Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# VIII

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
УНИВЕРСИТЕТ
ЭФ

2008

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Экономический факультет

# VIII ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ

Материалы научно-практической конференции,
посвященной 110-летию экономического образования в Сибири
и 45-летию экономического факультета ТГУ

## «ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ»

Томск, 21 – 22 ноября 2008 г.

ИЗДАТЕЛЬСТВО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Томск – 2009

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

УДК 330.11
Э 401

Э 401 **VIII Экономические чтения:** Инновационные возможности развития экономики России: Материалы научно-практической конференции, посвященной 110-летию экономического образования в Сибири и 45-летию экономического факультета ТГУ (Томск, 21 – 22 ноября 2008 г.) / отв. ред. доц. Г.С. Бельская. – Томск: Изд-во НТЛ, 2009. – 272 с.

ISBN 978-5-89503-428-6

В сборнике публикуются доклады экономистов России: профессоров, преподавателей, аспирантов, практиков, с которыми они выступили на традиционных экономических чтениях в Томском государственном университете 21 – 22 ноября 2008 г.

В докладах анализировались актуальные проблемы инновационного развития экономики России, в том числе Сибири, а также вопросы экономического образования как основного условия инновационного развития.

Для преподавателей экономических дисциплин в системе высшего профессионального образования, управленческих структур, студентов вузов и всех интересующихся социально-экономическим развитием России.

**УДК 330.11**

**Ответственный редактор:** Бельская Г. С., канд. экон. наук, доцент

**Редколлегия:** Гринкевич Л. С., докт. экон. наук, профессор;
Нехода Е. В., канд. экон. наук, доцент;
Сахарова З. Е., канд. экон. наук, доцент

*Ответственность за содержание публикуемых материалов несут авторы*

ISBN 978-5-89503-428-6

© Томский госуниверситет, 2009

© Оформление. Дизайн.
ООО «Издательство НТЛ», 2009

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# СОДЕРЖАНИЕ

## ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

**Бычков А.П.** К истории инноваций в развитии общества ... 7
**Афонасова М.А.** Самоорганизация нелинейных экономических систем как основа их инновационности и эффективности ... 11
**Гасанов М.А.** Структурные детерминанты информационной экономики ... 14
**Журавский М.Ю.** Взаимосвязь развития инновационной и инвестиционной сфер российской экономики ... 17
**Дядченко Н.Н.** Проблемы государственного стимулирования развития экономических отношений в инновационной сфере ... 21
**Гатилова А.В.** Экологические риски инновационного развития ... 24
**Зеленцова З.А.** «Старая» парадигма об инновационных процессах в производстве ... 27
**Канов В.И.** Источники финансово-экономического кризиса в России ... 30
**Малахов Р.Г.** Влияние собственности на инновационное развитие ... 34
**Римлянд Е.Ю.** От инновационных способностей к инновационной деятельности ... 38
**Кондратьев С.А., Савиных А.Н.** Инновационные подходы к повышению производительности труда ... 42
**Ушакова Э.Т.** Институциональные изменения как способ модернизации экономики России ... 44
**Фролова Е.А.** Социальные аспекты инновационного развития в русле «Стратегии – 2020» ... 48
**Нехорошев Ю.С., Таран Е.А.** Рейдерство – макроэкономическая проблема развития института прав собственности в России ... 49
**Кусургашева Л.В., Лубягина Л.У.** Место экономической теории в обществе: наука или идеология? ... 52

## РАЗДЕЛ 1
## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ПУТИ ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

**Шутько Л.Г.** Конкуренция инноваций как фактор модернизации российской экономики ... 55
**Петиненко И.А.** Ценообразование в условиях инновационного развития ... 58
**Соболева Ек.Н.** Демократизации собственности как условие развития современных корпораций ... 60
**Чиков М.В.** Система отношений органов власти и крупного бизнеса как фактор институциональной трансформации корпоративной собственности ... 62
**Сапожникова Т.А.** Мирохозяйственные тенденции и иностранные инвестиции в российскую экономику ... 65
**Варакса А.М.** Состояние основных производственных фондов России и интересы инновационного развития ... 67
**Галяткина О.М.** Человеческий потенциал России: проблемы развития ... 69
**Ашванян С.К., Сапожникова Т.А., Масленников П.В.** Экспансия российского капитала в условиях глобального финансового кризиса ... 73
**Артибякина Т.Ю.** Институциональные особенности развития инвестиционного процесса в России ... 77
**Кузнецова О.Б.** Кластеры как форма кооперации крупного бизнеса ... 80
**Головкина Е.П., Ермушко Ж.А.** Теневая экономика: природа и масштабы ... 86
**Чувакина В.С.** Переход от экономики сельского хозяйства к экономике сельской местности ... 88
**Тарунина Г.А.** Корпоративные заимствования на фоне финансового кризиса ... 90

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

**Воронецкая О.С.** Имидж и корпоративная культура как фактор конкурентоспособности организации ... 93
**Цитленок В.С.** Конкуренция как категория теоретической геоэкономики ... 95
**Артышук Г.В.** Проблемы применения процедур банкротства в России на современном этапе ... 96
**Кологривов С.А.** Углубление разрыва в уровнях социально-экономического развития между странами мира ... 99
**Нехода Е.В.** Российская модель социального партнёрства ... 102
**Добрусина М.Е.** Многофакторная шкала оценки труда профессорско-преподавательского состава ... 106
**Каллас М.С.** Зарубежный опыт в формировании российской модели новой системы оплаты труда в бюджетном секторе ... 107
**Громышева Е.В., Резчикова Л.И.** Маркетинг партнерских отношений как управленческая концепция в современном здравоохранении ... 112
**Чемерилова А.В.** Методический подход к определению долевого участия структурных подразделений в прибыли научно-производственного предприятия ... 114
**Хлопцов Д.М.** Рынок земли и земельная политика России ... 118
**Караваева В.С., Ермушко Ж.А.** Вступление России в ВТО ... 120
**Ашванян С.К., Матыцина Н.С.** Необходимость создания реальной рыночной конкурентной среды в России ... 123

## РАЗДЕЛ 2

## ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Горюнов Н.П.** Переложение налоговой нагрузки в звене экономических отношений «банк – заемщик» как один из факторов обеспечения деятельности инновационных предприятий» ... 125
**Дегтярева И.А.** Венчурное финансирование и его влияние на трансакционные издержки ... 128
**Каз М.С.** Инновационные возможности банка: оценка и прогноз ... 132
**Казаков В.В., Гринкевич А.М.** Реформирование налогового федерализма в России: проблемы и перспективы ... 134
**Перкова А.А.** Совершенствование системы налогообложения холдинговых компаний как способ достижения баланса интересов бизнеса и государства ... 137
**Рюмина Ю.А.** Финансовое обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса ... 140
**Шарф И.В.** Зарубежные фискальные системы в недропользовании: особенности налогообложения ... 142
**Князева М.В.** Система налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации и направления ее совершенствования ... 145
**Касачева О.В.** Влияние изменений в тарифной политике Фонда социального страхования РФ на его финансовые обязательства ... 146
**Гринкевич Л.С., Сагайдачная Н.К.** Единый социальный налог: современное состояние и перспективы ... 150
**Алдохина Е.Г.** Совершенствование механизма налогового стимулирования объектов природопользования на примере месторождений находящихся на континентальном шельфе ... 152
**Акимова Н.Н.** Социальные ориентиры налога на доходы физических лиц ... 154

## РАЗДЕЛ 3

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

**Аникин Е.Н.** Транспортная инфраструктура как фактор социально-экономического развития Томской области ... 158
**Ашванян С.К., Труш Е.А.** Оценка условий предпринимательства в лесном комплексе малолесных районов ... 160

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

**Богомазова О.И.** Проблемы и перспективы развития агрострахования в Сибири ..... 162
**Бродский В.М., Ананьева О.Н.** Рынок цемента в г. Томске: проблемы и пути развития ..... 165
**Будько М.В.** Проблемы и перспективы развития особой экономической зоны технико-внедренческого типа г. Томска ..... 167
**Волчкова И.В.** Актуальные проблемы формирования городских агломераций ..... 170
**Коломиец Т.И.** Конкурентные позиции региона в условиях неэффективных бюджетных взаимодействий ..... 173
**Колыхаев В.В.** Реновация как основа воспроизводства жилищного фонда ..... 177
**Кулешова Т.А.** Человеческий капитал как основа повышения конкурентоспособности региональной экономики ..... 179
**Куприянец И.М.** Использование инструментов социально-экономической политики в решении некоторых проблем Томской области ..... 182
**Минаев Н.Н.** Реформирование системы жилищно-коммунальных отношений в контексте реформы местного и жилищного самоуправления ..... 184
**Немыкина О.С.** Модернизация строительной отрасли: проблемы и перспективы ..... 186
**Нечай М.Г.** Проблемы тарифообразования в энергетике на современном этапе ..... 188
**Нужина И.П.** Экологизация как характеристика инновационного развития инвестиционно-строительной сферы ..... 191
**Овсянникова Т.Ю., Скуридина Ю.Б.** Концептуальная модель оценки инвестиционной приоритетности недвижимых памятников истории и культуры ..... 194
**Поровская А.Я.** Стратегическое управление развитием муниципальных образований на основе инструментария частно-государственного партнёрства ..... 197
**Подопригора Ю.В.** Индикаторы социально-экономического развития территории ..... 201
**Самусева С.Б.** Изменение структуры занятости в условиях инновационной экономики (региональный аспект) ..... 203
**Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р.** Использование механизма лизинга в решении жилищной проблемы ..... 206
**Тюленева Н.А.** Регулирование и саморегулирование инновационного развития бизнеса в регионе ..... 209
**Устинова М.В.** Роль мониторинга в управлении региональными инновационными процессами ..... 213
**Цап Н.Г.** Развитие теории потребностей в ходе исследования процессов лесопользования ..... 217

## РАЗДЕЛ 4

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Журавский Ю.А., Жиронкин С.А., Жиронкина О.В.** Экономическое мышление в условиях инновационного развития российской экономики ..... 221
**Казначеева Н.Л.** Инновационно-образовательный потенциал региона и его роль в становлении инновационно активной экономики ..... 224
**Аксёнова Н.В.** Организационная культура знаний: среда и мотивы инновационного поведения человека ..... 227
**Галынчик Т.А.** Инновационное развитие в рамках самообучающихся организаций – основа современной экономики ..... 232
**Журавская Н.Т.** Взаимосвязь международных стандартов подготовки специалистов и инновационной деятельности в вузе ..... 236
**Семыкина О.Ф.** Инновационное развитие вуза как результат трансформационных изменений его внешней среды ..... 239
**Журавский Ю.А., Журавская Н.Т.** О границах инновационной деятельности в вузе ..... 242
**Иванкина Е.А.** Оценка качества – ключевая проблема качества высшего образования ..... 247
**Ищук Т.Л.** Разрешение противоречия между вертикалью управления и автономией учреждений высшего образования ..... 251
**Бельская Г.С.** Основные компоненты преподавательского мастерства ..... 254

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

**Литовченко А.И.** Наглядность в преподавании как одна из форм инноваций в экономическом образовании студентов естественных факультетов ..... 258
**Веретенникова Н.В.** Некоторые проблемы преподавания курса «Управление трудовыми ресурсами» ..... 261
**Адова И.Б., Симонова М.В.** Центры компетенций как современная организационная форма повышения профессиональной компетенции персонала ..... 264
**Башкова И.В.** Пути решения проблем по оплате обучения студентов в Томском государственном университете в период кризиса ..... 269

**РЕКОМЕНДАЦИИ научно-педагогическому сообществу и управленческим структурам, одобренные на заключительном пленарном заседании** ..... 271

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

## К истории инноваций в развитии общества

А.П. Бычков

*Томский государственный университет*

Сегодня об инновациях говорят и пишут так много, что можно подумать, что их только что придумали. На самом деле инновации сопровождали человеческое общество на протяжении всей его истории.

Уже в каменном веке, который длился примерно 2 млн лет, до 4-го тысячелетия до н.э., к концу его появились земледелие и животноводство. А вместе с этим и орудия труда для производства продуктов в земледелии и животноводстве. Первобытное общество переходило от присваивающего хозяйства к первобытному воспроизводящему хозяйству.

В далекие от нас времена трудом и разумом человека были созданы новинки, которые используются и в наше время. К примеру, мотыга, коса, или топор и сейчас служат человеку, а изобретение колеса за тысячи лет до нашей эры (в бронзовом веке) чего стоит! Ведь весь мир колесит на этом изобретении наших далеких предков. Словом, с каждой инновацией, которая служила всему обществу, прирастало могущество человека, его производительная сила. Вместе с этим изменялась экономическая и социальная жизнь общества. Посмотрим на это с позиции больших эпох развития самого общества – доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной.

1. Доиндустриальная эпоха. Это самая продолжительная эпоха в истории человечества, в которой главной сферой экономической деятельности человека было сельское хозяйство, а лимитирующим фактором сельскохозяйственного производства являлась земля. В этих условиях господствующей социальной группой были собственники земли (землевладельцы), которые и определяли социальную структуру общества – государственное устройство, власть на местах, права и обязанности населения. Сами же работники на земле (раб в рабовладельческом обществе, крепостной в феодальном обществе) – в сущности бесправные люди, были превращены в товар для своих господ.

