональные факторы, включая факторы его взаимодействия с соседствующими муниципальными образованиями [2, с. 82].

Анализ внешней среды дополняется подробным анализом внутренних характеристик города, его сильных и слабых сторон, изучением потенциала и постановкой проблем развития, результатом которых является матрица анализа условий жизнедеятельности системы, которую также называют матрицей анализа достоинств и недостатков, будущих возможностей и опасностей. В результате дается комплексная оценка текущего состояния города. Показатели, по которым оценивается город, могут варьироваться в зависимости от целей планирования.

Анализ маркетинговой среды города. Маркетинговая среда города может быть представлена контролируруемыми факторами (внутренняя среда) и неконтролируемыми факторами (внешняя среда) города.

Внешняя среда города представлена микро- и макроуровнями. Внешнюю среду города (среда прямого воздействия) составляют: потребители ресурсов города и общественных благ, другие города (города-конкуренты), вышестоящие органы власти и головные организации, филиалы которых находятся в городе. В результате управления городом можно оказать прямое воздействие на среду города, например, предпринять усилия для повышения привлекательности городской среды и инфраструктуры города, что может способствовать увеличению при-

тягательности города для потребителей и притоку ресурсов на территорию.

Внешняя макросреда города (среда косвенного воздействия) может быть представлена через комплекс политических, экономических, социокультурных, технологических, природных, международных и демографических факторов, изменение которых на макроуровне может оказать воздействие на развитие города. Одними из задач городского управления являются изучение, прогнозирование и приспособление к потенциальным изменениям внешней макросреды.

К внутренней среде города относят те элементы и характеристики, которые находятся внутри самого города. Автор выделяет три составляющие внутренней среды города:

– количество, качество и ассортимент ресурсов города (природные, технологические, социальные, сырьевые и т.д.);

– характеристики текущего социально-экономического состояния города (финансовые возможности, социальное и экономическое благополучие жителей города, уровень развития производственной сферы и сферы услуг, имидж города и т.д.);

– факторы, обеспечивающие деятельность местных органов власти, осуществляющих управление городом (состав и структура управления, механизм управления развитием города, квалификация управляющих структур, потенциал готовности муниципалитета к решению проблем развития города и т.д.).

Из трех компонентов внутренней среды территории основной резерв успешного социально-экономического развития заложен, по мнению автора, в повышении качества менеджмента на территории. Наличие группы планирования при администрации города, ее эффективное функционирование и квалификация персонала оказывают существенное влияние на достижение заданных направлений развития города.

Так, изучение маркетинговой среды города заключается в том, чтобы приспособить город к изменениям внешних условий с учетом имеющихся внутренних возможностей.

Оценка конкурентоспособности города. Территориальную конкуренцию можно определить, как соревнование между городами в их стремлении завоевать различные целевые группы потребителей местных ресурсов и условий жизнедеятельности [3, с. 18]. Конкуренция включает в себя соревнование между разными системами и стратегиями развития. Успехи во всех этих сферах определяет конкурентоспособность города.

По Портеру, конкурентоспособность города – это экономическая категория, характеризующая способность города достигать высокого и постоянно растущего уровня жизни за счет повышения производительности использования труда и капитала как действующими, так и новыми предприятиями – создателями добавленной стоимости.

Конкурентоспособность города определяется

совокупностью большого числа свойств города, суммарное выражение которых определяет либо конкурентные преимущества, либо конкурентное отставание города в сравнении с его аналогами в данный момент времени. Существуют различные точки зрения в отношении выделения свойств конкурентоспособных городов, которые также называют индикаторами конкурентоспособности города.

Из выделяемых различными исследователями индикаторов конкурентоспособности города наиболее приемлемыми для оценки конкурентоспособности крупных городов, по мнению автора, являются индикаторы, предложенные И. Беггом: производительность (эффективность), занятость, уровень качества жизни (рис. 2).

В качестве основных общих свойств конкурентоспособности города И. Бегг рассматривает: изменения в соотношении секторов экономической деятельности и «макровливание» на город, характеристики компаний (формы собственности, величина фирм, т.д.), среда, в которой осуществляется бизнес, и способность к инновациям и обучению [4, с. 73]. Результирующим критерием оценки конкурентоспособности города Бегг признает уровень качества жизни в городе.

Таким образом, политика городского развития должна создавать условия, в которых фирмы могут повышать свою конкурентоспособность, быть направлена на усиление конкурентного преимущества города путем манипуляции отдельными свойствами, которые увеличивают ценность города для размещения разнообразных видов деятельности.

Сегментация потребителей. Отдельные потребительские свойства города и характеристики комплекса маркетинга имеют разную степень значимости и привлекательности для различных групп потребителей города. В связи с этим необходимо проводить сегментацию рынка с целью выделения рыночных сегментов, то есть совокупности потребителей, которая имеет однотипную реакцию на предлагаемый продукт и другие элементы комплекса маркетинга [5, с. 419].

В соответствии с распространенной идеей Ж.-Ж. Ламбена, сегментация товарного рынка проводится в 2 этапа: на первом этапе осуществляется макросегментация – идентификация «рынков товара», на втором этапе проводится микросегментация, целью которой является выявление внутри каждого ранее идентифицированного рынка сегментов потребителей.

Учитывая, что крупный город относится к сложным самоорганизующимся системам, которые отличаются большим числом элементов и связей между ними, автор считает, что проводить выделение целевых сегментов необходимо на основе дифференцированного подхода, который предполагает осуществление сегментации рынка только на макроуровне.

Макросегментация представляет собой обобщенный анализ деления рынка на части в зависимости

сти от типа удовлетворяемой им потребности. Тип удовлетворяемой потребности города автор представляет на двух уровнях: группы потребителей (кто получает удовлетворение) и функции потребностей (что удовлетворяется). Функции потребностей и группы потребителей, характерные для определенного города, выступают в качестве переменных сегментации на макроуровне.

Определение выделенной Ж.-Ж. Ламбенем третьей переменной макросегментации – технологии (как может быть удовлетворена потребность) – применительно к крупным городам является крайне сложной задачей. Технология связана скорее с ролью потенциального потребителя (пользователь или покупатель) в процессе использования им городского продукта, что требует рассмотрения особенностей поведения потребителей городского продукта.

На основе полученных переменных строят сетку сегментации, отражающую различные сегменты. Необходимо определить привлекательность различных сегментов с тем, чтобы в дальнейшем сконцентрировать усилия субъектов маркетинга города на целевых сегментах, для каждого из которых в дальнейшем разрабатываются соответствующие комплексы маркетинговых коммуникаций.

Позиционирование города. Одним из определяющих, по мнению автора, инструментов маркетинга города, объединяющим рассмотренные выше инструменты, является позиционирование города.

В условиях жесткой территориальной конкуренции появляется дух соревновательности между городами. Традиционно основное место в аналитике социально-экономического развития города отводилось анализу его развития в динамике, по годам. Сегодня акцент смещается: все чаще главное место отводится сравнению города с его соседями и городами-конкурентами. «Реклама» города перед вышестоящими уровнями власти становится уже не такой важной, как «реклама» себя на фоне соседних муниципалитетов-конкурентов [6, с. 81]. В связи с этим возникает необходимость использования городами такого стратегического инструмента маркетинга города, как позиционирование, то есть предложения ценности, с тем, чтобы целевые группы понимали и ценили то, чем отличается конкретный город от основных конкурентов.

По существу, грамотно разработанная стратегия позиционирования позволяет воплотить образ будущего, каким его видит городское сообщество: именно стремление к идеалу, заставляющее город двигаться вперед, привлекает потребителей. Стратегия позиционирования города должна быть всеобъемлющей, непрерывной и релевантной изменениям во внешней среде [7, с. 69]. Только в этом случае разработанные городским сообществом уникальные программы будут обеспечивать его критической информацией о потребителях, конкурентах и изменяющейся внешней среде, способствовать эффективному распределению имеющихся ресурсов для адекватного реаги-

рования на многообразные внешние вызовы.

Таким образом, разработка стратегии позиционирования города предполагает проведение глубоких маркетинговых исследований, направленных на понимание того, как потребители городского продукта воспринимают предложенные уникальные свойства города, какие параметры, по их мнению, являются наиболее важными [8, с. 84]. Городское сообщество должно выискивать резервы предоставления дополнительных пользы и благ своим потребителям, а также определять наиболее эффективные стратегии позиционирования города.

Политический подход. В силу неприятия или недостаточного осознания необходимости применения маркетинговых инструментов к продвижению городских интересов некоторые муниципалитеты используют нерыночные способы продвижения городов, в основе которых лежит условно обозначаемый автором «политический подход».

Суть его заключается в том, что представители местных органов власти содействуют инновациям, улучшению качества человеческого капитала, поддержке предпринимательства, продвижению процессов создания сетей и союзов, повышению привлекательности городской среды и жилья и т.д. путем лоббирования интересов города перед вышестоящими органами власти и экономическими агентами.

В данной ситуации лоббирование, то есть намеренное установление связей с любым должностным лицом или служащим любого исполнительного ведомства от имени другой стороны с намерением повлиять на принятие выгодных официальных решений, выступает в качестве инструмента продвижения интересов города. Механизмы лоббирования сочетают в себе контакты с чиновниками и психологическое воздействие, а также могут быть дополнены PR-акциями.

Так, благодаря объединению усилий депутатов и руководителей города и лоббированию интересов города Харькова удалось решить ряд важных задач развития города: передача «Харьковского метрополитена» в коммунальную собственность, выделение средств на строительство новых станций метрополитена, выделение государственных инвестиций на подготовку Харькова к ЕВРО-2012 [9].

По мнению автора, лоббирование представляет собой конъюнктурный и поэтому крайне неустойчивый инструмент продвижения города в силу нестабильности внешней среды и непредсказуемости поведения различных групп влияния. Данный инструмент является одним из многочисленных действий муниципалитета с целью достижения конкретных задач устойчивого развития города, однако для того чтобы он был успешно реализован, необходимо использовать его как составной элемент маркетинговой стратегии продвижения города.

Поскольку интересы общества, их сбалансированность и степень удовлетворения во многом определяются государством, то отсюда следует, что

маркетинговые отношения развиваются не только между рыночными партнерами, но и втягивают в воспроизводственные процессы институты власти, которые заняты организацией удовлетворения экономических и социальных нужд населения.

Именно маркетинговый подход к продвижению и развитию муниципального образования обеспечивает согласование локальных экономических целей отдельных предприятий и организаций с городскими целями и интересами и способствует качественному

взаимодействию данных структур с целью достижения роста социально-экономических показателей развития и повышения качества жизни населения.

Инструменты маркетинга города создают базу для экономической деятельности предприятий, позволяют реализовать эффективные рыночные механизмы на макро- и микроэкономическом уровнях, дают ответы на большинство вопросов, касающихся выделения первоочередных целей и задач развития города.



Рис. 1. Подходы к продвижению города и соответствующие им инструменты

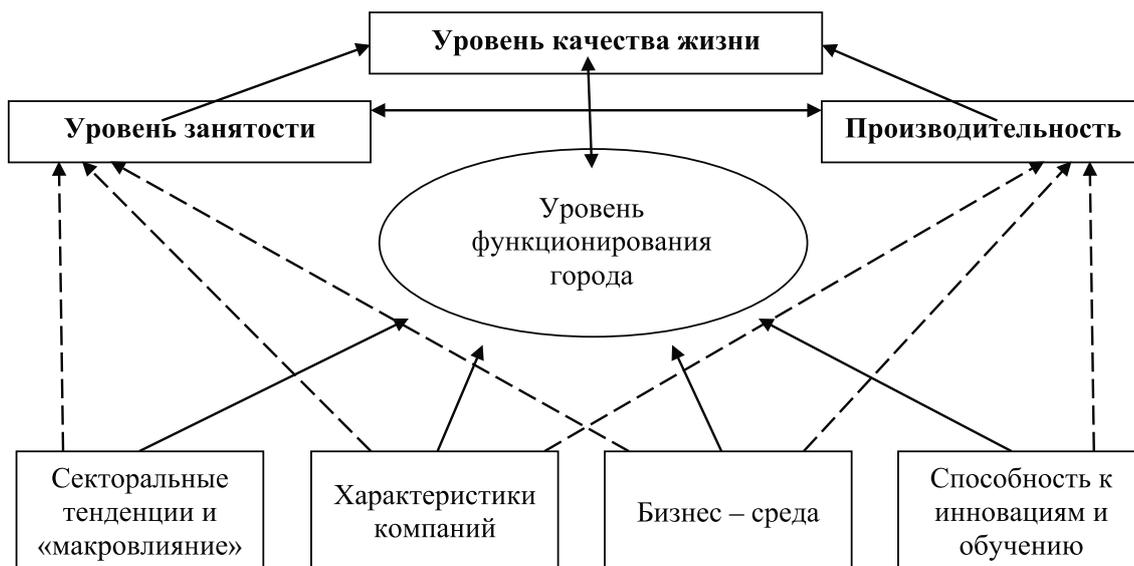


Рис. 2. Схема конкурентоспособности города (по И. Беггу)

Библиографический список

1. Савинов Г. Г. Стратегическое маркетинговое планирование // Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах, 2004.
2. Медведева Е., Крошилин С. Региональный маркетинг. 2008. № 4. С. 74–89.
3. Гринчель Б. М. Важнейшие факторы повышения конкурентоспособности регионов. СПб.: Евроград, 2003.
4. Николаева Н. А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 69–76.
5. Голубков Е. П. Маркетинг: Словарь-справочник. М.: Дело, 2001.
6. Визгалов Д. В. Маркетинг города: практики в поисках теории // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 3. С. 78–85.
7. Маркеева А. Формирование стратегии позиционирования // Человек и труд. 2008. № 4. С. 68–69.
8. Житкова Е. Л. Маркетинг города: перспективные направления совершенствования // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 5. С. 78–93.
9. Новости Харькова. URL: <http://www.news.kh.ua>.

Сведения об авторе:

Борисова Ольга Михайловна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: om_borisova@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 21. 09. 2012.

Н. Г. Зеркалий

ПОВЫШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются проблемы формирования позитивного имиджа благотворительных организаций, а также пути повышения их рыночной ориентации. Выделены разные целевые группы рынка, определены их потребности и направления деятельности, способствующие повышению эффективности работы благотворительной организации за счет лучшей удовлетворенности каждой группы потребителей.

Уровень развития благотворительной сферы является значимым показателем развития любого общества. Во многом состояние данной сферы зависит от способностей благотворительных организаций эффективно выявлять и решать актуальные для общества проблемы. Не только для коммерческих, но и для благотворительных организаций очень важной составляющей успешной деятельности является ориентация на рынок, на потребителя.

Прежде чем перейти к рассмотрению вопроса рыночной ориентации благотворительных организаций, четко обозначим суть понятия и содержание благотворительной деятельности. Благотворительная организация – это организация, занимающаяся благотворительной деятельностью. Согласно действующему Федеральному закону «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [5], под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки.

В указанном законе также четко определены цели и направления деятельности благотворительных организаций, к которым относятся [5]:

- социальная поддержка и защита граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и иных лиц, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы;

- подготовка населения к преодолению последствий стихийных бедствий, экологических, промышленных или иных катастроф, к предотвращению несчастных случаев;

- оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, экологических, промышленных или иных катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, жертвам репрессий, беженцам и вынужденным переселенцам;

- содействие укреплению мира, дружбы и согла-

- сия между народами, предотвращению социальных, национальных, религиозных конфликтов;

- содействие укреплению престижа и роли семьи в обществе;

- содействие защите материнства, детства и отцовства;

- содействие деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовно-му развитию личности;

- содействие деятельности в сфере профилактики и охраны здоровья граждан, а также пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан;

- содействие деятельности в сфере физической культуры и массового спорта;

- содействие деятельности в сфере охраны окружающей среды и защиты животных;

- содействие деятельности в сфере охраны и должного содержания зданий, объектов и территорий, имеющих историческое, культовое, культурное или природоохранное значение, и мест захоронения;

- содействие деятельности в сфере подготовки населения в области защиты от чрезвычайных ситуаций, пропаганды знаний в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и обеспечения пожарной безопасности;

- социальная реабилитация детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, безнадзорных детей, детей, находящихся в трудной жизненной ситуации;

- оказание бесплатной юридической помощи и правового просвещения населения;

- содействие добровольческой деятельности;

- участие в деятельности по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних;

- содействие развитию научно-технического, художественного творчества детей и молодежи;

- содействие патриотическому, духовно-нравственному воспитанию детей и молодежи;

- поддержка общественно значимых молодежных инициатив, проектов, детского и молодежного движения, детских и молодежных организаций;

- содействие деятельности по производству и

(или) распространению социальной рекламы;

– содействие профилактике социально опасных форм поведения граждан.

Нужно отметить, что на сегодняшний день в России благотворительная сфера недостаточно развита. Согласно мировому рейтингу благотворительности CAF 2011г. Россия занимает лишь 130-е место в рейтинге из 153 стран [3]. Одними из ключевых проблем, тормозящих активное развитие деятельности благотворительных организаций, являются их низкая ориентация на рынок и недоверие со стороны общества, связанное с часто негативным или отсутствующим имиджем таких организаций.

Благотворительным организациям для успешного функционирования и развития необходимо учитывать потребности многочисленных целевых аудиторий. При этом стоит остерегаться «плоского», одномерного рассмотрения в качестве целевой аудитории, потребителя исключительно нуждающихся людей, для решения проблем которых был создан фонд. В действительности аудитория любой благотворительной организации гораздо сложнее и включает в себя значительное количество групп.

Рассмотрим основные целевые группы благотворительных организаций и выделим их потребности.

На первом, самом очевидном уровне находится категория нуждающихся людей. Например, дети детского дома; люди с тяжелыми заболеваниями, требующими дорогостоящего лечения; инвалиды; пенсионеры и т.д. Потребность данной категории заключается в решении их проблемы, материальная и моральная поддержка в трудной ситуации. В данном случае благотворительная организация при выборе цели должна выявить актуальную, острую для общества проблему. Только в этом случае возможен масштабный отклик со стороны общества.

Помимо рассмотренной группы есть еще несколько категорий потребителей услуг благотворительной организации [6]. Остановимся на них подробнее.

Во-первых, это благотворители – физические и юридические лица, оказывающие добровольную бескорыстную поддержку (передачу имущества, в том числе денежных средств, выполнение работ, предоставление услуг) организации. Благотворители – это тоже потребители благотворительных организаций. Их потребность заключается в возможности почувствовать свою значимость для общества, в признании и одобрении.

Во-вторых, это волонтеры (добровольцы) – граждане, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда. Волонтеры имеют схожую с благотворителями потребность в признании своего вклада в общественно важное дело, а также в самоактуализации через благотворительную деятельность.

В-третьих, это попечители – физические лица, оказывающие регулярную организационную, а также материальную поддержку на добровольной без-

возмездной и долгосрочной основе в общепользовательных целях (в большинстве случаев образуют попечительский совет).

В-четвертых, это спонсоры, которые в отличие от благотворителей, действующих на безвозмездной основе, руководствуются исключительно коммерческими интересами. Они предлагают поддержку на условиях распространения рекламы, организации коммерческих выставок, пресс-конференций, реализации их продукции, использования помещений спонсируемого и др.

И наконец, общество в целом также является потребителем услуг благотворительной организации. Общество имеет нужду в решении общественно полезных проблем.

Благотворительным организациям следует применять индивидуальный подход при предоставлении своих услуг для каждой потребительской группы, только в этом случае усилия приведут к желаемому результату.

Неразрывно связан с предыдущим вопросом такой аспект, как формирование благоприятного имиджа, поскольку недостаточно активная работа благотворительных организаций в данном направлении тормозит их развитие и мешает активной деятельности. Так, согласно исследованию ВЦИОМ, большинство граждан России (84%) не готово оказывать материальную помощь благотворительным организациям [4].

Эта ситуация является следствием того, что долгое время благотворительный сектор был одним из самых закрытых, непрозрачных и малопонятных для рядового российского наблюдателя. Естественно, что общественное мнение о благотворительных организациях остается в значительной мере несформированным и полным мифов, противоречий [2]. В связи с этим для успешной деятельности благотворительным организациям следует системно заниматься формированием и поддержанием позитивного имиджа среди целевых аудиторий и клиентских групп.

При этом необходимо отметить, что существуют внешний и внутренний имидж благотворительной организации. Внутренний имидж – имидж организации среди сотрудников и волонтеров, который зависит от миссии организации, кадровой политики, существующих способов мотивации кадров, атмосферы в коллективе и т.д.

Ключевая проблема в области формирования внутреннего имиджа благотворительных организаций заключается в отсутствии стратегического видения развития и, главным образом, миссии компании. В отличие от успешных коммерческих предприятий большинство благотворительных организаций не занимается обоснованием своей деятельности, определением ее ценностей, устремлений и причин «появления на свет». Отсутствие миссии мешает четко определить потребителей компании, основные точки приложения ее усилий, корпоративные ценности, отношение организации к сотрудникам. То есть не за-

кладываются основы, фундамент для формирования внутреннего имиджа.

Безусловно, сформулировать миссию для благотворительной организации непросто. Их миссия должна кардинально отличаться от уже привычных миссий коммерческих предприятий. Главное отличие благотворительной организации состоит даже не в том, что эти организации работают не ради прибыли, не в том, что они обеспечивают потребителей конкретными услугами и товарами, а в том, что их цель – изменить человека, общество, мир. И не только и не столько в плане обеспечения необходимыми продуктами нуждающихся, но в изменении отношений между людьми, внутри общества. Так, например, миссия благотворительной организации состоит не только в предоставлении медикаментов и оборудования больным детям, но и в привлечении к этой проблеме большей части общества, изменении самого общества в лучшую сторону, повышении вовлеченности в проблему другого человека, а также в изменении человека, который оказывает помощь.

Часто формирование внутреннего имиджа недооценивается, хотя если говорить о благотворительной организации, то данная составляющая имеет большое значение, поскольку именно от внутреннего потребителя (сотрудники и волонтеры) создают основу для формирования внешнего имиджа. Внешний, или «осязаемый» имидж связан с образами, которые складываются у внешних потребителей под воздействием бренда, слогана, фирменного стиля, связи с контактными аудиториями и пр.

Для формирования внешнего имиджа благотворительная организация может использовать весь

спектр инструментов, применяемых коммерческими организациями [1]:

фирменный стиль;
 визуальные средства – дизайнерские приемы формирования имиджа;
 вербальные (словесные) средства – специально подобранная стилистика, ориентированная на нужды потребителя (внутреннего и внешнего);
 рекламные средства;
 PR-мероприятия (продуманные, спланированные, постоянные усилия по установлению и укреплению взаимопонимания между предприятием и общественностью: выставки, презентации, пресс-конференции, спонсорские мероприятия) [1].

При формировании имиджа благотворительной организации необходимо добиться интегрированности всех коммуникаций для создания единого образа у всех групп потребителей, а также соответствия внутреннего имиджа внешнему. Это позволит более рационально и эффективно использовать средства, направленные на развитие самой организации.

Таким образом, сегодня для развития благотворительной сферы и повышения эффективности работы благотворительных организаций последним необходимо использовать подход, который используют успешные коммерческие предприятия. Этот подход подразумевает полную ориентацию компании на нужды потребителя и создание продукта, способного удовлетворить актуальные потребности оптимальным для потребителя способом. Также немаловажным является формирование благоприятного имиджа благотворительных организаций для повышения доверия и участия со стороны потенциальных благотворителей, волонтеров и спонсоров.

Библиографический список:

1. Андреев С. Н. Особенности поведения потребителей некоммерческих продуктов // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2011. № 1 С. 68–74.
2. Гаркуша М. С. Особенности формирования благоприятного имиджа благотворительной организации // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 110–115.
3. Мировой рейтинг благотворительности 2011, CAF Россия. URL: <http://www.cafrossia.ru/CAFRussia/research/worldgivingindex11/>
4. Россияне не доверяют рынку благотворительности. Результаты социологического исследования ВЦИОМ. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=10083>
5. Федеральный закон от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (ред. от 23.12.2010). URL: <http://www.consultant.ru/online/base>
6. Шекова Е. Л. Особенности маркетинга благотворительных организаций // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 54.

Сведения об авторе:

Зеркалий Наталья Григорьевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: zerkalnaia@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 28. 09. 2012.

Е. В. Исаева, Н. А. Морозова

СИНЕРГИЗМ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К КОММУНИКАЦИЯМ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье предложен комплексный подход к исследованию коммуникаций в организации, определен синергетический эффект от применения данного подхода, представлены уровни формирования коммуникационной стратегии организации.

В основе предлагаемого комплексного подхода к коммуникациям – представление коммуникаций в качестве стратегического ресурса организации, основными задачами которого являются обеспечение гармонизации и продуктивности взаимоотношений внутри организации и ее свободное вхождение во внешнее коммуникативное пространство. Такой подход предполагает выработку новых принципов построения системы коммуникаций на всех уровнях и этапах деятельности организации, во всех сферах – от разработки элементов комплекса маркетинга до кадровых перестановок.

Сам термин «синергетический эффект» достаточно часто используется применительно к маркетинговым коммуникациям и означает эффект взаимодействия скоординированных маркетинговых и рекламных действий разного типа, объединенных одной целью, благодаря чему общий эффект воздействия *может превышать сумму воздействий каждого из них в отдельности*. Такой эффект рассматривается как один из способов увеличения эффективности продвижения товаров. На существовании этого эффекта основывается методология интегрируемых маркетинговых коммуникаций.

Синергетический эффект от применения комплексного подхода к коммуникациям в организации заключается в следующем:

– формирование коммуникационной стратегии происходит на основе принципа «единство через разнообразие», что обеспечивает многофункциональность и разнонаправленность коммуникационных воздействий;

– в результате коммуникационных взаимодействий, объединенных единым коммуникативным пространством и определенных коммуникационной политикой, неизбежно возникает корреляция между элементами коммуникационной системы;

– согласованность всех коммуникационных взаимодействий со стратегическими целевыми установками позволяет минимизировать силу управляющего воздействия, при этом выдвигая на первый план умение воздействовать на коммуникационные процессы в нужное время и в нужном месте;

– совместное использование коммуникационных ресурсов и технологий ведет к экономии затрат, а также исключает дублирование при передаче информации;

– формирование единого коммуникативного пространства организации создает преимущества согласованности действий, появления новых идей, поддержания необходимого разнообразия в результате постоянного обмена информацией;

– активное коммуникационное взаимодействие в организации способствует накоплению коммуникативного опыта, формированию коммуникативной культуры и созданию бренда организации.

Таким образом, в рамках нашего исследования коммуникации рассматриваются как комплексное многогранное явление, обладающее синергетическим эффектом, являющееся стратегическим ресурсом организации и требующее современных подходов к изучению.

Комплексный подход к использованию всех коммуникационных ресурсов организации предполагает наличие единой коммуникационной стратегии. В этом случае коммуникации не ограничиваются функцией одного из элементов комплекса маркетинга, а приобретают системообразующие возможности. Формирование коммуникационной стратегии организации возможно на основе принципа когерентности, поскольку данным свойством обладает вся система коммуникаций, включая цели, действия, внешние оценки, методы и т.д. Именно поэтому достаточно условным может считаться разделение целей коммуникационной стратегии на внешние и внутренние. Каждая из коммуникационных задач, решаемых на внутриорганизационном уровне, соотносится с деятельностью организации во внешней среде. На рисунке представлены уровни формирования коммуникационной стратегии организации на основе взаимодействия внутренних и внешних коммуникаций.

Стратегический уровень предполагает формирование коммуникационной стратегии организации, которая представляет собой широкомащтабную и долгосрочную программу достижения целей фирмы путем использования всех коммуникационных ресурсов и организации коммуникативного пространства. Основу такой программы составляет система общих установок, критериев, ориентиров, принятых организацией для действий и принятия решений в сфере коммуникаций, которые обеспечивают достижение ее целей.

На тактическом уровне формируется комму-



Рис. Уровни формирования коммуникационной стратегии организации

никативная среда, под которой мы понимаем совокупность условий, позволяющих организации и ее членам реализовать взаимодействие с партнерами с целью обмена информацией и формирования взаимоотношений. Формирование коммуникативной среды обеспечивает целостность и координацию действий для быстрого адекватного реагирования на динамичные изменения внешней среды.

Содержание оперативного управления внутренними коммуникациями включает разработку, внедрение и актуализацию, исходя из задач организации, системы корпоративных договоренностей и коммуникативных стандартов, разработанной с ориентацией на корпоративные ценности и регламентирующей деловое взаимодействие сотрудников организации

на всех иерархических уровнях как между собой, так и с заинтересованными сторонами во внешней среде.

Изучая вопросы коммуникации, исследователи неизбежно сталкиваются с многоаспектностью данного явления. Поэтому полностью описать и формализовать коммуникации с помощью инструментального аппарата, используемого, к примеру, только в экономической теории, не представляется возможным. Это несет в себе определенную проблематику, так как до сих пор не выработаны экономические модели осуществления коммуникационной деятельности. Комплексный подход позволяет не только реализовать междисциплинарный характер коммуникаций, но и использовать преимущества синергетического эффекта в исследовании данного явления.

Сведения об авторах:

Исаева Елена Владимировна – доктор экономических наук, доцент, проректор по учебной работе НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: ev_isaeva@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация);

Морозова Надежда Альбертовна – кандидат экономических наук, зав. кафедрой экономики и информационных технологий НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: nadegda-25@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Л. Л. Лавская

СТРАТЕГИИ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

В статье рассмотрены элементы инновационного менеджмента, освещены вопросы стратегического управления в экономике и предпринимательстве.

Инновация как экономическая категория является объектом воздействия со стороны хозяйственного механизма. Последний воздействует как на процессы создания, реализации и продвижения инноваций, так и на экономические отношения, возникающие между производителями, продавцами и покупателями инноваций. Местом возникновения этих отношений является рынок.

Воздействие хозяйственного механизма на инновации осуществляется с помощью определенных приемов и стратегий управления. В совокупности эти приемы и стратегии образуют своеобразный механизм управления инновациями – инновационный менеджмент.

Инновационный менеджмент – это система управления инновациями, инновационным процессом и отношениями, возникающими в процессе движения инноваций.

Инновационный менеджмент базируется на основополагающих моментах:

1) целенаправленный поиск идеи, служащей фундаментом для данной инновации;

2) организация инновационного процесса для данной инновации (что предполагает проведение организационно-технического комплекса работ по превращению идеи в вещь (новый продукт, материализованная форма операции), готовую для продвижения на финансовом рынке и для продажи);

3) процесс продвижения и реализации инновации на рынке (что составляет определенное искусство, требующее творческого подхода и активных действий продавцов).

Любое управление включает в себя определенную стратегию и тактику. Стратегия означает общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений.

Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения поставленной цели стратегия как направление и средство достижения цели прекращает свое существование. Новые цели, естественно, ставят задачу разработки новой стратегии.

Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики инновационного менеджмента является искусство выбора оптимального реше-

ния и приемов достижения этого решения, наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации.

Инновационный менеджмент – это определенная система управления.

Как система он состоит из двух подсистем: управляющей (субъект управления) и управляемой (объект управления). Связь субъекта управления с объектом управления осуществляется посредством движения информации. Это движение информации представляет собой сам процесс управления.

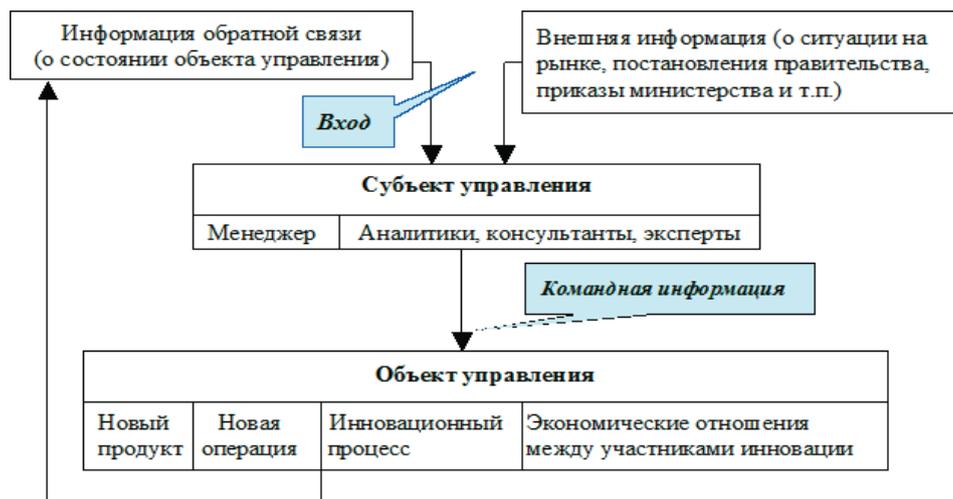
Таким образом, процесс управления – это процесс выработки и осуществления управляющего воздействия субъекта управления на объект управления. Выработка управляющего воздействия включает сбор, передачу и обработку необходимой информации, а также принятие решений, обязательно включающее определение управляющего воздействия. Осуществление управляющего воздействия включает передачу управляющих воздействий и при необходимости переоборудование их в форму, непосредственно воспринимаемую объектом управления.

Субъектом управления в инновационном менеджменте может быть один работник или группа работников (специалистов по маркетингу, по финансам и т.п.), которые посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляют целенаправленное функционирование объекта управления. Объектом управления в инновационном менеджменте являются инновации (продукты и операции), инновационный процесс и экономические отношения между участниками рынка инноваций (производителей, продавцов, покупателей).

Третьим элементом инновационного менеджмента является информационный продукт. Процесс управления инновациями осуществляется через движение информации: внешней, командной, о состоянии объекта управления до управления им и после управления и др. Движение информации означает процесс сбора, хранения, переработки, передачи информации, контроля за ее движением и оценку результативности ее использования для воздействия со стороны субъекта управления на объект управления.

Термин «стратегия» (от греческого *stratos* – войско и *ago* – веду) применительно к инновационному менеджменту, как одному из направлений стратегического управления в экономике, означает программу долгосрочного планирования, достижения и реализации целей на различных уровнях экономической системы.

Для предпринимательской деятельности на



уровне фирмы наибольший интерес представляют стратегическое планирование и реализация следующих целей:

- эффективное распределение и использование ограниченных ресурсов;
- изменение экономических, политических, демографических и др. факторов;
- увеличение прибыли за счет модернизации технологии и обновления продукции;
- обеспечение конкурентоспособности товаров путем повышения уровня инновационного развития;
- продвижение товаров на новые рынки сбыта или увеличение уже охваченного сегмента рынка;
- оптимизация структуры финансовых ресурсов: соотношения собственного и заемного капитала, размеров оборотного капитала;
- увеличение объемов выпуска новой продукции, производительности оборудования и производственных мощностей;
- улучшение соотношения численности персонала, занятого в НИОКР, готовых к внедрению объемов новой продукции, технологий (взамен устаревших) и величин затрат на инновационную деятельность и др.

Для реализации подобных целей используются следующие типы инновационных стратегий [1–4].

Традиционная. Фирма не стремится ни к чему другому, кроме повышения качества существующих продуктов.

Для деятельности фирмы характерно стабильное положение на рынке, производство традиционных продуктов, возможности вытеснения которых и конкуренция незначительны. Преимуществами являются неуклонное повышение качества продукции и упрочение на этой основе рыночных позиций. К недостаткам можно отнести угрозу отставания в долгосрочной перспективе, ограничение возможностей диверсификации.

Оппортунистическая. Предприятие занято поисками такого продукта, который не требует больших затрат на НИОКР, но обеспечивает единоличное присутствие на рынке.

Для реализации данной стратегии необходимы высокий уровень знания рыночной ситуации, высокий уровень технологического развития и адаптационные возможности. К достоинствам следует отнести низкие затраты на НИОКР. Недостатки заключаются в ограничении возможностей развития собственной базы НИОКР.

Имитационная или лицензионная. Новая технология приобретается у других фирм и разработчиков.

В этом случае подразумеваются быстрое освоение рынка, наличие высокоэффективных лицензионных технологий и финансовых ресурсов для приобретения лицензии. Преимуществами являются быстрое вхождение на рынок, возможности использования лицензионных технологий в дальнейших собственных НИОКР. Тем не менее недостатком является научно-техническая зависимость от продавца лицензий и вероятность приобретения недостаточного конкурентоспособных технологий (с учетом устаревания в процессе адаптации)

Оборонительная или защитная. Исследования и разработки ведутся без ориентации на занятие ведущих позиций.

Преследуется цель не отставать от других фирм в области научно-технологического развития. На рынке не должно быть сильных конкурентов (как фирм, так и продуктов). Исходный научно-технический уровень должен быть достаточно высок. Отсутствие риска «первопроходцев» и возможность использования уже апробированных на рынке технологий и продуктов можно отнести к преимуществам данной стратегии. Недостатки заключаются в вероятности упустить важное нововведение, идущее на смену продукта фирмы, применяющей оборонительную стратегию.

Зависимая. Используется мелкими предприятиями, тесно связанными с крупными фирмами.

Данная стратегия подразумевает наличие крупных предприятий – разработчиков, готовых передать свои продукцию и технологии. К достоинствам относятся экономия затрат на НИОКР, маркетинг, подготовку производства. Однако неудачи крупного

предприятия могут отразиться на зависимой от него малой фирме. Возможны также трудности в диверсификации продукции.

Наступательная. Для этой стратегии характерно стремление быть первым на рынке продукции и технологии.