Но и в эту эпоху инноваций в экономической и социальной жизни общества двигали жизнь к новым условиям существования на земле. Отметим основные из инноваций в доиндустриальную эпоху. В экономической деятельности это были инновации с использованием природных энергоисточников – ветра, потоков воды, солнечной энергии, тепла, огня от костров и собственно мускульной энергии человека. На базе этой энергетики интеллект человека и создал творения: парусные суда, на которых установлены связи между материками земли; ветряные и водные мельницы; средства труда из камня, дерева и металлов; архитектурные сооружения доиндустриальной эпохи в Египте, Китае, древней Греции и Риме, которые поражают своей мощью и красотой до сих пор.

В доиндустриальную эпоху начального периода (присваивающего хозяйства) все новости были связаны только с переменой мест для сбора пищи, данной самой природой, инновации в современном понимании возникают в ту пору, когда человек перешел к воспроизводящему хозяйству, когда земледелие и скотоводство стали главной сферой деятельности человека, когда стало развиваться производство средств производства, средств труда, созданных не природой, а самим человеком, когда эти средства труда стали играть главную роль в производстве. Это был переход к промышленному производству.

В последнем тысячелетии до нашей эры и в первой половине первого тысячелетия нашего времени инновации в экономике и социальной жизни общества становятся все более часто встречающимся явлением. Это связано с возрастающими потребностями в развитии промышленного производства и появлением ученых-исследователей, их научных школ. Отметим основные из них.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В древней Греции большое развитие получили математические и механико-инженерные науки. Крупнейшим ученым математиком был Евклид, живший в III в. до н.э. и оставивший свой труд «Начала», в котором изложены основы математики и геометрии, теория чисел. Знаменитым ученым-механиком является Архимед (287 – 212 гг. до н.э.), который разработал теорию по вычислению площадей поверхности и объемов, законы рычага, грузоподъемности кораблей, метательные снаряды. Ясно, что это имело практическое значение и было инновациями своего времени, применяемыми до сих пор.

В Древнем Риме (город основан в 754 – 753 гг. до н.э.) механико-математические исследования, астрономические и географические особенно известны по трудам Клавдия Птоломея (примерно 90 – 168 гг. н.э.), которые изложены в его главном труде «Математическая система», где излагается геоцентрическая система движения планет вокруг Земли, а не вокруг Солнца. Эта теория просуществовала более 1300 лет и была опровергнута только в 1543 г. исследованием Николая Коперника «Об обращении небесных тел», где обоснована гелиоцентрическая система движения Земли и других планет вокруг Солнца. Это был переворот в естествознании, настоящая инновация в теории.

Для социального развития общества весьма важное значение имели исследования в области гуманитарных наук – философии, экономики, истории, медицины, психологии, филологии, юриспруденции, литературы и искусства, а также организации образования в форме школ, академий, университетов и других образовательных учреждений. И всюду были свои инновации. Сошлемся на некоторые примеры.

В Древней Греции возвышается фигура Аристотеля (384 – 322 гг. до н.э.) – крупнейшего философа-естествоиспытателя. По его работам в течение веков учились философы Европы и Востока [1]. Аристотель получил образование в академии Платона (428 – 347 гг. до н.э.). После смерти Платона Аристотель почти 20 лет оставался в академии Платона, а затем, покинув её, создал в Афинах свою школу Ликеи в 335 г. до н.э. Труды Аристотеля были энциклопедией знаний античного мира. И, как отмечает академик В.А. Кириллин, Аристотель достиг «реального прогресса во всех тех областях знаний, которыми он занимался» [2]. Это и были инновации в социальной сфере древнего мира, как и создание первых высших учебных заведений.

В медицине новатором медицинской науки и практики в древней Греции был легендарный греческий врач Гиппократ (приблизительно 460 – 370 гг. до н.э.). Гиппократу принадлежит система наблюдений и изучения больных, создание методов их лечения и представление о целостности организма человека. Вокруг Гиппократа образовалась медицинская школа, называемая косской школой – по имени места жительства Гиппократа (остров Кос).

В Древнем Риме медицина оформляется в единую самостоятельную научную сферу и организацию практического применения. Главная заслуга в этом принадлежит врачу, анатому и физиологу Клавдию Галену (примерно 130 – 200 гг. н.э.). Заметим, что такое выделение науки – каждой в свою отдельную сферу развития, но с сохранением взаимосвязей наук – сохраняется в научном мире с пользой для науки и практики в целом.

В законодательстве особое место занимает Римское право, которое было создано в Древнем Риме и продолжало расширяться и утоняться вплоть до VI века н.э. Это была система частного и публичного права, которая содержала стройную систему норм отношений в условиях частной собственности и была воспринята во многих странах. К.Маркс называл Римское право классическим правом частной собственности. И это было новацией.

В развитии культуры доиндустриальная эпоха оставила свой след и в литературе, и в развитии театральной деятельности, и в создании материальных условий жизнедеятельности населения того времени. Назовем некоторые факты.

В Древнем Риме выделяется яркий поэт и философ-материалист Тит Лукреций Кар, живший в первом веке до н.э. Его поэма «О природе вещей» была и художественным и философским сочинением, которую считают лучшим изложением взглядов материалистов Демокрита и Эпикура. Недаром римская церковь и феодальные власти сделали все, чтобы предать забвению поэму Лукреция. И только почти через 1500 лет она была издана.

Театральная сфера Древнего мира может быть представлена теми зрелищными сооружениями, которые до сих пор поражают нас. Это и знаменитый римский Колизей (первый век н.э.), который служил для зрелищ и вмещал около 50 тыс. зрителей, это и театр Марцелла в Риме и многие сооружения в других странах.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Для улучшения социальных условий жизни населения в доиндустриальную эпоху большое значение имели инновации в строительстве. Уже в Древнем Риме широко применяли обожженный кирпич и бетон, изготовляемый из вулканического пепла, чугун и железо, которые использовались в строительстве дорог, мостов, водопроводов. Вспоминается В. Маяковский: «и в наши дни вошел водопровод, сработанный еще рабами Рима».

С развитием производительных сил появилось имущественное неравенство, а вместе с ним частная собственность. Общественное развитие от первобытно-общественной организации общества на рубеже IV и III тысячелетий до н.э. переходит к рабовладельческому обществу, а затем к феодальному, существовавшему много веков – больше 1200 лет. В недрах феодального строя появились корни индустриальной эпохи. К ней мы и перейдем.

2. Индустриальная эпоха. Для этой эпохи главной сферой экономики становится промышленное производство, когда основная часть населения в промышленно развитых странах занята в этом секторе экономики и живет в городах и поселках городского типа, а не в сельской местности, когда лимитирующим фактором производства становится вещественный капитал, а господствующей социальной группой общества становятся собственники капитала. Чем отличаются инновации в индустриальном обществе?

Во-первых, индустриальные инновации опирались на открытия новых энергоисточников. Вместе с природными энергетическими ресурсами (ветер, вода, солнце) появились новые источники энергии, отданные самим человеком с использованием природных ресурсов, – паровая энергия, электроэнергия, термоядерная энергетика.

Во-вторых, на базе новых энергоресурсов была создана новая техника индустриальной эпохи – паровые двигатели, электродвигатели, атомные электростанции, атомные корабли и, к сожалению, атомное оружие.

В-третьих, инновации в энергетике и технике осуществлялись на базе их применения во всех отраслях деятельности человека, охватывая все отрасли производства, инфраструктуру и социальную сферу. Это получило название научно-технический прогресс (НТП) общества, при котором основой инновации служила развитая сеть научных учреждений, общеобразовательных школ. Образованный человек стал выполнять роль главного фактора НТП. Как говорили в нашей стране, «Кадры решают все» или, чуть позднее, – «кадры, овладевшие техникой, решают всё».

В-четвертых, именно индустриальная эпоха своими инновациями подготовила переход к постиндустриальному обществу, создав для этого условия и в производстве, и в социальной сфере общественного развития. Главным достижением индустриального развития в производстве было огромное повышение производительности труда по сравнению с прежней эпохой. Это позволило обществу существенно изменить и социальные условия жизни человека, который, перестав в массе своей быть рабом или крепостным, стал свободным человеком, гражданином своей страны, права и свобода которого охраняются законами государства. Это была громадная инновация в развитии общества.

Социальная сфера индустриальной эпохи, в её развитом виде, включающая всеобщее образование населения, широкую сеть научных учреждений во всех отраслях народного хозяйства, и модная экономика позволяют говорить о переходе к новой эпохе общественного развития человечества, которую принято называть постиндустриальной эпохой. Перейдем к этой эпохе.

3. Постиндустриальная эпоха. Ситуация в России. Эту эпоху (её начало) связывают со второй половиной XX века, хотя корни её появились, конечно, раньше этого времени. Что отличает эту эпоху? Кратко можно сказать, что постиндустриальное общество отличает от индустриального качественно новый уровень социально-экономического развития.

В сфере производства, наряду с ростом производительности труда при использовании новейшей техники и технологии в реальном производстве товаров и услуг, меняется структура ВВП в связи с увеличением доли стоимости производимых услуг. В передовых странах доля услуг в ВВП достигает 50 % и более. Это изменяет и структуру занятого в производстве населения. Лимитирующим фактором производства становится не столько вещественный капитал, а интеллект человека или, как принято говорить сегодня, человеческий капитал, который в постиндустриальном обществе становится главной ценностью социально-экономического развития. Инновации современной эпохи приобретают свои особенности. В чем они состоят?

1) Возрастает потребность замены невоспроизводимых энергоисточников тепловой энергии за счет нефти, газа, угля и других природных ресурсов, которые необходимо заменять новыми.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

2) Инновационная деятельность населения приобретает массовый характер, что обеспечивается системой образования, охватывающей все население, и высокой квалификацией работников во всех сферах экономики и социальной жизни (в передовых странах уже сегодня до 50 % занятого населения имеет высшее образование), и, конечно, системой научно-исследовательских учреждений в производственной и социальной сферах.

3) Инновации постиндустриального общества очень быстро становятся достоянием всего мира, что объясняется не только современной информационной системой, но и тем, что инновационный продукт, становясь самым конкурентоспособным на мировом рынке, также быстро используется и начинает производиться во многих странах. Ярким примером этого является Китай.

### Какова ситуация с инновационной деятельностью в России?

Для ответа на поставленный вопрос следует учитывать положение России в конце XX века, когда страна в 90-е годы этого столетия пережила системный кризис социально-экономического развития страны, распад Советского Союза и понесла огромные потери своей прежней экономической мощи. Что же характерно для инновационной деятельности в России начала XXI века?

Во-первых, после 90-х годов прошлого века по необходимости продолжалось восстановление народного хозяйства страны. Прирост ВВП в России за 2000 – 2007 гг. ежегодно составлял 6 – 7 %, а в расчете на душу населения за эти годы он увеличился почти в 5 раз [3]. Но эти показатели не отражают инновационного развития экономики, поскольку производство держалось в основном на устаревшем оборудовании и частичной модернизации его за счет закупок за рубежом. Производительность труда в России в 4 – 5 раз отставала от производительности в странах Европы и США. Единственным местом инновационного развития оставался военно-промышленный комплекс и космос.

Во-вторых, внушительные доходы государства за счет высоких цен от экспорта нефти и газа (до 2008 г.) в основном шли на образование стабилизационного фонда государства, а экономика России оставалась во многом недофинансированной и двигалась по инерционному пути развития. Лишь в создании национальных проектов по медицинскому обслуживанию населения, образованию, развитию сельского хозяйства и жилищному строительству появились признаки инноваций в этих отраслях.

В-третьих, структурная перестройка экономики в целом с упором на развитие высокотехнологичных отраслей только начинается. Инновационный для России путь развития объявлен генеральным направлением роста российской экономики. По планам правительства, рассчитанным до 2020 г., реализация инновационного социально-экономического развития страны начинается с 2011 г. [4]. В этих планах предусмотрено: увеличение реальных расходов на науку и создание государственной корпорации «Российские нанотехнологии»; укрепление капитальной базы государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»; создание объединенных госкорпораций в высокотехнологичном секторе; увеличение госинвестиций в развитие человеческого капитала; создание фонда национального благосостояния; предоставление налоговых льгот предприятиям и снижение ставки НДС.

Есть надежда, что эти планы по инновационному пути развития российской экономики не будут нарушены мировым финансово-экономическим кризисом, начавшимся в США в 2007 г. и охватившим другие страны, в том числе и Россию. Кризисы, как известно, не только снижают уровень производства и жизни общества, но и пробуждают новые силы к более высокому уровню производства и удовлетворению потребностей населения. Этому и способствуют инновации в социально-экономическом развитии общества.

### Инновации в сфере образования

Система знаний в эпоху постиндустриального общества, как и сфера образовательных учреждений, естественно изменяются. При этом инновации и их использование в социально-экономической деятельности человечества осуществляются гораздо быстрее, чем в прошлые эпохи развития общества. На что, на наш взгляд, следует обратить внимание в самом образовании?

1. В России министерские власти много говорят о снижении качества образования в школах и вузах. Доля правды (конечно, далеко не во всех школах и вузах) есть. Но где причина? Она, прежде всего, в том, что статус преподавателя – главного производителя качества образования и разви-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тия интеллекта молодого поколения, был долгое время в России безобразно занижен по оплате за свою работу. Квалифицированный преподаватель был вынужден уходить в бизнес, или работать в трех, а то и более образовательных учреждениях, теряя свою квалификацию. С этим надо решительно кончать.