Необходимо наличие сильной базы НИОКР, значительных финансовых ресурсов, творческого потенциала руководства, склонности к риску и новым идеям; хорошее знание рынка и развитая служба маркетинга. Преимуществом является своевременное реагирование на появление «технологических разрывов», лидерство на рынке. Однако присутствует риск, связанный с возможной неудачей нововведения.

Промежуточная. Характерно избежание прямой конфронтации с конкурентами, поиск «ниши».

Требуется высокий уровень развития маркетинговых служб. Возможно использование сильных позиций в выбранной «нише», которую, однако, может занять более крупная фирма.

Стратегия создания нового рынка. Осуществляется выход на рынок с продуктом, который больше никто не производит.

Необходимы высокий уровень развития маркетинговых служб, высокая степень творческой активности, склонность к новизне. Достоинствами являются возможности быстрой окупаемости затрат, занятия монопольного положения на рынке. Тем не менее присутствует высокая степень риска.

«Разбойничья» стратегия. Используется вторжение на новый рынок, что приводит к уменьшению его размеров.

Какова же связь между совершенствованием технологии и успехами фирмы? Успех возникает вначале медленно, затем набирает темп, ускоряется, но потом неизбежно сходит на нет, технология приходит в упадок. Фирмам важно знать о таком понятии, как технологический предел, чтобы вовремя перейти к новой технологии.

«Технологический разрыв» [5] – это период или участок перехода от одной технологии к качественно другой (или от одного продукта к качественному другому, удовлетворяющему ту же потребность). Правильное прогнозирование момента наступления технологического разрыва имеет чрезвычайно важное значение как на микроуровне (для отдельной фирмы), так и на макроуровне для отрасли или государства в целом.

Последние десятилетия дают много примеров, когда технологические разрывы означали исчезновение не только отдельных видов продукции, но и целых отраслей и приводили к падению и даже банкротству одних фирм и взлету других.

Технологические разрывы – это сегодня одна из самых серьезных угроз, игнорировать которую не могут даже самые благополучные, процветающие фирмы. Рост частоты технологических разрывов ставит перед менеджерами ряд сложных проблем,

связанных как с ведением организационной деятельности, так и с другими аспектами функционирования фирмы.

Инициаторы инноваций работают в условиях повышенного риска, но при удачной реализации нововведений, носящих упреждающий характер, имеют запас «экономической прочности», который выражается в наличии портфеля новой конкурентоспособной продукции, с более низкими по сравнению со средними удельными издержками производства.

Наступательная стратегия исключительно сложна в смысле завоевания и сохранения позиций, связана с риском. Она оправдывает себя при выборе подходящей перспективной области производства, где предприятие сосредотачивает все свои силы (ресурсы, научно-технический потенциал). Правильный выбор области и участка деятельности (сегмента рынка) дает возможность стратегически запланировать прорыв с новой продукцией на определенном сегменте и преодолеть барьер высоких расходов на реализацию инноваций. На данном сегменте рынка в течение относительно короткого периода (2-3 года) предприятию необходимо доминировать, удерживать передовые позиции. В последующем, когда конкурирующие предприятия будут стремиться завоевать широкий круг потребителей данных товаров, необходимо переориентироваться либо на другие возможные инновации, либо вступить в борьбу за сбыт в условиях жесткой конкуренции. Основными стратегиями наступательных рыночных действий фирм, добивающихся подавляющего преимущества на современном рынке, являются ориентация на превосходство в инновационной деятельности над своими конкурентами и постоянное наращивание этого разрыва.

Для определения места, которое занимает фирма на рынке, и выработки соответствующей стратегии инновационного развития, используется подход, основанный на теории жизненного цикла продукта [1, 4]. При этом могут учитываться следующие стадии: развитие, рост, зрелость и упадок. Для инновационной стратегии, направленной на разработку новых продуктов и технологий может быть установлено следующее соответствие [1]:

Стадия жизненного цикла
Вид инновации
Развитие
Продуктовая инновация (создание, доработка и отладка)
Рост
Технологическая инновация (отработка технологии и организация производства)
Зрелость
Оптимизация затрат, улучшение качества, снижение издержек
Упадок
Падение производства, снижение прибыли
Б. Твисс для стадий развития и роста рекомендует использовать наступательную стратегию, а

для стадий роста рынка и зрелости – защитную и лицензионную.

В работе [4] учитываются следующие фазы жизненного цикла продукта: зарождение, рождение, утверждение, стабилизация, упрощение, падение, исход и деструктуризация. При этом выбор инновационной стратегии зависит от изменения функций фирмы и ее продукции, находящейся в различных фазах своего жизненного цикла.

На стадии зарождения создаются фирмы-эксплеренты, т.е. фирмы, специализирующиеся на создании новых сегментов или радикальном преобразовании старых сегментов рынка. Фирмы-эксплеренты работают с самого начала выпуска продукции, когда изобретательская активность достигает максимума.

На стадии рождения фирма-эксплерент начинает преобразование в фирму-пациент, т.е. фирму, работающую на узкий сегмент рынка и удовлетворяющую существующие на нем специфические потребности. Фирмы-пациенты действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности. Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания новых и расширения старых рынков.

На стадиях утверждения и стабилизации фирма-пациент преобразовывается в фирму-виолент. Это фирма с «силовой» стратегией, обладающая крупным капиталом и высоким уровнем освоения новых технологий. Фирмы-виоленты действуют в сфере крупного бизнеса, т.е. занимаются крупносерийным и массовым производством продукции для широкого круга потребителей. Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции, выходят на мировой рынок, образуют дочерние отделения и филиалы в других странах.

Стадии упрощения, падения и исхода характеризуются преобразованием фирмы-виолента в транснациональную компанию (ТНК), а в дальнейшем распадом ТНК на ряд полубособленных фирм-коммутантов. Эти фирмы действуют на этапе падения цикла выпуска продукции и ориентированы на средний и мелкий бизнес для удовлетворения ограниченного спроса, основанного на ранее созданных фирмами-виолентами достижениях.

Для осуществления предпринимательской деятельности данных типов фирм используют следующие типы инновационных стратегий:

1. Наступательная – характерна для малых инновационных фирм (эксплерентов и пациентов), основывающих свою деятельность на принципах предпринимательской конкуренции и завоевания рынка.

2. Оборонительная – используется фирмами-виолентами для удержания конкурентных позиций на уже имеющихся рынках.

3. Имитационная – направлена на использование ранее достигнутых завоеваний путем копирования инноваций, созданных другими фирмами, распавшимися на фирмы-коммутанты.

Инновационная стратегия фирмы включает выработку научно-технической политики предприятия (фирмы), для чего необходимо тщательно отслеживать отечественные и мировые тенденции развития науки и техники. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно анализировать процессы инновационного развития, включая диффузию инноваций.

Использование теории жизненного цикла продукта и методов анализа информационных потоков документов дает возможность предприятиям решать следующие вопросы:

- выдвигать концепции новых товаров;
- применять новейшие, гибкие, экологически безопасные, энерго- и ресурсосберегающие технологии;
- оперативно снимать с рынка устаревшие товары;
- обеспечивать высокие темпы перестройки производственно-сбытовой стратегии фирмы;
- быстро выходить на новые рынки;
- концентрировать усилия на решении проблем избранных групп потребителей (специализация);
- распространять свою деятельность на другие страны.

Все это позволяет выбирать такую инновационную стратегию фирмы, которая опирается на совершенствование структуры затрат, необходимых для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, обеспечивающих повышение конкурентоспособности фирмы в ее сегменте рынка.

Библиографический список

1. Аньшин В. М. Инновационная стратегия фирмы. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2011.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 2005.
3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.
4. Инновационный менеджмент / Под ред. С. Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ, 2007.
5. Дагаев А. А. Фактор НТП в современной рыночной экономике. М.: Наука, 1994.
6. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М., 1992.

Сведения об авторе:

Лавская Лада Леонидовна – старший преподаватель кафедры экономики НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: Lada_lavskaya@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 18. 09. 2012

С. Н. Марков

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена вопросам совершенствования механизма финансирования сферы образования и имеет практическую значимость для федеральных, региональных и муниципальных органов власти. В статье определены цель, основные задачи, направления совершенствования механизма финансирования образовательной отрасли, а также предлагаются мероприятия по реализации направлений.

Необходимость совершенствования механизма финансирования образования обусловлена ограниченностью бюджетных ресурсов. Целью совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений является повышение эффективности финансирования сферы образования на федеральном, региональном и местном уровнях.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих основных задач:

- развитие системы внебюджетного финансирования образования;
- оптимизация расходов бюджетов на образование;
- повышение качества бюджетного планирования;
- обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений.

В рамках данных задач совершенствование механизма финансирования образовательных учреждений, с нашей точки зрения, предполагает реализацию следующих направлений:

- увеличение объемов внебюджетного финансирования;
- экономия бюджетных расходов на образование;
- повышение эффективности распределения средств бюджета.

Реализация каждого из направлений совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений предполагает проведение ряда необходимых мероприятий, которые позволят повысить эффективность действующей системы финансирования сферы образования.

Реализация направления по увеличению объемов внебюджетного финансирования образования должна осуществляться, с нашей точки зрения, в рамках решения задачи совершенствования механизма финансирования образования – развитие системы внебюджетного финансирования образования. Данное направление достигается путем расширения каналов внебюджетного финансирования сферы образования, а также повышения усилий участников образовательного процесса в привлечении внебюджетных доходов.

Увеличение объемов привлекаемых внебюджет-

ных доходов образовательных учреждений возможно, с нашей точки зрения, путем расширения каналов внебюджетного финансирования сферы образования.

В настоящее время образовательные учреждения могут иметь следующие источники внебюджетных доходов:

- коммерческие образовательные услуги;
- платные дополнительные образовательные услуги;
- добровольные пожертвования и целевые взносы физических и (или) юридических лиц.

Представляется целесообразным расширить круг источников внебюджетных доходов образовательных учреждений, выделив такой вид доходов, как доходы от производственной деятельности образовательных учреждений.

Доходы от производственной деятельности образовательных учреждений могут использоваться и данная деятельность осуществляться в целом, с нашей точки зрения, только при выполнении следующих принципиальных условий. Во-первых, производство товаров, выполнение работ и оказание услуг должны нести в себе элементы обучения и не ущемлять образовательный процесс в целом. Во-вторых, данная деятельность должна осуществляться на добровольной основе учащихся и не иметь принуждающего характера. В-третьих, время, отведенное на производственную деятельность учащихся образовательных учреждений, должно быть строго лимитировано. В-четвертых, определенная часть доходов от подобной деятельности должна направляться на поощрение учащихся, занятых в производстве товаров, выполнении работ и оказании услуг. В-пятых, производственная деятельность и все вопросы, связанные с ней, должны контролироваться органами управления образованием и советом родителей. В противном случае невыполнение данных условий наносит ущерб образовательному процессу, порождает использование бесплатного труда учащихся с целью получения дополнительных финансовых ресурсов образовательным учреждением и создает недобросовестную конкуренцию с малым бизнесом на рынке.

При этом очень важно отметить, что доходы от производственной деятельности не должны заменять бюджетного финансирования, поскольку выбор в пользу внебюджетных источников финанси-

ния образования в условиях нехватки бюджетных средств, с нашей точки зрения, снижает ответственность государственного и муниципального сектора за предоставление образовательных услуг и их качество.

Примерами доходов от производственной деятельности общеобразовательных учреждений являются доходы от изготовления различных предметов (полок, табуретов, фартуков и др.), выращивания овощей. В начальных профессиональных и средних профессиональных образовательных учреждениях данная деятельность связана со специальностью обучения (строительные работы, предоставление услуг официанта и др.). При этом следует отметить, что производственная деятельность в качестве источника получения дополнительных внебюджетных доходов приемлема на всех уровнях образования, кроме дошкольного.

Появление возможности использовать доходы от производственной деятельности позволит образовательным учреждениям увеличить объемы внебюджетного финансирования, что в конечном итоге будет способствовать повышению эффективности бюджетных расходов на образование при условии неизменности или сокращения бюджетного финансирования данной сферы.

Другим важнейшим мероприятием по реализации направления по увеличению внебюджетных доходов, с нашей точки зрения, является повышение усилий участников образовательного процесса в привлечении внебюджетных доходов. Данное направление, по нашему мнению, реализуется путем активизации трудового коллектива образовательных учреждений, родителей, общественности по распространению информации о предоставляемых коммерческих и платных дополнительных услугах данного учреждения и привлечению спонсоров.

Реализация направления по экономии бюджетных расходов на образование должна осуществляться, с нашей точки зрения, в рамках решения задачи совершенствования механизма финансирования образования – оптимизация расходов бюджетов на образование. Основным мероприятием по достижению данного направления модернизации системы финансирования образования является расширение практики закупки товаров и услуг для государственных нужд через федеральную контрактную систему.

В настоящее время размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», основными целями которого являются:

– обеспечение единства экономического пространства на территории России при размещении заказов;

– эффективное использование средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования;

– расширение возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирование такого участия;

– развитие добросовестной конкуренции;

– совершенствование деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов;

– обеспечение гласности и прозрачности размещения заказов;

– предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

При проведении конкурса выигрывает тот вариант, при котором необходимый объем товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд закупается по наименьшей цене. Таким образом, проведение государственных (муниципальных) закупок способствует экономии бюджетных средств.

Однако, несмотря на то, что Федеральный закон №94-ФЗ проявил себя как достаточно результативный закон, он имеет ряд существенных недостатков, которые необходимо устранять, например, недостатки, связанные с вопросами планирования закупок, проведения конкурсов, исполнения контрактов, а также, кроме этого, комплексного анализа полученных результатов. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость перестройки системы государственных (муниципальных) закупок.

В сентябре 2011 года Минэкономразвития разработан проект Федерального закона «О федеральной контрактной системе», который призван заменить действующий в настоящее время Федеральный закон №94-ФЗ.

В соответствии с проектом Федерального закона «О федеральной контрактной системе» от 1 сентября 2011 г. Федеральная контрактная система представляет собой совокупность мер правового, организационного и экономического характера, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд в товарах, работах и услугах посредством реализации взаимосвязанных этапов.

Важнейшим достоинством федеральной контрактной системы является регламентация процедур приемки контрактов и мониторинга удовлетворения государственных (муниципальных) нужд, направленных на повышение качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг.

При проведении конкурса выигрывает тот вариант, при котором необходимый объем товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд закупается по наименьшей цене при наилучшем качестве закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд. Таким образом, федеральная контрактная система позволяет снижать бюджетные расходы без ущемления качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг.

Третьим важнейшим направлением совершен-

ствования механизма финансирования образования является повышение эффективности распределения средств бюджета на образование. Реализация данного направления должна осуществляться в рамках решения следующих задач совершенствования механизма финансирования образования:

– повышение качества бюджетного планирования;

– обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений.

Данное направление модернизации системы финансирования образования, способствующее повышению эффективности бюджетных расходов на образование в конечном итоге, достигается путем перехода на нормативно-подушевое финансирование, а также реализации новой технологии распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями в зависимости от результатов деятельности.

Первое мероприятие – переход на нормативно-подушевое финансирование. В условиях модернизации системы образования в РФ ключевым элементом совершенствования механизма финансирования системы образования является внедрение системы нормативного подушевого финансирования.

Существующая в настоящее время в России система планирования бюджетных расходов в целом основана на показателях нормативных издержек, связанных с оказанием услуг бюджетными учреждениями, и не учитывает результативность финансируемых работ. Такой нормативный подход привлекателен своей простотой расчетов и проверок, единообразием распределения бюджетных средств между бюджетными учреждениями. Однако у этого метода есть существенные недостатки, что диктует переход к более эффективным методам планирования.

Во-первых, при нормативном бюджетировании возникают нерациональные стимулы к наращиванию фактических издержек, поскольку при экономии средств в текущем году бюджетному учреждению и главному распорядителю бюджетных средств непременно урежут бюджетные расходы на следующий год. Во-вторых, отсутствуют стимулы результативной деятельности, поскольку результативность не учитывается напрямую при распределении бюджетных ресурсов. В-третьих, в стране осуществляется, например, переход в системе образования от оплаты труда по Единой тарифной сетке к оплате в соответствии со спецификой труда в сфере образования. К тому же в Трудовом кодексе Российской Федерации в ст. 132 определено, что зарплата каждого работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. А это может приводить к значительному увеличению фонда оплаты труда и соответственно к увеличению общих затрат на текущее содержание образовательных учреждений и даже при неизменной числен-

ности учащихся. В-четвертых, при реализации мероприятий национального проекта «Образование» учреждения образования, выигравшие конкурс, получают крупные суммы бюджетных средств. При этом количество образовательных услуг может не увеличиваться, а повышается их качество для неизменного числа обучающихся.

Из этого следует, что государство должно пересмотреть и установить в соответствии с современными требованиями критерии планирования и оценки эффективности осуществляемых бюджетных расходов.

Внедрение показателей эффективности в бюджетное планирование и оценку использования средств бюджета – достаточно длительный процесс, требующий внесения изменений в законодательство, в бюджетный процесс, механизм бюджетного финансирования и управления государственным (бюджетным) сектором экономики в целом (включая сферу образования).

Вторым мероприятием направления по повышению эффективности распределения средств бюджета на образование является реализация новой технологии распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями в зависимости от результатов деятельности.

В настоящее время в соответствии с действующим законодательством России при планировании бюджетных расходов на образование не учитываются результаты деятельности образовательных учреждений в предыдущем финансовом году, что является существенным недостатком системы бюджетного планирования. Планирование бюджетных расходов на образование в каждом отдельном образовательном учреждении, с нашей точки зрения, должно основываться на оценке достигнутых результатов деятельности образовательных учреждений в предыдущем финансовом году, проведенной органом, уполномоченным проводить данную оценку, с применением механизма нормативного подушевого финансирования.

Реализация новой технологии распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями в зависимости от результатов деятельности должна осуществляться по следующей методике:

Расчет необходимого объема бюджетных расходов образовательному учреждению в планируемом финансовом году с применением механизма нормативно-подушевого финансирования.

Ранжирование образовательных учреждений по группам результативности, исходя из оценки достигнутых результатов деятельности образовательных учреждений в предыдущем финансовом году, проведенной органом, уполномоченным проводить данную оценку.

3. Корректировка необходимого объема бюджетных расходов каждому образовательному учреждению в планируемом финансовом году, рассчитанного по нормативно-подушевому методу финансирования

образования, на коэффициент распределения бюджетных расходов в зависимости от группы результативности каждого конкретного образовательного учреждения по итогам предыдущего финансового года.

Реализация технологии распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями в зависимости от результатов деятельности в предыдущем финансовом году позволит, с нашей точки зрения, обеспечить четкую «привязку» результатов

деятельности образовательных учреждений к объему финансирования, выделяемому на следующий финансовый год, и усовершенствовать порядок планирования бюджетных расходов на образование.

Рассмотренные направления совершенствования механизма финансирования образования имеют практическую значимость для федеральных, региональных и муниципальных органов власти при проведении политики, направленной на повышение эффективности бюджетных расходов на образование.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Проект Федерального закона «О федеральной контрактной системе» от 1 сентября 2011 г.

Сведения об авторе:

Марков Сергей Николаевич – старший преподаватель кафедры менеджмента НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: markovsn79@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 25. 09. 2012

В. В. Преснякова

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Пенсионное обеспечение граждан является одной из ключевых задач любого государства. Достойный уровень существования нетрудоспособного населения зависит во многом от сложившейся экономической и демографической ситуации в стране. Эффективное управление пенсионными активами и пенсионными резервами НПФ способно обеспечить достойный уровень существования при наступлении пенсионного возраста. Особое внимание для оценки деятельности НПФ уделяется способности фондов выполнять в полном объеме принимаемые обязательства перед застрахованными лицами, вкладчиками и участниками. Поэтому в статье анализируется оценка финансового состояния НПФ, что позволяет определить перспективы развития данных институтов и оценить уровень их платежеспособности.

НПФ осуществляют специфические виды деятельности, затрагивающие интересы населения, хозяйствующих субъектов и государства как в экономическом, так и в социальном аспекте. От уровня финансового состояния и инвестиционной стратегии фондов зависит благосостояние граждан РФ при наступлении пенсионного возраста. Поэтому регуляторы пенсионного рынка и его участники производят оценку финансовой устойчивости НПФ, которая необходима для проведения объективного анализа способности фондов выполнять принимаемые обязательства.

В качестве одного из критериев оценки уровня финансового состояния НПФ используем показатель, учитывающий соотношение между пенсионными активами и обязательствами (пассивами), которые включаются в структуру актуарного баланса (рис. 1), формируемого по результатам ежегодной проверки, осуществляемой специализированным (независимым) актуарием.

Актуарное оценивание деятельности НПФ представляет собой оценку способности фондов выполнять принятые финансовые обязательства в части выплаты пенсий застрахованным лицам по обязательному пенсионному страхованию, вкладчикам профессионального пенсионного страхования и участникам негосударственного пенсионного обеспечения в долгосрочной перспективе. Обязательства фонда обеспечены при условии, что актуарные активы превышают актуарные пассивы (профицит актуарного баланса). Актуарный баланс считается практически выдержанным при соблюдении следующего неравенства: $P1+P2 < A1+A2 < P1+P2+P3+P4$. [2]. При условии невыполнения представленного неравенства НПФ является неспособным обеспечить принимаемый объем обязательств.

Произведем оценку финансового состояния фондов на основании данных актуарных балансов по результатам деятельности в области негосударственного пенсионного обеспечения для 20 НПФ за период 2009–2011 гг. (см. табл. 1).

На протяжении деятельности НПФ (выбранной

совокупности) за 2009 г. выявлено, что активы фондов превышают суммарный объем пенсионных обязательств, кредиторской задолженности и нераспределенной прибыли в 18 НПФ ($A1+A2 > P1+P2$). По результатам деятельности за аналогичный период в НПФ «Телеком-союз» и НПФ «Атомгарант» наблюдается актуарный дефицит, обусловленный последствиями экономического кризиса 2008 г., вследствие которого фонды получили убытки и вынуждены покрывать их за счет законных источников, уменьшающих объемы пенсионных активов, в частности объем ИОУД.

По итогам деятельности НПФ в 2010 г. 17 НПФ имеют актуарный профицит и 3 НПФ имеют актуарный дефицит в совокупном объеме 6688815 тыс. руб., который обусловлен возрастанием пенсионных обязательств по сравнению с результатами за 2009 г. и увеличением кредиторской задолженности. В частности, по результатам актуарного оценивания по НПФ «Ханты-Мансийский» суммарный размер обязательств перед вкладчиками и участниками негосударственного пенсионного обеспечения не покрывается актуарными активами пенсионных резервов. Дефицит составляет 628 287 тыс. руб., что соответствует 22,35% от объема пенсионных обязательств, который является следствием полученного убытка по итогам доверительного управления средствами пенсионных резервов в 2008 г. Полученный убыток на счета вкладчиков и участников не начисляется и покрывается за счет законных источников, к которым относится гарантийный резерв в составе ИОУД, размер которого уменьшил объем ИОУД по сравнению с данными за 2009 г. на 402 394 тыс. руб. Данное обстоятельство существенно отразилось на объеме актуарных активов. Аналогичная ситуация наблюдается в НПФ «ТНК-Владимир» и НПФ «Атом-Гарант».

Финансовое состояние НПФ (из выбранной совокупности) по результатам деятельности в 2011 г. на основании актуарных заключений является устойчивым, так как обязательства по негосударственному пенсионному обеспечению покрываются за счет ак-

тивов. Фонды продолжают выполнять обязательства перед вкладчиками и участниками в полном объеме и в установленные сроки.

В целом по данным агрегированных показателей актуарного баланса темп прироста активов по результатам деятельности НПФ выбранной совокупности в области негосударственного пенсионного обеспечения в 2010 году составил 14,06%. Увеличение показателя обусловлено возрастанием объемов пенсионных резервов (А1), абсолютный прирост составил 78 358 380,4 тыс. руб., относительный рост – 112,7% и увеличением ИОУД (за исключением основных средств) (А2) на 13 092 296,03 тыс. руб. или в 1,23 раза по сравнению с аналогичными показателями предыдущего периода. По данным агрегированных показателей за 2011 г. продолжается дальнейшее возрастание актуарных активов, темп прироста которых составил 9,87%. Рост показателя связан с увеличением объемов пенсионных резервов на 7,23%. Сумма имущества для обеспечения уставной деятельности также положительно сказалась на возрастании актуарных активов НПФ. Темп прироста данного показателя составил 3,13%. Агрегированные показатели актуарного баланса НПФ выборочной совокупности доказывают, что актуарный баланс практически выдержан, так как выполняется необходимое неравенство $P1+P2 < A1A2 < P1+P2+P3+P4$ (рис. 2). Таким образом, данные фонды отвечают по своим обязательствам перед участниками негосударственного пенсионного обеспечения.

Для более полной оценки финансового состояния НПФ выбранной совокупности определим уровень ликвидности, который определяется как рыночная стоимость всех ликвидных активов фонда по сравнению с размером выкупных сумм при одновременном расторжении заключенных договоров по негосударственному пенсионному обеспечению.

Величина выкупных сумм рассчитывается в зависимости от применяемого типа пенсионной схемы по договору и определяется в соответствии с правилами фондов.

Размер выкупных сумм по негосударственному пенсионному обеспечению определяется по следующей формуле:

$$S_{\text{вык}} = \alpha \times S_{\text{взн}} + \beta \times Ig + \gamma \times Ipr - R$$

$S_{\text{вык}}$ – выкупная сумма;

$S_{\text{взн}}$ – остаток суммы взносов на дату расторжения договора;

Ig – остаток гарантированного дохода на дату расторжения договора;

Ipr – остаток дохода, отраженного в рамках пенсионного счета сверх гарантированного, на дату расторжения договора;

R – произведенные пенсионные выплаты;

α , β , γ – коэффициенты, применяемые для расчета части взносов и части дохода, выплачиваемого при расторжении пенсионного договора. Значения данных коэффициентов ($0 \leq \alpha \leq 1$; $0 \leq \beta \leq 1$;

$0 \leq \gamma \leq 1$) устанавливаются Советом фондов с учетом пенсионной схемы, условий пенсионного договора, срока действия и условий расторжения договора.

Произведем расчет ликвидности по результатам деятельности НПФ выбранной для исследования совокупности за период с 2009 по 2011 гг. (см. табл. 2)

Ликвидность активов пенсионных резервов позволяет в случае одновременного расторжения всех пенсионных договоров выплатить 100% выкупных сумм и обязательств перед кредиторами по негосударственному пенсионному обеспечению в 2011 г. По итогам деятельности в 2009 и 2010 гг. несколько НПФ не имело стопроцентного уровня ликвидности, так как из-за последствий финансового кризиса в 2008 г. объем активов фондов существенно был сокращен. Тем не менее данные фонды выполняли принятые обязательства перед лицами, получающими негосударственную пенсию, и по результатам деятельности в 2010 и 2011 гг. смогли повысить уровень ликвидности.

Кроме методики актуарного оценивания и уровня ликвидности фондов финансовое состояние НПФ оценивают независимые эксперты, саморегулируемые организации, профессиональные сообщества и рейтинговые агентства. Методика оценки надежности рейтингового агентства «Эксперт РА» определяет возможность полного и своевременного выполнения фондом своих текущих и будущих обязательств по действующим договорам негосударственного пенсионного обеспечения и обязательного пенсионного страхования. Данная методика осуществляется на основании: актуарного и аудиторского заключения; форм бухгалтерской отчетности; официальной статистики государственных органов и иной информации. При этом важное значение для оценки уровня надежности НПФ отводится: рыночной позиции фонда на рынке негосударственного пенсионного обеспечения (история и репутация фонда; клиентская база; география деятельности; размерные характеристики); финансовому анализу деятельности фондов (инвестиционная стратегия, ликвидность, доходность от размещения пенсионных средств, объем капитала и резервов); управлению и риск-менеджменту (стратегия развития, взаимодействие с управляющими компаниями, оценка финансовых рисков, корпоративное управление, информационная прозрачность).

В соответствии с методикой оценки «Эксперт-РА» выделяет пять разновидностей классов надежности НПФ (рис.3).

Рейтинговое агентство «Эксперт-РА» за период с мая 2011 по сентябрь 2012 гг. произвело оценку уровня надежности (присвоение, актуализация или изменение рейтинга) в 29 НПФ, каждому из которых был присвоен первый класс надежности. При этом из НПФ выбранной совокупности более 50% фондов участвовало в оценке рейтингового агентства, по результатам которой большинству фондов был присвоен исключительно высокий уровень надежности.

Национальное Рейтинговое агентство также производит оценку уровня финансового состояния НПФ и присваивает дистанционные и индивидуальные рейтинги, используя специальную шкалу. При этом большинство НПФ участвует в дистанционных рейтингах, которые формируются на основании официальной финансовой отчетности фондов. В индивидуальных рейтингах используются специальные модели, основой которых являются качественные показатели, к которым можно отнести: наличие системы риск-менеджмента и ее функционирование, уровень диверсификации инвестиционного портфеля, количество вкладчиков, участников и застрахованных лиц фонда, качество активов НПФ, наличие стратегии развития фондов и т.д.

Таким образом, рейтинг надежности представляет собой агрегированный показатель, характеризующий качество работы НПФ.

Исходя из присвоенных рейтингов наиболее надежными фондами признаны: «ЛУКОЙЛ-Гарант»,

«Электроэнергетики» и «Благосостояние», которые получили статус максимальной надежности от НРА и исключительно высокий (наивысший) уровень надежности от рейтингового агентства «Эксперт-РА»

Однако заключение рейтингового агентства не является независимым, так как оценка осуществляется на добровольной основе и в случае оплаты фондом оказываемых услуг агентству, что сводит практическую значимость данного результата к нулю. Поэтому для получения объективной оценки уровня финансового состояния фондов необходимо уделять особое внимание ежегодному актуарному и аудиторскому заключению. Кроме того необходимо создать при Федеральной службе по финансовым рынкам независимое отделение, в компетенции которого будут входить полномочия по оценке финансового состояния каждого НПФ. При этом данная информация должна находиться в открытом доступе, что существенно облегчит задачу населению при выборе фонда.

Активы актуарного баланса (АА)	Пассивы актуарного баланса (ПА)
Оценка пенсионных резервов с учетом их рыночной стоимости (А ₁);	Современная стоимость пенсионных обязательств фонда по схемам (П ₁);
	Сумма кредиторской задолженности, нераспределенной прибыли (П ₂);
Сумма имущества для обеспечения уставной деятельности, за исключением основных средств (А ₂)	Сумма страхового резерва (П ₃);
	Сумма имущества для обеспечения уставной деятельности (П ₄)

Рис.1. Структура актуарного баланса НПФ



Рис. 2. Сопоставимость агрегированных показателей актуарного баланса



Рис. 3. Рейтинговая школа «Эксперт-РА»

Таблица 1

Актуарный баланс НПФ (тыс. руб.) за период с 2009 по 2011 гг.

№ Наименование НПФ	2009 год			2010 год			2011 год		
	П ₁ +П ₂	АА	П ₁ +П ₂ +П ₃ +П ₄	П ₁ +П ₂	АА	П ₁ +П ₂ +П ₃ +П ₄	П ₁ +П ₂	АА	П ₁ +П ₂ +П ₃ +П ₄
1 «Поволжский»	54 943	100 295,32	112 808	72 570	111 135,6	130 795	85 372	134 143	138 797
2 «Дженерали»	14 944	195 252,6	200 257,7	26 993	158 238,10	182 762,60	31 960	148 835	158 613
3 «Стратегия»	1 785 472	2 032 118	2 059 438	1 487 163	1 640 780,60	1 717 149	2 002 821	2 048 038	2 241 719
4 «Регионфонд»	3 786 220,00	5 536 891	6 083 719,00	4 179 592	5 858 478	6 691 028	3 751 264	5 578 740	4 283 667
5 «Национальный»	6 676 970,37	8 969 224,4	9 040 506,97	8 032 659,48	10 551 515,59	10 708 446,68	8 605 197	11 158 896	11 133 639
6 «Санкт-Петербург»	901 681,16	941 468,94	941 188	965 871,46	1 010 964,76	1 011 996,64	941 331,95	989 289,37	989 460,04
7 «ТНК-Владимир»	2 708 495	2 748 364	2 913 261	3 212 487	2 825 147	3 353 412	2 888 373	3 649 382	3 478 364
8 «Пенсион-инвест»	142 196	203 656,9	200 357,8	165 064	235 369,10	230 014,50	199 398	249 846	207 581
9 «Мечелфонд»	742 334	1 274 673	1 289 643	1 056 556	1 907 348	1 924 936	1 191 049	2 318 657	2 330 153
10 «Промгагрофонд»	212 518	1 864 260,9	1 896 207	311 232	2 817 665	2 825 607	540 837	2 623 962	2 639 305
11 «Уралсиб»	117 763	225 651,6	235 417,5	119 787	235 310,50	243 992,20	145 946	230 208	223 012
12 «Новый Век»	67 227	243 031,3	21 5313,4	133 768	285 842,89	287 067	165 118	311 380,6	312 795,6
13 «Лукойл-Гарант»	12 549 750	33 989 703,1	34 822 230,8	14 705 933	37 818 245,50	39 365 518,30	16 797 670	37 906 657	39 182 263
14 «АтомГарант»	3 639 989	3 430 043	3 849 912	4 445 236	4 426 048	4 678 744	4 872 449	5 062 725	5 078 968
15 «Империya»	366 985	371 825	450 581	326 261	393 464,90	401 762,60	323 941	371 192	402 665
16 «Электроэнергетика»	20 371 749	21 796 081,5	22 868 424,1	23 513 882	27 724 405	26 182 338	27 421 699	28 906 564	28 914 564
17 «Газфонд»	216 530 027	305 324 560	307 092 927	233 498 229	324 582 374	326 308 284	252 065 902	363 031 875	386 614 902
18 «Телеком – союз»	11 288 614	8 818 405,5	12 413 424,1	15 017 188	16 230 382,5	16 399 030,60	14 325 617	15 943 659	16 524 234
19 «Благосостояние»	97 685 524	104 739 079	104 952 208	125 186 376	139 876 963	139 856 470	148 214 513	159 863 850	159 891 015
20 «Хантымансийский»	23 048 201	23 712 004	25 082 343	28 139 267	21 856 980	29 769 229	16 233 157	19 264 873	16 483 597
Итого	402 691 603	5 265 165 89	5 367 201 67	4 645 961 15	6 005 466 58,04	6 122 685 83	5 009 978 986	6 59 792 772	6 81 229 314

Расчет ликвидности НПФ, выбранной совокупности (%).

№	Наименование НПФ	Ликвидность фондов (%)		
		2009 год	2010 год	2010 год
1	«Поволжский»	100	100	100
2	«Дженерали»	100	100	100
3	«Стратегия»	100	100	100
4	«Регионфонд»	100	100	100
5	«Национальный»	100	100	100
6	«Санкт-Петербург»	100	100	100
7	«ТНК-Владимир»	100	87.94	100
8	«Пенсион-инвест»	100	100	100
9	«Мечелфонд»	100	100	100
10	«Промагрофонд»	100	100	100
11	«Уралсиб»	100	100	100
12	«Новый Век»	100	100	100
13	«Лукойл-Гарант»	100	100	100
14	«АтомГарант»	94.23	99.57	100
15	«Империя»	100	100	100
16	«Электроэнергетики»	100	100	100
17	«Газфонд»	100	100	100
18	«Телеком – союз»	78	100	100
19	«Благосостояние»	100	100	100
20	«Хантымансийский»	100	77.67	100

Библиографический список

1. О негосударственных пенсионных фондах: федеральный закон РФ [принят ГД ФС РФ 08.04.1998.: в ред. от 27.12.2009 N 75–ФЗ] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
2. Талыкова А. А. Негосударственные пенсионные фонды в России: закономерности развития и совершенствование управления: дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.

Сведения об авторе:

Преснякова Виктория Васильевна – аспирант ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России», e-mail: viktoriya_presny@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 05. 10. 2012

М. Г. Родионов

ЭЛЕМЕНТЫ НОВОЙ ТЕОРИИ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННОЙ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ СИСТЕМ

В данной статье рассматриваются объективные предпосылки и основные элементы новой теории структур и структурных преобразований хозяйствующих субъектов, вытекающие из положений общей теории систем. В статье делается попытка провести аналогию между некоторыми методологическими положениями общей теории систем и обусловленной ею теорией структур и структурных изменений в соответствии с принципом коррелированной преемственности.

Общая теория систем есть теория обо всем, поскольку в соответствии с этой теорией все, что нас окружает, и все, что создано человеком, представляет собой большое разнообразие систем. Такая теория призвана объяснить необходимость существования и устройства всего материального и нематериального: от элементарных частиц, атомов и молекул и до всей Вселенной, включая эволюцию человека.

До сих пор нет однозначного определения самого понятия «система», неизвестно, какими должны быть элементы построения систем, неясно, чем отличаются одни системы от других. Мы можем определить структуру и строение системы в каждом отдельном случае, но не можем выявить универсальные элементы систем, которые должны быть у любых систем по их определению и необходимости функционирования. Имеется множество классификаций различных систем, но все они частные, в то время как единая классификация всех систем отсутствует.

В основе рассматриваемой теории лежат принципы всеобщей связи явлений, развития, противоречия, а также законы иерархии, сохранения и причинно-следственных ограничений.

Проводя аналогии в понимании сущности процессов, неотъемлемой частью которых является общественная жизнь, и отношением к жизни как к процессу самоподдержания, самовоспроизведения и саморазвития больших систем, элементарно состоящих из сложных органически связанных элементов, происходящее в результате взаимодействия внутри этих элементов и между ними, и, одновременно, с внешней средой на основе затрат получаемой извне энергии и информации, можно сделать вывод о том, что искусственно созданные системы общества имеют все признаки и свойства вышестоящих систем, к которым, в том числе, относится сам человек.