2. В вузовском образовании время инновационного развития требует того, чтобы образовательный процесс формировал у студентов способность самостоятельного мышления. Для этого надо вводить в учебный курс больше самостоятельных работ для студентов, развивающих способность к самостоятельному принятию решений, выводов, заключений по изучаемым темам, привлекать студентов чаще к участию в научных конференциях, диспутах, конкурсах и других инновациях организации учебного процесса.

3. В современных условиях оснащенности учебного процесса многими техническими средствами и лабораторного оборудования возможности совершенствования занятий во многом увеличились. Инновации с применением и использованием современной техники в обучении – бесспорное достижение постиндустриального общества. Но надо не забывать, что вся новейшая техника и технология всегда создавалась и создается разумом, интеллектом человека, поэтому важно не только научить студента, скажем, пользоваться компьютером, а уметь с помощью компьютерной системы получать новые знания путем анализа, сравнения и т.п. Навыкам исследования надо учить.

России для инновационного процесса, чтобы вырваться вперед, нужны не только заимствования, а настоящие прорывы в технике и технологии. Надо помнить завещание М.В. Ломоносова: «Везде исследуйте всечасно, всё – что велико и прекрасно, чего еще не видел свет».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аристотель*: Сочинения в 4-х томах. – М.: Мысль, 1975.
2. *Кириллин В.А.* Страницы науки и техники. – М.: Мысль, 1986. – С. 28.
3. *Вопросы* экономики. – 2008. – № 2. – С. 24.
4. *Вопросы* экономики. – 2008. – № 1 1. – С. 8.

# Самоорганизация нелинейных экономических систем как основа их инновационности и эффективности

М.А. Афонасова

*Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники*

В настоящее время исследователи сложных социально-экономических процессов и явлений все чаще обращаются к их анализу с позиций теории экономической эволюции и самоорганизации, поскольку традиционные экономические теории уже не могут справиться с возрастающей нестабильностью и динамичностью происходящих процессов, новыми вызовами глобализации. В.Эбелинг и Р.Файстель отмечают, что «Теории самоорганизации и эволюции позволили науке покинуть «башню из слоновой кости» и выбраться, наконец, в живой, яркий, исполненный многообразия мир, позволили сделать тот самый шаг, который едва ли можно переоценить и который совершенно заслуженно привлек всеобщее внимание представителей различных научных дисциплин» [1, с. 51].

Эволюционная теория в экономике – относительно новое направление, начатое работами Й.Шумпетера, исследующее нерегулярное поведение и развитие нелинейных экономических систем, расширяет возможности экономического анализа, моделирования и прогнозирования экономической динамики. Экономическая эволюция протекает во времени на всех уровнях экономики, хотя и с разной скоростью, ее двигателем является конкуренция, ее ресурсами – энергия, информация и материалы, черпаемые из окружающей среды. В основе экономического развития, согласно теории экономической эволюции, лежит драматическая конкуренция между так называемыми новаторами и консерваторами. Подобно тому, как в биологии эволюция ассоциируется с естественным отбором, с неуклонно возрастающим многообразием, в экономике эволюция есть процесс

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

нарастания сложности, продуктивности производства, производительности труда, происходящий за счет периодической смены технологий, продуктов, институтов и т.п.

В процессе эволюции сложных экономических систем происходит в основном усложнение их строения с целью адаптации к внутренним и внешним условиям существования. Учёные пришли к выводу, что системы, обладающие повышенной сложностью, являются более устойчивыми, жизнеспособными, заполняют все доступное пространство и существуют до тех пор, пока резко не изменятся породившие их условия [2].

Теория самоорганизации изучает движущие силы эволюции сложных систем, она позволяет отражать и описывать динамику эволюционных процессов в экономических системах посредством систем уравнений и моделей. Эволюция в экономических системах предстает как бесконечная цепь процессов самоорганизации, т.е. как спираль, состоящая из циклов самоорганизации. Каждый такой цикл включает в себя несколько стадий:

- неустойчивость, когда из-за изменения внутренних или внешних условий относительно устойчивое эволюционное состояние становится неустойчивым;
- процесс самоорганизации, порождающий новые структуры, инициируемый неустойчивостью в результате самоорганизации;
- возникновение нового относительно устойчивого состояния, которое может оказаться началом нового цикла.

Известно, что динамика отдельных циклов эволюции нелинейна. «Переходы от цикла к циклу носят характер бифуркаций и в определенном смысле представляют собой аналогию фазовых переходов в термодинамике» [1, с. 66]. Эволюционные процессы – это смена последовательностей циклов самоорганизации и разнообразные нарушения различных видов симметрии, в результате чего отдельные элементы системы постоянно дифференцируются и образуют все новые и новые структуры.

Сложноорганизованные самоорганизующиеся структуры возникают из хаотических состояний. В таких системах вместо устойчивости и гармонии обнаруживаются эволюционные процессы, приводящие к ещё большему разнообразию и усложнению структур. В 80-х годах 20-го века было установлено, что возникновение хаотических процессов в некоторых классах нелинейных систем (в том числе экономических) связано с особыми свойствами этих систем, а именно с их высокой чувствительностью к начальным условиям и их изменениям, и поэтому такие системы предсказуемы в своем поведении только на отдельных интервалах времени. Любая сколь угодно малая неточность в определении их начальных параметров (исходных условий) приводит к быстрому, а иногда и лавинообразному нарастанию изменений, которые могут привести к непредсказуемым последствиям, и с какого-то момента времени система начнет вести себя хаотически.

Вместе с тем выяснилось, что параметры этих систем могут принимать не любые произвольные значения, а траектории их возможного поведения и развития могут располагаться в некоторой определенной зоне фазового пространства, называемой странным аттрактором. Термином «аттрактор» в математике принято обозначать некоторое притягивающее множество. Аттракторы, отличные от состояний равновесия и строго периодических колебаний, получили название «странных аттракторов». В синергетике под аттракторами понимается некая реальная устойчивая структура в открытой нелинейной среде, на которую выходят все процессы эволюции этой среды [3, С. 364]. Внутри странного аттрактора имеют место неопределенность и непредсказуемость поведения нелинейных систем. Такой режим поведения систем был назван детерминированным хаосом, который одновременно сочетает в себе и устойчивость и неустойчивость.

Применительно к экономическим системам можно отметить, что их «чувствительность» к начальным условиям и к изменениям в условиях обычного режима функционирования (стационарного равновесия), когда эффективно действует механизм самоорганизации, сравнительно невелика и горизонт предсказуемости их поведения достаточно широк. Но ситуация коренным образом меняется в условиях системной трансформации или модернизации (точках бифуркации), когда система начинает функционировать в режиме детерминированного хаоса. Ее поведение становится неопределенным и непредсказуемым, поскольку зависит от любого, даже незначительного воздействия или изменения внешней среды. В этом заключается одна из главных сложностей государственного регулирования и управления переходной и трансформационной экономикой.

Экономика как система подвержена воздействиям со стороны государства. Реакция экономики на его решения и действия часто бывает неожиданной, что определяется ее особенностью как

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

сложноорганизованной системы. Современные вызовы глобализации и сложности инновационного развития порождают важнейшую проблему, императивно требуя формирования системы государственного управления нового типа, способной адекватно, своевременно и компетентно реагировать на уже брошенные вызовы и предугадывать и предотвращать потенциальные. Качество государственного управления в новых условиях определяется способностью государственных институтов понимать динамику естественных процессов самоорганизации экономики с тем, чтобы проводить политику, не противоречащую внутренним тенденциям и динамике развития экономики как сложной неравновесной системы.

Специалисты по управлению должны понимать, что эволюция в экономических системах, по аналогии с другими нелинейными системами, протекает неравномерно. Достаточно длительные этапы плавного развития чередуются с кратковременными стадиями бурного развития (катастрофами). Там, где масса флуктуаций выходит за некоторую критическую черту, соразмерность нарушается, масштабы разрушения могут превысить масштабы созидания и система перейдёт в непредсказуемый режим функционирования или разрушения. Нарушение меры устойчивости системы за пределы её самовосстанавливающих возможностей вызывает бифуркацию, под которой понимается «...одномоментное состояние, когда система, потеряв устойчивость, полностью теряет память, и её следующая эволюция оказывается принципиально непредсказуемой, поскольку определяется только теми случайными факторами, которые в момент бифуркации действуют на систему» [4].

Рассматривая проблему устойчивости, следует отметить, что для эволюции любой экономической системы чрезвычайно важна ее инновационная способность (инновационность), поскольку роль «нового» в эволюционных процессах трудно переоценить. Под новым принято понимать появление не существовавших ранее элементов, технологий, форм организации производства и т.п. В живой природе новое – это всегда результат мутаций генетического материала. Роль, отведенную в биологии мутациям, в технических и экономических системах играют инновации. Экономическая система, не способная к обновлению, обречена на умирание. В этом контексте чрезвычайно актуальной является проблема перевода экономики на инновационный путь развития, который характеризуется постоянным использованием для производства новых товаров комплекса инновационных факторов и наличием условий, создающих предпосылки для роста инновационной активности.

Инновации являются флуктуациями для экономической системы, способными подтолкнуть ее к выбору в точке бифуркации одного из благоприятных для неё аттракторов и путей эволюции, ведущему к новому, более устойчивому состоянию. Устойчивость вырастает из неустойчивости. Образование более упорядоченных структур предполагает цепочку последовательных нарушений устойчивости во имя формирования более эффективных структур. В работе «Философия нестабильности» И.Пригожин прямо указывает, что развитие и есть неустойчивость, так как оно возможно только через нестабильность, случайность, бифуркацию [5].

Инновационная деятельность – это не просто процесс изменения продукции или технологии, осуществляемый отдельными производителями. В результате накопления научных открытий, изменения запросов рынка и внедрения все большего количества новшеств, происходит качественный скачек в способе производства материальных благ, т.е. смена технологического уклада, который определяется как совокупность базовых технологий создания товарной продукции, обладающей на данном этапе развития общества максимальной эффективностью (экономической, социальной и пр.).

Хозяйствующие субъекты, действующие в реальной экономике, проявляют разное отношение к поиску инноваций и разную способность к их усвоению и распространению, т.е. диффузии. Диффузия инновации – это процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социально-экономической системы во времени, т.е. это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. В результате диффузии возрастает число как производителей, так и потребителей инноваций, изменяются их качественные характеристики. Повышается инновационность экономической системы – ее качественная характеристика, отражающая способность наиболее рационально производить и реализовывать продукты и услуги преимущественно инновационного свойства с помощью поддерживаемой на современном научном уровне технологической базы, с использованием совокупности экономических факторов и условий, характеризующихся их инновационной нацеленностью на устойчивое развитие на постоянной воспроизводственной основе.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Инновационность рассматривается современными авторами как новый ресурс экономического роста, который модифицирует экономику, увеличивает мощность внутреннего и международного рынка, насыщая его дифференцированными продуктами и услугами, и обеспечивает на основе регулярных нововведений повышение комплексной социальной, экономической и экологической эффективности и оптимизацию расходования всех видов ресурсов. Структуры-аттракторы, сформированные под воздействием инновационных факторов, таких, как новые технологии, применяемая техника принципиально нового типа, новые формы организации труда и производства, современная мотивационная система, будут «притягивать» к себе всё множество траекторий развития экономической системы, определяя ее динамику и направление инновационного развития, темпы экономического роста.

Поэтому большое значение в исследованиях с позиций самоорганизации придаётся аттракторам, переводящим ту или иную систему из состояния неустойчивости в новое состояние устойчивости более высокого порядка. Будучи своеобразным накопителем информации, аттрактор притягивает и подчиняет себе все последующие события. Там, где аттрактор уже сложился, как бы мы ни желали вернуться в исходную фазу состояния системы или перейти к другому более благоприятному аттрактору, осуществить это вряд ли удастся.

Структуры-аттракторы, сформированные под воздействием инноваций различного типа, выглядят как цели эволюции, которые как бы притягивают к себе всё множество траекторий развития системы, определяемых начальными условиями [3, с. 175]. Самоорганизация сложной экономической системы, приобретение ею необходимой устойчивости при принципиально новых характеристиках начинается именно в области притяжения аттрактора.

В современных условиях для повышения конкурентоспособности и устойчивости российской экономики, необходимо перейти от производства традиционных товаров и услуг массового спроса к целенаправленному формированию системы воспроизводства и использования знаний, воплощения их в инновации, обеспечивающие рост экономической и социальной конкурентоспособности и эффективности. Поэтому для формирования соответствующих структур-аттракторов, «притягивающих» благоприятные траектории развития, необходимо формирование новой парадигмы управления, опирающейся на идеи эволюционной экономической теории и теории самоорганизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Эбелинг В., Файстель Р.* Хаос и космос: синергетика эволюции. – Москва; Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2005.
2. *Бранский В.П.* Самоорганизация и управление // Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления. – М., 2004. – С. 208 – 214.
3. *Князева Е.Н., Курдюмов С.П.* Основания синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомиры. – СПб., 2002.
4. *Моисеев Н.Н.* Логика динамических систем и развитие природы и общества // Вопросы философии. – 1999. – № 4. – С. 5.
5. *Пригожин И.Р.* Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 23.

# Структурные детерминанты информационной экономики

М.А. Гасанов

*Томский политехнический университет*

Информационный тип экономики, создающий национальное богатство посредством знаний, вырастает из прежнего типа производства, сохраняет одни, корректируя и пересматривая другие его элементы и принципы. Следовательно, он выступает логическим завершением прежнего, индустриального типа экономики современного общества. При этом новый тип экономики, не отменяя значение фактора индустриального производства, детализирует производство, делая его более гносео- и информационно-емким, стимулируя инвестиции в НИОКР, новые научно-технические открытия, секреты управления как в «бесценный и культурный актив приращения мирового богатства». Чем ближе продукт к «чистому знанию», тем выше отдача последнего в высоких технологиях.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Информационный тип экономики – это тип экономики, нацеленный на минимизацию количества вещества и энергии в производстве, распределении и потреблении товаров и услуг. Одним из компонентов любого произведенного товара или услуги, наряду с энергией и веществом, является информация. В современных условиях, когда возникли существенные ограничения в использовании энергии и сырья, наиболее реальным типом роста производства может быть увеличение количества информации в единице производимой продукции. Увеличение содержания информации дает возможность затрачивать на изготовление меньше сырья и энергии и использовать этот предмет в течение длительного времени. Производитель должен при этом искать пути качественного совершенствования продукции, ресурсы экономии энергии и затрат труда.

Это могут быть поиски лучших материалов, улучшение конструкции изделия или применение новой производственной технологии; применение роботов для распространения готовой продукции и т.д. В качестве примера того, как информация заменяет материально-вещественные факторы, можно привести микроэлектронику.

Индустриальная экономика зарождается в XVI в. и складывается в течение последующих двух столетий, окончательно формируется в XIX в., достигает апогея своего развития к середине XX в.

В 60 – 70-е годы в ней происходят качественные изменения, приведшие к становлению новой экономики и нового типа экономического роста. Эти изменения необходимо рассматривать как становление основных параметров информационной экономики и на этой базе – нового типа экономического роста. Основные факторы, вызывающие изменение типа экономики и роста, требуют специального внимания. Необходимо установить, насколько глубоко зашел процесс этого изменения, а более конкретно – имеем ли мы дело с изменениями, остающимися в рамках индустриальной экономики, или же явлениями нового порядка. Подобный подход мы наблюдаем у Е.Н.Лобачевой [1], которая выделяет две группы факторов, определяющих динамику экономического роста при переходе к постиндустриальному обществу.

Достигнутый уровень и основные тенденции развития производительных сил в условиях информационной революции только в оптимальном взаимодействии с социально-институциональной системой создают возможность и необходимость формирования информационного типа экономики и роста.

Теоретическое знание становится интеллектуальной базой общественного развития, выступает источником развития всех отраслей экономики, их структурной трансформации. В настоящее время наука, ее результаты, информация, управленческие воздействия, квалификация, творческий потенциал работников, опирающиеся на информационные технологии составляют основу нового технологического базиса информационной экономики. Происходит формирование качественного нового типа воспроизводственного процесса, главная черта которого – рост на основе интеллектуальных факторов. Появляются новые объекты собственности, их результаты: интеллектуальный и информационный товар и т.д. Формируется информационный технологический уклад и информационный технологический способ производства, в основе которых лежат принципиально новые факторы соединения науки с производством. Само понятие экономический рост общества приобретает ярко выраженный информационный аспект. Думается, что мы выходим на новую парадигму (общую системы воззрения), рассматривающую информационное хозяйство как производственный процесс, основанный на использовании нетрадиционных факторов экономического роста современного общества.

Второй группой факторов, вызывающих необходимость становления информационной экономики, являются социально-институциональные отношения, их перманентная трансформация. Прежде всего, выделим отношения собственности, развитие которых открывает простор для дальнейшего экономического роста. В современных условиях, полагаем, необходимо совершенствование форм реализации отношений собственности, введение действенной системы рыночных стимулов высокопроизводительного труда, усиление их воздействий на работника – главную преобразующую силу общества. Интеллектуальное творчество выступает как первооснова научно-технического прогресса и информационного производства. В современных условиях данный процесс проявляется более отчетливо. Следовательно, самым глубинным сдвигом, определившим развертывание информационного развития экономики и общества, является инициирование новых форм мотивации, позволяющих обеспечить условия для интеллектуального творчества.

Третьей группой факторов появления информационной экономики является усиление социализации экономики в условиях современного этапа НТР. Повышение внимания к человеческому ка-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

питалу обусловлено качественным изменением образа жизни людей, ценностных ориентаций и интересов личности, повышением уровня образования, культуры, развитием информационной сферы. Воспроизводство такого работника требует высококвалифицированной социальной инфраструктуры: достаточного количества комфортабельного жилья, современно оборудованных учреждений здравоохранения, детских учреждений, предприятий общественного питания, хорошо оснащенных общеобразовательных школ, нормальных санитарно-бытовых условий на производстве и т.д. Следовательно, становление информационной экономики предполагает активизацию социальных факторов.

Таким образом, представляется, что только на основе оптимального взаимодействия новых производительных сил и социально-институциональных отношений, позволяющих быстро и широко внедрять современные достижения НТР, информатизация национального производства может изменить весь воспроизводственный процесс. В итоге совершается переход к более полному отражению отдельных явлений, тенденций и взаимосвязей экономической жизни, воздействующих на максимальное снижение затрат и увеличение результатов национального производства. Каждый элемент нетрадиционных факторов производительных сил и социально-институциональной системы, все их ступени и вся система как целое действуют в таких экономических условиях, когда единственным решением является максимизация всех видов деятельности. Это, однако, возможно лишь тогда, когда в общей ориентации на насущные потребности общества всегда остается определенная степень подвижности всей системы. В таких экономических условиях первоочередное значение приобретает максимизация функций производственного аппарата, в том числе по качеству продукции, месту и времени ее производства и, наконец, по объему. В результате указанных процессов утверждается новый тип воспроизводственного процесса и экономического роста.

Новый тип воспроизводственного процесса – это система, целостность нетрадиционных факторов развития производительных сил и социально-институциональных отношений, в которой любое развитие происходит преимущественно на информационной основе. Здесь осуществляется генерация и использование качественно новых факторов производительных сил и социально-институциональных отношений, их рационализация и стимулирование. В информационном типе экономического проста оптимум складывается на основе максимизации качественных и минимизации количественных сторон факторов, ресурсов и параметров. Отсюда качественные составляющие выступают как важнейшее условие и содержание информационного типа экономического роста.

Определение новых источников и сфер экономического развития позволяет правильнее понять и сформулировать экономическое содержание и соотношение между новыми и традиционными факторами. Выделение системы новых факторов информационного хозяйства и обобщающего показателя их результативности способствует определению того пути, по которому развивается данное производство. Важность такого исследования подчеркивается зарубежными экономистами, которые считают необходимым разработать новые подходы к исследованию нововведений, нацеленных на выявление условий, способствующих внедрению новшеств.

Источники и сферы новых факторов производительных сил и социально-институциональных отношений формируются под влиянием НТР, путем образования новых отраслей и подотраслей национального производства. На первых этапах развития они сосуществуют со странами лишь в качество второстепенных факторов производства. По мере усиления их влияния на воспроизводственный процесс в целом происходит формирование нового типа экономики и роста.

В результате со временем сужается преимущество традиционных факторов роста, нарушается целостность этой системы. Переход к информационной экономике и информационному типу экономического роста не может быть достаточно объяснен с помощью отдельных факторов или даже совокупности факторов, если рассматривать их как действующие изолированно. Во-первых, они могут действовать в один и тот же период времени разнонаправленно: одни – тормозить переход к новому воспроизводственному процессу, другие – интенсифицировать его. Поэтому требуется выявить равнодействующую различных нетрадиционных факторов производства, определяющих новое качество экономики и ее роста. Во-вторых, в действительности все факторы производства связаны между собой, они не действуют изолированно, а образуют особую сферу. Связующей системой нетрадиционных факторов национального производства выступает информационная сфера (инфосфера). Она опосредует действие всех нетрадиционных, качественно новых факторов. Эти

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

факторы действуют и трансформируются в инфосфере, способствуют становлению информационной экономики и информационного типа экономического роста. Впитывая все нетрадиционные факторы и воздействуя на них, инфосфера отражает равнодействующую всех этих факторов. Эта равнодействующая направлена на становление информационного типа экономического роста.

В отечественной экономической литературе вопрос об информационной сфере поставлен довольно поздно. Однако в работах отечественных исследователей можно заметить попытки выделить параметры, отдельные функции, признаки информационной сферы. Внедрение информационных технологий создало новые возможности для ускорения и повышения эффективности информационных процессов, повысило качество информационного обслуживания и по сути дела совершило революцию в информационной коммуникации.

Именно таким технологическим базисом информационной сферы выступают информатизация, компьютеризация и в целом информационные технологии. При этом претерпевают радикальные изменения: материальное и информационное производство, словом, сферы национального производства. Происходящая информатизация общества – процесс, в котором социальные, экономические, политические, институциональные и культурные механизмы тесно взаимосвязаны.

Информационная экономика находится под влиянием глобальной экономики. Теоретически возникновение информационной сферы можно определить как очередную стадию развития современного хозяйства. Именно в этой сфере заключены колоссальные возможности для реализации созидательных потенций общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лобачева Е.Н.* Научно-технический прогресс. – М.: Экзамен, 2004. – С. 110 – 114.
2. *Гасанов М.А., Осипов Э.Э.* Экономическое развитие в координатах изменяющихся альтернатив. – Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2006. – 161 с.
3. *Галюта О.Н.* Теоретические основы формирования информационной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Челяб. гос. ун-т. – Сургут, 2007. – 26 с.
4. *Демин А.И.* Информационная теория экономики: макромодель. – Изд. 2-е, стер. – Москва: URSS, 2007. – 346 с.

# Взаимосвязь развития инновационной и инвестиционной сфер российской экономики

М.Ю. Журавский

*Кузбасский государственный технический университет*

Значимым препятствием развитию инвестирования в высокотехнологичной сфере, равно как и становлению новых инновационных форм, является низкий уровень коммерциализации и недостаточная окупаемость вложений. В период с 1997 – 2007 гг. менее двадцатой части зарегистрированных изобретений и полезных моделей в России стали объектами коммерческих сделок. Более того, значительная часть коммерческих сделок на российском рынке технологий совершается по поводу разработок, которые находятся в стадии технического решения и требуют расходов на внедрение и связанные с этим риски. При подобных сделках не гарантируется обеспечение заданных технико-экономических характеристик при внедрении в производство новых технологий и продуктов. Это стало результатом несформированности нормативно-правовой среды инновационной деятельности в российской экономике. В России только одна треть промышленных новинок представляет собой интеллектуальную собственность, три четверти не имеют сертификатов качества и безопасности. С другой стороны, уже сегодня научные центры, которые пережили промышленный кризис 1990-х гг., имеют готовые к использованию технологии, обладающие коммерческим потенциалом. Однако подавляющая часть из них сегодня не является объектом инвестирования.

Разработка и реализация воздействия на инвестиционную систему путем развития инновационной сферы требуют решения следующих проблем:

1. Определение инвестирования как системы, с присущими ей взаимосвязями с внешней средой, важную часть которой занимает инновационная сфера.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

2. Выделение структурных особенностей инвестиционной системы, во многом определяющей развитие инновационного процесса в российской экономике, ее элементов и уровней, сфер реализации системных взаимосвязей.

3. Целеполагание элементов инвестиционной системы и выделение на этом основании форм реализации ее взаимосвязи с инновационной сферой.

В рамках данного подхода внешняя среда инвестиционной системы, в которой реализуются инновации, может быть охарактеризована следующим образом.

Во-первых, сегодня можно наблюдать усиление взаимозависимости, взаимодействия составных элементов инвестиционной системы, что проявляется во все более тесном переплетении экономических, финансовых, политических, интеллектуальных процессов. Становится более тесным взаимодействие государства и общества, производства и науки, инвестиций и инноваций. Иначе говоря, инвестирование видится все более интегрированным, системным, хотя и не лишенным противоречий.

Во-вторых, развитие внешней среды инвестиционной системы обладает динамичностью, во многом за счет развития в ней инноваций. В этой связи закономерным видится вовлечение субъектами инвестиционных взаимосвязей достижений науки и техники в процесс инвестирования, аккумуляции инвестиционных ресурсов. К примеру, после дефолта 1998 г. роль снижения процентных ставок или рост доходности обязательств становится лишь вспомогательным фактором инвестирования на финансовом рынке. На первое место выходит предложение качественно новых, инновационных инвестиционных услуг (таких, как заключение инвестиционных сделок через Интернет, доступ на биржи мелких частных инвесторов через торговые терминалы и пр.).

В-третьих, внешняя среда инвестиционной сферы, в особенности та ее часть, которая представлена инновационной сферой, – это сложная система. Из этого следует, что ни один из ее элементов не может быть познан без учета его связей с другими. Здесь важно подчеркнуть, что только исследование инновационной сферы в разрезе ее интегрального качества, которое отсутствует у ее элементов, позволяет выделить все связи между ними.

Перспективы взаимодействия инвестиций и инноваций определяются следующими факторами.

Первым фактором выступает специфика развития инвестиционных взаимоотношений в российской экономике. Содержание и состав форм инвестирования определяется потребностью со стороны различных субъектов экономики во вложении капитала. В то же время, инвестиционный процесс представляет собой совокупность достаточно сложных механизмов, связанных с привлечением, распределением и потреблением инвестиционных ресурсов, с инвестированием, расширением производства за счет инвестиций. Поэтому становление и развитие новых форм инвестиционных отношений не могут быть рассмотрены в отдельности, а только в совокупности с инновационным процессом в экономике, в том числе в связи с инвестициями.