Все многообразие объектов живой и неживой природы на основании системного подхода можно классифицировать по функциональному признаку, то есть в соответствии с выполняемыми функциями. При этом системный анализ также использует и структурный анализ, поскольку действия системы (функции) выполняют различные структурные элементы – функциональные системные единицы си-

стемы объекта, которыми являются, например, различные типы структур хозяйствующих субъектов: организационная, производственная, структура факторов производства [1].

По мнению одного из основателей современной общей теории систем, Людвиг фон Бергаланфи, система есть набор взаимодействующих элементов, он указывал на то, что система – это структура, у которой элементы определенным образом действуют друг на друга (взаимодействуют), при этом основным отличительным признаком любой системы является ее предназначенность для какой-либо цели.

Вся теория систем основывается на четырех аксиомах и четырех выводимых из них законах.

Аксиома 1. У системы всегда есть одна постоянная основная цель (принцип целенаправленности, предназначенности систем)

Аксиома 2. Цель для систем ставится извне (принцип задания цели)

Аксиома 3. Для достижения цели система должна действовать определенным образом (принцип выполнения действия системами):

- закон сохранения (принцип постоянства действия систем для сохранения постоянства цели);

- закон причинно-следственных ограничений (принцип детерминизма действий систем);

- закон иерархии целей (принцип распределения цели на подцели);

- закон иерархии систем (принцип распределения подцелей между подсистемами и принцип подчиненности подсистем).

Аксиома 4. Результат действия систем существует независимо от самих систем (принцип независимости результата действия).

Далее рассмотрим некоторые принципы подробнее.

1. Принцип целенаправленности. Пусть те объекты, состоящие из набора элементов и отличающиеся постоянством своих действий в ответ на определенные внешние воздействия, будут относиться к системам, а те, которые не отличаются постоянством своих действий на эти же воздействия, пусть будут случайными наборами элементов по отношению к этим воздействиям.

Тогда понятие «система» является относитель-

ным, в зависимости от того, как данная совокупность элементов реагирует на определенное внешнее воздействие. Если она реагирует всегда одинаково и предсказуемо и именно на конкретное внешнее воздействие, эта группа элементов является системой по отношению к данному внешнему воздействию. Если же на это внешнее воздействие она реагирует непредсказуемо или не реагирует вовсе, она не является системой по отношению к данному внешнему воздействию. Но в то же время данная совокупность элементов может реагировать предсказуемо и с постоянным эффектом на другое внешнее воздействие и тогда она уже будет являться системой, но уже по отношению к другому внешнему воздействию. Таким образом, постоянство и одинаковость реакции взаимодействующей совокупности элементов по отношению к определенному внешнему воздействию являются критериями системности.

2. Принцип задания цели. Поскольку система – это совокупность взаимодействующих элементов, которые призваны выполнить одну общую определенную цель или иначе систему можно представить как совокупность целенаправленно взаимодействующих элементов, тогда можно сделать предположение о том, что цель не является продуктом действия самой системы, а ставится перед ней извне.

Существует дуализм одного и того же понятия цели:

– задание – необходимость в определенном заданном результате внешней системы, которая дает задание для данной системы;

– стремление – получение определенного результата действия данной системой, всегда равного заданию.

3. Принцип выполнения действия. Любая система предназначена для выполнения определенной и конкретной цели и для этого она совершает только специфические целевые действия. Следовательно, целью системы является стремление к выполнению определенных целенаправленных действий для получения целевого ожидаемого результата. Если совокупность взаимодействующих элементов постоянно и однозначно выполняет фиксированные необходимые действия, способствующие достижению поставленной цели, а результатом ее действий является достижение поставленной цели, такую совокупность элементов принято называть системой.

4. Принцип независимости результата действия. Как уже отмечалось, целью любой системы является получение заданного результата действия, который имеет место лишь после конкретных действий системы. Фактически внешнее воздействие, действуя на систему, преобразуется в результат действия системы. В таком случае системы являются преобразователями внешнего воздействия в результат действия. А внешнее воздействие является результатом взаимодействия иной системы с данной. Тогда получается, что результат действия одной системы является внешним воздействием для другой системы и суще-

ствует уже независимо от системы, его породившей.

Специфичность внешних воздействий и реакций на них определяет все их многообразие. Поэтому из закона причинно-следственных ограничений исходит необходимость:

– выполнения определенного действия для достижения заданной цели;

– наличия определенной системы (подсистемы) для выполнения необходимого действия, потому что никакое действие само собой не происходит;

– очередности действий – система начинает действовать и производит свой результат действия только лишь после оказания на нее внешнего воздействия.

Следовательно, результат действия системы всегда может появиться лишь после установленных действий системы, которые, в свою очередь, могут быть лишь после конкретного внешнего воздействия. Из всего множества действий будут выполнены только те, которые вызваны конкретным внешним воздействием и имеют ограничения возможностями самой системы. Если после предыдущего внешнего воздействия цель была достигнута и отсутствует новое внешнее воздействие, то после появления результата действия система будет находиться в покое и бездействовать, потому что только цель побуждает систему к действию. При появлении нового внешнего воздействия будет поставлена новая цель, и тогда система вновь начнет действовать для достижения нового результата действия.

Постоянство реакции системы обусловлено ее целенаправленностью, потому что сохранение постоянства реакции на внешнее воздействие является целью системы. В таком случае закон сохранения определяется целью действия систем. Сохраняться будет лишь то, что необходимо для достижения цели системы: сами действия, порядок действий, элементы системы для выполнения действий, энергия, необходимая и достаточная для выполнения этих действий, потому что система будет стремиться сохранить свое целенаправленное движение к цели.

Чтобы выполнять целенаправленные действия, система должна содержать необходимые элементы. Поэтому любые системы являются многоэлементными объектами и их состав и структура подчинены определенным законам и целеполаганию самой системы. Именно состав, структура и взаимодействующее отношение элементов системы и самих систем определяют возможности выполнения ими необходимых действий.

Качество и количество результатов действия любых систем определяют два существенных признака: состав элементов и их взаимоотношения. Любой объект системы имеет только две основные характеристики: качественную (что он может выполнить) и количественную (сколько он может выполнить).

Система может состоять из любого количества исполнительных и управляющих элементов при условии, что каждый из них может способствовать

достижению цели и их достаточно для достижения этой цели.

Отсюда простейшей системой является такая совокупность фиксированных элементов, которая при удалении из ее состава хотя бы одного элемента, теряет качество, присущее данной совокупности элементов, но отсутствующее у любого из имеющихся элементов. Такая совокупность элементов является простой функциональной системной единицей, которая имеет способность совершать действие, которое не может совершить ни один элемент в отдельности.

Чтобы любая функциональная системная единица могла действовать, она должна содержать определенные элементы для осуществления своих действий согласно закону сохранения и причинно-следственных ограничений. Для выполнения целевых действий система должна содержать элементы исполнения, а для того, чтобы взаимодействие элементов исполнения было целевым, система должна содержать элементы управления.

Для достижения заданной цели только задания качества результата действия недостаточно, то есть целью задается не только какое действие должен совершить объект, но и сколько этого действия должен совершить объект – количество результата действия. В то время как система стремится выполнить необходимое действие ровно столько, сколько нужно. Качество действия определяется типом функциональных системных единиц, а количество – количеством функциональных системных единиц.

Если на систему оказывается первое внешнее воздействие или внешнее воздействие постоянно меняется, число действующих функциональных системных единиц системы также меняется. Если же на систему не оказывается никакого внешнего воздействия или это воздействие постоянно, то число действующих функциональных системных единиц системы также не меняется. Функциональное состояние системы определяется числом активных функциональных системных единиц. Если все функциональные системные единицы одновременно функционируют, то это означает предельно высокое функциональное состояние, которое возникает при максимальном внешнем воздействии. Если ни одна функциональная системная единица не активна – минимально функциональное состояние (отсутствие внешнего воздействия). Отсюда мы можем вывести определения стационарных состояний и динамичности процесса систем. Стационарным является такое состояние систем, когда число функционирующих функциональных системных единиц постоянно и не происходит изменения их функционального состояния. Динамическим процессом является процесс изменения функционального состояния системы. Система находится в динамическом процессе тогда, когда происходит изменение числа ее активных функциональных системных единиц. При этом число постоянно включенных в действие функциональных системных единиц определяет стационарное со-

стояние системы, тогда динамический процесс – это процесс перехода системы из одного стационарного состояния в другое [2].

Инерционность систем приводит к различным изменениям синхронизации и баланса взаимодействия между системами. Для минимизации отрицательных воздействий на отклонение от достижения заданной цели в структурах систем выделяют управляющие элементы, формирующие блок управления системой.

Любой блок управления характеризуется тремя параметрами положительной прямой связи: минимальный уровень контролируемого входного воздействия (порог чувствительности), максимальный уровень контролируемого входного воздействия (диапазон чувствительности входного воздействия), время включения управления (время принятия решения) и столько же параметров петли отрицательной обратной связи: минимальный уровень контролируемого результата действия (порог чувствительности петли отрицательной обратной связи), максимальный уровень контролируемого результата действия (диапазон чувствительности результата действия) и время включения управления (время принятия решения).

Для наилучшего достижения цели система всегда должна выполнять свое действие оптимально, выдавать свой результат действия в нужном месте и в нужное время. Для того чтобы блок управления мог сработать в нужном месте, у него должны быть понятие о пространстве и соответствующие сенсоры, обеспечивающие информацией о ситуации в данном пространстве.

Простой блок управления может осуществлять управление только по расхождению полученного результата действия с заданным, потому что система с таким блоком управления не имеет информации о внешней ситуации до того момента, пока последняя не начнет оказывать воздействие на систему. Поэтому простой блок управления всегда работает с запаздыванием.

Время выдачи результата действия у простых систем включает два периода: время, затраченное на принятие решения (от момента появления внешнего воздействия до момента активации функциональных системных единиц), и время, затраченное на срабатывание функциональных системных единиц (от момента начала активации функциональных системных единиц до момента получения результата действия).

Для того чтобы минимизировать инерционность систем, блоку управления необходим специальный анализатор, который может определять и анализировать поступающую от внешней среды информацию и в зависимости от различных внешних или внутренних условий может вырабатывать соответствующее решение. Такой анализатор должен иметь понятие о времени и пространстве, в котором имитируется определенная ситуация, а также соответствующие информаторы, которые дают информацию о внешней ситуации.

Таким образом, состав блока управления усложняется дополнительными элементами. Для хранения информации о параметрах внешнего воздействия добавляется специализированная база данных, для отражения ситуаций вокруг системы, которые могут привести к конкретному внешнему воздействию, необходима отдельная база данных, или иначе база знаний или ситуаций. Особенность последней базы данных заключается в том, что она может быть заложена в структуру системы, в частности, ее блока управления, при создании самой системы или внесена в процессе ее функционирования внешними по отношению к ней системами. Зная значимость реальной ситуации для достижения цели, система сможет сделать прогноз и принять решение о своих действиях в зависимости от прогноза. Кроме того, в блоке управления системы может находиться еще одна база данных о возможных решениях, принимаемых системой при фиксированных условиях и появляющихся ситуациях, то есть набор готовых решений, принимаемых блоком управления в зависимости от ситуации и прогноза.

Итак, сложный блок управления системы может включать в себя специализированный блок анализа возможных ситуаций и набор баз данных, в частности, базу, содержащую информацию о параметрах и характеристиках внешних воздействий на систему, а также базу, располагающую информацией о внешней среде системы и возможных ситуациях в про-

цессе следования к цели системы, и, наконец, базу, содержащую набор типовых решений при определенных условиях и конкретных ситуациях действия системы.

В современных условиях многомерности и многофакторности поточной информации и энергетического разнообразия актуальным становится вопрос о включении в систему самообучающегося блока управления, который должен включать три типа анализаторов:

– анализатор-информатор с базой данных, с помощью которой система может выделить и измерить внешние воздействия, а также собственный результат действия;

– анализатор-классификатор с базой данных, который может классифицировать внешнюю ситуацию на основе получаемой информации;

– анализатор-коррелятор, который может выявить взаимосвязь между различными внешними ситуациями и результатами действий данной системы, обеспечивая одновременное сохранение полученных знаний и решений в соответствующих базах для последующего использования.

Таким образом, система с самообучающимся блоком управления является объектом, который может научиться распознавать новые внешние воздействия и ситуации, в которых может быть это воздействие, что является актуальным для современных хозяйствующих субъектов.

Библиографический список

1. Родионов М. Г. Соотношение «структурного» и «системного» в организации хозяйственной деятельности // Омский экономический форум. Материалы Международной научно-практической конференции (25 ноября 2011 г.) Омск, 2011.
2. Родионов М. Г. Подходы к структурным преобразованиям экономической системы // Методы и средства подготовки конкурентоспособных специалистов: теория и практика. Материалы шестой международной научно-методической конференции (10 апреля 2012 г.). Омск: НОУ ВПО «ЕвРИЭМИ», 2012.

Сведения об авторе:

Родионов Максим Георгиевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: rod_max@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 02. 10. 2012

УДК 331.101.3 © В. М. Седельников, 2012

В. М. Седельников

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Практически любой работающий человек время от времени задумывается над вопросом, а не стоит ли ему сменить работу. Какие причины движут человеком в этот момент? Статья затрагивает актуальную на сегодняшний день проблему мотивации персонала и выдвигает инструменты маркетинга в качестве основы для решения данной проблемы.

По данным различных социологических опросов, несмотря на недавнюю кризисную ситуацию и наблюдавшийся дефицит рабочих мест, сменить работу хотело около 50% сотрудников российских компаний. Что же толкает такое огромное количество людей на то, чтобы поменять работу и в чем основные причины смены места работы? Итак, таковыми являются:

- работа не сулит повышение по службе и не дает профессионального развития;
- работа делает человека несчастным;
- работа не совпадает с жизненными ценностями работника;
- проблемы в коллективе или конфликт с руководством;
- работа не удовлетворяет финансовые потребности;
- работа отрицательно влияет на здоровье работника;
- желание сменить сферу деятельности;
- некомпетентность или неопытность работника (что называется, «не по плечу»).

Исходя из приведенной классификации причин, по мнению автора, стоит исключить причины под номерами 2, 3 и 6, поскольку над их устранением работать не имеет никакого смысла. Разберем этот момент более подробно.

Если работа делает человека несчастным, т.е. в такой ситуации, когда от мысли, что надо идти на работу, на человека находит тоска или охватывает депрессия (не связанная с обычной усталостью или желанием уйти в отпуск) или, находясь на рабочем месте, работник то и дело смотрит на часы и считает минуты до конца рабочего дня, – пора всерьез подумать о смене места работы, ведь постоянно находиться в стрессовом состоянии нельзя.

То же самое можно сказать и о жизненных ценностях сотрудников, необходимо не пытаться их изменить, а более грамотно проводить кадровую политику, осуществляя набор необходимых именно для данной компании сотрудников.

Наконец, если работа причиняет какой-либо вред здоровью работника, это должен быть первый сигнал о смене работы или ее качественном изменении.

Эти три примера наглядно демонстрируют тот

факт, что любые действия со стороны компании не принесут желаемого эффекта, а значит, о результативности деятельности данного работника также говорить не приходится. Во всех остальных случаях компания так или иначе может разрешать проблемы, используя свои интересы. Однако прежде чем разрабатывать комплекс мер по мотивации и удержанию работников в той или иной компании, необходимо, в первую очередь, проанализировать мнения самих работников исходя из социологических исследований.

Учитывая текущую рыночную ситуацию, автор целенаправленно проводит сравнение двух исследований:

- онлайн-опрос на сайте JOB.RU;
- исследование, проведенное кадровой компанией Kelly Services.

По результатам опроса, основной причиной смены места работы является финансовая. Ей было отдано порядка 44% голосов участников опроса. На втором месте стоят карьерные амбиции с показателем 22%. Однако если человек уже намеревается сменить место работы, что его может удержать? Около 52% респондентов готово остаться на прежнем рабочем месте в случае повышения зарплаты. Карьерный рост способен удержать от поиска новой работы только порядка 15% опрошенных. Таким образом, респонденты в соотношении «деньги – карьера» однозначно отдают предпочтение первому.

Что же касается исследования Kelly Services, его участники продемонстрировали практически одинаковые предпочтения и повышению зарплаты, и карьерному росту – 29 и 21% соответственно.

Однако никакого противоречия между двумя исследованиями нет. Респонденты, охваченные исследованием Kelly Services, – жители крупных городов, где карьерный рост – это объективная реальность рынка труда. В свою очередь, онлайн-опрос JOB.RU охватывает именно регионы, в том числе «глубинку», где само понятие карьерного роста может восприниматься чем-то за пределами. Естественно, что средний респондент JOB.RU в значительно меньшей степени интересуется возможностью повышения по службе, чем жители экономически развитых мегаполисов.

Как отмечают эксперты Kelly Services в своем исследовании, сотрудники сегодня имеют очень чет-

кие представления о том, что должна нести им работа в компании:

- они хотят видеть смысл в своей ежедневной деятельности;
- чувствовать свою ценность;
- работать над интересными задачами.

Рассматривая личный фактор проведенных исследований, лишь примерно 4% участников онлайн-опроса JOB.RU готовы прекратить поиск новой работы, если на текущем рабочем месте им уменьшат нагрузку. Порядка 6% респондентов явно ищут работу по неким субъективным причинам – их могли бы удержать на своем месте перемены в руководстве или трудовом коллективе. Иными словами, речь идет либо о межличностных конфликтах, либо о недовольстве политикой руководства компании.

Личный фактор проявляется еще в одной группе ответов. Более 17% опрошенных заявили, что всегда находятся в поиске новой работы. В данном случае – это либо хроническая неудовлетворенность текущим положением дел, либо напротив – безграничная вера в себя и в свою возможность добиться большего.

Представим результаты данных исследований в процентном соотношении в таблице.

В первую очередь, что необходимо отметить исходя из данных результатов, это практически полное отсутствие доверия респондентов к такому фактору, как дополнительные меры мотивации сотрудников. Бонусные программы в виде ДМС, ипотеки, компенсации услуг мобильной связи, оплате курсов иностранного языка и т.п. – явление, широко распространенное в компаниях Запада. В России ситуация принципиально иная.

Во-первых, в нашей стране система бонусов только начала распространяться. Российские работники больше привыкли к такому виду бонусов, как премии, которые зачастую воспринимаются как дополнительная часть заработной платы.

Во-вторых, россияне свободолюбивы и привыкли во всем полагаться только на себя. Идея возложить на работодателя оплату телефонных переговоров или курсов иностранного языка вряд ли приведет в восторг большинство. В этой ситуации работает

простая логика: «Если компания оплачивает нечто, она это и контролирует, т.е. телефонные переговоры так или иначе будут отслеживаться, а уровень знания иностранного языка – замеряться. Надо ли мне это? Может, проще – деньгами?». Добровольное медицинское страхование также пока не является особо популярной темой. В условиях чрезвычайно низкого доверия к отечественной медицине и невысоких доходов населения мысль о посещении врачей за определенную плату вряд ли обрадует рядового россиянина.

Однако любая по-настоящему прогрессивная компания, перенимающая традиции западных работодателей, может предложить своим сотрудникам действительно интересные бонусные схемы. Изучение иностранного языка может открыть путь к дальнейшему карьерному росту, ДМС – улучшить здоровье, сэкономить время и нервы, а оплата детского сада – серьезно поддержать семейный бюджет. При правильном формировании бонусных пакетов доверие к таким схемам мотивации сотрудников со временем должно вырасти. Главное, чтобы работодатель предлагал своим подчиненным то, что им действительно надо, а не создавал видимость своей заботы о сотрудниках.

Проанализировав результаты исследований, автор предлагает рассматривать маркетинговые технологии в управлении персоналом в качестве одного из возможных вариантов решения проблемы высокой текучести и смены мест работы.

С наступлением кризиса 2008–2009 гг. в России обозначилась тенденция к плодотворному взаимодействию разных служб предприятий – HR и маркетинга, производственной службы и отдела продаж и т.д., что позволило выжить данным компаниям и даже укрепить свои конкурентные позиции.

У любого HR-менеджера всегда стоят две задачи, постоянно актуальные в той или иной степени, – это подбор персонала и удержание сотрудников, уже работающих в компании, как правило, при стремящемся к нулю HR-бюджете.

В условиях кризиса 2008–2009 гг. такой проблемы, как удержание сотрудников, не было, потому что

Таблица

Факторы мотивации и удержания работников в компании

№ п/п	Какой основной фактор может заставить Вас прекратить поиск новой работы?	Москва и Подмосковье	Санкт-Петербург и Ленинградская область	Россия
1	Повышение зарплаты	51,1	51,7	51,6
2	Повышение в должности	15,0	14,2	14,6
3	Уменьшение рабочей нагрузки	3,8	5,2	4,2
4	Перемены в руководстве / трудовом коллективе	6,6	6,3	5,8
5	Дополнительные бонусы (ДМС, оплата мобильного телефона, тренинги и т.д.)	1,5	2,4	2,0
6	Я всегда в поиске лучшей работы	17,3	15,3	17,4
7	Затрудняюсь ответить	4,6	4,9	4,5

на фоне растущей безработицы работники из всех сил старались сохранить свое место. Многие работодатели, пользуясь этой возможностью, вовсе прекратили уделять какое-либо внимание персоналу. Но, как представляется автору, это недалевидный подход, который работает только в условиях безработицы, когда на ту или иную позицию у компании всегда имеется достаточное количество претендентов-соискателей. Как только кризисная ситуация подходит к своему логическому завершению, рынок труда снова становится рынком соискателя, и люди, как правило, ищут более привлекательные условия. Как следствие, перед компанией станет задача по поиску нового персонала, а осложниться поиск может тем фактом, что ушедшие сотрудники не преминут рассказать о том, как в их бывшей компании плохо относятся к персоналу своим друзьям, потенциальным кандидатам компании. Слуховая реклама, рекомендации друзей, интернет, через который информация распространяется – это очень действенные методы продвижения компании или, наоборот, создания негативного имиджа. Можно тратить на рекламу значительные бюджеты, но если клиенты не довольны услугами или сервисом в компании, они расскажут об этом десяти своим друзьям и знакомым, что сводит к нулю эффективность рекламных акций.

Таким образом, можно обозначить самый главный пункт HR-маркетинга, который гласит, что работник – это клиент, внутренний клиент компании, к которому надо относиться так, как если бы он был внешним клиентом.

Использование маркетинговых инструментов с целью привлечения или удержания сотрудников представляет собой самый бюджетный из всех имеющихся способов, так как не подразумевает никаких дополнительных ресурсов или инвестиций. Его можно описать как некий процесс, состоящий из нескольких этапов.

Этап 1. Проведение маркетингового исследования персонала компании.

Для этого необходимо разработать анкету с вопросами, на которые хотим получить ответ, например, что сотрудники думают о компании, руководстве, атмосфере в коллективе. Таким образом, во-первых, мы узнаем общий психологический настрой, острые проблемы, требующие незамедлительного решения. Во-вторых, также необходимо выяснить нематериальную мотивацию персонала, задав вопрос, что важно для сотрудников в работе, кроме заработной платы и бонусов. Наконец, в-третьих, можно узнать о личных интересах коллег, их пристрастиях и хобби.

Этап 2. Анализ полученных данных и сегментация работников на три однородные группы, у которых разные нематериальные мотивации.

Этап 3. Разработка индивидуальных мотивационных программ.

Данный подход с использованием маркетинговых инструментов хорош тем, что рассматривает каждого работника по отдельности. Известно, что в

коллективе все люди разные и то, что может быть для одного человека сильным мотиватором, для другого – не менее сильным демотиватором, поэтому такой адресный подход помогает улучшить эффективность мотивационных программ.

Однако комплекс маркетинговых инструментов – это не только процесс, состоящий из нескольких этапов, это еще и налаживание внутренних коммуникаций, а значит, необходимо проводить больше совместных совещаний, например, организовывать собрание отдела маркетинга и отдела продаж хотя бы один раз в неделю. Работники нуждаются в постоянно обновляемой информации о компании, о клиентах, о деятельности других департаментов, им необходимо быть в курсе происходящего, это будет давать им уверенность в том, что жизнь идет своим чередом и никаких катастроф не происходит. Если говорить об интернет-маркетинге как о маркетинговом инструменте, то особое значение приобретает внутренний сайт компании, на котором размещаются все новости, а также отзывы клиентов, новые проекты, статьи самих сотрудников. Вместе с тем вместо внутреннего сайта также могут использоваться e-mail рассылки среди персонала, доска объявлений в офисе или hr-блог.

Маркетинговый подход может применяться не только в рабочее время сотрудников, но и с целью объединения их по интересам в свободное от работы время. Например, отдел управления персоналом совместно с маркетинговой службой может проводить различные праздники, корпоративные мероприятия для сотрудников. Для того чтобы мотивировать работников участвовать в этом, необходимо знать об их увлечениях и интересах. Незнание этого может спровоцировать конфликтную ситуацию, например, большинству сотрудников не нравится боулинг, а корпоративные мероприятия там проводятся только потому, что боулинг – любимое хобби генерального директора. Данные недовольства снимаются, когда мы знаем интересы и увлечения наших сотрудников и можем предложить тот вариант корпоративного досуга, который устроит большинство. В результате исследования увлечений и интересов персонала компании может выясниться, что у большинства сотрудников, например, хобби – это рыбалка, а их на боулинг ходить заставляют. Задача маркетингового подхода – придумать такой праздник-повод, который был бы интересен всем сотрудникам, а HR-отдел со своей стороны при помощи психологических инструментов мотивирует сотрудников.

Внутреннее обучение сотрудников также приобретает немаловажную роль в свете того, что многие компании полностью сократили бюджеты на обучение, а оно может выступать сильной нематериальной мотивацией персонала. В этом случае помогут внутренние тренинги и неформальное обучение, когда сотрудник одного департамента делится знаниями со своими коллегами из другого департамента, например, мерчендайзер обучает продавцов,

как вывешивать товар, чтобы он лучше продавался. Неформальное обучение имеет ряд преимуществ. Помимо того, что оно бесплатно для компании, сотрудники обсуждают те вопросы, которые действительно актуальны в компании на данный момент и совместно приходят к решению задач. Такого рода обучение можно поставить на регулярную основу, предварительно выяснив, в какой информации нуждается персонал и кто из сотрудников компании может выступить в роли тренера. Важно доносить до людей актуальную и необходимую для них информацию, а не то, что они уже знают. Выяснить это поможет либо опрос сотрудников, либо анкетирование. Здесь также важен метод сегментации – доносить не всю подряд информацию для всех сотрудников, а необходимую информацию и именно тем людям, которые в ней нуждаются. В этом и есть маркетинговый подход в обучении персонала.

Продолжая тему внутреннего обучения, можно организовать корпоративную библиотеку, куда сотрудники будут приносить полезные книги и обмениваться ими друг с другом. А если какой-то сотрудник прочитал интересную книгу и хочет поделиться знаниями – можно устроить короткое совещание с коллегами, которым эта информация будет полезна. В настоящее время совещания превращаются в инструмент внутренней коммуникации, обмена информацией, совместного решения проблем компании, а не остаются «летучками» или «вызовами на ковер».

Безусловно, только провести исследование и выяснить, например, нематериальную мотивацию персонала и его увлечения – этого мало, важно довести этот проект до конца, а для это надо иметь четкую цель исследования, понимать, для чего оно проводится. Если целью стоит, например, создание нематериальных мотивационных программ для персонала, то мы проводим исследование, собираем информацию, анализируем ее, делим сотрудников на группы и для каждой группы разрабатываем индивидуальную мотивационную схему. Следующий этап – это реализация, контроль за внедрением схем, анализ эффективности, то есть оцениваем, насколько наши мотивационные программы работают и соответствуют ли нашим ожиданиям. Наконец, мы окончательно корректируем проект и контролируем его последующую реализацию. Только в этом случае проект по внедрению нематериальных мотивационных программ можно считать завершенным.

На практике часто бывает так, что исследование персонала проводится и на этом все заканчивается. В таком случае исследование лучше не проводить совсем, поскольку сотрудники опрашиваемой организации будут ожидать дальнейших действий. Если никаких действий не будет, то просто исследование персонала – гол в собственные ворота данной компании. Сотрудники разочаруются в работе HR-отдела: их опросили, а для чего – неизвестно. Именно поэтому, проводя маркетинговое исследование персонала,

нужно четко понимать, для чего это делается и как будут применяться полученные результаты.

Еще одним большим преимуществом использования маркетинговых инструментов является то, что они не требуют финансовых инвестиций и могут реализовываться собственными ресурсами компании. Как правило, во время экономического подъема упор делается на количественный рост, увеличение продаж, количества магазинов, а во время кризиса появляется уникальная возможность обратить внимание на качественный рост, увеличить эффективность работы персонала, что позволяет впоследствии использовать это как стратегическое преимущество над конкурентами.

Компании, сокращающие издержки за счет персонала, страдают больше всего, не понимая, что персонал – их основной ресурс. Такие компании уже несут потери: снижается уровень сервиса, уходят клиенты, катастрофически падают выручки. Будут выигрывать организации, которые смогут сохранить коллектив и нормальную рабочую атмосферу, предлагая клиенту качественный сервис и увеличивая тем самым клиентскую базу. Именно к таким компаниям будут переходить клиенты компаний-банкротов и клиенты, неудовлетворенные уровнем обслуживания компаний-конкурентов.

Нет необходимости повторять, что чем выше корпоративный тонус работников, тем более довольными окажутся и потребители. Чтобы добиться этого, нужно обеспечить сотрудникам следующие пять условий.

1. Цель. Наемные рабочие должны осознавать, что их деятельность имеет некую цель, масштаб которой выходит за рамки повседневной работы. Необходимо сформировать набор ключевых ценностей, которые сотрудники могли бы разделить и передавать потребителям.

2. Оплата. Необходимо платить своим людям конкурентные зарплаты. Нет нужды быть самым щедрым на рынке труда, но компенсации ниже среднерыночных и неадекватные уровню компании бонусы говорят сотрудникам, что для своего работодателя они не более чем расходный материал.

3. Возможности развития. Вряд ли можно среди современных профессионалов найти человека, который не хотел бы повышать свою квалификацию и стоимость на рынке труда. Нужно обеспечить работникам возможность обучения на внутрикорпоративных тренингах или сторонних образовательных курсах.

4. Карьерный рост. Титулы и звания – это недорого. И во многих случаях новая должность, новый уровень ответственности, новые обязанности становятся гораздо более эффективным стимулом, чем повышение зарплаты. Продвижение по карьерной лестнице поддерживает сотрудников в тоне и повышает их удовлетворенность от работы.

5. Досуг. Пусть сотрудники хорошо проводят время. Те, кто находит возможность перебросить

мост от рабочей рутины к отдыху и развлечениям, особенно вместе с семьей, обретают простой и недорогой способ укрепить корпоративный дух и упрочить связи внутри команды.

Подводя итог всему вышесказанному, стоит от-

метить тот факт, что грамотное применение инструментов маркетинга позволит сократить список причин, действие которых заставляет людей менять свое место работы. Многое уже сделано. Главное – не останавливаться.

Библиографический список

1. Журнал «Работа с персоналом». URL: http://www.hr-journal.ru/articles/research/research_890.html
2. Рынок труда. URL: <http://www.jobsmarket.ru/>

Сведения об авторе:

Седельников Владислав Михайлович – ассистент кафедры менеджмента, аспирант НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: sedelnikov_vlad@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 04. 10. 2012

Н. Ю. Симонова

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРКИ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития сельскохозяйственного производства как стратегической отрасли экономики РФ. Выделение государственных субсидий не достигло ожидаемых целей. Создание агропромышленных парков представляет собой сочетание государственных и частных средств и должно привести к повышению эффективности функционирования сельхозтоваропроизводителей.

Развитие мировой экономики и социально-экономическое положение отдельных стран определяются наличием и достаточностью лимитированных ресурсов. Их перечень известен – это энергоресурсы, почва, вода и продовольствие. Развитие трех последних – прерогатива сельского хозяйства. Именно поэтому в странах, претендующих на статус мировых экономических держав, сельское хозяйство в списке приоритетов стоит на одном уровне с энергетикой.

Развитие сельского хозяйства может изменить роль России в современном мире и вывести страну из фактически колониального положения «сырьевого придатка» на позиции влиятельного игрока на международной экономической и политической арене.

Существует достаточно оснований считать сельское хозяйство стратегической отраслью отечественной экономики.

Во-первых, наша страна богата природными ресурсами и имеет огромный сельскохозяйственный потенциал. На Россию приходится более 10% мирового запаса пресной воды, сосредоточено почти 55% мировых площадей черноземов. Это постоянно востребованный ресурс, который мог бы приносить стране немалые дивиденды. Из-за нерационального отношения к земле плодородие почв неуклонно падает, что, в свою очередь, ведет к падению урожайности – по основным культурам она в 1,5-4 раза уступает аналогичным показателям в развитых странах [1, 2].

Чтобы исправить ситуацию, нам нужно не так уж и много – внятная стратегия развития сельского хозяйства и политическая воля. Поставив задачу развития отечественного сельхозпроизводства, сельскохозяйственной техники и оборудования, государство сможет не только обеспечить собственную продовольственную и экономическую безопасность, но и существенно оздоровить рынок труда. Развитие сельского хозяйства способно обеспечить работой огромное количество квалифицированных специалистов. Сельхозпроизводство, как уже отмечалось выше, дает стимул большому числу смежных отраслей – от химической и легкой промышленности до сферы услуг и научных центров.

Отечественное сельское хозяйство и сельхозмашиностроение остро нуждается в инновационном

подходе. Помимо общемировых тенденций изменения климата, а следовательно – эрозии, засухи, на состоянии почвы негативно сказываются архаичные формы ведения сельского хозяйства, основанные на применении устаревших высокочрезмерных технологий.

Одним из способов решения проблем инвестиционной привлекательности аграрного сектора могут стать агропромышленные парки.

Агропромышленный парк в современном понимании – это территория, на которой в режиме специальных льгот в целях использования трудовых и материальных ресурсов отдельного региона (зоны, района) осуществляются производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции, предоставление услуг, освоение результатов научных исследований и технических разработок. При этом территория парка должна иметь соответствующую инфраструктуру: доступ к транспортным путям, сетям инженерного обеспечения, складские и торговые помещения и др. Парк в процессе функционирования должен стать доходной недвижимостью.

В международной практике существуют два вида агропромышленных парков: производственные и технологические. Первые традиционно специализируются на производстве, переработке и реализации сельхозпродукции, вторые ориентированы на научно-технологические исследования и развитие технологий. Главное отличие между производственными и технологическими парками заключается в том, что первые создают условия в виде обеспечения предприятий инфраструктурой для осуществления их основной производственной деятельности, а вторые – способствуют разработке и внедрению новых технологий в производстве. Очевидно, что эти различия обуславливают и состав резидентов.

Под резидентом следует понимать зарегистрированный в установленном порядке хозяйствующий субъект, осуществляющий производственную деятельность или оказывающий услуги на территории агропромышленного парка на основании договора. В то же время в любом из двух вариантов «ядром» парка будут крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства. А вот окружение, представляющее собой субъекты инфраструктуры, будет различным. Например, для технопарков обязательно

присутствие научно-исследовательской составляющей: НИИ, опытных и научных центров, университетов. Именно развитие технопарков дает возможность осуществить модернизацию отрасли.

По сфере деятельности агропромышленные парки могут быть универсальными, то есть создающими условия для товаропроизводителей любой сельскохозяйственной направленности, и специализированными, ориентированными на главную отрасль и создающими условия для ее преимущественного развития.

При формировании системы агропромышленных парков необходимо оценивать следующие показатели:

- уровень развития сектора малых форм хозяйствования – число крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств в районах, а также их предпринимательский потенциал;
- производственную специализацию малого сектора конкретных территорий (по показателю специализации);
- эффективность мер поддержки малого бизнеса в муниципальных районах края;
- уровень инвестиционной привлекательности района.

Процесс создания парков следует осуществлять поэтапно: на первом этапе должна быть подготовлена и принята нормативная база и разработан организационно-экономический механизм создания нового для аграрной сферы института, на втором – реализован пилотный проект. В случае его успешной реализации на третьем этапе следует начать масштабное создание агропромышленных парков [2, с.53].

Необходимо четко сформулировать концепцию построения этой новой институциональной формы. Прежде всего должна быть ясность в вопросе: кто будет инициатором создания агропромышленных парков. Ныне в научно-методических и научно-практических дискуссиях предлагаются два варианта: федеральные (региональные) органы управления отраслью, органы местного самоуправления; частные юридические и физические лица, в том числе крестьянско-фермерские хозяйства.

И в том и в другом варианте можно найти плюсы и минусы. Если учредителем является государство (субъект федерации, муниципалитет), создание парка и развитие производственно-технической инфраструктуры полностью финансируется за счет средств отраслевого бюджета и (или) бюджетов административно-территориальных единиц путем выделения денежных потоков бенефициарам, выигравшим конкурс и ответственным за создание соответствующего парка. При этом быстрее решаются организационные вопросы: отвод земельного участка, разработка проектно-сметной документации, подключение к инженерным сетям и др. Вместе с тем существует угроза, что управленческие функции полностью возьмут на себя чиновники, назначая администрацию, и войти в агропромышленный парк смогут только

«нужные» фирмы, а сам парк превратится в площадку для коррупции.