Вторым фактором служит отход на второй план взаимодействия различных подсистем инвестиционной сферы в процессе проникновения в нее инноваций. Так, подходы к определению совокупности инноваций, реализуемые зарубежными инвесторами на развитых финансовых рынках, основаны на анализе форм осуществления капиталовложений, реализуемых за рубежом, еще не получивших должного развития в России (таких, как банковский венчур, кредитование с отсроченной выплатой процента и пр.). Поэтому их внедрение без учета специфики условий формирования и реализации инноваций в российской инвестиционной системе не способно привести к адекватным результатам.

Третьим фактором выступает то, что развитие инновационной деятельности в инвестиционной системе предполагает анализ ее обеспеченности ресурсами для повышения эффективности и прогнозируемости результатов этого процесса.

Взаимодействие, взаимопроникновение инновационной сферы экономики и системы инвестиционных взаимоотношений происходит на следующих уровнях:

1. Микроуровне, на котором имеет место обновление форм инвестиционных взаимосвязей за счет изменения потребности в капиталовложениях в производство качественно новых товаров и услуг. Таким образом, на микроуровне преобразование инвестирования, становление его новых форм обусловлено развитием инновационной сферы, продвижением инноваций в производство.

2. Мезоуровне, где воздействие инновационного процесса на инвестиционную систему связано со сменой поколений техники и технологий, с формированием новых форм инвестиций в коренную модернизацию производства. Развитие новых форм инвестирования способно обеспечить

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

приток значительных капиталовложений в отрасли, инициирующие модернизацию всего реального сектора – машиностроение, химическую промышленность, радиоэлектронику.

3. Макроуровне, на котором происходит изменение самого характера инвестиционной деятельности в российской экономике. Если на дореформенном этапе осуществление капиталовложений было централизованным, тотально административным, то в период реформ формируется фондовый рынок, формируются условия для конкурентного распределения инвестиций, перелива капитала между отраслями. Однако незавершенность структурных преобразований, инерционное сохранение администрирования государства в инвестиционной системе не позволяют ей перейти в новое качество – эффективного аккумулятора финансовых ресурсов и перераспределения капиталовложений между отраслями. В результате замедляется переход к инвестиционному финансированию инноваций, углубляется сырьевая ориентация российской экономики, ухудшается инвестиционный климат.

Выделение различных уровней воздействия инноваций на изменение инвестиционной системы позволяет раскрыть структуру их взаимодействия и взаимопроникновения.

В качестве базовых элементов инновационной сферы выступают совокупность научно-исследовательских и проектных разработок, механизмы привлечения инвестиций для реализации инноваций на рынке.

В сфере научно-исследовательских и проектных работ происходит создание инновационных технологий и техники, а также оценка их рыночных возможностей и потребностей в них рынка. В рамках данного элемента инновационной системы фактором, определяющим рыночный успех инноваций, выступает перспектива реализации рыночных преимуществ, которые они несут в себе, те возможности, которые открываются инвесторам. Отсюда следует, что эффективность влияния развития научно-исследовательской сферы на инвестиционную систему определяется уровнем взаимоотношений между организациями, формирующими задельные и перспективные технологии, с частными инвесторами и государством.

В сфере формирования механизмов реализации инноваций происходит анализ рыночных форм инвестиционного финансирования этого процесса, отбор его инструментов. Здесь успех определяется объемами инвестиций, вложенных не только в производство рыночной новинки и ее продвижение на рынок, но и в разработку ее идеи.

В сфере эффективной реализации инноваций на рынке создаются условия для массового инвестирования в их тиражирование. Главным условием эффективности воздействия инновационного процесса на инвестиционную систему здесь является полнота реализации свойств инноваций на рынке и получение инвесторами ожидаемых доходов.

Необходимо выделить основные направления развития инновационных форм инвестиционных взаимоотношений.

Первым направлением выступает увеличение капиталов российских инвесторов, необходимых для глубокого перевооружения большинства отраслей российской экономики, в особенности перерабатывающей сферы. Данное направление развития инновационных форм инвестиционных взаимоотношений включает в себя интеграцию основных инвесторов – инвестиционных компаний, банков с промышленными предприятиями в финансово-промышленные группы.

Второе направление заключается в укреплении финансовой устойчивости российских корпоративных инвесторов, путем развития предоставления им государственных гарантий, реализации совместных с государством инвестиционных проектов.

Третьим направлением развития инновационных форм инвестиционных взаимоотношений является активизация сравнительно новых для российской экономики форм инвестиционных взаимосвязей. Основная «точка приложения» таких форм инвестирования – перспективные отрасли перерабатывающей сферы, требующие немедленной модернизации из-за необходимости скорейшего увеличения конкурентоспособности. К таким перспективным с производственной точки зрения, но пока малопривлекательным для инвесторов отраслям российской экономики необходимо отнести легкую промышленность, машиностроение, радиоэлектронику, глубокую переработку химического сырья, сельское хозяйство. К числу инновационных форм инвестирования необходимо отнести такие, как лизинг, промышленную ипотеку и инвестиционное кредитование, а также венчурное финансирование.

В период российских реформ возникает острая необходимость в инвестициях для продвижения научных идей в производство и на рынок. Главной формой осуществления таких капиталовложе-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ний выступает венчурное инвестирование. Венчурные инвестиции представляют собой особую форму финансирования капиталовложений в новую технику и технологии, осуществляемые субъектами инвестиционных взаимоотношений – венчурными фирмами. Такие фирмы инвестируют и участвуют в управлении инновационными компаниями, акции которых не котируются на фондовом рынке из-за высокого риска вложений в них.

Формы, которые могут быть использованы субъектами инвестиций для предоставления малым российским фирмам венчурного капитала, разнообразны. К ним относятся:

- прямое (целевое) финансирование, в виде стратегического участия в собственности компании с целью получения дохода и прав на участие в управлении (контрольный пакет акций);
- финансирование через специальные инвестиционные компании;
- финансирование в виде государственных субсидий.

Низкий уровень распространенности и эффективности использования форм венчурного инвестирования в российской экономике обусловлен несформированностью рынка венчурного капитала, отсутствием достаточного числа венчурных компаний и венчурных фондов. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо развитие инвестиционных фондов, чьи капиталы могут быть направлены в высокотехнологичный сектор российской экономики.

Основной целью вложений инвестиционных фондов является выход на новые рынки и получение контроля над сетью сбыта, ценами в данной отрасли промышленности, объемами производства, поставками сырья и оборудования, либо в получении контроля над руководством компании. По некоторым оценкам, в России действуют не более 15 инвестиционных фондов, осуществляющих масштабное инвестирование в инновационный бизнес. Привлекательность инновационного сегмента для инвесторов связана с высокими показателями годовой прибыли – у венчурных фондов она составляет в среднем более 60 %. Однако для скорейшего развития венчурных инвестиций необходимо скорейшее становление новых субъектов инновационной сферы российской экономики, таких, как:

– агентств по трансферу технологий на базе государственных научных организаций, высших учебных заведений, академических и отраслевых институтов. Их задачами являются обеспечение передачи в предпринимательскую среду результатов научно-технической деятельности, созданных с участием средств федерального бюджета и для введения их в хозяйственный оборот путем создания и развития высокотехнологичных инновационных фирм. В 2001 – 2004 гг. при поддержке правительства были созданы пилотные агентства по трансферу технологий в шести федеральных округах, однако для повышения отдачи от этого процесса необходимо не только распространить их деятельность на всю территорию России, но и создать конкуренцию в их среде;

– технико-внедренческих зон, формирующихся на базе крупных промышленных объектов регионального и межрегионального уровня;

– фондов начального финансирования инновационных проектов (стартовых гарантийных фондов или фондов посевного капитала, обеспечивающих прединвестиционное финансирование компаниям на самом раннем этапе их развития).

Таким образом, возможности российских фирм конкурировать с зарубежными производителями заключаются в развитии инвестирования в инновационной сфере и внедрении инновационных форм инвестиций. Основными направлениями этого выступают: увеличение капиталов российских инвесторов для глубокого перевооружения предприятий; укрепление финансовой устойчивости российских корпоративных инвесторов; активизация сравнительно новых форм инвестиционных взаимосвязей (лизинг, промышленную ипотеку и инвестиционное кредитование, а также венчурное финансирование).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Проблемы государственного стимулирования развития экономических отношений в инновационной сфере

Н.Н. Дядченко

*Кузбасский государственный технический университет*

Вмешательство государства в инновационные процессы часто вызвано существующей институциональной средой, неспособной создавать стимулы к инновационной деятельности в частном секторе. Государству необходимо стимулировать внедрение новых технологий, выход на новые инновационные рынки и запуск собственных технологических инноваций. Как правило, роль государства в этом вопросе определяется чертами национальной инновационной системы, которая характеризуется взаимодействием воспроизводственных звеньев, внепроизводственных форм деятельности, участвующих в инновационном процессе и определяющих его динамику [1, с. 62].

Однако государственное стимулирование инновационной деятельности охватывает только внутреннюю сторону мотивации развития инновационных экономических отношений, в то время как их субъект способен оказать влияние только на внешнюю сторону, связанную с самим инновационным процессом. Прибыль от инновационной деятельности, несмотря на свою опосредованность, является достаточно очевидной для субъекта экономических отношений, но процесс её достижения не только не мотивирован, но и во многом не регламентирован в связи с разбалансированностью национальной инновационной системы.

Традиционной проблемой национальной инновационной системы является недостаточное финансирование со стороны государства, при этом относительная разница в 1 – 2 % от ВВП по сравнению с финансированием науки развитыми странами [2, с.134] скрадывает абсолютную разницу, измеряющуюся в сотнях миллиардов долларов. Чаще всего субститутом государственного финансирования выступают частные инвестиции, а государство в свою очередь стремится стимулировать развитие инновационных экономических отношений по поводу инвестирования научной сферы. Но основная масса субъектов инновационных экономических отношений в процессе инвестиционного цикла руководствуется принципами минимизации объёмов вложений с их последующим оптимальным использованием со стороны инновационных структур, а также стремлением сокращения продолжительности инвестиционного и инновационного лага.

Для решения этих проблем необходимо:

- Снизить рисковость российской инноватики путём внедрения института государственных гарантий, что будет стимулировать развитие инновационных экономических отношений со стороны малого бизнеса.
- Разработать единую и непротиворечивую государственную инвестиционную стратегию, направленную на повышение мобильности факторов производства и информированности потенциальных инвесторов. Это, в свою очередь, позволит снизить трансакционные издержки инвестиционного процесса.
- Уменьшить влияние на российскую инновационную систему зарубежных инвесторов. По сравнению со странами с бывшей переходной экономикой наша страна имеет избыточную долю иностранного финансирования российской науки – 9,6 %, что превосходит соответствующую долю в этих странах более чем в 5 раз [3].

С этих позиций защита прав интеллектуальной собственности является одной из самых эффективных форм стимулирования развития экономических отношений в инновационной сфере и, с другой стороны, одной из самых серьёзных проблем, присущих российской инновационной системе, поскольку само понятие интеллектуальной собственности появилось в российском законодательстве сравнительно недавно и характеризуется нечёткостью своего определения. Необходимо создание чёткой спецификации прав интеллектуальной собственности в единой законодательной единице с последующим переходом от защиты к охране соответствующих прав.

В этой связи наиболее эффективным субъектом инновационных экономических отношений по поводу защиты прав на интеллектуальную собственность становится монополия, которая рассматривается в этом случае как гарантия защиты собственных прав на изобретения. Сверхприбыль, полученная ею в результате реализации инновации на рынке, становится источником финансирования дальнейших исследований [4].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Однако при этом возникает противоречие между конкурентным характером инновационной деятельности и монополизацией прав на её результаты. Поэтому необходимо грамотное использование монопольных преимуществ для инновационной деятельности в совокупности с нейтрализацией её отрицательного воздействия на рыночную структуру.

С нашей точки зрения, одним из самых деструктивных факторов монополизации инновационной сферы становится социально-экономическая инерция в совокупности с автаркией государства в области науки. Данная проблема проявляется, во-первых, в снижении эффективности владения интеллектуальной собственностью в силу восприятия конкуренции как перераспределительного процесса [5]. Во-вторых, снижается эффективность государственного стимулирования заводской науки: в России заводская наука даёт всего 6 % научных исследований, в то время как в США – 75 %, в Японии – 71 %, в странах Европейского союза – 65 % [2, С.133]. В этой связи стимулирование государством заводской науки уже само по себе становится элементом социальной инерции.

Для разрешения данного противоречия необходимо, с одной стороны, разработать альтернативные способы финансового стимулирования инновационных экономических отношений, и с другой – определить объект данного стимулирования, который отвечал бы обозначенным институциональным требованиям.

Что касается первой проблемы, то наиболее гибким инструментом финансового обеспечения развития инновационных экономических отношений являются налоговые льготы, которые, во-первых, не нарушают конкуренцию, а во-вторых, поощряют не только планируемые, но и проведённые инновационные мероприятия. К сожалению, понятийное ограничение инновационной деятельности и недостаточный уровень списания средств, используемых для её развития, препятствуют эффективному внедрению налоговых льгот в российскую практику.

Что касается второй проблемы, то с учётом преимуществ региональной кластерной агломерации наиболее эффективным субъектом экономических отношений в инновационной сфере становится научное поселение типа наукограда, технополиса, технопарка. С нашей точки зрения, стимулирующим воздействием со стороны государства будет грамотное проведение приватизации монопольных прав на автаркию в области науки среди данных субъектов инновационных экономических отношений.

По мнению президента Союза развития наукоградов России А. Долголаптева, механизм функционирования наукоградов оказывается для развития экономических отношений в инновационной сфере самым эффективным. Более того, снижается острота понятийной неопределённости инновационной деятельности, что позволяет внедрить систему налоговых льгот с её последующей трансформацией с селективного на региональный тип и расширением их предоставления смежным отраслям, которые могут косвенно способствовать внедрению инноваций.

В то же время эффективному развитию инновационных экономических отношений между данными территориальными единицами косвенно препятствует усложнённость процедуры получения муниципальным образованием статуса того или иного научного поселения. Поэтому устранение бюрократического характера, регламентирующего данные процедуры законодательства, является важной формой государственного стимулирования развития инновационных экономических отношений.

В этой связи большое значение будет иметь либерализация режимного характера функционирования некоторых научных территориальных образований, что позволит облегчить реализацию внешних проектов и взаимодействие с соседними городами и регионами. В совокупности со всеми формами государственного институционального стимулирования это позволит:

- привлечь отечественных и зарубежных специалистов в сферы технологического прорыва, что будет способствовать эффективному межотраслевому переливу капитала;
- интенсифицировать обмен научной информацией между региональными и межрегиональными инновационными подразделениями;
- усилить хозяйственную самостоятельность в решении вопросов регионального регулирования колебаний экономической конъюнктуры, в том числе на рынках технологии. Это будет способствовать снижению расходов административного управленческого ресурса и снизит нагрузку с органов государственного регулирования;
- увеличить инфраструктурный потенциал регионов благодаря развитию коммуникаций и средств экономической и технологической связи, что незамедлительно повлечёт за собой улучшение инвестиционного климата;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- усилить инновационный потенциал путём улучшения взаимодействия подразделений НИОКР смежных отраслей науки в различных регионах;
- усовершенствовать региональную и межрегиональную логистику, что будет способствовать эффективному ресурсному обеспечению всех отраслей народного хозяйства;
- провести рациональную конверсию предприятий ВПК, которые в дальнейшем могут стать самыми высокотехнологичными и инновационными подразделениями региона или страны;
- внедрить проектное финансирование градостроительных мероприятий, что повлечёт за собой развитие отраслей тяжёлой промышленности и жилищной сферы. Необходимо учитывать, что наиболее важную роль в этом процессе должно играть государство в силу высокого объёма инвестиций и монополии государственного заказа на подрядные работы;
- начать процессы интеграции научных поселений в единую национальную инновационную систему.

Кроме того, в силу возросшего уровня образования и открытости границ городская администрация научных поселений сможет более эффективно решать проблемы, связанные с защитой прав интеллектуальной собственности.

Формирование инновационных экономических отношений в условиях открытости их субъектов позволяет реализовать не только стимулирование инновационной деятельности со стороны всех заинтересованных структур, но и обратную связь, проявляющуюся через социально-экономической отдачу от данного сотрудничества. В частности, региональный пример создания Кузбасского технопарка демонстрирует, что стимулирование инновационной деятельности реализуется через сотрудничество с ним таких институтов, как государство, научные и образовательные структуры, инвесторы и потребители. Оказывая поддержку управляющим, инновационным, резидентным и сервисным компаниям Технопарка в соответствии с их ролью и значением [6], они в ответ получают наукоёмкие товары и услуги, выполнение государственного и коммерческого заказа, инвестиционную прибыль, управленческие возможности, решение социально-экономических проблем и другие положительные эффекты, стимулирующие развитие инновационных экономических отношений на основе открытости и демократизации научной сферы. Однако подобное стимулирование является по большей части косвенным, поэтому оно способно оказать положительное воздействие на инновационную деятельность лишь потенциально, а без решения обозначенных ранее проблем, связанных с защитой прав интеллектуальной собственности и обновлением научного и промышленного оборудования, развитие экономических отношений непосредственно в инновационной сфере остаётся спорным вопросом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Бекетов Н.В.* Инновационное развитие российской экономики в процессе мирохозяйственного взаимодействия // Финансы и кредит. – 2007. – № 44(284). – С. 61 – 67.
2. *Валентей С.* Контринновационная среда российской экономики // Вопросы экономики. – 2005. – № 10.
3. Наука России в цифрах. 2004. Статистический сборник. – М, 2004. – С. 75
4. Афанасьева Ю. Инновационное развитие: новая концепция монополии и конкуренции // Международная экономика и международные отношения. – 2005. – № 2. – С. 32.
5. *Валентей С.* Формирование национальной инновационной системы в России: проблемы и условия // Человек и труд. – 2006. – № 2. – С. 52 – 58.
6. *Концепция* создания Технопарка в сфере высоких технологий на территории Кемеровской области. – С. 14.
7. *Зинов В.* Инновационное развитие экономики и управление им // Общество и экономика. – 2006. – № 6. – С. 43 – 103.
8. *Семёнова А.* Проблемы инновационной системы России // Вопросы экономики. – 2005. – № 11. – С. 145 – 149.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Экологические риски инновационного развития

А.В. Гатилова

*Томский государственный университет*

Инновации выступают доминантой экономического развития современного общества, позволяя открывать новые источники сырья и внедрять прогрессивные методы производства, создавать принципиально новые продукты и открывать новые рынки, способствуя общему прогрессу человечества. Й.Шумпетер рассматривал инновацию как средство преодоления экономических кризисов. В современном мире экологическим инновациям отводится одна из ключевых ролей в преодолении проблем экологического кризиса.

Экологические инновации обусловлены уровнем технологического развития и призваны оптимизировать процесс ресурсопользования с учетом воспроизводственной компоненты, а также купировать негативное техногенное воздействие на окружающую природную среду. Технологическое развитие без учета экологических требований приводит в дальнейшем к неизбежным экономическим потерям. Затраты на покрытие последствий применения экологически вредных технологий кратно превышают финансовые затраты на приобретение экологически чистых аналогов.

Основу инновационного развития экологической направленности составляют организационные и технологические нововведения, которые инициируют последующую трансформацию и структурные преобразования в экономике с учетом экологического фактора. Данные новации распространяются на сферу проектирования («проектирование для окружающей среды»), технологий (малоотходные и наукоемкие), ресурсов (возобновляемые; альтернативные заменители), оборудования (ресурсо- и энергосберегающее), производства в целом (экологически чистая продукция, система экологического менеджмента, оценка жизненного цикла продукции) и обращения с отходами (рециклинг, эффективная утилизация).

Нововведения всегда сопряжены с риском, но и отказ от них чреват еще большими рисками в будущем. Существуют различные варианты поведения, связанные с принятием решения в условиях повышенной неопределенности. Самый доступный, но практически невозможный – избегание риска, что противоречит самой «рисковой» природе инновационной деятельности. Противоположен вариант принятия риска как факта, осознание неизбежности риска и возможности потерь. В этом случае акцент делается на корректирующих мерах ранее принятых решений с целью минимизации возможных потерь \ устранения негативных последствий.

Осознанное принятие риска предполагает разработку необходимых мер, критериев и подходов по его выявлению, оценке и возможности минимизации. Всегда возможна ситуация не реализовать в полной мере план внедрения новации вследствие высокой степени неопределенности причинного поля событий. Однако уже то, что возможно выявить и оценить риск, является основой системы управления рисками.

Оценка риска позволяет разработать подходы и выявить методы, ориентированные на снижение вероятности возможного риска, исключение или попытки его избежать, а также уменьшение негативных проявлений риска в случае его наступления.

Известными методами управления риском является его упразднение; предотвращение и контролирование риска; страхование и поглощение риска. Элиминирование риска в инновационной деятельности практически невозможно. Процедура поглощения риска предполагает принятие риска и означает возможность возмещения ущерба в материальной форме. Страхование рисков преобразует неопределенность величины риска в категорию определенных затрат в виде конкретных страховых взносов. Предотвращение и контроль проявления рисковых событий позволяет влиять на факторы его ослабления, уменьшая вероятность неблагоприятных последствий.

Под экологическим риском понимается вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц. Он может возникнуть в процессе строительства и эксплуатации объектов и является составной частью промышленного риска.

Ущерб окружающей среде выражается в виде загрязнения или уничтожения лесных, воздушных, водных и земельных ресурсов, нанесение вреда биосфере и сельскохозяйственным угодьям. При этом последствия аварии подразделяются на ближайшие и отдаленные / долговременные.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Понятие «эколого-правовой ответственности» сформулировано в Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», в котором предусматривается возмещение ущерба, причиненного загрязнением и нерациональным использованием природной среды.

Это положение развито в Законе РФ «Об охране окружающей природной среды», где, в частности, рассматриваются три типа вреда, подлежащего компенсации:

а) причиненный окружающей природной среде источником повышенной опасности;

б) причиненный здоровью граждан неблагоприятным воздействием на окружающую природную среду;

в) причиненный имуществу граждан.

Наиболее распространенным способом минимизации рисков является страхование. Страхование рисков переводит категорию риска в категорию реальных затрат.

При страховании ответственность за неблагоприятное событие и обязательства по компенсации убытков берет на себя страховая компания, а фирма-страхователь перечисляет страховые взносы. При наступлении страхового случая страховщик выплачивает страховое вознаграждение.

Закон РФ «О промышленной безопасности промышленных объектов» предусматривает, что предприятие – источник повышенной опасности – обязано принимать меры по защите населения и окружающей среды от опасных воздействий. Закон вводит обязательное экологическое страхование как механизм управления экологическими рисками.

Экологическое страхование предполагает страхование гражданской ответственности владельцев потенциально опасных объектов по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью физических лиц, имуществу физических и юридических лиц в результате аварийного \ рискового загрязнения окружающей среды.

Экологическое страхование является важным компонентом системы рыночно-ориентированных инструментов экологической политики, позволяющих при правильной организации страхового дела рационализировать принимаемые решения (страхователями, страховщиками, обществом в целом) по управлению экологическими рисками, минимизировать необходимые для этого затраты. Объединяя ресурсы предприятий рисковых секторов экономики в целях компенсации вероятных убытков, обусловленных аварийным загрязнением окружающей среды, экологическое страхование использует хорошо известный эффект рассредоточения риска во времени и пространстве. Для полной реализации этих потенциальных возможностей и выгод экологическое страхование должно быть правильно организовано.

Предотвращение и контроль проявления рисковых событий позволяют ослабить проявления риска и уменьшить вероятность неблагоприятных последствий. Жесткость экологических стандартов, направленных на предотвращение наступления негативных воздействий на окружающую среду, стимулирует фирмы к процессу совершенствования технологий, являясь основой инновационной деятельности и поиска новых решений и подходов в экологической сфере.

Проектирование для окружающей среды как вид экологических инноваций, способствующих нейтрализации рисков, ориентировано на предотвращение негативных воздействий на самых ранних стадиях, в ходе проектирования и разработки продукции. И в этой связи отходы и загрязнения рассматриваются как признак неправильного проектирования производственного процесса/продукции.

В техническом отчете ISO/TR 14062:2002: «Экологический менеджмент – интеграция экологических аспектов в процесс проектирования и разработки продукции» разъяснены концепция и опыт учета экологических аспектов на протяжении всех шести стадий процесса проектирования и разработки продукции, включая планирование, концептуальное проектирование, детальное (рабочее) проектирование, разработку и тестирование прототипа, продвижение на рынок и, наконец, пересмотр продукции.

Проектирование для окружающей среды обеспечивает минимизацию издержек предприятия за счет принятия оптимальных решений, обеспечивающих рациональное использование сырья, вспомогательных материалов и энергии, применение более эффективных процессов производства, сокращение объема отходов и минимизацию экологических рисков уже на этапе проектирования нововведений.

Все виды продукции и услуг оказывают воздействие на окружающую среду на протяжении всего жизненного цикла, начиная от добычи сырья, включая производство, упаковку, использование и заканчивая размещением отходов или организацией рецикла (повторного использования).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Фактически, ISO/TR 14062 дает модель для прогнозирования, предотвращения и минимизации негативного воздействия на окружающую среду всего жизненного цикла продукции.

Оценка жизненного цикла позволяет установить картину воздействия на окружающую среду и разработать рекомендации по совершенствованию процессов, продукции и услуг. От других методов оценку жизненного цикла отличает возможность глобального, концептуального, стратегического взгляда на выпускаемую организацией продукцию в существующих условиях.

Практическая применимость оценки жизненного цикла определяется тем, что это, прежде всего, метод поддержки принятия решений, который помогает организации:

- достичь более полного понимания воздействий на окружающую среду, рисков и возможной ответственности, связанных с конкретной продукцией или услугой;
- улучшить окупаемость экологических инвестиций;
- определить ключевые направления совершенствования продукции и процесса производства;
- разработать показатели, которые четко отражают возможные воздействия продукции и услуг на окружающую среду на протяжении всего жизненного цикла;
- превратить массив данных о продукционной системе в информацию, которая может быть использована для оценки достижений организации, анализа достигнутых показателей с позиций экологической результативности.

Система экологического менеджмента – современный подход к учету приоритетов охраны окружающей среды при планировании и осуществлении деятельности организации, неотъемлемая составная часть современной системы управления экологическими рисками инновационного развития предприятия. Для организаций, внедряющих систему экологического менеджмента, особенно важны возможности экологического менеджмента по повышению устойчивости (безрисковости) и эффективности (результативности) всей их деятельности.