Рассматривая круг частных предпринимателей, которые могут взять на себя инициативу создания парка, отметим их расширенный состав. Во-первых, создание парка может взять на себя действующее крупное сельхозпредприятие. Например, хозяйственный субъект, продолжая основную производственную деятельность, предлагает излишки территории, а возможно, и целые производственные объекты внешним арендаторам. В таком случае парк может быть создан быстро, а производственные объекты введены в эксплуатацию за счет уже имеющейся инфраструктуры. Но резидентам парка придется приспособливаться к имеющимся условиям землеустройства и хозяйствования, как правило, не столь благоприятным, как если бы создание парка шло по специально разработанному проекту.

Во-вторых, инициаторами создания агропромышленного парка могут стать непосредственно субъекты малого предпринимательства, т.е. главы крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств при условии последующего перехода их в статус крестьянских (фермерских), а также потребительские кооперативы, хозяйственные общества с долевым участием малых форм хозяйствования. Сегодня одно из перспективных направлений – создание агропарков на территории малых семейных животноводческих ферм, при формировании которых уже предусмотрены компактное строительство, соответствующая инженерная инфраструктура и полная комплектация производственных мощностей. Пройдя период становления, фермы могут трансформироваться в агропарки, создавая на своей территории необходимую для их жизнеобеспечения инфраструктуру производственного, рыночного, а возможно и социального типа. При этом создание парка будет идти с опорой на принципы и формы потребительской кооперации. Однако очевидно, что самостоятельных финансовых ресурсов у фермеров недостаточно, чтобы осуществить такой полномасштабный проект. Поэтому следует предусмотреть комплекс мер государственной помощи: возмещение затрат на строительство, предоставление субсидий по кредиту, налоговых льгот на этапе внедрения данного институционального объекта в аграрный бизнес.

В-третьих, профессионально подойти к формированию агропромышленных парков могут девелоперские компании. Появление таких компаний в аграрном бизнесе явление новое, зависящее от экономической ситуации в сельском хозяйстве, устойчивости и прогрессивности его развития. Работа девелопера заключается в принятии на себя всех затрат, связанных с разработкой предпринимательского проекта и подготовкой площадки агропромышленного парка для последующего размещения на ней производственных объектов. Компания берет на себя обязательства по организации работы и содержанию

парка. Особенность ее работы по данному проекту будет связана с необходимостью освоения и развития крупных земельных участков, требующих правовых, физических и экономических преобразований. А именно: оформление имущественных прав, определение границ и зонирование территории с учетом выделения участков под сельскохозяйственное производство и инфраструктурные объекты, проведение землеустроительных работ, в случае необходимости изменение категории и целевого назначения земли. Спектр решаемых вопросов довольно широк и предполагает, что реализацию подобного рода проектов может осуществлять компания, хорошо изучившая вопрос.

Для девелоперской компании малые субъекты хозяйствования являются арендаторами, приобретающими подготовленные земельные участки или производственные, складские, офисные помещения. Такая схема позволяет конечным потребителям избежать целого ряда проблем, связанных со становлением, развитием и функционированием бизнеса, и получить следующий эффект от нахождения на территории парка:

- создать кластер малых форм хозяйствования за счет образования единой производственной среды и предоставления дополнительных услуг (по развитию бизнеса, переработке и продвижению продукции, материально-техническому обеспечению, образованию и т.д.);

- снизить стоимость услуг, экономить на транспортных услугах, используя эффект от местоположения и агломерации, что выгодно производителям и потребителям сельхозпродукции;

- ускорить реализацию новых предпринимательских проектов благодаря возможности работать на подготовленном земельном участке или производственном объекте;

- значительно повысить производительность труда и рентабельность бизнеса путем отказа от непрофильных видов деятельности (товарная доработка и переработка продукции, поиск каналов сбыта и др.);

- создать оптимальные условия для отраслевого планирования.

Источник возврата инвестиций и доходов девелопера – выручка от продажи и сдачи в аренду земли и имущественных объектов парка. Однако высокая вероятность того, что девелоперские компании, осуществляя управление парком, установят высокие арендные ставки, так как суть их экономической деятельности связана с управлением бизнесом, недвижимостью в целях повышения ценности объекта и роста доходов. В таком случае должно активно действовать государство, субсидируя арендную ставку для резидентов парка.

Вместе с тем необходимо отметить, что сельское хозяйство все еще остается инвестиционно малопривлекательным, поэтому участие подобного рода компаний в создании агропромышленных парков возможно при условии формирования государствен-

но-частного партнерства (ГЧП), когда предпринимательский опыт и частные инвестиции сочетаются с государственными ресурсами.

Суть механизма ГЧП в предоставлении дополнительных выгод его участникам. Для частного сектора это означает развитие партнерского диалога с представителями власти; более высокую прибыль за счет привлечения бюджетных средств, использования новых форм проектного финансирования на основе государственных гарантий и деления проектных рисков, ускорения и удешевления административных процедур; доступ к новым сферам деятельности, ранее недоступным из-за отсутствия необходимых капиталовложений.

Государственному сектору партнерство с бизнесом позволяет осуществлять общественно значимые и малопривлекательные для частного финансирования проекты; за счет гибкости и маневренности частного бизнеса улучшить управляемость проекта и тем самым повысить эффективность использования бюджетных средств, уменьшить суммарные затраты на реализацию и эксплуатацию проекта.

В выигрыше остаются не только создатели, но и конечные пользователи (в данном случае субъекты малых форм хозяйствования). Для них ГЧП означает ускорение реализации экономически значимого проекта и доступ к широкому спектру услуг.

Эффективность реализации проектов по созданию агропромышленных парков зависит от правильного распределения функций и схем организационных отношений между партнерами. Наиболее выгодной представляется следующая схема.

Девелоперу передается вся ответственность за реализацию проекта, даже при условии, что его инициатор – государство. Капитальные вложения осуществляются на совместной основе, при этом возможны различные сочетания вложений государственного и частного секторов. Например, государство берет на себя все затраты, связанные с оформлением земельного участка под территорию агропромышленного парка, строительством дорог и других коммуникаций, а также софинансирование застройки парка; частные инвесторы за счет собственных средств разрабатывают проектную документацию, подготавливают территорию, участвуют в софинансировании застройки парка и возведении объектов инженерной инфраструктуры.

Созданные активы принадлежат участникам партнерства на долевой основе с учетом структуры капитальных вложений и финансирования. Так, государству будут принадлежать земельный участок и объекты инфраструктуры, в частности, профинансированные им объекты транспортной и инженерной инфраструктуры, связи; девелоперу – построенные им здания.

Текущее финансирование деятельности парка осуществляется за счет девелопера, поскольку именно он реализует проект.

Риски распределяются равномерно, предусма-

тривается формирование механизма защиты инвестиций, гарантий их возврата в случае нерентабельности проекта.

Совместное привлечение арендаторов обусловлено различными по охвату аудитории возможностями девелопера и государства в данной области.

Распределение доходов ведется с учетом вклада и экономических целей участников партнерства. Государство, инициируя создание агропромышленных парков, в первую очередь старается решить структурные проблемы и проблемы развития сельскохозяйственного производства. Поэтому возможно, что государство будет участвовать в подобного рода проектах при условии возврата вложенных средств, скорректированных на неполученный дисконтированный доход от вложения этих средств в наименее рискованные финансовые инструменты в период окупаемости проекта. Девелопер будет участвовать в проекте на условиях возврата вложенных средств, скорректированных на неполученный дисконтированный доход от вложения этих средств в наименее рискованные финансовые инструменты в период окупаемости проекта, и получения определенной прибыли. То есть для девелопера важно, чтобы разница между совершенными им капитальными и текущим вложениями и полученными доходами в течение периода окупаемости была равна определенной величине прибыли. Основные источники доходов девелопера – плата за услуги и выручка от продажи активов промышленного парка.

Когда проект окупится, возможны следующие

варианты партнерства и методы распределения прибыли:

– обе стороны оставляют за собой свои активы, девелопер продолжает эксплуатацию объекта, прибыль от проекта делится между партнерами, исходя из принадлежащей им доли активов с учетом того, что девелопер получает дополнительное фиксированное вознаграждение, императивно устанавливаемое государством, за правление государственным имуществом;

– государство продает принадлежащие ему активы по рыночной стоимости девелоперу, а он, в свою очередь, осуществляет эксплуатацию промышленного парка и единолично получает прибыль от проекта;

– девелопер продает принадлежащие ему активы по рыночной стоимости государству и продолжает эксплуатировать объект на договорной основе, внося плату за пользование государственной собственностью и получая установленное сторонами вознаграждение.

Наиболее предпочтителен последний вариант, так как частный сектор обладает полной свободой в принятии административно-хозяйственных управленческих решений.

Подводя итог всему вышесказанному, хочется отметить, что механизм государственной поддержки, как и любой другой общественный механизм, не идеален. В нем присутствуют изъяны, где-то более, где-то менее заметные. Но все эти проблемы можно и нужно решить, и тогда, возможно, будет достигнута главная цель государственной власти – обеспечение достойной жизни населения страны.

Библиографический список

1. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан: информационный бюллетень. № 10. Казань, 2009.
2. Амосов А. О стратегии развития аграрной сферы // Экономист. 2008. № 9. С. 50–55.

Сведения об авторе:

Симонова Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: sim_nu_a@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 20. 09. 2012

П. А. Суханова

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЕ И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития инновационной инфраструктуры, являющейся основным механизмом формирования инновационной экономики, который предопределяет темпы развития экономики региона и страны. В этой связи анализируется понятие «инновационная экосистема» как сложная самоорганизующаяся система, основанная на взаимоотношениях между элементами инновационной инфраструктуры.

В настоящее время определяющими для экономического и политического развития страны в условиях серьезной мировой конкуренции становятся скорость, объем и глубина инновационного процесса. Для него критически важным является формирование эффективной национальной инновационной системы страны, составляющими компонентами которой выступают региональные инновационные системы. Опыт зарубежных стран, наиболее продвинувшихся в инновационном развитии, свидетельствует об особой роли инновационной инфраструктуры в региональных инновационных системах. Это актуализирует задачу научного поиска наиболее эффективной конфигурации инновационной инфраструктуры региональных инновационных систем.

На данный момент, согласно информации РАН, ежегодный оборот инновационных технологий и наукоемкой продукции на мировом рынке составляет около 3 трлн. долларов [10]. К 2015 году оборот рынка наукоемкой продукции может возрасти до 4–4,5 трлн. долларов. Инновационный сектор выходит на одно из первых мест в условиях рыночной экономики.

Лидером в области инновационной деятельности являются США, что обусловлено высокой эффективностью национальной инновационной системы страны. Во многом этому способствовала направленность инновационной политики на саморазвитие компаний в жесткой конкурентной борьбе. Одним из ключевых факторов, обеспечивающих экономическое развитие США, является стимулирование инноваций, при этом не только их появления в качестве научных разработок, результатов исследования, но, прежде всего, внедрения инноваций в промышленное производство, в процесс потребления.

К лидерам в инновационной сфере относятся также Япония и Германия, где, помимо высокого уровня научных разработок, наблюдается активное внедрение результатов исследований в промышленное производство. Именно благодаря активному внедрению инноваций в промышленное производство названные страны и удерживают свое лидирующее положение на мировом рынке производства товаров и услуг. Именно лидеры промышленного производ-

ства запускают процессы создания новых потребностей и, соответственно потребительский спрос.

По мере развития данной темы в США появился особый интерес к пониманию сути процесса инновационного развития, к выявлению компонентов успешного появления и внедрения инноваций. В этой связи Генри Ицковицем (Henry Etzkowitz), профессором университета Ньюкастла, и Лойетом Лейдесдорфом (Loet Leydesdorff), профессором амстердамского университета, была сформулирована концепция «Тройной спирали инноваций» [5]. «Тройная спираль» стала основой для политики любого вуза США при создании инновационной среды.

Также в США появилось и такое понятие, как «инновационная экосистема». Под «инновационной экосистемой» понимается набор условий, обеспечивающих успешное создание и развитие предприятий [4; 6; 7]. Использование термина «инновационная экосистема» обусловлено ключевым отличием «экосистемы» от «системы». Это отличие состоит в том, что «экосистема» – это сложная самоорганизующаяся, саморегулирующаяся и саморазвивающаяся система [11], являющаяся самодостаточной для самой себя. Если же перестать регулировать условия существования системы, то очень скоро система начинает разрушаться. Ряд экспертов, в том числе Д. Сатински (Russia Innovation Collaborative), отличительной характеристикой именно «экосистемы» определяет наличие и поддержание контактов и личных взаимоотношений между элементами инновационной инфраструктуры (между предпринимателями институтами). Экосистема – это не какое-то определенное место, не набор законов и не перечень инновационных институтов, основополагающей здесь является культура предпринимательской среды (принятие риска, устойчивость и наличие взаимоотношений между предпринимательской средой инновационными институтами) [8]. Наглядным примером такой самодостаточности является Силиконовая долина, обладающая совершенно особым положением на мировой арене.

На основании вышеприведенных характеристик инновационной экосистемы нами выделяются региональные и университетские экосистемы. Сравнение уровней инновационной экосистемы представлено

в таблице 1. В масштабах государства уместно рассматривать не экосистему, а инновационную систему как совокупность инфраструктурных элементов.

Высокотехнологичная продукция (или инновационная продукция) рассматривается рядом исследователей как один из основных показателей развития региона, например, у Ричарда Флориды [3]. В результате исследований стало очевидно, что отдельные структуры и организации проигрывают в эффективности работающей экосистеме (многокомпонентной структуре, работающей на объединенную цель), именно в инновационных экосистемах (включающих не только собственно вузы, но и внешних агентов) максимально реализуется синергетический эффект. При этом возможно рассматривать в качестве инновационной экосистемы как глобальную инновационную экосистему (региональную), представленную ключевыми агентами: университет – производство – государство, так и инновационную экосистему в рамках одного или нескольких университетов: многокомпонентную инновационную экосистему, где различные организации, программы и мероприятия направлены на получение максимального результата, на коммерциализацию научных технологий, следовательно, на повышение конкурентоспособности самого вуза.

Региональная инновационная экосистема – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах границ региона: мелких и крупных компаний, университетов, гослабораторий, технопарков и инкубаторов. Другая часть региональной инновационной системы – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих региональную принадлежность и культурные особенности [1].

Инновационная инфраструктура является основным компонентом и механизмом инновационной экономики. При этом важно понимать различие между инновационной инфраструктурой и инновационной экосистемой, несмотря на их явную взаимосвязь.

Инновационная инфраструктура – это совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих систем, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций.

Инновационная инфраструктура предопределяет темпы (скорость) развития экономики региона и страны и рост благосостояния ее населения. Инновационная инфраструктура обладает следующими свойствами: распределенность по всем регионам в виде инновационно-технологических центров или инжиниринговых фирм; универсальность; профессионализм; конструктивность, которая обеспечивается ориентацией на конечный результат [2].

Представляется, что инновационная инфра-

структура может рассматриваться на трех уровнях:

национальная инновационная инфраструктура;
региональная инновационная инфраструктура;
инновационная инфраструктура университета.

На наш взгляд, национальная и региональная инновационная инфраструктура состоят из одних и тех же элементов, но масштабы региона предполагают большую специализацию и направленность инноваций (Силиконовая долина – ИТ, агломерация Нью-Йорк–Вашингтон–Филадельфия – биотехнологии).

В свою очередь инновационная инфраструктура университетов отличается тем, что основным структурным элементом является человеческий капитал, именно университеты являются источником творческих, талантливых кадров, обеспечивающих возможность появления инноваций.

Рассмотрим основные элементы региональной инновационной инфраструктуры (рис. 1).

Как видно из рисунка 1, основными элементами региональной инновационной инфраструктуры являются:

– университетские исследования и разработки как источник инноваций;

– институты коммерциализации (занимаются получением лицензий, патентов, заключением соглашений и пр.), позволяющие определить возможность применения новых технологий в реальном производстве и возможность получения прибыли;

– промышленные предприятия как непосредственные производители, внедряющие инновации в конкретный конечный продукт;

– финансовые ресурсы;

– человеческий талант;

– государство, определяющее вектор направления развития как страны в целом, так и каждого региона в отдельности в рамках общего тренда и содействующее развитию определенных сфер и направлений (через программы, законы и т.д.).

Важно отметить, что началом старта инновационного процесса может стать любой из указанных элементов инновационной инфраструктуры – интерес и потребность промышленности, научное открытие в лаборатории университета, государственная программа; но достижение результата предполагает участие всех элементов инновационной инфраструктуры для создания и внедрения инновации в конкретный конечный продукт. Без финансового ресурса невозможно сделать прототип (в силу наукоемкости и капиталоемкости исследований), без промышленного предприятия невозможно выпустить продукт на рынок и т.д.

Обратившись к опыту США, необходимо отметить, что организационная структура коммерциализации научных исследований в университетах чрезвычайно гибка. Она реализуется с учетом особенностей самого университета (например, форм собственности, основных научных и образовательных направлений, реализуемых университетом, его размеров и распределенности и т.д.), а также в со-

Сравнение уровней инновационной экосистемы

Признак	Региональная инновационная экосистема	Университетская инновационная экосистема
Участники ИЭ (инновационной экосистемы)	– промышленные предприятия; – органы власти; – финансовые институты; – вузы; – институты коммерциализации; – бизнес-инкубаторы, технопарки	– исследовательские лаборатории; – человеческий талант; – институты коммерциализации (офисы трансфера технологий и пр.); – бизнес-инкубаторы (предпринимательская активность); – финансовые институты; – промышленные предприятия
Ключевой участник	промышленные предприятия	институты коммерциализации: – офис трансфера технологий или – офис технологического лицензирования или – офис менеджмента технологий
Показатели эффективности	– объем регионального экспорта на мировые рынки; – доля высокотехнологичного экспорта в общем экспорте региона и объем поставок из региона на национальный рынок; – количество патентов, лицензий у предприятий региона	– доход вуза от коммерциализованных технологий; – количество патентов, лицензий, стартапов



Рис. Элементы региональной инновационной инфраструктуры [9].

ответствии с экономическими, ресурсными и законодательными особенностями города, графства или штата, где этот университет расположен.

Опыт США показывает нам, что государственная поддержка, безусловно, сыграла важную, пусковую роль для формирования системы трансфера технологий. Началом процесса коммерциализации технологий, взаимодействия науки и промышленности, стартом процесса инноваций в стране является Закон Бэй-Долла (1980 г.), позволивший университетам начать зарабатывать на собственных научных разработках. Именно этот закон определил основные правила распоряжения интеллектуальной собственностью университетов, правила лицензирования и трансфера университетских разработок.

Кроме названного закона Бэй-Долла, важно отметить также Санкционирующий закон о Министерстве обороны (1993 г.), который стимулировал трансфер технологий субъектам малого бизнеса; Закон о национальном трансфере технологий и развитии (1995 г.), определивший регулирование прав на интеллектуальную собственность в совместных НИОКР.

Среди государственных программ, реализованных в США, отметим трехлетнюю программу «Трансфер технологий малому бизнесу» (ТТМБ), разработанную для Министерства обороны, Министерства энергетики, Министерства здравоохранения и социального обеспечения, НАСА и Национального научного фонда.

В настоящее время в США существует большое количество государственных программ поддержки и развития каждого элемента инновационной инфраструктуры, за 30 лет выстроена и отлажена система взаимных связей между университетами, промышленными предприятиями, источниками капитала.

На сегодняшний день многие американские вузы обладают эффективной инновационной инфраструктурой, что отражается в высоких показателях трансфера технологий, и, соответственно, в высоких доходах от лицензирования технологий. Именно успешный американский опыт трансфера технологий (например, создание офисов лицензирования технологий) был использован в Европе и других странах.

Представляется, что американский опыт развития инновационной инфраструктуры дает возможность определить ключевые факторы успеха и применить их на практике в российских регионах.

В российской действительности тема инноваций очень популярна последние 10 лет, государством предпринят ряд попыток через федеральные программы, законы и подзаконные акты создать и запустить процесс внедрения инноваций (поддержка промышленности, создание технопарков, бизнес-инкубаторов и т.д.). В то же время, на наш взгляд, пока сложно говорить о результатах этих разнонаправленных действий. Наиболее перспективным в направле-

нии создания и внедрения инноваций нам представляется работа с вузами (программа Национальных исследовательских университетов, создание МИПов, бизнес-инкубаторов в структуре университета и прочее).

Многие российские университеты к настоящему моменту уже имеют опыт и результаты коммерциализации своих разработок. Университеты Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Томска, Перми имеют определенные наработки в построении инновационной инфраструктуры. Однако пока в российской практике полноценно функционирующих элементов инновационных инфраструктур, к сожалению, пока нет. Кроме того, авторское и патентное право в России еще не развито в той степени, которая требуется для создания нормальных цивилизованных условий для появления и внедрения инноваций.

В новых условиях деятельность российских университетов должна быть направлена на создание инновационной платформы продвижения инноваций во все сферы общественной жизни. Инновационная инфраструктура университетов должна быть нацелена на формирование благоприятной инновационной среды в регионах для развития предпринимательства в научно-технической сфере, повышения привлекательности научной работы в вузе (как для учащихся, так и для преподавателей), обеспечения нового научного знания для решения практических задач.

Библиографический список.

1. Егоров Е., Бекетов Н. Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития. М.: Academia, 2002.
2. Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. № 1. 2003. С. 43–53.
3. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005.
4. Бендис Р. American Innovation. URL: <http://www.slideshare.net/webgoddesscathy/session-7-richard-bendis>
5. Ицковиц Г. Тройная спираль Университеты–предприятия–государство. Инновации в действии. URL: <http://courier-edu.ru/cour1112/0007.htm>
6. Кузнецов Е. Всемирный банк. URL: <http://www.polit.ru/article/2012/03/12/kuznetsov/>
7. Линдхолм П. Lindhom-Consult. URL: http://www.nisse.ru/business/interview/interview_553.html
8. Сатински Д. URL: <http://www.russiainnovation.com/wp-content/uploads/MGIMO.pdf>; <http://www.slideshare.net/danielsatinsky/boston-innovation-ecosystem-st-petersburg>
9. Миллер Р. Innovation America. URL: <http://rosmu.ru/activity/attach/events/788/presentation.pdf>
10. URL: www.ras.ru

Сведения об авторе:

Суханова Полина Андреевна – старший преподаватель кафедры мировой и региональной экономики ФГОБУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», e-mail: polina_suh@yandex.ru (г. Пермь, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 29. 09. 2012

УДК 327 © В. В. Карпов, 2012

В. В. Карпов

ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕКЛАМА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР

В данной статье автор проводит анализ действий политических сил Российской Федерации на примере выборов 1996, 1999 и 2008 годов. Выбор анализируемых лет является вынужденным, так как на последних выборах 2011 и 2012 годов политическая элита страны практически не использовала инструменты политической рекламы. Даже опробованные в предыдущих выборах технологиях, действенные механизмы не были задействованы, что в свою очередь значительно увеличило число протестных настроений в обществе и создало очаги напряженности, которые в большей или меньшей степени сохраняются и сейчас.

На первый взгляд, положение СМИ в российском обществе после формирования медиаполитической системы и возникновения медиахолдингов незначительно отличалось от статуса средств массовой информации в странах Запада, где также многие из них контролировались медиамагнатами.

Однако в России медиахолдинги стали превращаться в мощную, автономную от интересов большинства граждан, группу влияния. Единственной силой, с которой отчасти считались ведущие СМИ, была власть. При этом в России, где приватизация проводилась «сверху» и где традиционно чиновники играли большую роль в жизни общества, бизнес, в том числе и медиахолдинги, оказался тесно связан с интересами высшей группы чиновников, окружением президента [1]. Это определило фактическую неспособность СМИ выступать в роли «четвертой власти», проявлять самостоятельность, что очень наглядно проявилось в ходе предвыборных кампаний 1996, 1999 и 2008 гг.

Вопрос о том, в какой мере позиция СМИ в условиях современной России способна предопределять исход выборов, относится к числу спорных в современной российской политологии. На этот счет существуют диаметрально противоположные мнения. Одни исследователи, в частности В. Вильчек, считают, что масс-медиа играют решающую роль в политическом выборе россиян [2]. Другие – А. Панкин, И. Задорин – придерживаются прямо противоположной позиции, считая, что четкая корреляция итогов выборов с позицией СМИ либо отсутствует, либо носит отрицательный характер [3].

При этом показательно, что сторонники и первой, и второй позиции ссылаются на один и тот же конкретный материал, связанный с предвыборными кампаниями 1996 и 1999 гг.

Действительно, в ходе этих кампаний, особенно 1996 г., произошли быстрые изменения в настроениях широких масс избирателей, для объяснения которых привлекаются различные гипотезы.

Так, в начале 1996 года рейтинг Б. Н. Ельцина был крайне низок, по оценке крупнейших социологических служб, его были готовы поддержать лишь от 6 до 10% избирателей. В этот период из-за первой чеченской войны, в ходе которой власти продемонстрировали, с одной стороны, свою неспособность решить возникший кризис мирным путем, с другой – свою нерешительность и неспособность, от Президента РФ отвернулись многие либерально-демократические ориентированные СМИ. В частности, его политика подвергалась критике такими изданиями, как «Аргументы и факты», «Московский комсомолец», «Комсомольская правда», большинством телеканалов. Лояльность власти сохранили лишь проправительственный канал ОРТ и «Российская газета».

Во многих российских изданиях стали обсуждаться темы, которые ранее затрагивались лишь заведомо оппозиционными властью прокоммунистическими (газеты «Правда», «Советская Россия») и малотиражными национал-патриотическими СМИ – «Здоровье Президента», «Президент и спиртное». Все жестче, причем не только «левыми», но и претендующими на объективность газетами (такими как «Известия», «Независимая газета») стали подниматься вопросы социальной цены рыночных реформ, влияния корыстных интересов на политику администрации президента и правительства, односторонних уступок России странам Запада, утраты ее позиций и влияния на международной арене.

В целом к началу кампании по выборам Президента РФ 1996 года сложилась такая ситуация, когда казалось, что Б. Н. Ельцин не сможет одержать победу. Вероятность его поражения наглядно показали выборы в Государственную Думу 1995 году, когда, несмотря на жесткий прессинг близких к Кремлю масс-медиа, наибольшего успеха на выборах добились КПРФ и ЛДПР.

Инициатором использования новых информационных технологий для обеспечения победы Б. Н. Ельцина на предстоящих выборах был

Б. Березовский, убедивший президента РФ в их эффективности.

Суть этих технологий состояла в том, чтобы, используя приемы «информационной драматургии», перехватить инициативу у оппозиции и создать новый имидж президента России.

Для решения этой задачи уже летом 1995 года был создан Фонд эффективной политики (ФЭП), разработавший к весне 1996 года сценарий избирательной кампании Б. Н. Ельцина. В докладе Фонда, в частности, говорилось: «Борьба за победу решается не административным контролем над СМИ, а доминированием на низовом уровне массовых коммуникаций – если угодно, на уровне «семейных разговоров» и «простонародной болтовни». Чтобы сохранить шанс на победу, необходимо создать образ «начавшегося решения проблем». Иными словами, мы инициируем то, на создание чего у нас нет времени и возможностей». Именно в рамках этих рекомендаций и строилась предвыборная кампания.

В целях опровержения слухов о плохом состоянии своего здоровья президент РФ посетил многие регионы страны. В своих выступлениях, широко освещавшихся СМИ, он подчеркивал свою осведомленность об остроте накопившихся социальных проблем, акцентировал внимание на необходимости коррекции политики реформ, выражал заинтересованность проблемами рядовых граждан. Это порождало у избирателей впечатление, что власть знает о проблемах рядовых россиян, готова на радикальные меры для улучшения их положения.

После предвыборных баталий 1996 года в стране происходили события, которые во многом определили ход последующих пиар-кампаний. Взрывы в крупных городах, сопровождавшиеся многочисленными жертвами, потрясли общество. Масштабы человеческих трагедий заставили переосмыслить существующий жизненный уклад, сформировавшийся за советский период. Страх смерти заглянул в каждый дом, актуализировались глубинные потребности в личной безопасности. В обществе возник запрос на «возмездие» и наведение порядка в стране, необходимость этого подчеркивалась многими СМИ. Дефолт в 1998 году привел граждан к обнищанию и во многом способствовал уходу старой руководящей верхушки. На смену отжившим государственным лидерам выдвигались новые фигуранты.

Создавшиеся условия были благоприятны для использования В. В. Путиным того ресурса, которым не обладали его оппоненты, а именно – обладания реальной властью. Твердость и решительность, проявленные В. В. Путиным, оказались созвучны ожиданиям общества, уставшего от бесконечных дебатов и ожидания порядка в деятельности государственных структур. Начало меняться отношение к государству как институту власти. Роль государства в сознании миллионов россиян вновь стала важной и неотъемлемой. Имидж власти изменился: на первом плане оказался молодой премьер, а не престарелый и дискредитированный президент. Определять восприятие федеральной власти в обществе стала фигура энергичного и волевого В. В. Путина.

Быстрый рост рейтинга В. В. Путина и движения «Единство» происходил не в виртуальном, созданном СМИ, а реальном политическом пространстве и не требовал для своего объяснения привлечения данных о манипуляциях общественным мнением. Однако, не преувеличивая роли масс-медиа в электоральном выборе россиян, все же можно предположить, что бесспорный успех «Единства» на выборах в Государственную Думу в 1999 года и убедительная победа В. В. Путина уже в первом туре президентских выборов 2000 года в большой мере были обеспечены успешным использованием политической рекламы, в которых одну из ключевых ролей играли СМИ.

Информационная поддержка «блиц-кампании» В. В. Путина, блока «Единство» включала в себя следующие ключевые моменты.

Прежде всего был четко определен главный противник – блок ОВР. Большинство СМИ отказалось от негласного табу на критику его лидеров, в частности московского мэра Ю. М. Лужкова. Начали обсуждаться его недостатки как политика, так и мэра. Коррупция в московском правительстве, «клановость», мания величия (тяготение к роскоши и гигантомания), несоразмерность политических претензий реальным возможностям. Стало ясно, что фигуре Ю. М. Лужкова не хватает ни масштаба, ни политического веса для претензий на общенациональное лидерство.

По данным мониторинга Европейского института средств массовой информации (ЕИСМИ), проводившегося с 28 по 17 декабря, в целом по основным телеканалам блок ОВР был лидером по объему времени, которое было уделено освещению его деятельности (25%), на втором месте оказался блок В. В. Жириновского (23%). Далее с большим отставанием следовали СПС (17%), «Яблоко» (11%), «Единство» (8%) и ЮТРС (8%). Иначе говоря, на первый взгляд, те партии, которые получили больше всего голосов на выборах, в наименьшей степени удостоились внимания СМИ.

Информационная кампания сыграла заметную роль в падении рейтингов лидеров блока ОВР и распаде его электоральной базы. Уже в октябре 1999 года примерно половина опрошенных была склонна верить обвинениям в адрес Ю. М. Лужкова и его «семьи» в коррупции и выражала явное возмущение по этому поводу. Только 25% опрошенных считали эти обвинения безосновательными.

Информационная война против ОВР, поддержанная политической кампанией разобличения его сторонников, возымела определенный эффект. Часть избирателей начала сомневаться в правильности своих предпочтений. На заключительном этапе избирательной кампании число колеблющихся не уменьшилось, а возросло. По оценке ВЦИОМ, значительная часть избирателей определилась со своими предпочтениями лишь в последние две недели кампании.

Исходя из вышеизложенных политических кампаний видно, что в период, когда определялись общие контуры государственного устройства демократизирующейся России, при слабом развитии

партийно-политической системы, средства массовой информации как наиболее зрелый элемент гражданского общества, во многом определяли пути его развития. В частности, можно утверждать, что поддержка крупнейшими СМИ курса на ускоренное осуществление рыночных реформ, приватизацию, смягчили в восприятии россиян многие их негативные эффекты. Именно СМИ позволили власти минимизировать для себя издержки самого сложного этапа реформ.

Кроме того, опросы показали, что различные группы населения неодинаково относятся к СМИ. Например, их позиция четко коррелируется с политическими взглядами респондентов. Так, среди тех, кто недоволен существующей в стране политической системой (42% опрошенных в ноябре 1999 г.) уровень недоверия к СМИ, большинство которых поддерживает политику развития России по пути демократии, наиболее высок (68%). В то же время те россияне, которые в целом удовлетворены функционированием политической системы, склонны больше доверять центральным СМИ (в их среде не доверяют им лишь 43%) [4].

Чувствительность избирателей к предвыборной риторике кандидатов, посвященным им материалам СМИ, значительно повышает использование современных технологий «информационной войны». Хорошо известен феномен «25 кадра» (включения в киноленту рекламных заставок, которые показываются столь незначительное время, что не воспринимаются критическим сознанием и воздействуют непосредственно на подсознание человека, побуждая его к определенным действиям). Этот феномен запрещено использовать для рекламы товаров и в предвыборных кампаниях. Однако, судя по исследованиям психологов, сходный гипнотический эффект на многих избирателей может оказывать умелое использование устного и печатного слова.

Кроме того, даже скептически относящиеся к предвыборной рекламе избиратели в определенной степени подвержены влиянию СМИ. Исходя из данных исследований группы И. Задорина, были сделаны следующие выводы о механизмах информационного воздействия сообщений СМИ на избирателей.

Во-первых, влияние СМИ носит «кумулятивный» характер, то есть происходит накопление эффекта, проявляющегося при направленном информационном воздействии (устойчивом и долговременном) СМИ по поводу того или иного политического деятеля. Иными словами, восприятие индивидом того или иного политического персонажа определяется не только (и не столько) последней полученной информацией, но всей суммой ранее воспринятой и усвоенной информации. Это дает основание для предположения, что изменение восприятия политика и отношения к нему происходит в результате получения избирателем суммарного информационного воздействия, превосходящего определенный пороговый уровень.

Во-вторых, влияние СМИ носит многоканальный характер. Люди в большинстве своем подвержены влиянию всего информационного поля, а не

только одного конкретного СМИ. И чем более согласованными оказываются сообщения, получаемые индивидом из различных источников, тем большего эффекта достигает воздействие.

В-третьих, информационная чувствительность электората повышается по мере приближения выборов. В условиях предвыборной ситуации, когда от избирателя требуется принятие определенного политического решения, он более часто обращается к различным источникам политической информации (в том числе и СМИ), а следовательно, становится более открытым для информационного воздействия.

Если на начальном этапе демократических преобразований в России СМИ выступали в роли относительно самостоятельной силы, компенсирующей неразвитость институтов гражданского общества и способствовавшей их развитию, то со временем эта способность была ими в большей части утрачена. Поскольку в России не сложилась система «демократической полиархии», амортизирующей влияние частных, корыстных интересов на политическую жизнь, то с формированием медиаполитической системы деятельность СМИ в большой степени оказалась подчинена удовлетворению политических амбиций медиамагнатов и отдельных группировок правящей элиты.

В условиях, когда российские масс-медиа откровенно игнорировали многие интересы, существующие в обществе, наметилась тенденция падения доверия к СМИ. Она компенсировалась за счет использования все более изощренных технологий привлечения внимания аудитории, широкого применения методов «черного пиара», особенно в период предвыборных кампаний.

При исследовании региональных органов власти, объектом была выбрана Омская область.

В Омской области формируются взаимоотношения власти, политики, журналистики и общества на новой основе. Этот процесс характерен для жизни всей России. По обоснованному мнению М. М. Ковалевой, в стране «сломана старая система взаимоотношений власти, политики, журналистики и общества и не создана новая, что и является признаком переходного времени» [5].

Учитывая необходимость объединять субъекты и объекты политики, власть Омска любыми способами стремится контролировать СМИ. С поступательным движением демократии в развитых обществах они используются как механизм упорядочения общественно-политических процессов. Этот «механизм» универсален: его можно использовать как в интересах общества, так и в ущерб ему.

Взаимоотношения властей Омска и СМИ противоречивы. По инерции, как во времена партийно-советской печати, к журналистам относятся как к «подручным». СМИ «обеспечивают последовательность и завершенность процесса социально-политического управления, участвуют в выработке и принятии законодательных, государственно-административных решений» [6].

Ввиду этого Е. П. Прохоров называет СМИ «сторожевой собакой». Основаниями для именованья печатных СМИ «сторожевой собакой общественных интересов» может служить их экономическая и политическая независимость. Е. П. Прохорову представляется, что «быть подлинно «четвертой властью», может лишь свободная (для обеспечения права народа на информированность), независимая (от всяческого незаконного давления и от своеволия и манипулятивных побуждений журналистов), конструктивно-плюралистическая журналистика, ведущая трудный постоянный диалог в перспективе решения жизненных вопросов страны на благо народа и всех его составляющих слоев» [7].

В области представлены все виды СМИ – как традиционные (газеты, журналы, радио и телевидение), так и интернет-издания. Большая часть средств массовой информации является каналами влияния gubernской власти. Так, самой широкой сетью вещания по области обладает канал областной власти «ГТРК-Омск», который имеет свои корпункты по всей территории области. Большое количество региональных СМИ связано с активной поддержкой «желательных» СМИ. Реально оппозиционных СМИ в области нет, так как коммунистические издания не критикуют деятельность областной власти.

На основании этого и отсутствия критики областной власти возникает ощущение, что область управляема и в ней царит спокойствие и порядок.

Большинство материалов формируют представление о том, что в области кризиса нет. Скорее создается впечатление о благополучии региона: рост социально-экономического развития (примеры достижения целей). Если и говорится о кризисе, то только как о фоне для позитивных моментов в жизни области: открываются новые производства, высокий уровень культуры, поддержка образования и здравоохранения.