Вклад системы экологического менеджмента в инновационное развитие организации определяется тем, что она позволяет систематизировать подходы к предотвращению и решению экологических проблем во всех аспектах бизнеса, а также реально приводит к сокращению издержек, вызванных нерациональным использованием ресурсов и материалов, потерями вследствие наступления рисковых \ аварийных событий, что является одним из наиболее значимых преимуществ внедрения системы экологического менеджмента. Экологический менеджмент служит основой для формирования конкурентоспособного, устойчивого, ответственного бизнеса, способного удовлетворить растущие потребности клиентов и ожидания общественности.

Внедрение системы экологического менеджмента повышает инвестиционную привлекательность компаний, позволяет снизить страховые расходы и стоимость кредитов, а также помогает сократить издержки и стимулирует управленческие и технологические инновационные решения, снижающие себестоимость продукции и повышающие ее качество и ценность. Кроме того, организация последовательно уменьшает негативное воздействие на окружающую среду и здоровье человека на протяжении всего жизненного цикла продукции, тем самым повышая конкурентные возможности организации. В итоге, экоменеджмент позволяет перейти от использования технологий «конца трубы» к технологическим подходам по нейтрализации источника возникновения негативного воздействия на окружающую среду.

Суть принципа предотвращения загрязнения в самом источнике их образования в том, что гораздо проще (экономически более эффективно) предотвратить негативное воздействие на окружающую среду, чем устранить или компенсировать его. Сам принцип реализуется посредством широкого спектра возможных методов: от «экологически более чистого производства» («cleaner production») до основанного на подходах менеджмента качества и логистики, «бережливого» или «стройного» производства («lean production»).

Среди наиболее значимых направлений возможного изменения производственных процессов с целью предотвращения загрязнения возможно назвать:

- вариации периодичности производства;
- оптимизация логистики производства;
- управление процессом (организационные меры, автоматизация и механизация);
- контроль состояния оборудования;
- изменение условий осуществления процесса;
- замена сырьевых материалов;
- использование альтернативных вспомогательных материалов;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- использование альтернативных методов применения материалов;
- оптимизация потребления используемых материалов;
- разделение потоков отходов;
- вторичное и многократное использование ресурсов и вспомогательных материалов, переработка отходов;
- производство дополнительных видов продукции;
- замена оборудования или технологии;
- переход на другие виды продукции.

Немаловажный вклад в предотвращение воздействия дает и вспомогательная деятельность. Заметную роль играет также выявление и предотвращение потенциально возможного (в нештатных и аварийных ситуациях) воздействия.

Интересны методы, которые могут использоваться для выявления возможностей по предотвращению загрязнения. Наиболее универсальным является метод составления полного или покомпонентного материального баланса производства. Другим методом, находящим повсеместное применение в рамках системы экологического менеджмента, является визуальный и экспертный анализ потерь, адекватности процедур обращения с продукцией, отходами, материалами и ресурсами. Особую важность этот метод имеет в связи с тем, что именно так легче всего выявить проблемы, решение которых возможно с помощью малозатратных технических и организационных методов. Наблюдение за обращением со вспомогательными материалами, отходами, эксплуатацией оборудования, в том числе природоохранного, позволяет обнаружить возможности минимизации существующего или предотвращения потенциально возможного воздействия за счет предупреждения непроизводительного расхода материалов или потерь в результате неадекватного обращения с ними, организации раздельного сбора отходов, своевременной наладки оборудования.

Инновационная деятельность в экологической сфере ориентирована на постоянное динамичное развитие, поиск и исследование новых подходов, методов, что естественно сопровождается высокой степенью экологического риска. Необходимость поиска способов управления риском заставляет не только создавать условия по его элиминированию, минимизации негативных последствий его проявления, но и во многом позитивно стимулирует разработку экологических инновации в данной области, способствуя выходу социально-эколого-экономической системы на качественно новый уровень развития и возможности конструктивного решения проблем экологического кризиса.

# «Старая» парадигма об инновационных процессах в производстве

З.А. Зеленцова

*Томский государственный университет*

Новый период социально-экономического развития российской экономики, определяемый планами до 2020 г., осложнен мировым финансовым кризисом и появлением глобального экономического кризиса. В этой ситуации оправдан анализ теоретических исследований, занимающихся проблемами динамизации роста экономики, независимо от периода их написания и степени популяризации.

Как следует из принципов экономической генетики (Р.Нельсон, С.Винтер), ядром генетического анализа, а значит, и основой развития экономики, являются хозяйствующие субъекты (фирмы). Со слов В.Маевского, именно через ядро саморазвития внедряются в экономику нововведения, научно-технические «инноваторы» (то есть открытия и изобретения). На уровне ядра саморазвития экономики происходит смычка глобальных эволюционных процессов и более локального традиционного процесса экономического роста [1].

Генетический уровень экономической эволюции хотелось бы перенести на методы производства прибавочной стоимости, рассмотренные К.Марксом. Взаимосвязь инноваций в производстве с ядром саморазвития, которое в свою очередь зависит от деления хромосом, носителей наследственной генетической информации, является основой роста национальной экономики. Экономиче-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ские гены, в отличие от биологических, передают информацию в процессе производства при помощи труда человека. Поэтому методы производства прибавочной стоимости, как хромосомные образования, вполне могут показать не только зарождение, становление и развитие капиталистического производства, но и смену технологических укладов, а также готовность вхождения страны в мир глобальной индустрии.

К.Маркс предложил три вида производства прибавочной стоимости: абсолютную, относительную и избыточную, которые взаимообусловлены и тесно взаимосвязаны.

Абсолютная прибавочная стоимость создается трудом наемных рабочих за счет удлинения рабочего дня, который в период становления промышленного производства представлял неопределенную величину. Длина рабочего дня была предопределена социально-экономическим порядком и уровнем развития производства. Так как на заре становления промышленного производства преобладал инструментально-ручной труд, а законодательное регулирование рабочего дня осуществлялось в интересах собственников производства, то длина рабочего дня составляла в среднем 12 – 15 часов. Нищета, голод и низкая цена труда толкали рабочих на изнурительный труд.

Удлинение рабочего дня за пределы необходимого рабочего времени – основа для появления промышленного капитала, рост которого привел к изменению размеров производства и соответственно к увеличению количества рабочих на отдельных предприятиях. Рабочим стало легче коллективно выдвигать требования о сокращении рабочего времени. Однако развитие промышленности и машинного производства позволило работодателям удлинять рабочий день скрыто – за счет увеличения интенсивности труда. Интенсивность труда – это напряжение труда, степень расходования рабочей силы в единицу времени. Интенсивность возрастает вследствие ужесточения норм выработки, применения новейших форм организации труда и систем заработной платы. Незначительное увеличение заработной платы за сверхурочную работу не соответствовало росту напряженности труда и было не в состоянии компенсировать трудовые затраты, но низкий уровень заработной платы заставлял рабочих бороться за возможность работать сверхурочно.

Со временем замена ручного труда машинным, обновление машин и их систем привело к росту производительности труда. Производительность труда измеряется количеством продукции в единицу времени или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукта труда. Производительность труда – важнейший показатель прогрессивности производства. К.Маркс указывал, что «производительная сила труда определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями». Рост производительности труда снижает стоимость единицы товара, в результате снижается стоимость средств, необходимых для существования наемного рабочего, и, следовательно, снижает стоимость самой рабочей силы, что ведет к сокращению необходимого рабочего времени (часть рабочего дня, в течение которого рабочий воспроизводит эквивалент стоимости своей рабочей силы). За счет этого растет прибавочное время и стоимость, которая присваивается собственником производства. Такой метод увеличения прибавочной стоимости называется относительным. Относительная прибавочная стоимость образуется вследствие внедрения в производство достижений науки и техники, роста производительности труда в отраслях, создающих предметы потребления рабочих, и в отраслях, производящих средства производства для создания предметов потребления.

Третий метод производства прибавочной стоимости связан с избыточной прибавочной стоимостью. Это излишек прибавочной стоимости, который получен в результате снижения индивидуальной стоимости товара по сравнению с рыночной. Источником избыточной прибавочной стоимости является более высокая индивидуальная производительность труда, полученная при помощи инноваций на отдельных предприятиях: применения новой техники, сырья, прогрессивных технологий и более совершенных методов организации производства. Индивидуальная стоимость товара становится ниже рыночной, реализуется же товар по рыночной цене. В результате образуется разница между рыночной и индивидуальной стоимостью, обеспечивающая собственнику производства дополнительный доход – избыток сверх обычной стоимости. Это толкает собственника на внедрение достижений науки и техники в производство, совершенствование технологического процесса и организации труда. Данный метод производства прибавочной стоимости заставляет держать инновации в строгом секрете от других производителей, чтобы продлить возмож-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ность получения сверхприбыли, что может привести к торможению технического прогресса в обществе в целом. Избыточная прибавочная стоимость является временной, как только научно-технические достижения становятся достоянием основной массы производителей отрасли, избыточная стоимость исчезает.

Исходя из вышеизложенного, возникают закономерные вопросы:

- Является ли смена методов производства прибавочной стоимости результатом генетического саморазвития промышленного производства?
- Повторит ли российское производство эти этапы?
- Какому уровню генетического саморазвития ядра соответствует российское производство?

Современную российскую экономику с ее деиндустриализацией, потерей значительной части производства, научно-технического и образовательного потенциала можно отнести к периоду производства абсолютной прибавочной стоимости. Длина рабочего дня и условия труда в теневой экономике служат тому подтверждением. Разумеется, что официальная экономика соблюдает законодательную длину рабочего дня, но благодаря совместительству и сверхурочным работам, мы вполне можем говорить о скрытом удлинении рабочего дня. Дополнительным аргументом является отсутствие генетических условий для роста производительности труда. В подтверждение этого приведем данные опроса ИЭПП по поводу повышения производительности труда российскими промышленными предприятиями [2]. Со слов эксперта С.Цухно, повышение производительности труда не входило и не входит в намерения большинства российских промышленных предприятий. Это показывает анализ планов изменения выпуска и занятости предприятий за 1993 – 2007 гг. Основная часть производителей предпочла сохранять сложившееся соотношение объемов выпуска и численности персонала. Максимум склонности к повышению производительности был зарегистрирован в первом квартале 1998 г., тогда 46 % предприятий были готовы в своих планах пойти на рост выпуска при сохранении или снижении числа занятых или удержать объемы производства при снижении персонала. К середине 2000 г. склонность предприятий к повышению производительности труда снизилась до 26 %. К концу 2002 г. почти 46 % производителей готовы были увеличивать производительность. К концу же 2007 г. согласны увеличивать производительность труда только 23 % предприятий. Самые скромные планы в этой области в промышленности стройматериалов – 2 %, леспроме – 10 % и цветной металлургии – 17 % предприятий склонны увеличивать производительность труда.

Учитывая низкий уровень механизации российских предприятий, рост производства новой стоимости следует ожидать от инноваций в сфере научной организации труда и реформирования систем оплаты труда. Разумеется, это приведет к увеличению интенсивности труда, а разнообразие систем оплаты может осложнить отношения между рабочими и работодателями. Однако генетический анализ методов производства прибавочной стоимости убеждает в том, что это необходимая закономерность в развитии производства. Интенсивный труд увеличивает количество вновь созданной стоимости, а значит, и накопление капитала, являясь, таким образом, объективной предпосылкой для роста производительности труда. Повышение производительности труда, внедрение передовых технологий, развитие наукоемкого производства станут, в свою очередь, базовыми механизмами для обеспечения роста заработной платы и повышения уровня жизни населения.

Стимулом для активизации инноваций должна стать избыточная прибавочная стоимость. Мировая практика показывает, что основная доля инноваций предлагается малым и средним бизнесом, поэтому должны создаваться условия для их активного развития. В связи с этим в пяти российских регионах в 2007 г. было проведено исследование, посвященное роли малого и среднего предпринимательства в развитии промышленности и технологий. Исследование проводилось следующих на базах: Томской области (информационные технологии), Архангельской области (лесозаготовка и деревообработка), Краснодарского края (пищевая промышленность), Пермского края (химическая промышленность), Татарстана (автомобильная промышленность). Вклад малых фирм в обрабатывающей промышленности составил 4 %. Для сравнения: Италия – 35 %, Франция – 21 %, Великобритания – 19 %, Ю.Корея – 12 % . Сегодня основной причиной, тормозящей развитие малых предприятий, является отсутствие производственной и инженерной инфраструктуры. С этой целью следует создавать бизнес-инкубаторы (их в России чуть больше сотни, а нужно как минимум 500, считает президент «ОПОРЫ России» С. Борисов), научно-промышленные парки, которые активно строятся во всем мире, то есть площадки, где с малого бизнеса снимаются все организационные, хозяйственные, арендные проблемы. Именно на базе развития и расцвета индуст-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

рии высоких технологий, опирающейся на фундаментальные исследования с привлечением новых знаний, можно сформировать в России информационную промышленность, которая станет базой для инновационной экономики.

Завершить рассмотрение этой проблемы хотелось бы вопросом, который носит открытый характер: сможет ли российская экономика перейти к постиндустриализации, минуя индустриальную фазу развития? Можно ли совершить быстро рывок в сфере высоких технологий или следует двигаться к экономике инновационного типа постепенно? В любом случае, для того, чтобы российская экономика эволюционировала как технологически, так и социально, необходимо обращать внимание на все позитивные закономерности развития, через которые прошло мировое производство.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маевский В.* Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. – 1994. – № 5.
2. *Производительность* не в почете // Российская газета. – 2007. – 13 ноября.
3. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: Наука, 1998. – 640 с.
4. *Маевский В.* Введение в эволюционную макроэкономику. – М.: Япония сегодня, 1997. – 106 с.
5. *Маркс К.* Капитал. – М.: Политическая литература, 1983. – Т. 1. – 898 с.
6. *В Томской* особой экономической зоне стартуют новые инвестиционные проекты // Российская газета, 2008. – 15 октября.
7. *Малые* предприятия по-прежнему предпочитают работать в торговле, а не в промышленности // Российская газета. – 2007. – 4 декабря.