Региональные СМИ активно участвуют в фор-

мировании образа губернатора как человека умеющего и способного справиться с любой ситуацией. Л. К. Полежаев, по оценке СМИ, управленец, четко и порой даже жестко контролирующий ситуацию в области и городе.

В качестве оппозиционных СМИ можно отметить такие издания, как «Бизнес-курс», «Ваш Ореол» и «Коммерческие вести». Но фактически это бизнес-издания, рассчитанные на разную публику.

Вместе с тем эффективность воздействия СМИ существенным образом зависит от множества факторов: характеристик самого воздействия, условий, в которых оно происходит, наконец, характеристик реципиента, его готовности воспринимать сообщения СМИ и доверять им. Неслучайно в литературе присутствуют самые противоречивые точки зрения по вопросу о степени влияния СМИ на массовое политическое сознание, в том числе электоральные предпочтения. С одной стороны, возможности средств массовой информации признаются весьма ограниченными: «влияние СМИ состоит скорее в том, чтобы указывать обществу, о чем следует задуматься, а не в том, чтобы говорить ему, что следует думать» [8].

С другой стороны, речь идет о тотальном влиянии масс-медиа на политические установки населения, о журналистах говорится как о «властителях умов» [9]. Отмечаются значительные успехи СМИ и, прежде всего, телевидения в проведении избирательных кампаний.

СМИ являются главным инструментом выражения и во многом формирования общественного мнения омичей и всей страны в целом. Однако не СМИ в условиях развития демократической государственности призваны осуществлять «четвертую власть». «Четвертая власть» – это общественное мнение, формируемое самим обществом и его общественно-политическими структурами и выражаемое через средства массовой коммуникации, включая традиционные СМИ.

Библиографический список

1. Перегудов С. П., Лапина Н. Л., Семененко И. С. Группы интересов и российское государство. М., 1999.
2. Вильчек В. Контрольные новости в голову: какие потери мы понесли в информационной войне // Новая газета. 2000. № 1. 10–16 янв.
3. Задорин И., Бутова Ю., Сюткина А. СМИ и массовое политическое ангажирование: взаимовлияние и взаимозависимость // Российское общество: становление демократических ценностей. М., 1999. С. 175–195.
4. Российское общество и радикальные реформы. М., 2001. С. 159, 403, 628, 702, 866.
5. Ковалева М. М. Отечественная журналистика: вопросы теории истории. Екатеринбург, 2000. С. 31
6. Обертяев И. А. Политическая система общества // Политология. М., 1996. С. 101.
7. Прохоров Е.П. Теория журналистики и проблемы ее развития в перспективе демократической трансформации // Вестн. Моск. ун-та. Серия: Журналистика. 2001. № 3. С. 35–36.
8. Деннис Э. Мерилл Д. Беседы о масс-медиа. М: Вагриус, 2007. С. 155
9. Выборы: кому должны служить СМИ // Материалы конференции работников СМИ 16–17 окт. 1995 г. – М: Права человека, 2006. С.175

Сведения об авторе:

Карпов Виктор Викторович – начальник ОК, ТО и СР ООО «Газпром добыча Надым», преподаватель Московского психолого-социального института, e-mail: karpoff@nadym-dobycha.gazprom.ru (г. Надым, ЯНАО, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 22. 09. 2012

К. Ю. Кролевец

МИГРАЦИЯ И МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

В данной статье рассматриваются вопросы, которые затрагивают миграционную политику в современной России, характеризуя при этом и формируя причины миграционных процессов при сложившихся социально-экономических условиях, а также тенденции их решения в сфере законодательства, внешних отношений, информационных технологий и учета. Автор предлагает пути совершенствования миграционной политики для благосостояния Российской Федерации.

Миграционные процессы в России в последнее десятилетие определялись влиянием двух противоположных групп факторов – деструктивных и конструктивных: распад СССР, прозрачность границ, взрыв национализма, межнациональные и этнополитические конфликты. В то же время – демократизация общественно-политической жизни, реализация конституционного принципа свободы передвижений, развитие рыночных отношений, приближение к мировому рынку труда [5].

Современная миграционная ситуация в России, являясь следствием сложной социально-экономической обстановки и общественно-политической нестабильности в стране и за рубежом, в последнее время постепенно изменяется. Сохраняется ряд негативных моментов, связанных с нарушением порядка пересечения государственной границы Российской Федерации и пребывания на территории Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства.

Сокращается потребность в привлечении иностранной рабочей силы, особенно в строительстве, а также в малом бизнесе, который наиболее остро ощущает последствия финансового кризиса.

Сложное финансово-экономическое положение будет подталкивать предприятия к сокращению издержек, а в этих условиях привлечение дешевой иностранной рабочей силы может показаться работодателям оптимальным решением. Помимо уровня заработной платы трудящиеся-мигранты демпингуют на рынке труда за счет нелегальной занятости и, как следствие, экономии на налогах, расходах на охрану труда, трудовых гарантиях.

Проблема незаконной миграции в регионах России решается с карательно-ограничительных позиций. Этому сопутствуют коррупционность на местах и слабая материальная обеспеченность исполнительных органов, занимающихся вопросами миграции. В настоящее время незаконная миграция в Россию в основном трудовая – и осуществляется по экономическим причинам.

Соответствие работы основной специальности одинаково редко встречается у всех мигрантов. Более половины мигрантов никак не использует в России свою профессиональную подготовку. Около четвер-

ти мигрантов – самозаняты (т. е. имеют собственный бизнес или заняты индивидуальным предпринимательством – с наймом или без найма работников), т. е. мигранты зачастую сами создают себе рабочие места. Это говорит как о высокой их приспособляемости к реальным условиям рынка труда, так и о том, что отсутствие рациональной миграционной политики в России снижает отдачу от деятельности иностранных работников. Очевидно, что работа с иностранцами должна вестись не только в рамках легализации их деятельности, но и рационализации использования их трудового потенциала. Работодатели склонны нанимать нелегальных мигрантов, так как их можно уволить в любой момент, не оплачивать дни болезни, недоплатить им (контрактов с ними, как правило, не заключают). И так как работу найти достаточно трудно (это отмечает около половины опрошенных), то становится понятным, что условия неконтролируемого найма мигрантов становятся притягательными для большинства работодателей.

Следует говорить о вовлеченности нелегальных мигрантов в теневую экономику, а не в криминальную среду России. Ситуация с неуплатой налогов нелегалами совпадает с ситуацией уклонения от налогов легально работающих граждан России. По большей части проблема легальной трудовой деятельности иностранцев в России создается расхождением российского трудового законодательства с практикой его исполнения, когда процедура легального привлечения иностранцев крайне затруднена бюрократическими проволочками.

К нелегальным мигрантам относятся следующие группы лиц. Первая группа – лица, въезжающие в страны СНГ нелегально: без документов, по поддельным, чужим документам, а также иностранцы, у которых объявленная цель въезда не соответствует их подлинным намерениям. Вторая группа – иностранные граждане, обучавшиеся в странах СНГ или работавшие по трудовым контрактам и после завершения сроков учебы или работы не пожелавшие вернуться на родину. Третья группа – это транзитные мигранты, которые намереваются выехать в одну из стран Запада в целях получения там работы или статуса беженца. Наконец, к нелегальным мигрантам следует также относить тех беженцев, которые укло-

няются от выезда из страны после получения отказа от убежища

Процесс расселения вынужденных мигрантов идет по всем субъектам Российской Федерации. Наибольшее число вынужденных переселенцев и беженцев выбирали новым местом жительства Республику Северная Осетия – Алания (9,9 тыс. человек), 6,0 тыс. – Республику Ингушетию, 2,3 тыс. – Белгородскую область, от 1,7 тыс. до 1,1 тыс. – Самарскую и Оренбургскую области, Краснодарский, Ставропольский и Алтайский края.

«Чем больше представителей той или иной страны приезжает в Россию, тем больший процент от общего числа нарушителей они составляют. В Российской Федерации сейчас по числу въезжающих лидируют жители Узбекистана и Таджикистана, поэтому неудивительно, что и по числу правонарушений эти страны на первых местах. Только поэтому граждане Таджикистана и подверглись большему числу санкций с нашей стороны. И те граждане, которые по решению суда должны быть выдворены из России, будут отправлены на родину, несмотря ни на что. Их выдворение – не кампания, а нормальная работа. И сейчас сотрудники ФМС проводят мероприятия и выявляют нарушителей, которые незаконно работают в России. Мы с ними поступаем в соответствии с законом. Никакой произвольной программы здесь нет» [4].

Нелегальным мигрантом считается не только тот, кто нелегально пересек границу государства. Стать им можно, нарушив правила пребывания в стране. Самым распространенным остается нарушение визового режима, умышленное или случайное. Например, в Омской области за 5 лет, с 2007 по 2011 г., было составлено 8955 протоколов о нарушении визового режима. Без регистрации в области в предыдущие четыре года официально проживали 7184 человека, причем из года в год их количество растет в геометрической прогрессии.

Законы о правовом положении иностранных граждан в РФ и о выезде иностранных граждан из РФ и въезде в РФ детально регулируют порядок пребывания мигрантов в Россию. В соответствии с ними пребывающие в РФ иностранцы обязаны зарегистрироваться в стране в течение трех суток в гостиницах или в органах внутренних дел либо в российской принимающей организации.

«В стране действует информационная система, которая отслеживает приезд в Россию каждого иностранного гражданина при помощи миграционной карты, которую он заполняет при пересечении границы нашей страны. Эта система позволяет нам утверждать, что в России сейчас находится порядка 9,1 млн. иностранных граждан, из которых 1,3 млн. человек – это те, кто имеет разрешение на работу и трудится на территории России законно. Еще порядка 4 млн. человек приезжает в нашу страну не для трудоустройства, а просто в гости или для того, чтобы учиться или лечиться. 2 млн. человек из остав-

шихся 3,8 млн. прибывают в Россию более чем на 90 суток» [4].

Им разрешено свободно передвигаться по территории РФ, открытой для посещения иностранными гражданами, при условии уведомления о поездке. Но в случае изменения места пребывания в РФ в нарушение указанного порядка, иностранцы обязаны по требованию ОВД возвратиться к прежнему месту пребывания или следовать в соответствии с избранными пунктами назначения.

Иностранные граждане обязаны выехать из России по истечении определенного им срока пребывания. Транзитный проезд через территорию РФ осуществляется, как правило, без права на остановку.

Нарушением будет считаться не только несоблюдение этих правил, но и:

- режима государственной границы;
- режима пропуска в контрольно-пропускных пунктах;
- правил использования и привлечения рабочей силы;
- нарушения иммиграционных правил и т.д.

Проблемы миграции затрагивают почти все страны мира. Для России вопрос миграции – один из самых важных, но, к сожалению, ресурсов для решения этого вопроса катастрофически не хватает. Из России уезжают не только неквалифицированные рабочие, но и специалисты самых разных областей науки покидают свою родину с целью увеличения заработка и проведения исследований в определенной области науки. В эпоху стремительного научно-технического развития наша страна лишается человеческого потенциала, обеспечивающего экономическую и научную конкурентоспособность. Именно поэтому правительство РФ должно побеспокоиться о создании необходимых условий для работы и проживания как квалифицированных специалистов, так и неквалифицированных, чтобы к середине XXI века Россия не деградировала и не стояла на самой низшей ступени развития в области науки, образования, экономики и других областях.

Основная проблема, которая стоит перед государствами мира, – как обеспечить свое участие в международном трудовом обмене. Степень участия стран мира в международном трудовом обмене различна и зависит от основных экономических параметров их развития в современных условиях. Участие России в этом мировом процессе неизбежно. Введение типов миграционной политики показало, что страны мира ведут политику, обусловленную их положением в мировых миграционных потоках. В то же время, если в экономически активное население стран-экспортеров включить их население, находящееся за рубежом, то уровень экономически активного населения у стран-экспортеров повышется, подтягиваясь к уровню стран-импортеров, а у последних, за вычетом заемных трудовых ресурсов, понижается.

Межгосударственные отношения характери-

зуются тенденцией к сближению национальных рынков рабочей силы, все большей прозрачностью границ, усилиями по взаимодействию в области иммиграционного контроля. Особенно характерно это для стран с высоким уровнем экономического развития, прежде всего, Северной Америки и Западной Европы. Определенное стремление к обобщению рынков рабочей силы складывается и у стран СНГ, причем по инициативе Российской Федерации.

Таким образом, трудовая миграция как сложное социально-экономическое явление имеет свои плюсы и минусы. Безусловно, что трудовая миграция, прежде всего, приносит очевидные социально-экономические выгоды и способствует:

- формированию и развитию общего рынка труда стран СНГ, замещению вакансий, которые не привлекательны для местного населения, смягчению безработицы через создание новых рабочих мест в сфере обслуживания и смежных отраслях, выживанию части населения в сложных условиях переходного периода;

- развитию предпринимательства и малого бизнеса;

- наполнению потребительского рынка товаров и услуг, увеличению налогооблагаемой базы страны, амортизации инфляционных процессов;

- созданию среднего класса как социальной основы рыночной экономики;

- развитию человеческого потенциала путем приобретения опыта работы в иностранных фирмах, освоения новых технологий и овладения новой специальностью, иностранными языками, повышения квалификации;

- поддержанию экономических и трудовых связей между странами и народами, что является немаловажным фактором развития интеграционных процессов в Содружестве.

В то же время трудовая миграция, особенно в нелегальной форме, имеет и отрицательные последствия. Одно из главных из них – слабая социальная защита трудящихся-мигрантов либо вообще ее отсутствие. К недостаткам следует отнести и краткосрочный характер большинства заключаемых контрактов, ограниченный перечень доступных для трудящихся-мигрантов рабочих мест. Нелегальная миграция является питательной средой для роста преступности, развития торговли наркотиками, оружием, теневой экономики.

Однако в целом трудовая миграция на основе трудовых контрактов приносит несомненные выгоды как странам эмиграции, так и принимающим странам. «Определенный эффект дало введение патентов для тех, кто работает в России у частных лиц нянями или садовниками. Более 900 тыс. человек с момента запуска этого проекта уже перешло в категорию граждан, работающих по патенту. Более того, 3,5 млрд. рублей поступило в бюджет государства практически за год» [4].

Для государств СНГ трудовая миграция – наи-

более реальный путь продвижения граждан на международный рынок труда. При этом очевидна растущая роль России в данном процессе.

В России огромная потребность в людских ресурсах, перспективы модернизации страны напрямую завязаны на решении демографического вопроса, да и вопросы национальной безопасности также не в последнюю очередь зависят от того, сумеет ли правительство заселить Сибирь и Дальний Восток. Важен и этнический фактор. Массовая, зачастую неконтролируемая миграция жителей среднеазиатских республик в Россию приводит к нарастанию межэтнического напряжения [3].

Россия является своеобразной точкой притяжения для иммигрантов из бывших союзных республик, Китая и других стран. Сокращение численности и старение российского населения делают приток иммигрантов в страну важным фактором ее дальнейшего экономического развития. В то же время несовершенство регулирования миграции привело к таким негативным последствиям, как криминализация иммигрантов, рост нелегальных миграционных потоков, усиление антииммиграционных настроений в обществе. В этой связи практический интерес представляет зарубежный, в том числе американский опыт регулирования миграции. Сходство некоторых миграционных проблем России и США (региональная неравномерность распределения миграционных потоков, повышенное давление на региональные рынки труда, нелегальная миграция) дает основания для того, чтобы использовать информацию о миграционной ситуации и особенностях ее регулирования в США при разработке миграционной политики в России [2].

Большинство угрозу иммиграции рассматривает под социально-экономическим углом зрения. Мол, иммигранты отбирают рабочие места, вывозят миллиарды долларов из России, криминализируют общество. Все это так. И все же главная угроза иммиграции в другом – в ее пагубном влиянии на демографию. Главная угроза в том, что через 5-10 лет русские дети окажутся в меньшинстве. За этим неминуемо исчезнет и государство, скрепляющее свойство русского народа, при нынешней политике Кремля, ориентированной на иммиграцию – будущее русского народа нет! [1].

Долгое время к международной миграции относились как к временному социальному явлению, порожденному экономическими причинами, прежде всего дефицитом рабочей силы. Соответственно, считалось, что ее влияние на страны-реципиенты в основном ограничивается сферами рынка труда, финансов и национального производства. При этом особо не принималось во внимание то обстоятельство, что иммигранты, въезжая в ту или иную страну, одновременно привносят в нее часть быта, традиций, культуры, наконец, проблемы своих родных стран. Кроме того, среди иммигрантов усиливалась тенденция к оседанию в принимающих государствах, что, в

свою очередь, приводило к появлению все большего количества меньшинств в странах-реципиентах. Все это привело к тому, что в настоящее время многие государства, прежде отличавшиеся более или менее гомогенной этнической структурой, превратились в многонациональные и поликультурные.

Как видим, развитие общества во всех сферах его деятельности и миграционные процессы, в частности, международная миграция населения, являются взаимопределяющими факторами. Если в России выход из экономического кризиса примет устойчивый характер, единственным источником пополнения ее трудовых ресурсов может быть только иммиграция. Следовательно, стратегическая миграционная политика России – это иммиграционная политика. Ситуацией, когда численность трудоспособного населения значительно сокращалась, сталкивались в послевоенные годы все развитые страны Западной Европы. Ни одна из них не смогла обойтись в этом положении собственными трудовыми ресурсами, все страны активно привлекали на работу иммигрантов. Таким образом, Россия, как и другие пережившие второй демографический переход развитые страны, тоже нуждается в привлечении мигрантов, испытывая мощный демографический напор перенаселенных соседних стран.

В развитых странах сложилась достаточно скоординированная система управления миграционными процессами. В то же время наблюдается четкая тенденция ужесточения миграционной политики большинства стран Европы: установление миграционных квот, ужесточение порядка приема в гражданство, емкая процедура регистрации и получения статуса беженца.

При этом в межнациональных отношениях ксенофобия и мигрантофобия, проявляющиеся в виде экстремистских действий, приобрели мировой масштаб. Подобные инциденты имеют место не только в России, но и в Великобритании, Франции, Германии, Австрии, Бельгии, Швейцарии и других странах. В этом контексте нельзя не отметить и тенденцию развития международного терроризма, попыток проникновения на территорию стран под видом беженцев лиц с криминальным прошлым. Данная проблема требует урегулирования на всех уровнях общественной жизни, в том числе и в сфере миграционной политики [7].

Таким образом, сегодня миграционные процессы оказывают влияние на каждую страну в мире, а сами мигранты приносят самый широкий спектр культурных, этнических, экономических и социальных особенностей. Наша задача — обеспечить мигрантам возможность осуществить их собственные стремления и внести вклад в развитие как тех стран, в которые они приехали, так и тех стран, которые они покинули. Этот прогресс может быть гарантирован политикой и законами, которые способствуют взаимопониманию и уважению прав человека. Комплексная миграционная политика может смяг-

чить последствия сокращения трудовых ресурсов. Перед лицом технологических изменений, стареющей рабочей силы и снижения численности населения требуется хорошо продуманная политика в отношении трудовой миграции.

В условиях роста безработицы актуальной задачей становится защита права российских граждан на приоритетное трудоустройство. В целях обеспечения реализации указанного права в Российской Федерации устанавливаются квоты на привлечение иностранной рабочей силы, а также максимально допустимая доля используемых работодателями трудящихся-мигрантов, которая определяется по видам экономической деятельности.

Квоты на привлечение иностранных работников формируются на основании предложений региональных органов исполнительной власти по результатам обобщения и рассмотрения последними заявок работодателей, планирующих использование труда мигрантов.

Вместе с тем обеспечение права россиян на приоритетное трудоустройство должно осуществляться еще на этапе формирования предложений по объемам привлечения иностранных работников на региональном уровне. Реализация этого права возложена на органы и учреждения службы занятости населения, которые участвуют в процедурах формирования квот на привлечение иностранных работников. При принятии решения о целесообразности использования мигрантов учитывается информация о зарегистрированных в службе занятости населения ищущих работу и безработных гражданах.

Наличие ищущих работу или безработных граждан, имеющих необходимую профессиональную квалификацию или уровень профессиональной подготовки, а также отказ работодателя, заказчика работ (услуг) в приеме на работу таких российских граждан, включая проживающих в другой местности, являются основаниями для принятия органом занятости населения решения о нецелесообразности привлечения и использования иностранных работников по соответствующим профессиям, специальностям, должностям. В соответствии с действующим законодательством по решению региональных межведомственных комиссий заявки работодателей на привлечение иностранных работников могут быть отклонены полностью или частично при наличии возможности удовлетворения потребности в рабочей силе за счет региональных трудовых ресурсов, в том числе путем подготовки или переподготовки безработных граждан, привлечения рабочей силы из других субъектов Российской Федерации.

С другой стороны, проблема структурного дефицита на рынке труда не решится сама собой даже при массовых высвобождениях работников. Привлечение иностранной рабочей силы останется необходимым условием для существования целого ряда видов экономической деятельности, в которых использование трудящихся-мигрантов стало уже традиционным. К

ним относятся строительство, розничная торговля, сельское хозяйство, транспорт.

На основе анализа особенностей, социальных, экономических предпосылок развития миграционной политики, динамики основных социально-экономических показателей за последние годы выявлены проблемы рассматриваемого вопроса, а также потенциальные возможности по улучшению миграционной ситуации. Очевидно, что необходимо внедрение системы целей, основных задач и направлений действий органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере управления миграционными процессами.

Для достижения поставленных целей органы государственной власти и органы местного самоуправления должны решить следующие задачи:

1. В области внешних отношений:

- защита прав и интересов российских граждан, а также интересов Российской Федерации при разработке и реализации межгосударственных, межправительственных, межведомственных договоров;
- выработка и реализация на межгосударственном уровне механизмов решения проблем лиц, ищущих убежища на территории Российской Федерации, беженцев и вынужденных переселенцев;
- сотрудничество Российской Федерации с другими государствами в целях предотвращения и мирного разрешения межнациональных и этнополитических конфликтов;

2. В области законодательства Российской Федерации:

- совершенствование законодательства Российской Федерации по следующим вопросам:
- противодействие международному терроризму и политическому экстремизму, в том числе предусматривающие меры пограничного и иммиграционного контроля;
- укрепление правовой основы борьбы с транснациональной организованной преступностью, действующей на канале незаконной миграции;
- использование иностранной рабочей силы, установление приоритетного права граждан Российской Федерации на занятие вакантных рабочих мест;
- временное трудоустройство российских граждан за рубежом;
- обеспечение государственной поддержки отдельным категориям вынужденных мигрантов;
- приведение нормативно-правовых актов субъектов Российской Федерации в области миграции в соответствие с федеральным законодательством.

3. В информационной сфере:

- научная проработка, экспертиза, обеспечение экономического обоснования принимаемых решений;
- организация проведения мониторинга миграционной обстановки в регионах Российской Федерации, сопредельных и иных государствах;
- создание федеральной системы учета рос-

сийских юридических лиц, филиалов и представительств иностранных юридических лиц, деятельность которых связана с организацией международного туризма, приемом иностранных граждан для обучения и лечения, привлечением и использованием иностранной рабочей силы, а также с трудоустройством российских граждан за рубежом;

- создание единой системы учета иностранных граждан, обучающихся в образовательных учреждениях Российской Федерации;
- создание федерального автоматизированного банка данных дактилоскопической регистрации иммигрантов, подозреваемых в совершении преступлений, а также совершивших административные правонарушения;
- формирование общественного мнения, способствующего эффективной реализации миграционной политики Российской Федерации;
- содействие средствам массовой информации в объективном информировании населения Российской Федерации о проблемах мигрантов;
- содействие в получении иностранными гражданами, соотечественниками, проживающими за рубежом, необходимой информации об условиях переезда и проживания в Российской Федерации;
- совершенствование системы сбора и распространения информации о социально-экономической в субъектах Российской Федерации.

Как отмечалось ранее, формирование квот осуществляется Минздравсоцразвития России на основании предложений органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [6]. В свою очередь, региональные органы власти определяют потребность экономики субъекта Российской Федерации в трудящихся-мигрантах по результатам обращения заявок работодателей.

В настоящий момент целесообразность и обоснованность такого подхода в определении квот обсуждаются как органами государственной власти, так и экспертным сообществом. Основным ограничением существующей схемы формирования квот является источник первичной информации – работодатели, которые не готовы планировать свою хозяйственную деятельность на полтора года вперед, тем более в период финансово-экономического кризиса.

Особую категорию работодателей, использующих труд иностранных работников, представляют физические лица, привлекающие трудящихся-мигрантов для проведения работ в личном приусадебном и домашнем хозяйстве (для ремонтно-строительных работ, в качестве домработниц, поваров, воспитателей и нянь). К сожалению, граждане не заинтересованы в соблюдении требований законодательства и легализации используемой иностранной рабочей силы, стремясь, прежде всего, обеспечить сокращение своих расходов. В отношении физических лиц, привлекающих иностранных работников из стран с «безвизовым» режимом, процесс получения разрешительных документов должен быть про-

стым, доступным и экономически целесообразным. Для упрощения привлечения таких иностранных работников физические лица могут быть освобождены от обязательного участия в заявочной кампании.

В этой связи целесообразно предусмотреть возможность использования иных источников информации при формировании предложений о потребности регионов в иностранной рабочей силе, в том числе прогнозов, основанных на результатах выборочных социологических исследований использования иностранной рабочей силы физическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Первый вариант предусматривает обязательное участие работодателей в заявочной кампании при условии ограничения возможности свободного трудоустройства для мигрантов, прибывающих в безвизовом порядке.

В рамках данного варианта целесообразно расширить категории трудящихся-мигрантов, которые могут быть приняты без получения работодателем разрешения на привлечение иностранных работников, выдаваемого органам ФМС России, а также оформления органами службы занятости заключе-

ний о целесообразности привлечения иностранных работников (с уведомлением органов ФМС России и службы занятости населения). В связи с особенностями регулирования в сфере морского транспорта действующий порядок может быть сохранен в отношении иностранных работников в составе экипажей российских морских судов.

Второй вариант процедуры определения потребности в иностранной рабочей силе предполагает использование Регистра получателей услуг в области занятости в качестве источника информации взамен заявок работодателей. В этом случае необходимость получения работодателями разрешений на привлечение иностранных работников не только сохраняется, но и распространяется на трудящихся-мигрантов, прибывающих в безвизовом порядке.

Целью государственного регулирования трудовой миграции является достижение желательного для принимающей страны масштаба иммиграции, а также отбор нужных работников. Регулирование внешней трудовой миграции осуществляется посредством двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений.

Библиографический список:

1. Башлачев В. Главная угроза иммиграции. URL: <http://www.demograf.narod.ru/index.htm>
2. Болдышева Н. О. Предпринимательство иммигрантов в США: уроки для России? / Социологические исследования. № 8. 2005. С. 51–54.
3. Епифанцев С. Каким быть «русскому полю» в Центральной Азии? URL: <http://www.centrasia.ru/>
4. Из интервью Главы ФМС России К. Ромодановского // Профиль, 2011, № 5. С. 12.
5. Прудников А. С. Государственно-правовые основы миграции населения в Российской Федерации. М., 2009
6. Челнокова Т. Е. Организационно-правовые вопросы внешней трудовой миграции. // «Гражданин и право». № 5. 2007.
7. Шагланов А. Н. Миграция населения и межэтнические конфликты. // Права и свободы человека: теория, история и практика (к 20-летию отмены статьи 6 Конституции СССР): материалы всероссийской научной конференции. Омск: Омский юридический институт, 2010. С. 96–97.

Сведения об авторе:

Кролевец Кирилл Юрьевич – аспирант НОУ ВПО «Омская гуманитарная академия», e-mail: krollly@list.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 12. 10. 2012

А. В. Кропачева

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЛАСТИ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В статье рассматривается вопрос механизма контроля за качеством и эффективностью принимаемых федеральными органами исполнительной власти в области строительства нормативных правовых актов.

Совместное ведение Российской Федерации и субъектов РФ, закрепленное нормой ст. 72 Основного закона, представляет собой сложную, комплексную государственно-правовую категорию, содержание которой выступает в качестве исходных положений фундамента современного федеративного государственно-территориального устройства Российской Федерации.

В условиях федеративного государственно-территориального устройства современного Российского государства правовые основания определяют предмет ведения каждого из субъектов правового регулирования, порядок правового регулирования общественных отношений по предмету совместного ведения и по вопросам, находящимся в исключительном ведении каждого из субъектов. Соответственно, необходимость обеспечения государственной целостности федеративного государства, единства системы организации и деятельности федеральных и региональных органов государственной власти и местного самоуправления в Российской Федерации, системы исполнительной власти в Российской Федерации (централизация), с одной стороны, сочетается с организационной самостоятельностью органов государственной власти субъектов Российской Федерации (децентрализация), с другой [1, с. 1].

На наш взгляд, вопросы централизации и децентрализации в РФ можно наглядно проиллюстрировать на конкретном примере. Так, в настоящее время происходит существенное изменение в функционировании института ответственности, в частности, в строительстве, что, безусловно, отражается на отдельной ее разновидности – административной ответственности. Если прежде главную роль в строительных отношениях играла административная ответственность, которая обеспечивала выполнение обязательных требований, установленных государством в технических регламентах, ГОСТах, СНиПах, ТУ и т.п., то теперь акцент сместился на ответственность за выполнение корпоративных стандартов, которая уже носит не столько публичный, сколько частно-правовой характер.

Таким образом, во главу угла встает вопрос института саморегулирования. Следует отметить неоднозначные оценки введения этого института в об-

ласти строительства как со стороны ученых, так и самих участников строительного рынка. Так, например, по мнению О. В. Макарова, контроль со стороны саморегулируемых организаций за деятельностью своих членов не может быть эффективным в силу того, что не столько строительные организации зависят от саморегулируемых организаций, сколько последние зависят от первых. Такая зависимость носит не только материальный характер. «Материальная зависимость саморегулируемой организации в области проектирования, изысканий и строительства обусловлена размерами вступительного и регулярных членских взносов и порядком их уплаты, что же касается жизненной зависимости саморегулируемой организации в области проектирования, изысканий и строительства, то она элементарно зависит от числа своих членов. Только одно это обстоятельство будет сдерживать саморегулируемую организацию в области проектирования, изысканий и строительства от исключения своих членов из саморегулируемой организации» [2, с. 2].

Вместе с тем, по мнению других ученых (в частности, С. Ю. Лабутина), замена лицензирования на контроль со стороны саморегулируемых организаций в области капитального строительства является достаточно эффективной мерой [3, с. 2].

По нашему мнению, необходимость переоценки роли государства в регулировании строительных отношений объективно способствовала реформированию в этой области; чрезмерное участие государства, коррупционные проявления явились факторами, препятствующими успешному развитию строительной отрасли в стране. С другой стороны, принятые меры по внедрению саморегулирования не должны остаться половинчатыми. Необходим тщательный мониторинг регулирующего воздействия со стороны саморегулируемых организаций на общественные отношения в области капитального строительства.

Заслуживают внимания ряд идей, с этим связанных, которые были выражены, в том числе, во вносимых в Федеральное Собрание Российской Федерации законопроектах. В частности, в 2010 году депутатом Государственной Думы К. В. Ширшовым был внесен законопроект «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Федерации», который предусматривал уточнение отдельных положений деятельности саморегулируемых организаций в области инженерных изысканий, проектирования и строительства и введение административной ответственности таких саморегулируемых организаций (далее – СРО) [4, с. 3].

Данным законопроектом предлагалось внести изменения в Кодекс об административных правонарушениях РФ, дополнив главу 9 новой статьей. В указанной статье предлагалось закрепить пять составов правонарушений, представляющих весьма значительную общественную опасность (приводятся от наименьшего к наибольшему):

1) нарушение предельного срока полномочий руководителя постоянно действующего коллегиального органа управления саморегулируемой организации, а также нарушение требования о недопустимости замещения должности руководителя постоянно действующего коллегиального органа управления саморегулируемой организации два срока подряд;

2) нарушение требования к тайне голосования при избрании членов постоянно действующего коллегиального органа управления саморегулируемой организации, досрочном прекращении полномочий указанного органа или досрочном прекращении полномочий отдельных его членов;

3) уклонение от ведения или ненадлежащее ведение реестра членов саморегулируемой организации;

4) уклонение саморегулируемой организации от осуществления контроля за деятельностью своих членов в части соблюдения ими требований к выдаче свидетельств о допуске, равно как и осуществление указанного контроля с нарушением установленного законодательством о градостроительной деятельности порядка;

5) принятие решения о выдаче свидетельства о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, лицу, не имеющему права выполнять такие работы.

Анализ указанного законопроекта, а также оценка изменений в связи с введением саморегулирования позволяют предположить, что появление нового участника отношений в области капитального строительства в лице саморегулируемых организаций должно сопровождаться регламентацией не только их полномочий и обязанностей, но и ответственности. На это указывают выявленные злоупотребления со стороны данных организаций при осуществлении ими своей деятельности.

Так, например, на IV Всероссийском съезде саморегулируемых организаций поднималась проблема продажи СРО членства в них. Такое членство можно «купить» за 2-3 дня без какой-либо проверки учредительных документов и даже с фиктивными работниками [5, с. 4].

По нашему мнению, законодательство в настоящее время содержит в себе противоречие, заключающееся в том, что при наличии у должностных лиц СРО достаточно широких прав отсутствует четко

определенная ответственность за возможные нарушения с их стороны.

В связи с указанными выше проблемами рассмотрение вопроса о привлечении СРО к административной ответственности за правонарушения в области капитального строительства является актуальным. Помимо вопросов правового регулирования и саморегулирования в области строительства в рамках настоящего исследования заслуживают внимания вопросы государственного управления, организационно-правовые аспекты которого находятся в непосредственной взаимосвязи с юрисдикционными аспектами применения административной ответственности в рассматриваемой сфере.

Итак, существующая структура государственного управления сформировалась в результате административной реформы в 2004 году, когда функции разработки государственной политики и нормативно-правового регулирования, контроля и надзора, а также оказания государственных услуг были распределены между федеральными органами исполнительной власти трех видов: министерствами, федеральными службами и федеральными агентствами [6, с. 5].

На федеральном уровне полномочиями в области строительной деятельности в настоящее время наделены Минрегионразвития Российской Федерации (Минрегион России), Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор), а также другие федеральные органы исполнительной власти, в ведении которых находятся объекты капитального строительства федерального значения.

Минрегион России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, в том числе в области строительства, архитектуры, градостроительства (за исключением государственного технического учета и технической инвентаризации объектов капитального строительства), а также оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в области строительства [7, с. 5].

Согласно Постановлению Правительства РФ от 23 мая 2009 г. № 441 «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на выдачу разрешений на строительство и разрешений на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства», Министерство регионального развития Российской Федерации уполномочено выдавать разрешения на строительство и разрешения на ввод в эксплуатацию отдельных категории объектов капитального строительства [8, с. 5].

Кроме того, на Минрегионразвития возложена функция по осуществлению контроля за соблюдением органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления законодательства о градостроительной деятельности [9, с. 6].

Ростехнадзор, являясь органом государственного строительного надзора, определяет порядок формирования и ведения дел при осуществлении государственного строительного надзора, требования, предъявляемые к включаемым в такие дела документам; форму свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства; своды правил в соответствии с законодательством Российской Федерации о техническом регулировании. К функциям Ростехнадзора отнесено осуществление контроля за соблюдением требований технических регламентов в области строительства. В рамках данной функции Ростехнадзор проводит проверки (инспекции) соблюдения юридическими и физическими лицами требований законодательства Российской Федерации, нормативных правовых актов, норм и правил в области строительства [10, с. 6].

Согласно Постановлению Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. № 864, Ростехнадзор осуществляет государственный контроль (надзор) за деятельностью саморегулируемых организаций в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, а также ведение реестра указанных организаций [11, с. 6].

Особенностью сферы строительства является то, что управление в данной сфере находится преимущественно в компетенции органов исполнительной власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Основное внимание федеральных органов исполнительной власти в современных условиях сосредоточено на реализации государственной политики в промышленном и жилищном строительстве.

На уровне субъектов Российской Федерации государственные функции в области строительства осуществляют специально создаваемые органы. Так, например, в г. Москве образованы и функционируют Комитет государственного строительного надзора (Мосгосстройнадзор) и Комитет по архитектуре и градостроительству (Москомархитектура).

Комитет государственного строительного надзора города Москвы является отраслевым органом исполнительной власти города Москвы, осуществляющим государственный строительный надзор, выдачу разрешений на строительство и на ввод объектов в эксплуатацию при строительстве, реконструкции и капитальном ремонте объектов капитального строительства [12, с. 7].

Комитет по архитектуре и градостроительству города Москвы является подведомственным Правительству Москвы органом исполнительной власти города Москвы, уполномоченным в области градостроительного проектирования и архитектуры, выполняет в пределах своих полномочий исполнительно-распорядительные, координационные и иные функции государственного управления и регулиро-

вания, обеспечивает реализацию государственной политики города Москвы в области градостроительного проектирования и формирования архитектурно-художественного облика города Москвы [13, с. 7].

Особо следует отметить деятельность специально созданных в регионах органов по осуществлению надзора за соблюдением требований нормативных правовых актов и технических нормативов в области строительства.

Для краткой характеристики деятельности данных органов обратимся к статистическим данным. Так, за 2010 год Мосгосстройнадзором рассмотрено 2168 административных дел о правонарушениях в области строительства, 37 дел направлено для рассмотрения в арбитражный суд, 14 из которых на приостановление деятельности. Сумма административных штрафов, поступивших в бюджет города Москвы, составила 54,5 млн. рублей [14, с. 7].

В современных правовых исследованиях, посвященных архитектурно-строительному надзору, отмечается, что законодательство об административном надзоре, осуществляемом органами исполнительной власти в сфере архитектуры и градостроительства, является сегодня противоречивым. Остается неясным правовое положение органов архитектурно-строительного надзора в субъектах Российской Федерации. До сих пор не сформировалась цельная концепция развития в России архитектурно-строительного надзора, которая включала бы в свое содержание необходимые элементы данного отраслевого административного надзора [15, с. 8].

Одной из актуальных проблем в области правового регулирования капитального строительства является качество разрабатываемых федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации нормативных правовых актов.

От этого во многом зависит состояние законности и правопорядка в области строительства.

Основные нормативные акты, которые посвящены правовому регулированию отношений в строительстве, практически не содержат норм, например, о консервации. Градостроительный кодекс Российской Федерации [16, с. 8] предусматривает нормы о зонировании территорий, а также содержит главу 6 «Архитектурно-строительное проектирование, строительство и реконструкция объектов капитального строительства». Нормы, которые образуют данный раздел, признаны обеспечить правовое регулирование отношений, связанных с инженерными изысканиями, подготовкой проектно-сметной документации, выдачей разрешения на строительство и ввод объекта в эксплуатацию, осуществлением надзора за строительством.

Вместе с тем на законодательном уровне не предусмотрено, какие действия должны совершать застройщик, подрядчик или проектировщик, если завершить строительство объекта недвижимости в силу объективных причин не представляется воз-

можным и работы на данном объекте должны быть приостановлены. Лишь указывается, что при необходимости прекращения работ или их приостановления более чем на шесть месяцев застройщик или заказчик должен обеспечить консервацию строительства (ст. 52 Градостроительного кодекса РФ). Уже то, что фигуры застройщика и заказчика строительства могут не совпадать наряду с отсутствием четкого механизма правового регулирования отношений по консервации строительства, указывает на декларативность подобного рода норм.

В настоящее время правовое регулирование отношений по консервации строительства обеспечивается в основном ведомственными нормативными актами. В основном это касается консервации строительных объектов специального назначения. Например, постановлением Госгортехнадзора РФ от 5 июня 2003 г. [17, с. 9] утверждены правила безопасности в нефтяной и газовой промышленности, которые содержат обязательные требования к консервации соответствующих производственных объектов. Следует отметить, что такой подход наблюдался и ранее. Так, Постановлением Совета министров СССР от 3 июля 1970 г. № 513 предусматривалась норма, в соответствии с которой при консервации нефтяных и газовых скважин более двух лет требовалось заключение территориального органа по надзору за безопасным ведением работ в промышленности [18, с. 9].

Сегодня нормативные акты уровня федерального закона содержат нормы, не позволяющие в ряде случаев вообще запустить механизм регулирования отношений по консервации строительства. Так, например, Федеральным законом «Об охране окружающей среды» предусмотрено, что нарушение требований в области охраны окружающей среды влечет приостановление деятельности по консервации строительства [19, с. 9].

Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» предусматривает норму, согласно которой при консервации зданий и сооружений, если образуются отходы, необходимо соблюдать экологические требования в области охраны окружающей среды [20, с. 9]. По сути, образуется замкнутый круг. В первом случае, если допускается нарушение требований по охране окружающей среды, то необходимо проводить консервацию строительства, во втором – консервация объекта вообще становится невозможной.

Иногда нормативные акты федерального уровня содержат отсылочные нормы, определяя по сути и развивая ведомственное нормотворчество. Так, в соответствии со ст. 10 Федерального закона «О безопасности гидротехнических сооружений» при консервации строительства гидротехнического сооружения составляется декларация безопасности, порядок разработки которой устанавливается Правительством РФ [21, с. 10].

Недостаточная разработанность правовых норм о консервации строительства порождает проблемы

правового регулирования отношений, что подтверждается и материалами судебно-арбитражной практики. Так, например, по одному делу АО «Дальроссо» предъявило иск к ассоциации «Стройиндустрия» об определении и закреплении доли в праве на незавершенное строительством здание, сославшись на то, что по условиям договора ответчик обязался построить спорное здание и передать его в собственность истцу. Свои обязательства истец выполнил полностью, однако ответчик не завершил строительство в срок и от рассмотрения предложений о заключении нового договора на окончание строительства уклонился. Через год «Стройиндустрия» заключает договор купли-продажи спорного здания с третьим лицом.

Решением арбитражного суда иск был удовлетворен, поскольку право собственности у истца на спорное здание возникло в силу договора подряда, поэтому последующие договоры, заключенные ответчиком по отчуждению незавершенного строительством здания, не прекратили права собственности истца. Вместе с тем Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ данное решение отменил, поскольку возникновение права собственности на спорное здание возможно только после передачи здания заказчику в связи с окончанием строительства. Из материалов дела усматривалось, что ответчик переоформил в установленном порядке все права на объект незавершенного строительства третьему лицу, которое и закончило строительство, а позже продало спорное здание четырем юридическим лицам в общую долевую собственность. Поэтому суд первой инстанции определил право собственности истца на здание, которое ему не принадлежит, а принадлежит третьим лицам, право которых не оспаривалось [22, с. 11].

Таким образом, нормы, касающиеся капитального строительства, как бы «разбросаны» по нормативным актам, что вызывает необходимость их систематизации. Представляется, что реформирование законодательства о строительстве должно осуществляться с учетом следующих положений.

Модель построения законодательства о строительстве может выглядеть как система нормативно-правовых актов, нормы которых должны регулировать общественные отношения на отдельных этапах строительной деятельности. В таких условиях целесообразно принятие базового Федерального закона «О строительстве в Российской Федерации», который бы закреплял основные направления, принципы и механизмы правового регулирования отношений в области капитального строительства. Затем, развивая отдельные положения данного нормативного акта, принимать иные законы, нормы которых регулируют отношения на отдельных этапах строительства, например, тот же Градостроительный кодекс и другие.

В рамках реализации мероприятий административной реформы в настоящее время принимаются

решения, направленные на устранение указанной проблемы. С целью выработки таких решений создана специальная Правительственная комиссия по проведению административной реформы, на заседаниях которой регулярно обсуждаются вопросы государственной политики и нормативно-правового регулирования в различных отраслях экономики, в том числе в области капитального строительства. Кроме того, в работе данной Комиссии рассматриваются вопросы сокращения избыточного государственного регулирования, качества предоставляемых государственных услуг, а также дается оценка качества регулирующего воздействия административно-правовых актов на общественные отношения.

В этой связи хотелось бы заострить внимание на проблеме ведомственного нормоконтроля. Сегодня этому вопросу уделяется пристальное внимание со стороны Правительства Российской Федерации.

В Правилах подготовки нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и их государственной регистрации, утвержденных Правительством Российской Федерации, закреплено, что проекты нормативных правовых актов и нормативных документов федеральных органов исполнительной власти, которыми регулируются отношения в области организации и осуществления государственного контроля (надзора), в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции или связанным с ней процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, к выполнению работ и оказанию услуг, в области оценки соответствия и в области безопасности процессов производства, подлежат направлению в Министерство экономического развития Российской Федерации на заключение об оценке регулирующего воздействия. В этом заключении дается оценка регулирующего воздействия соответствующих решений с целью выявления положений, вводящих избыточные административные и иные ограничения и обязанности для субъектов предпринимательской и иной деятельности или способствующих их введению, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской и иной деятельности и бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. К проекту акта, направляемому на заключение об оценке регулирующего

воздействия, прилагается пояснительная записка, содержащая необходимые расчеты, обоснования и прогнозы социально-экономических, финансовых и иных последствий реализации предлагаемых решений, по форме, устанавливаемой Министерством экономического развития Российской Федерации [23, с. 12].

Данная норма представляет собой необходимый элемент механизма контроля за качеством и эффективностью принимаемых федеральными органами исполнительной власти в области строительства нормативных правовых актов.

Напомним, что конституционное закрепление порядка осуществления государственной власти в Российской Федерации на основе разделения на законодательную, исполнительную и судебную ветви власти (ст. 10 Конституции РФ) и организация государственной власти на началах федерализма поставили перед учеными и практиками ряд проблем. К ним, в частности, относится проблема соотношения исполнительной власти и государственного управления, а также вопросы совместного ведения федерации и ее субъектов, отдельный аспект которой мы попытались проанализировать в рамках представленного исследования. Таким образом, подводя итоги, отметим следующее.

Во-первых, правовое регулирование общественных отношений в области капитального строительства в настоящее время характеризуется высокой динамикой своего развития и отсутствием четкой согласованности между нормативными правовыми актами на федеральном и региональном уровне. Данная его черта негативно сказывается на состоянии законности в области капитального строительства и способствует росту числа административных правонарушений.

Во-вторых, сокращение публичных начал в регулировании строительной деятельности, выразившееся в замене лицензирования институтом саморегулирования, определило необходимость формирования и совершенствования механизма контроля за деятельностью саморегулируемых организаций, в том числе в части, касающейся вопросов привлечения их к юридической ответственности. Соответственно, например, закрепление в КоАП РФ составов административных правонарушений, субъектами в которых являются СРО в области строительства, а также их должностные лица, позволит уменьшить злоупотребления с их стороны.

Библиографический список

1. Аникин С. Б. Административно-правовое регулирование совместного ведения. М., 2010.
2. Лабутин С. Ю. Саморегулирование как альтернатива лицензированию (эффективные формы регулирования строительной отрасли) // Законодательство. 2008. № 3.
3. Макаров О. В. Организационно-правовое положение саморегулируемых организаций в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства // Правовые вопросы строительства. 2010. № 2. С. 3 – 7.
4. Швабауэр Н. Оценят механизм: В Екатеринбурге состоится Всероссийский съезд строителей // Российская бизнес-газета. 2011. № 797 (15).

5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ // СЗ РФ. 2005. № 1 (Ч. 1). Ст. 16.
6. Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» // СЗ РФ. 2002. № 2. Ст. 133.
7. Федеральный закон от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» // СЗ РФ. 1998. № 26. Ст. 3009.
8. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 117-ФЗ «О безопасности гидротехнических сооружений» // СЗ РФ. 1998. № 30. Ст. 3589.
9. Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» // Собрание законодательства РФ. 2004. Ст. 945.
10. Постановление Правительства РФ от 26 января 2005 г. № 40 «Об утверждении Положения о Министерстве регионального развития Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2005. № 5. Ст. 390.
11. Постановление Правительства РФ от 23 мая 2009 г. № 441 «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на выдачу разрешений на строительство и разрешений на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства» // Собрание законодательства РФ. 2009. № 22. Ст. 2720.
12. Постановление Правительства РФ от 30 июля 2004 г. № 401 «О Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору» // Собрание законодательства РФ. 2004. № 32. Ст. 3348.
13. Постановление Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. № 864 «О мерах по реализации Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2008. № 48. Ст. 5612.
14. Постановление Правительства РФ от 13 августа 1997 г. № 1009 «Об утверждении Правил подготовки нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и их государственной регистрации» // Собрание законодательства РФ. 1997. № 33. Ст. 3895.
15. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 4 июня 1996 г. № 373/96 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1996. № 9. С. 80–81.
16. Постановление Правительства Москвы от 16 июня 2011 г. № 272-ПП «Об утверждении Положения о Комитете государственного строительного надзора города Москвы» // <http://www.stroinadzor.ru/ml1d10.html>.
17. Постановление Правительства Москвы от 1 ноября 2005 г. № 850-ПП «Об утверждении Положения о Комитете по архитектуре и градостроительству города Москвы (Москомархитектура)» // <http://www.mka.mos.ru>.
18. Приказ Минрегиона РФ от 25 октября 2010 г. № 460 «Об утверждении Административного регламента Министерства регионального развития Российской Федерации по исполнению государственной функции по осуществлению государственного контроля за соблюдением органами государственной власти субъектов Российской Федерации законодательства Российской Федерации о градостроительной деятельности» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2011. № 11.
19. Постановление Госгортехнадзора РФ от 5 июня 2003 г. № 56 «Об утверждении Правил безопасности в нефтяной и газовой промышленности» // Российская газета (спец. выпуск) от 21. 06. 2003 г. № 120/1.
20. Постановление Совета министров СССР от 3 июля 1970 г. № 513 «О порядке временной консервации скважин при добыче термальных вод» // СП СССР. 1970. № 11. Ст. 89.

Сведения об авторе:

Кропачева Анжелика Владимировна – старший преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: angela_02@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 03. 10. 2012

В. Ю. Питраков

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ И ПРИГРАНИЧНЫХ СВЯЗЕЙ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена процедуре формирования межрегиональных и приграничных связей в субъектах Российской Федерации. Межрегиональные и приграничные связи – это система экономических и политико-правовых отношений и интересов субъектов Российской Федерации, которые формируются и развиваются в процессе функционирования общественного производства материальных благ и услуг, обусловленные целым рядом факторов: разделением и специализацией общественного труда, размещением производительных сил и природно-географическими условиями. В статье раскрываются следующие вопросы: регулирование правоотношений в сфере приграничного сотрудничества; создание благоприятных условий для устойчивого развития приграничных территорий; налаживание, развитие и укрепление взаимовыгодных и дружественных связей между участниками процесса приграничного сотрудничества. В настоящее время современные межрегиональные и приграничные связи могут принимать множество форм, которые охватывают не только экономику, но и культуру, образование, информационную и другие сферы.

Современное состояние экономики субъектов Российской Федерации характеризуется высокой степенью открытости, усилением взаимосвязанности и взаимозависимости регионов, являющихся подсистемами глобальной экономической системы. Открытость субъектов предполагает тесные зависимости процессов формирования товарных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и реализации конечной продукции каждого образования от размещения производства и потребления, структуры межрегиональных связей в масштабе Российской Федерации.

В настоящее время в субъектах России практически нет ни одной отрасли, которая прямо или косвенно не имела бы связей с другими регионами и внешними рынками. Процессы объединения производственной, торгово-посреднической, финансово-кредитной, информационной деятельности закономерно приводят к тому, что практически все субъекты вовлекаются в сферу экономических отношений, приобретающих характер многосторонних связей. Эти процессы характеризуются усилением взаимозависимости регионов до такой степени, когда действия одного из них затрагивают интересы других регионов и региональных систем [1, с.10].

Основными целями развития межрегиональных и приграничных связей являются:

Создание обстановки доверия и взаимопонимания между территориями; повышение степени доверия, взаимопонимания и добрососедства среди населения сотрудничающих субъектов, укрепление и диверсификация направлений и форм сотрудничества;

Стимулирование процессов взаимовыгодной торговли, развития и укрепления хозяйственных, культурных и гуманитарных связей между сотрудничающими регионами;

Стимулирование увеличения объемов взаимовыгодной торговли между регионами Российской Федерации и приграничными территориями;

Преодоление существующих в субъекте специфических проблем, оздоровление социально-экономической ситуации; совместное решение основных проблем территорий;

Повышение уровня и качества жизни населения субъекта, формирование благоприятной среды для устойчивого экономического роста;

Содействие реализации российской внутренней и внешней политики, обеспечению национальных интересов и национальной безопасности на государственной границе, в том числе в сфере борьбы с терроризмом, незаконным оборотом наркотиков и другими правонарушениями [4, с.37–40].

В осуществлении межрегиональных и приграничных экономических связей большое значение имеет также надежность инфраструктурной базы и таких ее элементов, как различные виды транспорта, связи, средств коммуникации, компьютерных сетей для сбора, обработки и использования информации о рыночных отношениях, географии производства и потребления ресурсов, товаров и услуг [2, с.13].

Таким образом, под межрегиональными и приграничными связями понимается система экономических и политико-правовых отношений и интересов субъектов Российской Федерации, которые формируются и развиваются в процессе функционирования общественного производства материальных благ и услуг, обусловленные целым рядом факторов: разделением и специализацией общественного труда, размещением производительных сил и природно-географическими условиями [3, с.24].

Основными формами межрегиональных и приграничных связей являются:

– взаимный товарообмен;

- научно-техническое сотрудничество;
- взаимодействие в сфере финансов и кредита;
- инвестиционная и инновационная деятельность;
- производственные связи и кооперация;
- перераспределение трудовых ресурсов;
- использование и освоение природных ресурсов;
- транспортное сотрудничество;
- сотрудничество в сфере энергетики [5, с. 29–30].

Эти формы межрегиональных и приграничных связей могут развиваться одновременно или с разной скоростью – в зависимости от конкретных социально-экономических и политических условий проведения реформ и создания необходимой законодательной базы.

Правовую основу межрегионального и приграничного сотрудничества составляют общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, Конституция Российской Федерации, федеральные законы, издаваемые в соответствии с ними иные нормативные правовые акты Российской Федерации (указы и распоряжения Президента Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации, иные нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной власти), конституции (уставы), законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, уставы муниципальных образований, решения, принятые на местных референдумах и сходах граждан, и иные муниципальные правовые акты.

Сотрудничество со смежными регионами соседних стран осуществляется при отсутствии специального законодательства. Его правовую базу образуют нормативно-правовые документы, регулирующие отношения на трех юридических ярусах. Первый составляют федеральные юридические акты, образующие основы правового режима международных связей и внешнеэкономической деятельности федерации и ее субъектов. Наиболее важными среди них являются законы «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ», «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «О международных договорах Российской Федерации», «Таможенный кодекс и таможенный тариф», «О государственной границе РФ». Второй правовой ярус создают межгосударственные документы и соглашения, определяющие цели, механизмы и конкретные сферы сотрудничества России с международными организациями и отдельными зарубежными странами. Среди них важное место занимают международные соглашения РФ с иностранными государствами о содействии межрегиональному сотрудничеству субъектов Федерации. Огромное значение для приграничных территорий имеет нормативно-правовая база, определяющая режим внеш-

них связей России с соседними странами. Например, среди соседних стран самый либеральный торговый режим установлен с Белоруссией и Казахстаном в рамках функционирования Таможенного союза. К третьему, нижнему, ярусу относятся юридические акты, заключаемые региональными и местными органами власти со своими аналогами в соседних странах, о партнерстве и сотрудничестве.

Принципиальное значение в обеспечении устойчивого развития приграничного сотрудничества Российской Федерации со странами СНГ имеет соглашение «Об основных принципах приграничного сотрудничества государств – участников договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях» от 29 марта 1996 года. Это Соглашение было ратифицировано Российской Федерацией в декабре 2000 года. Почти пятилетний срок разрыва между подписанием и ратификацией этого документа свидетельствует о вялости прежнего руководства России, подтверждает декларативную позицию по установлению Российской Федерацией полномасштабных контактов с ближним зарубежьем. И только с приходом Президента РФ В. В. Путина этот комплекс проблем стал разрешаться. Этот документ, кроме России, был подписан Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Таджикистаном. Соглашение включает в себя 20 статей. Главная задача этого документа – создание благоприятных условий для развития экономического, научно-технического, культурного, гуманитарного сотрудничества между приграничными регионами подписавшихся стран [6].

Общий порядок обеспечения прав и законных интересов субъектов Российской Федерации при установлении и развитии приграничных связей определены проектом Федерального закона «О приграничном сотрудничестве в Российской Федерации». Настоящий законопроект принят в соответствии с Конституцией Российской Федерации, общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами Российской Федерации, федеральными конституционными законами и иными федеральными законами.

Целями законопроекта являются:

- регулирование правоотношений в сфере приграничного сотрудничества;
- создание благоприятных условий для устойчивого развития приграничных территорий;
- налаживание, развитие и укрепление взаимовыгодных и дружественных связей между участниками процесса приграничного сотрудничества.

Планируемые юридические последствия принятия данного законопроекта состоят в возможности восполнения существенного пробела в федеральном законодательстве, который затрагивает интересы 49 субъектов Российской Федерации, занимающих приграничное положение. Его вступление в силу позволит установить правовые рамки осуществления приграничного сотрудничества, регламентировать

деятельность всех его участников, а также унифицировать региональное законодательство и предоставить регионам равные права и возможности в реализации приграничных контактов [7].

В современных условиях развития межрегиональное и приграничное сотрудничество России с соседними регионами трансформировалось в перспективную составляющую политики государства. Механизмы межрегионального и приграничного взаимодействия становятся все более значимым инструментом дальнейшей интеграции нашей страны в систему мирового хозяйства. Такое сотрудничество, которое поначалу велось по линии получения помощи и содействия, сегодня достигло этапа, когда с опорой на улучшение экономической ситуации в России и заинтересованность иностранных партнеров в получении доступа к нашим ресурсам и рынку его необходимо выстраивать на российских условиях, ориентировать на выполнение наших задач.

В последние годы отмечается постепенное возрастание роли регионального фактора. В современной экономической среде политика хозяйственного обособления невыгодна ни одному субъекту Российской Федерации: каждый из них заинтересован в объединении усилий смежных и соседних территорий для более эффективного использования взаимодополняющих ресурсов. От степени использования элементов экономического потенциала территории зависят и масштабы развития сотрудничества, и уровень конкурентоспособности каждого региона. В этих условиях велика роль межрегионального и приграничного экономического сотрудничества, задачами которого являются расширение возможности для наращивания внутреннего потенциала и удовлетворение жизненно важных экономических, социальных и культурных потребностей населения субъектов Российской Федерации и приграничных территорий.

Современные межрегиональные и приграничные связи могут принимать множество форм, которые охватывают не только экономику, но и культуру, образование, информационную и другие сферы.

В процессе управления межрегиональными связями контроль над деятельностью участников межрегионального сотрудничества осуществляется соответствующими государственными структурами и общественными организациями. В последнее время к процессу межрегионального и приграничного сотрудничества все активнее подключаются общественные объединения. Усиление роли общественных организаций, союзов промышленников и предпринимателей, ассоциаций социально-экономического взаимодействия субъектов призвано обеспечить достижение устойчивого развития экономики регионов, развитие и углубление связей между регионами.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: сотрудничество между приграничными государствами необходимо продолжать и развивать по приоритетным направлениям:

- развитие приграничной торговли;
- инвестирование приоритетных проектов;
- в сфере развивающейся технической деятельности приграничных государств (в том числе транспорта, связи, энергетики и др.);
- в сфере рационального использования природных ресурсов, охраны окружающей среды и способствования сдерживания сбалансированной экологической обстановки;
- в правоохранительной деятельности;
- в сфере регулирования постоянной миграции населения и рынка труда;
- в научном и гуманитарном развитии;
- в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Библиографический список

1. Маршалова А. С. Управление экономикой региона. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001.
2. Бурак П. И. Инфраструктура межрегионального экономического сотрудничества и императивы инновационного развития. М.: «Экономика», 2009.
3. Морозова Т. Г. Региональная экономика. М.: ЮНИТИ, 2001.
4. Демидов А. В. Межрегиональные и приграничные связи во внешней политике России // Право и безопасность. 2008. № 4 (29). С. 37–45
5. Рукина И. М. Регионы России: развитие экономических связей и процессов интеграции в условиях перехода к рыночным отношениям. М.: Альфа-Доминанта, 2003.
6. Об утверждении Концепции приграничного сотрудничества в РФ: распоряжение Правительства РФ от 9 февраля 2001 г. № 196-р // Собрание законодательства РФ. 2001. № 8. Ст. 764
7. Информационно-политический Интернет-канал «Полит.Ру». URL: <http://www.polit.ru>

Сведения об авторе:

Питраков Владимир Юрьевич – аспирант НОУ ВПО «Омская гуманитарная академия», e-mail: rwju@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 07. 10.2012

А. В. Рассказова

ПОНЯТИЕ И ПРОЦЕССУАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ИСТЦА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

В статье рассматривается вопрос правового регулирования института гражданского иска в уголовном процессе. Проблема исследуется с позиции исторического развития в отечественном законодательстве в зависимости от складывающейся социально-политической обстановки в России. Автором проведен анализ прав гражданского истца в уголовном процессе, выделены отличительные особенности гражданского иска, заявленного в уголовном процессе; права и обязанности гражданского истца на разных этапах уголовного судопроизводства; приведены основания, при наличии которых лицо признается гражданским истцом, проведен сравнительный анализ прав потерпевшего и гражданского истца в уголовном процессе; исследованы положения, посвященные мерам по обеспечению гражданского иска в уголовном судопроизводстве.

Гражданский истец в уголовном процессе – гражданин, учреждение, предприятие или организация, понесшие материальный ущерб от преступления и предъявившие требование о его возмещении в порядке, установленном законом. Чтобы стать участником уголовного процесса, лицо, которому причинен материальный ущерб преступлением, должно быть признано в качестве гражданского истца определением суда или постановлением судьи, следователя или дознавателя.

Гражданским истцом может быть признано как физическое, так и юридическое лицо. Если гражданским истцом признается юридическое лицо, оно защищает свои интересы в уголовном судопроизводстве через представителя. Гражданин, признанный гражданским истцом, может защищать свои права как лично, так и через представителя. Он может участвовать в уголовном процессе наряду со своим представителем.

В отечественном законодательстве правовое регулирование вопросов возмещения вреда от преступлений, в том числе гражданского иска в уголовном процессе, на различных этапах его развития менялось в зависимости от складывающейся социально-политической обстановки.

Понятие гражданского иска и гражданского истца в уголовном процессе (судопроизводстве) России впервые появилось в Уставе уголовного судопроизводства Российской Империи 1864 г.

Именно тогда впервые были введены понятия «гражданский истец» и «гражданский иск», рассматриваемые в непосредственной связи с уголовным делом. Под гражданским иском понималось требование о вознаграждении за причиненные преступлением вред и убытки. Гражданский истец – лицо, которое заявило о данном вознаграждении во время производства уголовного дела, но не пользующееся правами частного обвинителя. Гражданский иск в уголовном процессе мог быть заявлен на любой стадии уголовного процесса до открытия судебно-

го заседания. Гражданским истцом могли быть: непосредственно потерпевший от преступления; наследники потерпевшего; семья убитого; податные общества относительно полагающихся с убитого казенных податей и других повинностей; дети, рожденные вследствие изнасилования (через представителей); учреждения, выступающие законными представителями потерпевших в соответствии с нормами гражданско-процессуального законодательства; законные владельцы похищенного либо поврежденного имущества. Предметом иска являлись требования о возврате имущества собственнику или выплаты вознаграждения за вред и убытки, незаконно полученных плодов и доходов, исправлении поврежденного имущества, возмещении расходов, связанных с поиском имущества, обеспечением существования потерпевших и их семей, возмещении расходов на лечение, похороны и т.д. При постановлении приговора суд мог оставить гражданский иск без рассмотрения в случае оправдания подсудимого [1].

Таким образом, в результате судебной реформы правовое регулирование возмещения вреда, причиненного преступлением, постепенно обособилось из общей массы уголовно-правовых и уголовно-процессуальных норм и выделилось в самостоятельный институт уголовно-процессуального права – гражданского иска в уголовном процессе.

После Великой Октябрьской социалистической революции 1917 г., смены общественно-политического строя России и образования СССР правовое регулирование уголовного судопроизводства претерпело существенные изменения. Изначально вопросам судостройства и судопроизводства были посвящены Декреты СНК «О суде» № 1–3 [2]. В соответствии с ними при рассмотрении уголовных дел не разрешался вопрос о возмещении вреда, причиненного преступлением.

Институт гражданского иска в уголовном процессе был восстановлен УПК РСФСР 1922 г., согласно которому особенностью реализации механизмов

возмещения вреда, причиненного преступлением, являлось то, что потерпевший и гражданский истец были лишены реальных возможностей влиять на ход дела. [3] Классовая сущность советского уголовного процесса отрицала принципы неприкосновенности и защиты частных интересов, особенно имущественного характера.

С принятием Основ уголовного судопроизводства Союза ССР и союзных республик 1958 г. [4] и УПК РСФСР 1960 г. [5] правовое регулирование в сфере возмещения вреда, причиненного преступлением, изменилось в сторону наделяния гражданского истца большими правами. Гражданский истец в судебном разбирательстве пользовался всеми правами стороны и мог участвовать в исследовании обстоятельств, имевших значение для обоснования иска. Гражданский иск в уголовном процессе подлежал рассмотрению вместе с уголовным делом и мог быть заявлен на любой стадии процесса (ст. 29 УПК РСФСР). На суд возлагалась обязанность по своей инициативе решать вопрос о возмещении, если иск не был заявлен. Суд, следователь, прокурор были обязаны принимать обеспечительные меры, в том числе путем наложения ареста на имущество. Прокурор мог предъявить гражданский иск в уголовном процессе самостоятельно в пользу потерпевшего, если последний не воспользовался своим правом, а предъявления такого иска требовала охрана государственных или общественных интересов или прав гражданина.

По мнению М. С. Строговича, рассмотрение гражданского иска совместно с уголовным делом являлось «серьезной льготой для потерпевшего от преступления лица» [6]: во-первых, гражданский истец освобождался от уплаты государственной пошлины; во-вторых, при рассмотрении уголовного дела выяснялись все обстоятельства, относящиеся как к самому преступлению, так и к его последствиям, что значительно упрощало обоснование гражданским истцом своих исковых требований. При удовлетворении гражданского иска до рассмотрения уголовного дела решение по иску являлось обязательным для суда, рассматривающего уголовное дело, но только относительно установления факта события или действия, но не виновности подсудимого (ст. 28 УПК РСФСР).

При этом по закону следователь (лицо, производящее дознание, судья, суд), усмотрев из материалов дела, что преступлением причинен каким-то лицам ущерб (вред), обязан разъяснить им или их представителям право предъявить гражданский иск, фиксируя этот факт в протоколе, или путем направления уведомления (ст. 137 УПК РСФСР).

Статьей 30 УПК РСФСР закреплялось право применения обеспечения возмещения материального ущерба, причиненного преступлением, и исполнение приговора в части конфискации имущества.

Пленум Верховного Суда Российской Федерации в Постановлении «Некоторые вопросы применения

законодательства о компенсации морального вреда» (1994 год) впервые разъяснил, что при производстве по уголовному делу применительно к ст. 29 УПК РСФСР потерпевший вправе предъявить гражданский иск о компенсации морального вреда [7].

В настоящее время процесс развития института гражданского иска в уголовном процессе продолжается. Так, в статью 44 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее – УПК РФ), которая посвящена гражданскому иску в уголовном процессе, с момента принятия четыре раза вносились изменения.

Часть 1 статьи 44 УПК РФ гласит, что «гражданским истцом является физическое или юридическое лицо, предъявившее требование о возмещении имущественного вреда, при наличии оснований полагать, что данный вред причинен ему непосредственно преступлением. Решение о признании гражданским истцом оформляется определением суда или постановлением судьи, следователя, дознавателя. Гражданский истец может предъявить гражданский иск и для имущественной компенсации морального вреда».

То есть основанием для признания лица гражданским истцом являются данные о причинении ему непосредственно преступлением материального, а также морального вреда.

Гражданским истцом физическое либо юридическое лицо может стать только в случае заявления соответствующих требований (предъявления гражданского иска).

Лицу, понесшему материальный и моральный вред от преступления, должно быть разъяснено право на предъявление гражданского иска. Разъяснение такого права является обязанностью дознавателя и следователя при производстве по уголовному делу [8].

Решение о признании гражданским истцом оформляется соответствующим процессуальным документом – постановлением дознавателя, следователя или судьи. Такое решение принимается только в том случае, если в материалах уголовного дела имеются доказательства, свидетельствующие о причинении непосредственно преступлением материального или морального вреда. Постановление должно быть мотивированным.

Если лицо предъявляет требование только о возмещении материального вреда, причиненного преступлением, и по этому основанию признается гражданским истцом, то суд не вправе принять решение о компенсации морального вреда [9].

Материальный ущерб или моральный вред как основание признания лица гражданским истцом должен быть реальным и причиненным непосредственно преступлением.

Производство по гражданскому иску в уголовном процессе имеет отличия от иска, предъявляемого в порядке гражданского судопроизводства, в частности, статьей 131 ГПК РФ четко установлены

требования к исковому заявлению, в случае несоответствия искового заявления которым (например, в нем не обозначены ответчик и цена иска), исковое заявление оставляется без движения.

Подача гражданского иска в уголовном деле и появление в деле гражданского истца допустимы уже тогда, когда размер понесенного им ущерба еще точно не определен (исчислен лишь приблизительно), а лицо, совершившее преступление, пока неизвестно. Это означает, что в начальный период расследования исковое заявление потерпевшего может и не содержать точного обозначения ответчика и указания цены иска. В дальнейшем следователь вправе предложить гражданскому истцу устранить эти недостатки и подать новое исковое заявление в дополнение к первому. Но орган расследования не может оставить заявление истца без рассмотрения на том лишь основании, что оно не соответствует требованиям ст. 131 Гражданско-процессуального кодекса Российской Федерации.

Гражданский иск о возмещении (компенсации) вреда, причиненного преступлением, подлежит рассмотрению в уголовном деле в том случае, если вред: а) причинен преступлением; б) является непосредственным результатом преступления; в) является по своему характеру материальным (имущественным) или моральным.

Таким образом, гражданским истцом является потерпевший от преступления, который предъявил требование о возмещении имущественного, физического или морального вреда, причиненного ему преступлением. Требовать возмещения ущерба, причиненного преступлением, т. е. быть гражданскими истцами в уголовном деле, вправе:

– при совершении преступлений, выразившихся в хищении или ином противоправном изъятии, уничтожении или повреждении имущества, – собственник имущества либо его законный владелец, поскольку его права охраняются на тех же основаниях, что и права собственника;

– при совершении преступлений, выразившихся в причинении вреда здоровью либо в посягательстве на свободу, честь и достоинство личности, – лица, понесшие имущественный ущерб в результате утраты доходов, расходов на лечение или иного уменьшения их имущества;

– при совершении преступлений, повлекших смерть лица, являвшегося кормильцем, – лица, состоявшие на иждивении умершего либо хотя и не состоявшие на его иждивении, но имевшие право на получение от него содержания, а также ребенок умершего, родившийся после его смерти, и лица, фактически понесшие расходы на погребение [10].

В комплексе прав гражданского истца особое место принадлежит праву просить орган дознания, следователя и суд о принятии мер обеспечения гражданского иска (ст. 230 УПК РФ). Просьба или ходатайство о принятии мер обеспечения гражданского иска могут быть заявлены одновременно с

требованием о возмещении материального ущерба и компенсации морального вреда. Мерой обеспечения гражданского иска в уголовном процессе является наложение ареста на имущество. Принятие мер по обеспечению заявленного или возможного в будущем гражданского иска является обязанностью дознавателя и следователя.

Гражданский истец вправе поддерживать гражданский иск (п. 1 ч. 4 ст. 44 УПК РФ). Поддержание гражданского иска – это деятельность гражданского истца, направленная на обоснование предъявленных исковых требований: характера и размера причиненного материального ущерба, содержания морального вреда и суммы его компенсации.

Интерес гражданского истца при производстве по уголовному делу связан с установлением факта причинения материального ущерба и морального вреда действиями обвиняемого (подсудимого). Предоставленные законом права служат защите данного интереса. Права гражданского истца по своему содержанию схожи с правами потерпевшего, но особенность в том, что их реализация связана с обоснованием исковых требований гражданским истцом [11].

С целью обоснования исковых требований гражданский истец на всех этапах производства по уголовному делу участвует в доказывании. Для чего имеет права (ч. 4 ст. 44 УПК РФ): представлять доказательства, заявлять ходатайства о проведении соответствующих следственных и судебных действий, давать объяснения по предъявленному иску, давать показания, знать о принятых решениях, затрагивающих его интересы, и получать копии процессуальных решений, относящихся к предъявленному им гражданскому иску.

Само производство следственных действий, производимых с участием гражданского истца (или его представителя), необходимо в целях доказывания характера и размера вреда, причиненного преступлением (п. 4 ч. 1 ст. 73 УПК РФ). Однако уголовно-процессуальный закон не признает в качестве доказательств ни показаний гражданского истца, ни показаний его представителя (ч. 2 ст. 74 УПК РФ). Затрудняет предварительное расследование по уголовным делам и отсутствие типового бланка протокола допроса представителя гражданского истца [12].

В период следствия гражданский истец может знакомиться с протоколами следственных действий, произведенных с его участием, участвовать с разрешения следователя или дознавателя в следственных действиях, производимых по его ходатайству либо ходатайству его представителя.

По окончании расследования гражданский истец имеет право знакомиться с материалами уголовного дела, относящимися к предъявленному им гражданскому иску, и выписывать из уголовного дела любые сведения и в любом объеме.

Гражданский истец имеет право участвовать

в судебном разбирательстве уголовного дела в судах первой, второй и надзорной инстанций. В суде первой инстанции участвует в исследовании доказательств – имеет право задавать вопросы допрашиваемым лицам, осматривает вещественные доказательства и документы, ставит на разрешение экспертов вопросы, которые имеют отношение к гражданскому иску, выступает в судебных прениях для обоснования гражданского иска, может знакомиться с протоколом судебного заседания и подавать на него замечания.

Гражданский истец имеет право приносить жалобы на действия (бездействие) и решения дознавателя, следователя, прокурора и суда, обжаловать приговор, определение и постановление суда в части, касающейся гражданского иска.

При обжаловании судебных решений объем прав гражданского истца меньше, чем у потерпевшего. Он вправе подать жалобу лишь на ту часть решения (приговора, определения), которая относится непосредственно к гражданскому иску.

Права гражданского истца расширены благодаря тому, что он может обжаловать приговор в порядке надзора.

Кроме того, гражданский истец имеет право знать о принесенных по уголовному делу жалобах и представлениях и подавать на них возражения, может участвовать в судебном рассмотрении принесенных жалоб и представлений в порядке, установленном УПК РФ.

Гражданский истец может отказаться от гражданского иска. Отказ от гражданского иска может быть заявлен гражданским истцом в любой момент производства по уголовному делу, но до удаления суда в совещательную комнату для постановления приговора. Отказ от гражданского иска влечет за собой прекращение производства по нему (ч. 5. ст. 44 УПК).

Гражданский иск в уголовном процессе носит производный характер, ибо главное при производстве по уголовному делу – решение вопроса о возможности применения уголовно-правовых норм. С учетом конституционных требований о признании, соблюдении и защите прав и свобод человека и гражданина (ст. 3 Конституции РФ) в уголовно-процессуальном законе усилено внимание к обеспечению интересов лиц, которым причинен вред преступлением. Это выражено в установлении нормативных оснований признания лица гражданским истцом в уголовном процессе и порядка его включения в систему уголовно – процессуальных отношений при производстве по делу с самых ранних этапов расследования до постановления итоговых судебных решений, их обжалования и проверки вышестоящими судами.

Для гражданского иска в уголовном процессе характерно, что:

а) как правило, он предъявляется (заявляется) потерпевшим (гражданином или организацией), т.е.

тем, кому непосредственно преступлением был причинен материальный ущерб или моральный вред, ответственность за который предусмотрена уголовным законом;

б) совместное рассмотрение гражданского и уголовного дел является возможным в силу единства оснований уголовной и гражданской ответственности лица, совершившего преступление, которым потерпевшему причинен вред;

в) возможность производства по уголовному делу и по гражданскому иску в рамках одного дела обусловлена наличием в значительной степени одних и тех же доказательств;

г) для принятия решений по уголовному делу (в части квалификации преступления и избрания меры наказания) и разрешения гражданского иска достаточно установления в основном одних и тех же фактов [13].

Таким образом, в УПК РФ нормативное регулирование гражданского иска в уголовном процессе получило дальнейшее развитие, а именно: гражданский истец определен участником уголовного судопроизводства со стороны обвинения, а гражданский ответчик – со стороны защиты; четко разграничиваются гражданский иск в уголовном процессе и гражданский иск, непосредственно связанный с уголовным судопроизводством; предусмотрены новые виды гражданских исков в связи с уголовным судопроизводством – иски по вопросам возмещения в связи с реабилитацией (ст.ст. 133–139 УПК РФ); гражданский иск в уголовном процессе может быть заявлен только в защиту охраняемых законом интересов; требование о возмещении вреда носит личный характер, уступка требования по иску другому лицу недопустима [14].

Важные положения содержатся в статье 230 УПК РФ, которая посвящена мерам по обеспечению гражданского иска и возможной конфискации имущества. В гражданском иске лицо, потерпевшее по уголовному делу, должно точно определить сумму имущественного вреда, причиненного преступлением. Рассмотрение гражданского иска юридического лица в уголовном процессе имеет позитивные стороны для гражданского истца. Отрицательное влияние на доступ к правосудию оказывают высокие государственные пошлины в судах по гражданским делам. То, что в уголовном судопроизводстве лицо освобождается от уплаты государственной пошлины по гражданскому иску и тем самым получает ничем не обремененный доступ к правосудию (ч. 2 ст. 44 УПК РФ), является его безусловным преимуществом. Судья по ходатайству потерпевшего, гражданского истца или их представителей либо прокурора вправе вынести постановление о принятии мер по обеспечению возмещения вреда, причиненного преступлением. Данные положения являются для гражданского истца в уголовном процессе гарантом возмещения ущерба от преступных действий.

Библиографический список

1. Викторский С.И. Русский уголовный процесс. М., 1912. С. 258–262.
2. СУ РСФСР. 1917. № 4. Ст. 50; СУ РСФСР. 1918. № 26. Ст. 420 (347); № 52. Ст. 589.
3. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР // СУ РСФСР. 1922. № 20–21. Ст. 230; 1923. № 7. Ст. 106.
4. Основы законодательства Союза ССР и союзных республик. М., 1971.
5. Ведомости ВС РСФСР. 1960. № 40. Ст. 592.
6. Строгович М. С. Курс советского уголовного процесса. Т. I. М.: Наука, 1968. С. 261.
7. Сборник постановлений по гражданским делам. М.: Юристъ, 2006. С. 309.
8. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / Под ред. И. Л. Петрухина. М.: Велби; Проспект, 2008. С. 211.
9. Антонов И. А., Берова Д. М., Горленко В. А. Развитие процессуальной функции поддержания гражданского иска и защиты от него в ходе досудебного производства по уголовным делам // Юридический мир. 2008. С. 16.
10. Белозеров Ю. Н., Марфицин П. Г. Обеспечение прав и законных интересов личности в стадии возбуждения уголовного дела. М.: БЕК, 1994. С. 87.
11. Дубровин В. В. Из истории развития правового регулирования института гражданского иска в уголовном процессе России // История государства и права. 2009. № 4. С. 4.
12. Антонов И., Берова Д., Горленко В. Процессуальная функция поддержания гражданского иска и защиты от него и ее развитие в ходе досудебного производства по уголовным делам // Арбитражный и гражданский процесс. 2009. № 3. С. 27.
13. Божьев В. П. Гражданский иск в уголовном деле как предмет уголовно-процессуальных отношений // Российский следователь. 2011. С. 19.
14. Уголовный процесс / Под ред. К. Ф. Гуценко. М.: Зерцало-М, 2004. С. 196.

Сведения об авторе:

Расказова А. В. – соискатель кафедры уголовного процесса и криминалистики ФГОБУ ВПО «Омский государственный университет им.Ф.М.Достоевского», e-mail: smygrik@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 05. 10. 2012

УДК 378.14 © Е. Г. Сорока

Е. Г. Сорока

ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОГО ИТ-СПЕЦИАЛИСТА

Статья посвящена вопросам, связанным с актуальной проблемой информационного общества – формированием профессиональной компетентности будущих ИТ-специалистов. Анализируются причины появления новых компетенций, исследуются пути их становления на базе интеграции образовательных и профессиональных стандартов.

Современная рыночная экономика характеризуется стремлением к обеспечению динамичного развития хозяйственной деятельности предприятий, что непосредственно связано динамичностью информационных технологий. Достижение этой цели определяется профессионализмом, осведомленностью, гибкостью ИТ-специалистов, а также результативностью принимаемых ими решений. Круг задач информационной службы предприятия достаточно широк и включает оперативный доступ к качественной, достоверной и непротиворечивой информации, а также оптимизацию использования доступных ресурсов, включая данные, приложения, технологии, оборудование и персонал. Таким образом, успешная деятельность предприятия базируется на фундаменте передовых информационных технологий.

Высокие темпы технологического развития, проникновение информационных и коммуникационных технологий во все сферы деятельности человека, непрерывное изменение структуры организации труда и появление новых профессий вызвали необходимость формирования высокообразованных конкурентоспособных кадров, имеющих подготовку в области анализа, проектирования и сопровождения профессионально-ориентированных информационных систем, владеющих методами прогнозирования и моделирования информационных процессов в конкретной предметной области, способных гибко реагировать на изменения в информационном пространстве, мобильно ориентирующихся в новых технологиях, готовых к непрерывному образованию через всю жизнь.

М. П. Лапчик, исследуя проблемы информационного общества, отмечает, что конкурентоспособность современного специалиста определяется его профессиональной компетентностью, способностью решать типичные профессиональные задачи. Профессиональная компетентность, в свою очередь, представляет собой совокупность ключевой, базовой и специальной компетентностей.

Ключевые компетентности, связанные с успе-

хом личности в быстро меняющемся мире, приобретают сегодня особую значимость. Они связаны и проявляются, прежде всего, в способности решать профессиональные задачи на основе использования информации, коммуникации, социально-правовых основ поведения личности в обществе. Базовые компетентности отражают специфику определенной профессиональной деятельности. Специальные компетентности можно рассматривать как реализацию ключевых и базовых компетентностей в конкретной области профессиональной деятельности [3].

Безусловно, потенциальные работодатели заинтересованы в высоком уровне компетентности выпускников вузов в решении новых задач. Аналитики компании Gartner Group, специализирующейся на исследованиях в области информационных технологий, наряду с такими компетенциями ИТ-специалиста, как способность к проектированию новых систем, разработка приложений, знание определенных программных инструментов и методик, которые несколько лет назад считались определяющими, отмечают возрастающую роль новых компетенций, к которым относятся клиентоориентированность, управление проектами и изменениями в бизнесе при внедрении информационных систем, поиск и анализ информации, ориентированность на результат, работа в команде, адаптивность [2].

Трансформация структуры компетенций ИТ-специалистов ускорилась под воздействием кризисных явлений, поразивших экономики всех стран. По прогнозу Gartner Group, уже к 2015 году резко возрастет роль специалистов в области интеграции информации, управления данными, бизнес-аналитики, анализа и моделирования бизнес-процессов, управления качеством, проектами и инновациями.

В России Аналитическим центром REAL-IT по инициативе Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ) проведено аналитическое исследование потребности в ИТ-специалистах до 2015 года [5].

Для оценки развития ситуации аналитиками был применен сценарный подход, учитывающий су-

существенно различные варианты развития событий: рассматривались модернизационный и инерционный сценарии развития. За их основу взяты сценарии Минэкономразвития РФ, опубликованные осенью 2009 года.

В зависимости от реализации сценария общая потребность в новых работниках ИТ-сферы будет составлять в указанный период от 81–95 тыс. человек (инерционный сценарий) до 167–356 тыс. человек (модернизационный сценарий). В случае реализации инерционного сценария годовая потребность в ИТ-специалистах будет оставаться практически стабильной – и ее объем будет примерно соответствовать числу выпускников – будущих ИТ-специалистов.

Реализация же модернизационного сценария развития экономики потребует существенного увеличения ежегодной потребности в ИТ-кадрах. Расчеты показывают, что она будет от двух до трех с половиной раз превышать текущие параметры выпуска, обеспечиваемые системой профессионального образования. Поэтому следует обратить внимание на потенциал кадрового обеспечения специалистами в области информационных технологий как с точки зрения количества, так и качества.

Аналитики АП КИТ считают, что при благоприятном сценарии развития страны количество вакансий будет в два раза превышать число соискателей. Важно отметить, что рассматриваемый модернизационный сценарий развития является не изолированным сценарием для ИТ-индустрии, а частью сценария развития всей экономики России. Проблему необходимо решать, перестраивая и совершенствуя всю систему ИТ-образования, реализуя такие характеристики как максимальная гибкость и нелинейность организационных форм, включение процессов получения и обновления знания, опора на талант, креативность и инициативность человека – важнейший ресурс экономического и социального развития. Из этих характеристик следуют новые требования к результатам образования. Важнейшим из них является запрос на массовость креативных компетенций, включающих способность к творчеству, к разработке принципиально новых идей, выработке стратегий, управлению ресурсами и оценке в реализации профессиональной деятельности, что является важнейшей характеристикой специалиста [1].

В 2011 г. российские вузы перешли на подготовку студентов по двухуровневой системе (бакалавриат – магистратура), ориентированной на новые федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения. Одной из отличительных особенностей новых стандартов в сравнении со стандартами второго поколения является отсутствие жестких требований к содержанию подготовки, что дает возможность более гибко формировать основные образовательные программы, актуализировать их содержание по мере необходимости.

Изменение структуры образовательных про-

грамм требует продуманного подхода к оптимизации учебного процесса. Дисциплины, читаемые на первом уровне (бакалавриат) и на втором уровне (магистратура) должны иметь логическую связь друг с другом, внутреннюю целостность.

Двухуровневая система высшего образования предусматривает широкую, фундаментальную подготовку на уровне бакалавриата. На этом уровне делается упор на формировании универсальных знаний, привитии навыков самостоятельной работы, что дает возможность выпускнику проявить себя на рынке труда, а затем продолжить образование на второй ступени.

Целью подготовки бакалавров по направлению «Прикладная информатика» (профиль «Экономика») является обучение теоретическим основам и основным методам проектирования профессионально-ориентированных информационных систем, системного анализа в предметной области, работы с программно-техническими средствами диалога человека с информационными системами. Динамические изменения организации информационных технологий во всех сферах деятельности обуславливают содержание образовательной программы бакалавриата по данному направлению.

Полученные в процессе обучения знания позволяют решать задачи:

- разработки проектных решений и их реализации в заданной инструментальной среде;
- системного проектирования и комплексирования локальных и глобальных сетей обслуживания пользователей информационных систем;
- формулирования основных технико-экономических требований к проектируемым профессионально-ориентированным информационным системам;
- анализа основных объектов, явлений и процессов, связанных с информационными системами в предметной области;
- компоновки информационных систем на базе стандартных интерфейсов;
- разработки ценовой политики применения информационных систем в предметной области.

Высшее профессиональное образование первого уровня (бакалавриат) способствует выработке и развитию широких компетенций в выбранной профессиональной отрасли. Так, например, основными компетенциями бакалавров по направлению «Прикладная информатика» (профиль «Экономика») являются способности прогнозирования, моделирования и создания информационных процессов в конкретной экономической области применения, умение выполнять работы по развитию возможностей информационных систем на всех стадиях их жизненного цикла, коммуникационная готовность к решению экономика-математических задач.

При этом необходимо учитывать, что успешная проектная, исследовательская, производственная или технологическая деятельность информатика-эконо-

миста возможна при глубоком понимании информационных и технологических процессов, а также на основе их грамотного математического моделирования и всестороннего анализа. Для этого требуется глубокая теоретическая подготовка, которая станет базой для научной и производственной деятельности на второй ступени.

Магистр по направлению «Прикладная информатика» (профиль «Экономика») должен быть подготовлен к решению следующих профессиональных задач:

- внедрение методов информатики в предметных областях;
- развитие возможностей и адаптация профессионально-ориентированных информационных систем;
- оптимизация информационных процессов обработки информации;
- решение задач стандартизации и унификации профессионально-ориентированного программного и информационного обеспечения предметной области;
- использование международных информационных ресурсов и решение задач, возникающих при их использовании.

Требования, обусловленные специализированной подготовкой магистра, включают владение навыками самостоятельной научно-исследовательской деятельности, методами автоматизированного создания, адаптации и исследования информационных систем и технологий, базовыми языками программирования, типовыми программными продуктами, ориентированными на решение научных, проектных и информационно-технологических задач.

Одной из целей магистерской подготовки является формирование определенного аналитического мышления и навыков в области научно-исследовательской деятельности. Наряду с фундаментальной подготовкой студентам дается возможность овладеть углубленными прикладными знаниями и умениями, так как в период обучения изучаются как теоретические, так и экономические и инструментальные дисциплины. Причем, если бакалавры прикладной информатики в большей степени ориентированы на проектно-технологическую работу, то магистры на организационно-управленческую, аналитическую и исследовательскую деятельность.

Модель подготовки магистров должна иметь адаптивный характер, который определяется клиентоориентированностью образовательных программ. В этом отношении большое значение имеет то, что разработка Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения по направлению «Прикладная информатика» осуществлялась параллельно и в тесной связи с разработкой профессионального стандарта специалиста по информационным системам, который четко определяет по уровням квалификации должностные обязанности, профессиональные компетенции, требования

к образованию, стажу работы и сертификации. При поддержке АПКИТ к работе привлекались ведущие специалисты российских вузов, предприятий и организаций, внедряющих информационно-коммуникационные технологии, которые помогли сформулировать основные профессиональные компетенции и требования к образовательным программам.

Профессия «Специалист по информационным системам» предполагает высокую универсальность практического специалиста, который должен понимать экономику и организацию бизнес-процессов, уметь проектировать, программировать, обеспечивать эксплуатацию готовых систем автоматизации на конкретных предприятиях и поэтому является одной из наиболее востребованных профессий на отечественном рынке труда [5].

Направление подготовки «Прикладная информатика» (профиль «Экономика») обеспечивает формирование таких профессиональных компетенций специалиста по информационным системам, как:

- проведение системного анализа прикладной области, формулирование требований к автоматизации и информатизации решения прикладных задач и их реализации с помощью специфических для этой области информационно-коммуникационных технологий;
- управление информационными ресурсами и знаниями для информатизации предприятий и организаций;
- проектная, организационно-управленческая, производственно-технологическая и аналитическая работа на различных стадиях жизненного цикла создания и эксплуатации информационных систем.

В условиях усиливающегося взаимного проникновения информационных технологий и экономики сложившуюся структуру и содержание подготовки IT-специалистов необходимо расширить методами управления, планирования и регулирования работ, адаптируя их к условиям коллективной разработки программных систем с гарантированным качеством и высоким экономическим эффектом.

Двухуровневая подготовка информатика-экономиста предусматривает формирование гармонично развитой личности. Будущий специалист должен обладать не только базовыми профессиональными знаниями и умениями, но и ценностными ориентациями, мотивами профессиональной деятельности, стилем взаимоотношений с людьми, с которыми он работает, общей культурой, способностью к развитию своего творческого потенциала. Он должен уметь сознательно контролировать результаты своей деятельности и уровень собственного развития, творчески подходить к профессиональной деятельности, быть инициативным, нацеленным на сотрудничество, уверенным в себе, способным к анализу и прогнозированию результатов.

Результаты профессиональной подготовки в вузе приобретают особую значимость при прохождении студентами производственной и преддипломной

практик, а также в процессе выполнения выпускной квалификационной работы, которая предполагает разработку программного продукта, отвечающего всем современным требованиям информационного общества.

Таким образом, интеграция образовательных

и профессиональных стандартов в области информационных технологий призвана способствовать формированию таких качеств, которые позволят будущему IT-специалисту стать конкурентоспособным профессионалом, востребованным на рынке труда.

Библиографический список

1. Аналитическое исследование «ИТ-кадры – 2010. Численность занятых в российской экономике 2009 г. и прогноз потребности 2010–2015 гг.». URL: www.apkit.ru.
2. Заварзин (?). Предсказанное будущее. Эволюция ИТ-специалистов по прогнозам аналитиков // ITime. 2007. № 1. С.18–20.
3. Лапчик М. П. ИКТ-компетентность педагогических кадров. Омск: Изд-во ОмГПУ, 2007.
4. Российское образование – 2020: модель образования для экономики, основанной на знаниях // Модернизация экономики и глобализация. Материалы IX Междунар. науч. конф. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.
5. Тельнов Ю. Ф. Разработка Федерального государственного образовательного стандарта 3-го поколения по направлению «Прикладная информатика» на основе профессионального стандарта «Специалист по информационным системам» // Профессиональные стандарты в области информационных технологий. М.: АПКИТ, 2008. С.33–34.
5. Факультет экономики и управления Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. М. А. Бонч-Бруевича. URL: <http://www.fem-sut.spb.ru/news/255-prognoz-it>

Сведения об авторе:

Сорока Елена Георгиевна – зав. кафедрой информационных технологий НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: soroka_e_g@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 29. 09. 2012

УДК 339.133 © А. Н. Ильин, 2012

А. Н. Ильин

МЕСТО ДЛЯ ТРУДА В ПСИХОЛОГИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Потребительская культура – достаточно многогранное явление, полное осмысление которого требует обращения ко многим областям общественной жизни, в которые проникают потребительские тенденции: образование, экология, политика, аксиосфера, искусство, образ жизни и быта и т.д. В настоящей статье рассмотрен узкий аспект потребительской психологии – отношение к трудовой деятельности.

Если раньше массовая культура имела привилегированный статус объекта изучения в философско-культурологическом дискурсе, то теперь ее научное осмысление сдает свои позиции. В информационную (постмодернистскую, постиндустриальную) эпоху, когда с завидным спокойствием уживаются друг с другом самый низкопробный китч и достижения элитарного искусства, когда высокое и низкое переплетаются так, что возникает серьезная проблема отделения одного от другого, говорить о массовой культуре не приходится. Само понимание масскульты расширяет его до такого размера, придает понятию такую концептуальную широту, что вся концептуальность теряется, позволяя проводить отождествление массовой культуры и культуры в максимально широком смысле. А множить сущности, как известно, не имеет никакого смысла. Сейчас масскульт отличается предельной разношерстностью и в некотором роде противоречивостью, что затрудняет его изучение как целостного явления и не позволяет нам констатировать какую бы то ни было четкую векторность ее воздействия на человека. Также и культивируемые им нормы и ценностные ориентации нельзя обобщить таким образом, чтобы дать им однозначную оценку относительно характера их влияния на субъекта. Поэтому масскультурная проблематика потеряла скорее не актуальность, а концептуальность. Вместе с тем как актуальность, так и концептуальность культуры потребления только растет.

В информационном обществе с его калейдоскопично-фрагментарной культурой мифотворчество играет значительную социокультурную роль. Мифы внедряются в сознание и подсознание, формируют общественное мнение и мировоззрение, привычки и ценностные ориентации, вызывают те или иные чувственные и эмоциональные реакции. Они создают огромный массив гиперреальности, будучи основанными на фактах реальной действительности, и в этом заключается их социальная живучесть. Наконец, мифология современного мира создает богов.

Когда-то Аристотель сказал, что о людях можно судить по тому, каковы их боги. Пантеон богов современности, несмотря на свое разнообразие, в

целом сводится к сакрализации повседневного, интегрированного в модные тенденции и овевяного различными политическими, экономическими и технократическими мифами. И верховное место в иерархической структуре этого пантеона занимает потребление. Соответственно, проблематика *homo consuming* как нового антропологического типа стала особо актуальной, и вместе с ней обострилась актуальность критического анализа потребительских тенденций, которые в последние годы успешно интегрировались в общественную культуру и укоренились в ней, тем самым изменив содержание культурного пространства социума и трансформировав ценностные идеалы.

Потребительство – это социокультурная система, где социальная идентификация построена не в сфере труда и производства, а вне работы – прежде всего в развлечениях. Если ранее стратификация общества основывалась на месте работы, в лоне социальной системы распределения труда, то теперь классификационным первенством обладает стиль жизни, на который указывают тело, одежда, машина, место отдыха и т.д.; эти атрибуты говорят не о жестком социальном статусе, а с помощью них владелец сам конструирует свой предъявляемый другим образ – символически сконструированный [3]. Идеалы и ценности здесь перестают быть самими собой и превращаются в пустые знаки, происходит погружение человека в ирреальный мир знаков, которые, как он верит, принесут ему социальный престиж и счастье. Эта знаковость выступает первичной характеристикой общества потребления, а богатство и излишество – уже вторичная его характеристика. Человеческие отношения – отношения потребления – становятся опосредованы вещами-знаками.

Консьюмерам свойственно сравнивать себя с представителями других, еще более обеспеченных, групп, которые фактом своей обеспеченности оказывают на них психологическое давление и этим стимулируют наращивать потребительские объемы. Имеют значение потребности в демонстративной праздности, которая подчеркивает дистанцирование от труда как непопулярного, неблагородного и даже унижительного вида деятельности, а также дистанци-

рование от групп, вынужденных заниматься трудом.

Всеобщим для современной культуры стало не производство, а потребление, что говорит о состоянии социального сознания: место таких ценностей, как любовь к труду, заняла расточительность. Труд выступает средством получения потребительских благ для загипнотизированных модой и рекламой людей, которые для воплощения «расточительского» желания вынуждены трудиться. Другая же часть консьюмеристски настроенной прослойки, наоборот, не испытывая никакого уважения к труду, считая его низким и недостойным занятием, человека, отмеченного необходимостью труда, предпочитает водворять на социальную периферию, где жизнь представляется менее осмысленной и менее достойной. Труд, равно как приверженность обычаям и высоким социальным идеалам, идеологией потребления подвергается символическому насилию, критикуется и высмеивается. Под трудом здесь понимается прежде всего труд не сам по себе, а тот, который носит вынужденный характер, который необходим в борьбе с бедностью, который маркирует низкий социальный статус рабочего. Консьюмер стремится к самовоплощению в области, находящейся по ту сторону труда, но по сию сторону вещей. В обществе «психопатологии изобилия» уважением пользуются не трудяги и не нонконформисты-вольнодумцы, а те, кто приближен к политической или экономической элите. Впрочем, политика и экономика настолько связаны и переплетены, что приближенность к политической элите априори знаменует приближенность к экономической, равно как и наоборот. Человеку физического труда, как и свободному мыслителю, в таком обществе места нет. Оно есть для популярного телеведущего, диджея, поп-звезды, популиста, размещающего свободу слова на свободу дорого продавать свое слово. Труд властителя потребительских дум априори не производителен, а во многих случаях даже вреден. «Правильным стилем жизни оказался воинствующий гедонизм, возведенный в добродетель и доблесть, а национальной идеей России (которую так долго и безуспешно искали специально назначенные президентом Ельциным люди) стали деньги» [2, с. 24]. Для консьюмера верны антиэтичные принципы «успех любой ценой» и «стыдно быть бедным».

Как в прошлые эпохи досуг был символом роскоши и социального статуса, так и сейчас он является особой ценностью. С точки зрения потребительской культуры, потребление должно быть избыточным, выходящим далеко за границы повседневных потребностей. Избыточное потребление – это своеобразное указание на свободу от труда, критерий высокого социального статуса человека, его причастности к сакральному «сообществу потребления». Объем потребления – показатель социальной (классовой, статусной) дифференциации. Сами же потребительские практики поддерживают социальное и материальное неравенство.

Если в советское время труд возводился в культ лозунгом «Мир, труд, май», то специфику современного общества в большей степени отражает лозунг «Мир, вклад, май» – рекламный слоган одного из банков, продолженный словами «пусть работают деньги». Такая реклама вдвойне цинична. Во-первых, процентная ставка в банках настолько мала, что не покрывает собой растущую инфляцию, а потому уж явно не способна гарантировать свободу от работы путем перекалывания рабочей функции на деньги. Во-вторых, ростовщичество, пропаганда которого закреплена в этой фразе, губительно для экономики (мы не говорим о моральной стороне данного явления). Переход от труда к потреблению, к расточительству знаменует экономический крах. Экономика не способна к существованию без труда, а потребление его не приемлет или же приемлет с натяжкой. Помимо этого, фраза «мир, вклад, май» разрушает, можно сказать, архетипический ассоциативный ряд, который является одним из главных культурных символов минувшей эпохи и заключает в себе память о ней.

Символизм вещей заменил собой в коллективном бессознательном символизм архетипов как общекультурных священных образов, передающих глубинный смысл. Телефон и автомобиль, как и наполненная шампанским ванна, сами превратились в архетипы.

Релятивизация ценностей во многом обязана пресловутому идеалу игры. Причем необязательно в прямом смысле «живи, играя!», но и в более абстрактном. Имеется в виду игра ценностями. Многие современные культурные бренды лоббируют ценности, прямо противоположные тем, в духе которых воспитывались прошлые поколения. Естественно, нельзя сказать, что «прошлые» ценностные ориентации абсолютно все без исключения заслуживали высокого аксиологического статуса, но, тем не менее, общая их картина носила более человекоосоздающие оттенки, чем нынешняя. Так, в основу многих современных брендов закладываются идеи, противоположные ценностям упорства и труда. Если раньше образ жизни по принципу «без труда не выловишь рыбку из пруда» был достаточно хорошо укреплен в общественном сознании, то теперь труд (особенно честный) скорее высмеивается.

Сейчас в России получили колоссальную популярность такие фильмы, как «Бригада», где в лице обаятельного бандита романтизируется не честный труд, а преступность и образ жизни «братков». В фильме воспевается дружба, но она находит свое выражение в криминальном контексте, который ее выводит над моральным ценностным полем. В других культовых фильмах (например, «Брат», «Брат-2») восхваляется героизм, но ложный и неправильный, ставящий личную силу выше закона и ведущий к размыванию в общественном сознании настоящего образа героя. У подростков, с интересом смотрящих эти фильмы, складывается соответствующее убеждение

о том, как следует жить в этом мире. Французский фильм «Враг государства №1», показавший жизненный путь известного бандита, продемонстрировал главного героя в качестве персонажа, который просто обязан привлекать к себе зрительские симпатии. Если и можно снимать фильмы не про героев, а про антигероев, не стоит превращать их антигероизм в героизм. Это – преступление против нравственности. В соответствующей кинематографии главными персонажами выступают бесчестные люди; их аморализм позволяет им достигать верхов на социальной лестнице, в то время как честные рабочие показаны в виде бедных и неудачливых персонажей, достойных только осмеяния. Конечно, нельзя сказать так про все фильмы, снимаемые в последние десятилетия, но, как правило, произведения, где поднимаются темы любви к родине, чести, духовности, в меньшей степени рекламируются и получают меньшую популярность, существуя скорее только для поддержания принципа разнообразия.

Изнурительный труд, дефицит времени и соответствующие им синдромы и формы поведения – явления, сопутствующие потребительской культуре. Консьюмеристский труд не менее изнурителен, чем труд советских рабочих. Только последние работали в том числе на благо фронта, во имя державы, национального богатства и светлого общечеловеческого будущего. В тот исторический период ценность труда была совершенно другой. Другими также были те цели, для которых труд выступал средством. К своему труду советский труженик, в отличие от современного потребителя, относился не как к проклятию, а как к лично и социально значимой необходимости, и в этом отношении не прослеживалось никакого презрения к трудовой деятельности. Консьюмер свой труд, естественно, не сопрягает ни с каким национальным благом и общественной пользой. Этим отличается специфика тяжелого труда, одинаково свойственного обоим общественным устройствам.

Кроме того, прежний труд характеризовался долгосрочностью, так как человек был доволен пожизненной работой на одном и том же предприятии; он даже мог гордиться тем, что в его трудовой книжке всего одна запись. Сегодня практически каждый с быстрой частотой меняет рабочие места, руководствуясь, конечно, как конъюнктурой рынка, так и стремлением выстроить карьеру. Однако, учитывая частоту смены рабочих мест, следует говорить скорее не о долгосрочных планах, а, наоборот, о краткосрочных. Сфера занятости теперь устроена так, что люди приходят и уходят, проявляя создающую иллюзию независимости от «неудобных уз» мобильность и вовлекаясь в текучку кадров. Последняя, в отличие от прежней трудовой укорененности, не позволяет выстраивать серьезные и длительные коллективные отношения и солидаризироваться с коллегиальным коллективным духом; он зачастую даже сформироваться не успевает. Отношение человека к трудовому месту чем-то напоминает гражданский брак, который

мало к чему обязывает и характеризуется не только возможностью его разорвать при необходимости или просто назревшем желании, а в большинстве случаев склонностью к такому разрыву. Недаром З. Бауман сравнивает место работы с кемпингом, где человек останавливается на время и к которому он относится не как к общему дому с его культурой социального взаимодействия, а как к месту, покидаемому в случае, если не были предоставлены обещанные удобства или они просто разонравились [1]. В общем, структура сегодняшней занятости вносит лепту в расширение процесса крайне вредной социальной атомизации и индивидуализации и утверждающейся мобильностью труда демонстрирует не столько независимость рабочих, вольных делать выбор, а их заменимость, выражаемую придающим неуверенность в завтрашнем дне принципом «незаменимых людей нет». Все больше постоянный труд сменяется подработками, временными вакансиями, неполным рабочим днем, краткосрочными трудовыми договорами, вахтовым методом и т.д. Поэтому текучка кадров является в большей степени социальной, а не экономической проблемой. Жизнь (и не только трудовая) превращается в краткосрочную тактическую перспективу в мире «текучей современности», где мастерство забвения прежних идентичностей ценится выше мастерства идентичностного укоренения, где от фундаментальности и долгосрочности избавляются социальные связи, место локализации труда, жизненные стратегии, ценностные ориентации типа доверия, верности, солидарности и преданности.

Промышленная революция позволила за меньшее время создавать большее количество потребительских товаров, но прогресс цивилизации не освободил человека от тяжелого труда, не сделал его более нравственным и разумным и не наделил его дополнительным свободным временем, что бы там ни предсказывали футурологи-утописты. НТП становится нерегулируемым, так как производительные силы и техника развиваются, а человек – нет (и даже деградирует). Здесь заключено фундаментальное противоречие модерна, которое разрушает сам модерн. Возможно, это противоречие, это истощное развитие техники, наслаиваемое на развалины человеческого духа, и выступает основой формирования потребительской культуры. Советский строй, развивая технику, ставил перед собой в том числе задачу развития человека. Развитие осуществлялось через бесплатное предоставляемое каждому качественное образование, доступ к культурным ценностям, труд, который был общественно полезным, в отличие от труда современных вовлеченных в гедонистическую оргию шоуменов, привносящим деструкцию в общественные отношения и общественное сознание восхвалением гламура и поддержанием всяких телепередач жанра «ниже пояса». Примечательно то, что сегодня наиболее высокую зарплату получают те, кто не вовлечен в структуру производительного общественно полезного труда, – банкиры и деятели

шоу-бизнеса; они вовлечены в сферу услуг, которые, в свою очередь, носят сомнительный характер по части своей полезности. Люди, занимающиеся производительным трудом, получают значительно меньшую зарплату. Это явление подтверждает грандиозную социальную инверсию, в соответствии с которой белое и черное меняются местами, и такая подмена происходит не просто на ментальном уровне, в сфере ценностей, а на ценностно-практическом уровне, затрагивая область как мыслимого, так и реального, саму структуру социальных, культурных и экономических отношений. Таким образом, техноцен-

тризм должен уступить дорогу антропоцентризму.

Высокие доходы оборачиваются моральным регрессом, подчеркнутая статусность – экзистенциальным одиночеством, трудоголизм – подорванным здоровьем, приятный шопинг – зависимостью от гипнотического воздействия вещей, а сама потребительская гонка – бесцельностью существования и бессмысленностью целей. Труд становится презренным, а потребление – престижным. Однако ни одна цивилизация и ни одна культура не способны поддерживать свое существование, опираясь на подобные ценности.

Библиографический список

1. Бауман З. Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2005.
2. Гаман-Голутвина О. В. Метафизика элитных трансформаций в России // Полис. 2012. № 4. С. 23–40.
3. Приепа А. Производство теории потребления // Логос. 2000. № 4 (25). С. 57–62.

Сведения об авторе:

Ильин Алексей Николаевич – кандидат философских наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин и иностранных языков НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: ilin1983@yandex.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 02. 10. 2012

Л. Г. Просвирнина

**ВРЕМЕННАЯ ДИНАМИКА СЕМАНТИЧЕСКОГО НАПОЛНЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТЕРМИНА**

Статья посвящена динамике развития лексического значения сокращенных английских экономических терминов, активное влияние на формирование семантического значения которых оказывают экстралингвистические факторы, служащие причиной проявления семантических способов словообразования, таких, как метонимия, метафора и переосмысление. Изучив указанную проблему, автор пришел к выводу, что семантическое значение термина эволюционирует во времени вместе с развитием науки и общества.

Сокращенные экономические термины в английском языке имеют тенденцию к изменению объема своего лексического значения. Ярким примером расширения значения термина могут послужить такие термины, как BRICS и MER.

Для доказательства данного утверждения нам необходимо проследить историю данного термина в диахронии [12]. Термин «диахрония», рассматривается в словарных источниках [2], как исторический аспект функционирования и исследования языка, совокупность методов языкознания, направленных на изучение фактов языка в их историческом развитии. Понятие восходит к Ф. де Соссюру, различавшему в «Курсе общей лингвистики» ось одновременности и ось последовательности языковых явлений.

Термин BRICS – ‘БРИКС’ образован как аббревиатура, которая расшифровывается Brazil, Russia, India, China and South African Republic и соответственно переводится на русский язык как Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР. Поскольку термин BRICS включает в свой состав пять стран, названия которых усечены до первых инициальных элементов и соединены в единое целое, можно говорить о том, что данный термин является сочетанием инициальных букв названных выше стран.

Следует упомянуть о том, что изначально данное сокращение было задумано как BRIC – ‘БРИК’, т.е. термин, состоящий из четырех инициальных компонентов, поскольку в его состав входили названия только четырех стран. По данным различных информационных источников, таких как The Financial Times [17], The Times [8], интернет-газеты «Столетие» [14], в том числе Алекса Корсини из газеты Monitor Mercantil, Бразилия [6], аббревиатура была введена в употребление в 2003 году специалистом инвестиционного банка Goldman Sachs, экономистом и руководителем отдела глобальных экономических исследований Джеймсом О’Нилом, который оценивал перспективы наиболее динамично развивающихся государств мира. Однако впервые термин BRIC появился в аналитической записке банка Goldman Sachs еще в ноябре 2001 года.

Экстралингвистические причины образования данного термина очевидны: прежде всего, это необходимость передачи довольно объемного лек-

сического словосочетания быстро, четко и сжато. Перечисление стран может занимать определенное количество времени и отвлекать внимание, в то время как термин BRICS краткий, довольно емкий и яркий. Мы считаем, что порядок следования стран в данном термине обусловлен лишь тем, насколько удобна эта последовательность для возникновения подобного акронима [3, с.172], а не взаимным превосхождением их роли в мировой экономике или политической сфере.

Термин BRICS очень похож на английское слово bricks, что в переводе на русский язык означает кирпичи. Именно это сходство взято за основу и символизирует кирпичики, из которых будет строиться экономический успех этих стран и на чем будет основываться рост финансовых рынков. По данным Алекса Корсини [10], под одним названием эта группа стран с развивающейся рыночной экономикой приобрела большой вес в глазах международного инвестиционного сообщества. О важности ассоциативных связей пишет В. В. Борисов. По его данным, ассоциативные связи, которые возникают именно на основе совпадения фонемного состава сокращения и общеупотребительного слова, приводят как к структурным, так и семантическим изменениям в самих сокращениях, а также к переосмыслению тех лексических единиц, с которыми ассоциируются эти сокращения [3, с.265–273].

Эти страны О’Нил характеризует как более развивающиеся, чем другие. Выгодное положение, по его мнению, обеспечивает им наличие большого количества важных ресурсов, а именно: Бразилия богата полезными ископаемыми, а также является крупным производителем сельскохозяйственной продукции, Россия – обладатель минеральных ресурсов и ведущая нефтедобывающая страна, Китай и Индия являются крупными потребителями различных товаров и строительных материалов, кроме того, Индия является поставщиком дешевых интеллектуальных, а Китай – дешевых трудовых ресурсов. По оценке автора доклада, в ближайшие десятилетия Индия и Китай станут самыми крупными мировыми поставщиками товаров и услуг, а Бразилия и Россия – основными мировыми источниками сырья, в том числе энергетического [17].

Эксперты банка утверждали, что при условии ведения разумной политики страны БРИК достигнут больших успехов, а точнее, в ближайшие десятилетия превзойдут по экономическому потенциалу шесть наиболее развитых – на сегодняшний день – государств мира. Другими словами, результаты их исследования указывали на то, что существующий глобальный баланс сил должен радикально измениться.

Мы полагаем, что в данном случае имеет место перенос значения слова по смыслу, или метафорический перенос, поскольку кирпич – это строительный материал, сделанный из глины, и, несмотря на его небольшой размер, построенные из него здания очень прочны, надежны и долговечны. Тем самым, в данном случае, подтверждаются высказывания таких ученых, как Д. И. Розенталь и В. М. Лейчик. В частности Д. И. Розенталь говорит о том, что метафорический перенос происходит за счет переноса качеств с одного предмета на другой [11, с. 22, 32], а В. М. Лейчик пишет, что метафора лежит в основе многих новых терминов, объясняя факт их эмоциональной окрашенности и экспрессивности происхождением терминов от слов естественного языка со всеми их свойствами [9, с. 21].

По нашему мнению, это сокращение можно отнести к разряду омофонных образований. Д. И. Розенталь описывает явление омофонии как слова, которые имеют одинаковое произношение при различном написании [11, с. 39]. В. В. Борисов в своей работе под названием «Аббревиация и акронимия», выявляет существование и функционирование целой группы акронимов-омофонов, которые по своей звуковой форме совпадают с обычным словом, однако отличаются с точки зрения орфографии. Автор отмечает, что процесс образования таких терминов отличается преднамеренностью согласования состава акронима и коррелята, намеренной перестановкой компонентов коррелята, а также наличием ассоциативной связи значения акронима со значением обычного слова омофона [2, с. 213–214]. Поэтому мы считаем, что термин BRICS и английское слово *bricks* являются омофонами, так как полностью отвечают требованиям определения омофонов. Таким образом, можно сделать вывод, что явление омофонии в нашем примере обусловлено случайным совпадением звучания вновь образованной аббревиатуры с полнозначным словом. Образование аббревиатуры BRICS, по нашему мнению, можно считать удачным, поскольку несовпадение ее графической формы со словом *bricks* помогает избежать смешения этих слов в письменной речи, что соответствует точке зрения Д. И. Розенталя [11, с.41].

Мы считаем, что при переводе термина BRICS на русский язык был предпринят такой переводческий прием как транслитерация, который А. Паршин определяет как перевод лексической единицы оригинала путем воссоздания ее формы с помощью букв переводимого языка, когда воспроизводится графиче-

ческая форма или буквенный состав слова [10, с.97]. Так, в специальных текстах и в выпусках экономических новостей на русском языке чаще всего можно встретить или услышать словосочетание страны БРИКС, группа БРИКС, саммит стран БРИКС и т.п.

По мнению Лорена Фостера, журналиста газеты *The Financial Times*, сегодня этот звучный акроним все чаще употребляется инвесторами, которые вкладывают свои средства в портфели ценных бумаг входящих в БРИКС стран [17]. Сегодня это очень распространенная тема, и сведущий читатель всегда поймет, о каких именно странах идет речь. В связи с вышесказанным можно утверждать, что термин BRICS является интернациональным, поскольку употребляется не только на английском и русском, но и, по меньшей мере, на языках тех стран, которые входят в состав группы BRICS.

Лев Паршин [14] в своей статье «БРИК – Евросоюз: кто кого?» рассказывает о том, что четыре страны постепенно формируют новую группу государств, которые сотрудничают между собой в коллективном формате. Название этой группе дано по первым буквам участвующих в ней стран. Сегодня Россия, Китай, Индия и Бразилия осознают, что вместе они смогут представлять собой новую силу в международных отношениях и мировой экономике, если будут согласовывать и координировать свои действия. Все четыре страны, по словам автора, выражают заинтересованность в развитии всестороннего сотрудничества друг с другом в четырехстороннем формате. Так появился БРИК – как название группы государств, взаимодействующих между собой. Начались регулярные встречи министров иностранных дел, создана консультативная группа высокопоставленных дипломатов четверки и наконец, в октябре 2008 года, произошла встреча на самом высоком уровне.

Интересен факт, что графическое оформление данного термина может варьироваться в различных источниках. Первоначально термин писали прописными, то есть заглавными буквами BRIC, сегодня возможен вариант написания этого термина как имени собственного, строчными буквами, начиная с прописной *Bric*, например, в статье Лорена Фостера «БРИК: согласованная стратегия или просто звучное имя?» в словосочетаниях типа *MSCI Bric index* – Индекс стран БРИК, составляемый компанией Морган Стенли Кэпитал Интернешинал (*Morgan Stanley's Capital International*) или *Bric Freestyle Fund* – свободный фонд, действующий в странах Брик [17]. Подтверждение наличию такого явления мы также находим в работе В. В. Борисова, который рассматривает их семантическую основу и выясняет, что акронимы, созданные как имена собственные для названия единичных объектов, организаций, учреждений практически, всегда пишутся прописными буквами, либо начинаются с прописной буквы [3, с.216].

В статье того же автора [17] мы встречаем данный термин в форме множественного числа «*Brics are*

the engine room of growth in the global economy,» says Allan Conway, head of global emerging market equities at Schroders. – «Страны БРИК являются двигателем роста мировой экономики», – говорит Алан Конуэй (Allan Conway), возглавляющий отдел ценных бумаг развивающихся рынков в компании Schroders. По нашему мнению, в данном случае термин синонимичен словосочетанию *these countries*, которое имеет место в следующем предложении: *These countries are on a journey from early emergence to full emergence.* – Эти страны переходят из категории начинающих развиваться в полноценно развивающиеся.

Фактор времени закрепления термина BRIC в языке, по нашему мнению, также экстралингвистически обусловлен и играет свою роль. Термин возник именно в тот период, когда за развитием этих четырех стран пристально следит все мировое сообщество, когда все перечисленные страны переживают бурный рост и подъем во всех сферах экономики и им предсказывают перспективы дальнейшего развития. Именно тот момент, когда все четыре страны достигли такого уровня и темпа развития, которые считаются соответствующими общим условиям определения наиболее перспективных, и является моментом, который можно считать предпосылкой к созданию термина BRIC. Двадцать лет назад мы не нашли бы оснований для объединения столь разных и далеких по отношению друг к другу стран в одну группу. Тем самым мы подтверждаем признаки, отмеченные В. А. Звегинцевым в философско-гносеологическом определении термина, а именно: термин BRIC используется в подязыке экономики с целью фиксации результатов познания в материальной форме [5, с. 342–349].

Вполне вероятно, что если бы в эту группу вошли другие страны либо их количество было иным, то мы никогда не получили бы подобного термина, возможно, это был бы совсем другой его вариант. Так например, развитие текущих событий привело к возникновению новых вариантов сокращений, которые образованы на основе и по принципу подобия с уже существующим термином BRIC.

Корреспондент интернет-газеты «Столетие» Станислав Тарасов в своей статье «Антироссийские рецепты американских «эскулапов». Кто стремится «исключить» Россию из БРИК?» [15] рассказывает о попытке США исключить Россию из группы БРИК. По данным приведенным в указанной статье, предлагается заменить аббревиатуру БРИК на БИК и использовать ее в дальнейших аналитических разработках. Автор утверждает, что такой политикой США пытаются решить проблемы своей экономической политики по принципу «Разделяй и властвуй», ведь развитие стран БРИК грозит США лишением лидирующих позиций во многих сферах.

Дмитрий Косырев, политический обозреватель «РИА Новости», в статье «РИК и БРИК» [7], размещенной в интернет-газете «Столетие», освещает встречу министров иностранных дел России, Китая,

Индии и Бразилии, которая состоялась 13-16 мая 2009 года в Екатеринбурге. Интересно, что здесь автор разграничивает два термина БРИК и РИК и подчеркивает, что это не одно и то же. Понятно, что для образования аббревиатуры RIC из общеизвестного термина BRIC была исключена одна буква, символизирующая Бразилию. Собственно говоря, термин RIC не существовал ранее, вероятно, он сформирован по аналогии с термином BRIC. Однако контакты представителей трех стран на высшем уровне происходили ранее и это не первая их встреча. Страны RIC рассматриваются по территориальной близости, все они являются представителями Центральной Азии, и их интересы сосредоточены в этом районе. Встреча стран BRIC, напротив, произошла впервые и была организована ими самостоятельно, то есть без участия ООН и других подобных организаций. На повестке дня встречи были такие вопросы как глобальная экономика, продовольственный кризис, изменение климата, энергосберегающие технологии и многое другое.

Таким образом, мы имеем возможность наблюдать процесс расширения семантического значения [4], поскольку аббревиатура BRIC из чисто банковского термина превратилась в название международной организации. Основой этого события, по данным политического обозревателя «РИА Новости» Андрея Федяшина [16], можно считать выступление Дмитрия Медведева во время его латиноамериканского турне 24–28 ноября 2008 года, которое состоялось после встречи с бразильским президентом. В этом выступлении российский президент объявил о намерении провести в России первый саммит лидеров БРИК.

История термина BRICS не уходит в глубь веков, однако наглядно демонстрирует теорию взаимоотношений языка для специальных целей (ЯСЦ) и языка для общих целей, описанных Суперанской [13, с. 82–85.], которые несмотря на свои различия все же являются подсистемами одного и того же естественного языка, питающего их как единая основа [6, с. 11]. Основными особенностями ЯСЦ являются следующие моменты: каждый ЯСЦ ограничен сферой своего использования, в данном случае подязыком экономики; мы считаем, что при формировании термина BRICS доля сознательного момента была очень значительна; здесь также присутствует элемент искусственности, что проявляется в несовпадении графической формы термина и слова *bricks*, которое принадлежит языку повседневного общения.

Для терминологии данной сферы также характерно явление переосмысления [3, с. 256–257], которое также порождает явление омонимии. Данное утверждение мы демонстрируем следующим примером:

MER < 1. Merrill Lynch – Компания «Меррилл Линч» (зарегистрированная торговая марка);

2. profit estimate for Merrill Lynch – оценка доходов инвестиционной компании «Меррилл Линч».

Изначально сокращением MER обозначали зарегистрированную торговую марку, позднее данное сокращение стали использовать для оценки доходов названной выше компании. Таким образом, можно сделать вывод о несовпадении семантического объема сокращенного термина и его исходного варианта [3, с.167], поскольку семантика термина MER включает в себя не только значения его составляющих, а именно название компании Merrill Lynch, но и, в определенном контексте, оценку деятельности инвестиционной компании, выражаемую в конкретных цифрах.

Истории возникновения рассмотренных сокращенных английских экономических терминов в очередной раз подтверждают мнения и высказывания таких ученых как: К. Я. Авербух, О. А. Ахманова, Ю. Д. Дешериев, Л. Б. Ткачева и др., что социолингвистический подход к терминологическим проблемам наилучшим образом может объяснить взаимосвязь между языковыми и социальными явлениями, проследить историю развития науки и общества, а

также спрогнозировать дальнейшее развитие экономической терминологии в частности и терминологии в самом широком смысле.

Рассмотрев динамику развития лексического значения сокращенных английских экономических терминов, мы пришли к следующему заключению:

Экстралингвистические факторы оказывают активное влияние на формирование семантического значения экономических терминов.

Экстралингвистические факторы служат причиной проявления семантических способов словообразования, таких как метонимия, метафора и переосмысление.

Семантическое значение терминов не всегда идентично семантике их аббревиатуры.

Семантическое значение термина эволюционирует во времени вместе с развитием науки и прогресса.

Семантический объем когнитивной структуры, репрезентированной аббревиатурой, гораздо шире семантического объема развернутой формы термина.

Библиографический список

1. Авербух К. Я. Общая теория термина. Иваново, 2004.
2. Большая советская энциклопедия. М., 1969-1978.
3. Борисов В. В. Аббревиация и акронимия. Военные и научно-технические сокращения в иностранных языках. М.: Воениздат, 1972.
4. Гринев-Гриневиц С. В. Основы антропологической лингвистики. М.: Компания Спутник, 2005.
5. Звегинцев В. А. О знаковости терминов. М., 1957.
6. Корсини А. БРИК: Четверка, непревзойденная в развитии // Monitor Mercantil. 2007. 15 мая.
7. Косырев Д. РИК и БРИК. URL: http://www.stoletie.ru/tekuschiiy_moment/rik_i_brik_2008-05-20.htm
8. Кумбер С. Все внимание приковано к Индии, Китаю и России. Великобритания // The Times. 2007. 7 марта.
9. Лейчик В. М. К определению философских основ терминоведения // Отраслевая терминология и ее экстралингвистическая обусловленность. Воронеж: Изд-во Воронежского Ун-та, 1986.
10. Паршин А. Теория и практика перевода // Проект «Русский язык». URL: <http://teneta.rinet.ru/rus>.
11. Розенталь Д. Э., Голуб И. Б., Теленкова М. А. Современный русский язык. М.: Высшая Школа, 1991.
12. Российский гуманитарный энциклопедический словарь: в 3-х тт. М.: ВЛАДОС, 2002.
13. Кузнецова О. Д., Шапкин И. Н., История экономики. М.: ИНФРА-М, 2005.
14. Суперанская А. В., Подольская Н. В., Васильева Н. В. Общая терминология: Вопросы теории. М.: Едиториал УРСС, 2003.
14. Паршин Л. БРИК – Евросоюз: кто кого? // Столетие. URL: http://www.stoletie.ru/geopolitika/brik_evrosouz_kto_kogo_2008-07-10.htm
15. Тарасов С. Антироссийские рецепты американских «эскулапов». URL: http://www.stoletie.ru/geopolitika/antirossijskije_recepty_amerikanskih_eskulapov_2009-06-25.htm
16. Федяшин А. Дмитрий Медведев и его компаньоны. URL: http://www.stoletie.ru/rossiya_i_mir/dmitriy_medvedev_i_ego_compa241eros_2008-11-28.htm
17. Фостер Л. БРИК: согласованная стратегия или просто звучное имя? // The Financial Times. 2007. 9 окт.

Сведения об авторе:

Просвирнина Людмила Геннадьевна – кандидат филологических наук, старший преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин и иностранных языков НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: ludmila_p73@mail.ru (г. Омск, Российская Федерация).

А. В. Уланов

ДИСКУССИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ДИСКУРСА В СОВРЕМЕННОЙ ЛИНГВИСТИКЕ

Статья посвящена одному из наиболее актуальных вопросов современной дискуртологии – вопросу дефиниции дискурса и его основных институциональных свойств. Автор ставит перед собой задачу обзорного освещения основных теоретических проблем дискуртологии, связанных с определением дискурса в аспекте лингвистики текста, классификации дискурса, его разных модификаций. В статье расставлены приоритеты дальнейшей работы по изучению дискурса и дискурсивности.

Дискурс и дискурсивность – одна из актуальных тем в современном языкознании. В рамках исследования дискурса мы рассмотрели основные тенденции изучения дискурса и дискурсивности в современной лингвистике. Исходя из наших наблюдений, современная дискуртология полна нерешенных (либо еще решаемых) вопросов, касающихся как самой природы дискурса и его институциональных особенностей, так и всего того, что окружает понятие дискурса и сопровождает явление дискурсивной коммуникации.

1. Определение дискурса. Указанный вопрос связан с трудностью разграничения дискурса и текста, а также того, что нужно признать доминирующим в системе дискурсивности. Так, Н. А. Лаврова акцентирует внимание на собственно лингвистическом и *социолингвистическом* [курсив автора – А. В.] в дискурсе: «с позиции лингвистики речи дискурс – это процесс живого вербализуемого общения, характеризующийся множеством отклонений от канонической письменной речи, при этом важную роль играет степень спонтанности, завершенности, тематической связности, понятности разговора для других людей. С позиции социолингвистики дискурс – это общение людей, рассматриваемое с точки зрения их принадлежности к той или иной социальной группе или применительно к той или иной типичной речеповеденческой ситуации» [3, с. 164]. В то же время исследовательница подчеркивает, что дискурс – это и «речевой поток, характеризующийся индивидуальными и социальными особенностями коммуниканта и коммуникативной ситуацией», и «сложнокоммуникативное явление, включающее кроме текста экстралингвистические факторы» [3, с. 164].

Т. Д. Фомина полагает, что дискурс – это прежде всего «связный текст в совокупности с экстралингвистическими (прагматическими, социокультурными, психологическими и другими) факторами; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания» [8, с. 207].

В. И. Карасик определяет дискурс как явление «промежуточного порядка между речью, общением, языковым поведением, с одной стороны, и фиксируемым текстом, остающимся в «су-

хом остатке» общения – с другой» [7, с. 148–149].

Определение Е. С. Кубряковой представляет дискурс как особый языковой конструкт, существующий отдельно от текста и зависящий от целеполагания речи: «Дискурс – это такая форма использования языка в реальном (текущем) времени (on-line), которая отражает определенный тип социальной активности человека, создается в целях конструирования особого мира (или – его образа) с помощью его детального языкового описания и является в целом частью процесса коммуникации между людьми, характеризуемого, как и каждый акт коммуникации, участниками коммуникации, условиями ее осуществления и, конечно же, ее целями» [7, с. 148–149].

Можно сказать, что современные лингвисты акцентируют внимание на социолингвистической сути дискурса, а также на наличии в нем определенной структуры («конструкта»), созданной факторами разного порядка.

2. Свойства дискурса и его соотношение с текстом. Данная проблема возникла в связи с развитием такой отрасли языкознания, как лингвистика текста, причем этот вопрос также многогранен: какое из понятий шире (текст или дискурс), каков объем дискурса и текста, какова коммуникативная структура данных языковых «явлений».

Н. А. Лаврова [3] полагает, что дискурс считается специфической единицей языка, так как:

– по своей структуре отличается от всех других единиц данного языка, из которых он строится;

– обладает способностью функционировать как целое, с регулярной воспроизводимостью (полной или частичной) в данном языке;

– дискурс одного языка переводится на другой язык как целая единица. «При этом возможны лакуны не только лексического порядка, но и стилистические лакуны, то есть отсутствие соответствующего стиля в языке перевода, что требует прибегнуть к стилистической транспозиции» [3, с. 166];

– обладает языковой и этноязыковой спецификой (...). «Сюда относятся лингвистические и лингвокультурные моменты, проявляющиеся на уровне дискурса, а также специфические жанровые характеристики и разная употребительность дискурсивных моделей в разных лингвистических культу-

рах». [3, с.166].

С. Е. Тупикова [7, с. 149–150] перечисляет свойства дискурса в их соотношении со свойствами текста:

«1. Монологичность / диалогичность: дискурс часто подразумевает интерактивное действие (диалог), в то время как текст – неинтерактивный монолог, устный или письменный.

2. Объем: дискурс подразумевает протяженность, длительность, в то время как текст может быть очень кратким.

3. Когезия / когерентность: дистинктивным признаком текста является текстуальная когезия, распознаваемая на поверхностном уровне лексики, грамматики и пропозиционального развития. Дистинктивным признаком дискурса является дискурсивная когерентность между лежащими в основе высказывания речевыми актами.

4. Текст – явление статическое, существующее в определенных параметрах вне сознания творящего и воспринимающего его субъекта, а дискурс – динамическое, т.е. дискурс и текст противопоставлены как процесс и результат.

5. Оппозиция «актуальность / виртуальность» в отношении дискурса и текста. Дискурс рассматривается как актуальное, реальное речевое событие, текущая речевая деятельность, творимый в речи связанный текст, а текст – как потенциальное, или виртуальное, речевое событие.

6. Дискурс ассоциируется только со звучащей, устной речью, а текст – с письменной формой» [7, с.149–150].

Мы придерживаемся определения, данного дискурсу Е. Г. Малышевой, изучившей особенности спортивного дискурса, отразившего ряд институциональных свойств этого многогранного понятия: процесс тематически обусловленного общения, детерминированного социально-историческими условиями, специфика которого отражается в совокупности текстов (в широком – семиотическом – понимании этого термина), характеризующихся концептуальным, речежанровым и прагматилистическим своеобразием [4].

М. Ю. Олешков [5] акцентирует внимание на прагматилистических характеристиках дискурса; к «существенно важным и определяющим дефинициям теории дискурса» относит пропозицию, пресуппозицию, экспликатуру, импликатуру, инференцию и референцию.

Пропозиция – «инвариант значения ряда предложений, парадигматически связанных преобразованиями, обусловленными различием коммуникативных задач соответствующих высказываний (утверждение, вопрос, приказ и т.д.)» [5]. Пропозиция связана с ситуацией, по поводу которой строится данное высказывание, она «определяет выбор адекватных языковых структур» [5].

Пресуппозиция – это особое логическое следствие, смысловой компонент высказывания, ис-

тинность которого необходима, чтобы данное высказывание а) не было семантически аномальным (семантическая пресуппозиция); б) было уместным в данном контексте (прагматическая пресуппозиция) [5].

По мнению исследователей, особенно важен анализ прагматической пресуппозиции, определяющей уместность и успешность высказывания.

Экспликатура – суждение, «выраженное в высказывании эксплицитно, т. е. являющееся результатом проявления семантической репрезентации говорящего (адресанта), адекватной экспектации адресата» [5]. Экспликатура противопоставлена импликатуре – категории «небуквальных аспектов значений и смыслов» [5].

«Инференция – это когнитивная операция, в процессе которой адресат (или исследователь – интерпретатор дискурса), не обладающий информацией о процессе речепорождения адресанта, восполняет смысл высказывания» [5]. К формальным инференциям можно отнести логическое следствие, семантическую пресуппозицию и конвенциональную импликатуру.

В. Б. Кашкин [2] полагает, что дискурс обладает такими чертами, как:

1. Континуальность / дискретность (термин В. Б. Кашкина). «Коммуникативное (дискурсивное) событие является процессом, оно континуально, но может быть дискретизировано, сегментировано, расчленено на единицы» [2]. Синоним слова дискретизированность – членимость, делимость, сегментированность.

2. Субъективность / интерсубъектность дискурса (термин В. Б. Кашкина). Дискурс – это результат деятельности субъекта – взаимодействия нескольких субъектов.

Дискурс связан с коммуникативным поведением (выбором говорящим тех или иных языковых средств. «Оформление дискурсивных единиц определяется комплексом факторов выбора, связанных с гипер- и метаструктурой, хронотопом дискурсивной ситуации, идиоэтническими особенностями построения микро- и макроструктурных единиц дискурса. Эти факторы предопределяют выбор коммуникантом соответствующих средств из репертуара возможных дискурсивных действий (отдельных грамматических действий и лексического выбора, тактических шагов по оформлению связей высказываний, дискурсивной стратегии в целом)» [2].

3. Интеракциональность. Транзакция. В устном дискурсе, по мнению В. Б. Кашкина, диалогическим единством обладают пары типа «вопрос – ответ».

4. Интердискурсивность.

5. Хронотопность – «пространственно-временной континуум дискурса и текста» [2]. Хронотопность связана с понятием «дискурсивное время». Дискурсивное время воссоздается с помощью частей речи со значением ‘темпоральность’ (времени глагола, наречия времени).

В. Б. Кашкин вводит понятия, связанные с сег-

ментацией дискурса, его структурностью:

дискурсивное высказывание – минимальная единица дискурса, характеризующаяся, по мнению В. Б. Кашкина, сменой субъектов речи, завершенностью, жанровой оформленностью, связью с другими высказываниями диалога и целостностью;

Дискурсивный акт – коммуникативный ход в дискурсе [2]. «Тактическая организация дискурса, ее связь с общей стратегией речевого взаимодействия определяются социальным статусом, психологическими характеристиками коммуникантов, хронотопом ситуации и состоянием общающихся. Коммуникативная (дискурсивная) стратегия объединяет цепочку коммуникативных тактических ходов (иногда отступлений), нацеленных на достижение глобальной цели речевого взаимодействия» [2].

О. Г. Ревзина [6] в числе дискурсивных качеств считает понятие дискурсивные формации: «дискурсивные формации (разновидности дискурса) образуются на пересечении коммуникативной и когнитивной составляющих дискурса. К коммуникативной составляющей относятся возможные позиции и роли, которые предоставляются в дискурсе носителям языка – языковым личностям. К когнитивной составляющей относится знание, содержащееся в дискурсивном сообщении. Дискурсивные формации переплетаются между собой, частично совпадая по коммуникативным и когнитивным признакам, по используемым жанрам. Для дискурса релевантным является принцип «семейного сходства».

В. З. Демьянков [1] сегментарность дискурса рассматривает как его концентрацию «вокруг некоторого «опорного» концепта, называемого «топиком дискурса» или «дискурсивным топиком». Логическое содержание отдельных предложений – компонентов дискурса – называется пропозициями. Эти пропозиции связывают логические отношения: конъюнкции «и», дизъюнкции «или», импликации «если – то» и т.п.».

Сделаем вывод: дискурс создается за счет таких функциональных и институциональных свойств, как наличие особой сегментированной структуры, созданной под воздействием лингвистических (социолингвистических) и экстралингвистических факторов, он обладает определенным объемом, соотносимым как в плане времени и пространства («хронотопность»), так и в плане взаимодействия с другими дискурсами («интердискурсивность»), а также субъективностью и интерсубъективностью, так как зависит от коммуникативного поведения языковой личности.

3. Особо актуальный и сложный вопрос касается типологии (классификации) дискурса. Н. А. Лаврова классифицирует дискурс применительно к социуму: политический, административный, юридический, военный, педагогический, религиозный, мистический, медицинский, деловой, спортивный, научный, сценический, массово-информативный и рекламный» [3, с. 164]. Т. Д. Фомина предлагает выделять типы дискурса в соответствии с социальными институтами: «Социологи выделяют пять основных социальных макроинститутов: семья, политика, экономика, образование и религия. В соответствии с этой классификацией можно выделить пять основных видов дискурса: семейно-бытовой, политический, экономический, образовательный и религиозный» [8, с. 207]. С. Е. Тупикова [7] приводит классификацию дискурса с позиции социальной формации («идеологический дискурс»), прагматилистики (информативный и фатический, содержательный и фатический, серьезный и несерьезный, ритуальный и обыденный), темы (экономический дискурс, моральный дискурс, экологический дискурс, сказочный дискурс, автобиографический дискурс и т.д.), коммуникативной тональности (серьезный – несерьезный (юмористический) дискурс, информативный – фатический; фатический – нефатический; прямой – непрямой; ритуальный – неритуальный дискурс), жанровой организации (выделяют аргументативный дискурс, повествовательный дискурс, дискурс опровержения, побудительный дискурс).

4. Уровни организации дискурса. Наиболее часто встречающимся в научной литературе является упоминание о таких уровнях дискурса, как вербально-семантический и тезаурусный, концептуальный, логико-семантический уровни организации дискурса. С. Е. Тупикова упоминает макро- и микроуровни дискурса: М. Л. Макаров, выделивший три ступени анализа дискурса: высказывание – объединенная по дискурсивным параметрам группа высказываний (микроуровень дискурса) – тематическое единство высказываний (макроуровень дискурса)» [7, с. 149].

Несмотря на сложность и многогранность понятия дискурса, ученые сходятся во мнении, касающемся экстралингвистической обусловленности дискурса, его внутренней организации. Несмотря на нерешенность некоторых вопросов дискурсивности, институциональные особенности дискурса современной наукой обозначены определенно, задачей современного исследователя является их скрупулезное изучение на материале отдельных разновидностей дискурса.

Библиографический список

1. Демьянков В. З. Интерпретация политического дискурса в СМИ. URL: infoplex.ru/POLIT2.HTM.
2. Кашкин В. Б. Введение в теорию дискурса. М., 2010.
3. Лаврова Н. А. О разграничении понятий «текст», «дискурс», «языковая система» // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 6. С. 164–167.
4. Малышева Е. Г. Русский спортивный дискурс: теория и методология лингвокогнитивного исследования. Автореф. дис. ... д-ра филол. наук. Омск, 2011. 47 с.

5. Олешков М. Ю. Основы функциональной лингвистики: дискурсивный аспект. Нижний Тагил, 2006. 146 с.
6. Ревзина О. Г. Дискурс и дискурсивные формации // Критика и семиотика. Вып. 8. Новосибирск, 2005. С. 66–78.
7. Тупикова С. Е. Разграничение понятий «высказывание», «дискурс», «речевой жанр», «тональность» в современной лингвистике // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. № 3. С. 148–154.
8. Фомина Т. Д. Политический дискурс как разновидность ораторской речи // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 10. С. 207–210.

Сведения об авторе:

Уланов Андрей Владимирович – кандидат филологических наук, проректор по научной работе, зав. кафедрой социально–гуманитарных дисциплин и иностранных языков НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», e-mail: png@sano.ru (г. Омск, Российская Федерация).

Статья поступила в редакцию 30. 09. 2012

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Уважаемые коллеги!

НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» предлагает докторантам, аспирантам, соискателям, научным работникам, преподавателям опубликовать результаты своих исследований в научно-практическом журнале «Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий». Цель данного периодического научного издания – содействие российским и зарубежным ученым в расширении возможностей публикации результатов своего научного поиска. Редакция журнала принимает статьи и дискуссионные материалы научного характера по направлениям:

1. **Экономические науки.**
2. **Политические и юридические науки.**
3. **Информационные технологии и разработки.**
4. **Социально-философские и психолого-педагогические науки.**
5. **Лингвистика и деловые коммуникации.**

Также принимаются рецензии и отзывы на монографии, учебники, учебные пособия.

Аудиторией журнала являются преподаватели и научные работники, представители государственных и общественных структур, специалисты всех уровней в области бизнеса, менеджмента, права, информационных технологий, аспиранты, студенты вузов.

Научно-практический журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзором), свидетельство ПИ № ФС 77-47744. Изданию присвоен международный номер ISSN. Журнал выпускается четыре раза в год. Статьи, отвечающие указанным ниже требованиям и одобренные редакционным советом журнала, принимаются к опубликованию.

Основные требования к содержанию статей: актуальность, научная новизна, прикладная значимость работ. Представляемая статья должна отвечать общепринятой схеме изложения материала: постановка проблемы; степень изученности вопроса (обзор литературы по теме); новизна данной статьи; изложение проблемы (анализ современного состояния, аргументы, пути решения); научно-практические выводы и предложения; заключение; библиографический список.

В аннотации и заключительной части статьи необходимо указать новизну результатов исследования, область их применения, конкретные предприятия, организации, где данные исследования рекомендуется использовать.

Рецензирование. Все поступившие в редакцию статьи должны иметь рецензии. Авторам, не имеющим ученой степени доктора наук, необходимо приложить к статье рецензию специалиста с ученой степенью. Рецензия должна содержать подпись рецензента, заверенную печатью организации.

Структура статьи. Текст статьи должен включать: УДК, фамилию и инициалы автора, полное название организации, название статьи, аннотацию, ключевые слова на русском языке, текст статьи, английский перевод заглавия статьи, фамилии и инициалов автора, его должности, названия организации, аннотации, ключевых слов.

К статье необходимо приложить следующие сведения об авторе: фамилия, имя, отчество (полностью); ученая степень, звание, должность, место работы, номер телефона, электронный адрес, интересующий раздел.

Электронный вариант статьи нужно переслать на e-mail: pnr@sano.ru.

Публикация осуществляется на платной основе (за исключением докторов наук, статьи которых публикуются бесплатно). Срок предоставления статей в № 4(4) 2012 г. – до 10 декабря 2012 г. включительно. Номер издается в течение двух месяцев с момента указанной даты. Решение о допуске к печати принимается редакционной коллегией в течение двух недель с момента получения статей.

Контактное лицо редакции:

Проректор по научной работе НОУ ВПО «СИБИТ», ответственный редактор журнала, кандидат филологических наук Уланов Андрей Владимирович. Телефон: (3812) 68-00-77, тел.-факс: (3812) 62-59-89.

Адрес редакции:

НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (НОУ ВПО СИБИТ), ул. 24-я Северная, 196, корп. 1, г. Омск, 644116; <http://www.sano.ru/> (раздел «Дополнительно/Вестник СИБИТа»); e-mail: pnr@sano.ru.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК СИБИРСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Статью необходимо набрать на компьютере в редакторе MS Word. Окончательный вариант статьи должен содержать 8-12 страниц.

Поля. Сверху и снизу – по 2,5; слева и справа – по 2 см.

Основной текст статьи набирается шрифтом Times New Roman 14 пт. При необходимости можно применять выделение текста курсивом или полужирным шрифтом. Абзацный отступ 1 см. Межстрочный интервал – полуторный.

Ссылаясь на литературу, используют цифры, заключенные в квадратные скобки: [1]. Библиографический список, содержащий литературу, ссылки на которую имеются в тексте, должен быть составлен по алфавиту.

Если в тексте статьи содержатся таблицы и иллюстрации, то они должны быть пронумерованы («Таблица 1», «Рис. 1»), озаглавлены (таблицы должны иметь заглавие, а иллюстрации – подрисуночные подписи) и помещены в самом конце статьи. В основном тексте обязательно должны содержаться ссылки на таблицы и рисунки.

Все виды выравнивания и отступы (в том числе абзацные) делаются средствами MS Word, а не вставкой лишних пробелов.

В статье должен быть использован один вид кавычек – « ».

Формулы должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Equation 2.0, 3.0. Смещение символов из текстовых редакторов с символами из редактора формул не допускается.

Таблицы оформляют в виде стандартных таблиц MS Word или создают с использованием возможностей MS Excel. Они помещаются на новой странице после списка литературы последовательно, согласно нумерации. Если таблица имеет большой объем, она может быть помещена на отдельной странице, а в том случае, когда она имеет значительную ширину, – на странице с альбомной ориентацией.

Иллюстрации размещаются на новой странице после таблиц (или списка литературы) последовательно, согласно нумерации. Если иллюстрация имеет большой формат, она должна быть помещена на отдельной странице, а в том случае, когда она имеет значительную ширину, – на странице с альбомной ориентацией. Иллюстрации могут быть сканированными с оригинала или выполнены средствами компьютерной графики. Допускается, а в случае с иллюстрациями большого объема (файла) приветствуется, размещение иллюстраций в отдельном файле. Подписи к иллюстрациям могут прилагаться на отдельных страницах.

Иллюстрации предоставляются в виде стандартных графических файлов форматов GIF или JPEG. При сканировании желательно придерживаться разрешения не ниже 300 dpi.

В верхнем левом углу листа проставляется УДК. Далее по центру жирным шрифтом Times New Roman размером 14 пт. прописными буквами печатается название статьи, ниже обычным шрифтом (14 пт.) – инициалы, фамилия автора, строкой ниже – полное название организации. Ниже через строку помещается текст аннотации на русском языке, а также ключевые слова. Еще через строку помещают основной текст статьи.

Библиографический список составляется по алфавиту. Ниже основного текста печатается по центру жирным шрифтом заглавие «Библиографический список» и помещается пронумерованный перечень источников.

Библиографическую запись для пристатейных списков, содержащих сведения об использованных или рекомендуемых источниках, составляют по ГОСТ 7.1-2003. Следование ГОСТу строго обязательно. Необходимыми элементами описания являются: указания места издания (СПб.), года издания (2002), общего количества страниц источника (202 с.) или конкретных страниц цитаты (С. 23). Описание электронного источника должно производиться согласно указанному ГОСТу.

Нормативные документы

Закон Омской области от 13.07.2004 г. №527-ОЗ «Об инновационной деятельности на территории Омской области» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».

Книги одного, двух и более авторов

Джонсон, М. У. Управление отделом продаж. Планирование. Организация. Контроль / М. У. Джонсон, Г. У. Маршал. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 640 с.

Сборники одного автора и коллективов авторов

Методологические проблемы теории бухгалтерского учета / сост. А. Т. Коротков. – М.: Финансы, 2008. – 295 с.

Статьи из газеты или журнала

Бреусова, А. Г. Сибирь в региональной политике / А. Г. Бреусова // Вестник Омского университета, серия «Экономика». – 2009. – № 2. – С. 81–86.

Интернет-источники

Патешман, В. Внедряем процессный подход [Электронный ресурс] / В. Патешман, А. Маховский. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2007/10/4471217.html>, свободный.

Иностранная литература

Gray, C. F. W Project Management: The Managerial Process / C. F. Gray, E. W. Larson. – NY: McGraw-Hill, 2006.

Библиографические описания тщательно выверяются автором.

Типичные ошибки авторов:

1. В аннотации нет указаний на статью.
2. Название статьи не соответствует ее содержанию.
3. Библиографический список составлен не в соответствии с действующим ГОСТом.
4. Библиографический список содержит издания, на которые нет ссылок.
5. Вместо библиографического списка статья содержит постраничные сноски.
6. Статья оформлена небрежно, с большим количеством орфографических, грамматических и речевых ошибок. Используются ручные переносы и двойные пробелы.
7. Неверно оформлены ссылки на литературу в тексте статьи.
8. Нет индекса УДК.

Статьи, оформленные с подобными ошибками и не соответствующие изложенным выше требованиям, к публикации не допускаются.