# Источники финансово-экономического кризиса в России

В.И. Канов

*Томский государственный университет*

Российская экономика растёт с 1999 г., уже десятый год со среднегодовым темпом примерно 7 %. Причём, в 2003 – 2004 гг. закончился восстановительный рост после спада экономики в 90-е годы и рост приобрёл инвестиционный характер. С позиции теории экономического цикла экономика России вступила в фазу подъёма.

В 2007 г. темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) превысили среднегодовые и составили 8,1 %, в первом квартале 2008 г. экономика ещё более ускорилась и темп реального ВВП составил 8,5 %.

Казалось, что российская экономика настолько стабильна, что может избежать циклических колебаний и не подвергнется изменениям мировой конъюнктуры. Заметим – такие представления характерны для экономистов и идеологов рыночной экономики во всём мире. Когда экономика на подъёме, то перспектива спада не рассматривается и не берётся в расчёт. Предполагается по умолчанию, что наступила эра бескризисного развития, а прошлый спад был последним в истории человечества. Безусловно, это не так! Когда начинается очередной циклический кризис, то возбуждается активный интерес к причинам и следствиям экономической нестабильности. Выдвигаются различные трактовки причин экономического кризиса.

Нужно отметить, что все кризисы и циклы не похожи друг на друга. Есть разные поводы (шоки) к его развёртыванию. Это и даёт основание для различных трактовок причин циклического развития. Поводом для нынешнего мирового финансового кризиса послужил кризис на рынке ипотечных кредитов в США. Однако этот сбой послужил только шоком для мировой экономики, который остался бы локальным явлением, если бы не было глубоких причин для финансово-экономического кризиса. В общем виде такими причинами стало несоответствие действующей мировой финансовой системы потребностям дальнейшего взаимовыгодного экономического развития в условиях глобализации.

В России имеются особенности. Причиной текущего финансово-экономического кризиса, кроме включённости России в общемировые финансовые отношения и прохождение общего для всех

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

циклического спада, на наш взгляд, является неэффективность нашей экономической системы и ошибочная политика властей. В сложившихся условиях экономика России оказалась «перегретой». В доказательство приведём следующие аргументы.

К 2008 г. возросла уязвимость нашей экономики. Сегодняшние темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) превысили долгосрочный тренд, равный 7 %. Этот темп, как мы полагаем, соответствует потенциальному выпуску. Следовательно, темп в 8,1 % свидетельствует о вступлении экономики в фазу цикла, который в макроэкономике называется инфляционным разрывом.

Действительно, темпы инфляции ускорились. Если с 1999 по 2006 г. шёл процесс дезинфляции, то с 2007 г. инфляция стала нарастать. В 2007 г. по индексу потребительских цен темп роста составил 11,9 %, а по индексу цен производителей промышленной продукции – 25,1 %. В 2008 г. цены выросли ещё значительнее [1].

Уровень безработицы оказался самым низким с 1994 г. Безработица в конце сентября 2008 г. составила 4 млн человек, или 5,3 % от экономически активного населения. Зарегистрированных в службе занятости оказалось всего 1,2 млн человек. Это 1,58 % рабочей силы страны [2]. Экономика испытывала к этому времени гигантский дефицит высококвалифицированных специалистов в решающих научно-технических сферах, а также не хватало кадров распространённых рабочих профессий с подготовкой, соответствующей современным требованиям.

Слабость экономики связана также с долгосрочным ростом реальной заработной платы, существенно опережающей рост производительности труда (см. таблицу).

**Соотношение реальной заработной платы и производительности труда (%)**

| Годы | Реальная заработная плата | Производительность труда |
|---|---|---|
| 2001 | 20,0 | 5,0 |
| 2002 | 16,0 | 2,3 |
| 2005 | 12,4 | 5,0 |
| 2006 | 13,2 | 6,7 |
| 2007 | 16,1 | 5,1 |

Источник: Составлено автором на базе данных Всемирного банка: Доклад об экономике России 16, июнь 2008 г. //www.worldbank.org.ru.

Конкурентоспособность российской промышленности снизилась, практически половина всех товаров розничной торговли ввозится из-за рубежа; 80 % экспорта нашей страны – это нефть, нефтепродукты, газ, металлы. Цены на эти товары очень чувствительны к мировой конъюнктуре.

Указанные факторы неустойчивости экономики усугубляются возрастающими проблемами обеспеченности природными ресурсами. Быстрый рост экономики России сталкивается с ограничениями, которые ставит топливно-энергетический комплекс. Требуется и будет требоваться всё больше энергетических ресурсов. А деятельность компаний по освоению новых месторождений крайне низка.

На 2006 г., по данным бывшего заместителя министра энергетики В.В. Бушуева, доля воспроизводства запасов нефти находится на уровне 70 % от объёма добычи. В газовой отрасли, продолжает он, и в электроэнергетике объём инвестиций в два раза отстаёт от того, что должно быть. В электроэнергетике надо вводить новых мощностей ежегодно 6 – 8 млн кВт, а вводится только 1 млн кВт [3].

Все вышеизложенные причины определили уязвимость российской экономики. Достаточно было какого-либо шока (внутреннего или внешнего происхождения), чтобы финансовая система, а затем и экономическая, вошли в кризис. Следовательно, причина нашего кризиса не в безответственной политике США, а глубже. В накопившихся противоречиях финансово-экономической системы, которые могут быть разрешены посредством кризиса, ломающего сложившуюся социально-экономическую модель.

По мнению автора, экономика России вошла в стадию рецессии. Темп роста ВВП в третьем квартале 2008 г. составил 6,2 %, то есть ниже темпа, соответствующего потенциальному выпуску в 7 %. По прогнозам Минэкономразвития, в четвёртом квартале ВВП возрастёт только на 2,6 %, а в 2009 г. – на 3 % [4]. В течение двух кварталов 2008 г. темп роста ВВП, как мы видим, ниже потенциального, что является определяющим признаком спада в экономике.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В России особенности протекания кризиса определены спецификой факторов роста экономики в предшествующий период. Это, во-первых, внешние заимствования. И, во-вторых, высокий уровень цен на энергетические ресурсы, сырьё, металлы. Оба источника подорваны.

Обратимся к платёжному балансу страны, чтобы оценить характер заимствований. По итогам 2007 г. притекло в страну 206,157 млрд дол. инвестиций. Из них привлечённые ссуды и займы равны 124,792 млрд дол., т.е. более 50 %.

Утекло из страны 121,899 млрд дол. Значит, чистый приток составил 84,260 млрд дол. Оказалось, такой приток капитала в страну больше, чем возможности экономики по эффективному освоению инвестиций. Поэтому из названной суммы притока чистые прямые инвестиции составили только 6,824 млрд дол. Остальное – портфельные инвестиции и особенно много – займы. Резервные активы возросли на 148,928 млрд дол. [5] Направленность потоков капитала сохранилась и в первой половине 2008 г. Притекло в страну 106,135 млрд дол., из них ссуды и займы – 51,023 млрд дол., что около 50 %. Чистый приток капитала составил 17,832 млрд дол. Резервные активы возросли на 77,08 млрд дол. [5].

Характер межстранового движения капитала резко изменился во второй половине 2008 г. В третьем квартале этого года чистый отток составил 16,7 млрд дол., а в октябре месяце утекло уже 50 млрд дол. Также за октябрь 2008 г. резервы Центрального банка сократились на 78,1 млрд дол. и уменьшились до 484,7 млрд дол. [6].

Общая сумма внешнего долга России на 1.07.2008 г. составила 527,1 млрд дол. Причём величина долга органов государственного управления незначительна – всего 34,7 млрд дол. [7]. Это – 4 % от ВВП страны. Главный долг – долг корпораций, в основном, корпораций с государственным участием. Около 100 млрд дол. внешних долгов из общего корпоративного долга приходится на две государственные компании – Газпром и Роснефть. Потому их так легко кредитовали зарубежные банки. В случае каких-либо затруднений с оплатой долга этими корпорациями государство обязано взять на себя выплату долга за счёт налогоплательщиков, что сейчас и происходит.

Мировой финансовый кризис парализовал этот источник рефинансирования долга и источник инвестиций. Собственная финансовая система слабая. Она может обеспечить только 12 % от необходимых инвестиций и не может рассматриваться как серьёзная сфера для заимствования для крупных корпораций. Фондовый рынок рухнул и не скоро восстановится.

В этой ситуации власти России приняли решения о помощи крупному бизнесу. Выделяются триллионы рублей и миллиарды долларов на поддержку фондового рынка, на восстановление ликвидности банковской системы и на расчёты по внешним долгам корпораций. Кризис показал, что опыт участия государства в качестве ведущего акционера в крупных корпорациях себя не оправдал. Внешние долги этих корпораций, по сути, стали долгами населения страны. С большими усилиями Россия с 1999 г. выплачивала свой внешний долг. И теперь примерно такая же сумма долга снова легла на плечи государства.

Кризис уже нанёс значительный ущерб населению России: потери мелких акционеров от падения курса акций и паёв; потери во вкладах в банках из-за отставания номинальной ставки процента от темпа инфляции; роста ставок по ипотеке; от увеличения безработицы и т.д. Однако наши власти пока реально помогают только банкам и крупным нефинансовым корпорациям. Планы помощи пострадавшему от кризиса населению, малому бизнесу находятся ещё в состоянии проектов и предложений. Мы согласны с оценкой авторами доклада ИЭПП «Российская экономика в 2007 г. Тенденции и перспективы» сложившихся политико-экономических отношений. Они отмечают, что наша экономика перешла к работе по принципу: «приватизации прибылей и национализации убытков» [8].

Второй источник экономического роста – экспорт сырьевых товаров и энергоносителей. В настоящее время топливно-энергетический комплекс России – это около 30 % ВВП, 50 % доходов государственного бюджета и 64 % всех валютных поступлений [9]. 80 % экспорта нашей страны приходится на нефть, нефтепродукты, газ и металлы. Мировые цены на них чрезвычайно изменчивы. Цена на баррель нефти, достигнув пика примерно в 144 доллара, опустилась затем до 40 долларов. Может опуститься и ниже.

Пиковая цена на нефть, как считают специалисты, определялась не спросом и предложением со стороны реального сектора экономики, а спекулятивным капиталом – свободными денежными средствами и производными активами, котирующимися на товарных и фондовых рынках.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Когда финансовый кризис обесценил спекулятивный капитал, то цены стали устанавливаться, в основном ориентируясь на потребности реальных потребителей нефтепродуктов. Как считают теперь многие эксперты, цена на баррель может на длительный (неопределённый) промежуток времени установиться на уровне 40 – 50 дол. А государственный бюджет России на три года вперёд спроектирован, исходя из стоимости нефти за баррель в 70 дол. Следовательно, энергоэкспорт уже не сможет в том масштабе, как это было прежде, быть источником роста ВВП и благосостояния народа.

Конечно, можно увеличить экспорт энергоносителей, увеличив тем самым валовый доход корпораций и налоговые поступления в госбюджет, но для этого надо сократить внутреннее потребление путём повышения энергоэффективности нашей экономики. В России имеются большие возможности для этого. Мировая экономика в 2000 – 2006 гг. при среднегодовом росте дохода, равном 4,2 %, снижала энергоёмкость на 1,5 % в год. В России в эти годы показатели были лучше. Энергоёмкость снижалась на 4,2 % в год [10]. Такая динамика определялась факторами, во многом исчерпанными к 2008 г. Это – снижение доли тяжёлой промышленности в структуре экономике, увеличение доли услуг в ВВП и сокращение потребительских дотаций.

В то же время экономика России остаётся чрезвычайно расточительной по отношению к энергоресурсам. В 2003 г. энергоёмкость ВВП (кг нефтяного эквивалента / дол. по ППС) составила [10]:

- Мир в целом – 0,55.
- Европейский союз – 0,17.
- США – 0,21.
- Китай – 0,22.
- Россия – 0,55.

По данным международного энергетического агентства, энергоёмкость ВВП России в 11 раз выше, чем в Германии, в 12 раз выше, чем в Англии, в 6 раз выше, чем в Канаде, и в 4 раза выше, чем в Польше [11].

Чтобы выйти на рубежи развитых стран, России надо реализовать значительные задачи по росту эффективности экономики, созданию внутренних механизмов роста, которые не зависели бы от зарубежных кредитов и мировой конъюнктуры на сырьё и энергоносители. Очевидно, нужна новая государственная политика по формированию современной конкурентоспособной экономики. Развернувшийся в стране финансово-экономический кризис предоставляет уникальную возможность правительству решать эти актуальные проблемы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральная* служба государственной статистики // Официальный сайт: www.gks.ru.
2. *Информация* о социально-экономическом положении России – 2008 г. // http://www.gks.ru/bgd/free/b08_00/.
3. *Бушуев В.В.* Я всегда был сторонником свободного ценообразования, но в интересах потребителей: Интервью от 20.11.2006. – http://www.opec.ru/arhiv.aspx?ob_no=72169.
4. *Кудрин* опроверг заявление о рецессии в России. – http://info.sibnet.ru/?id=245298.
5. *Издания* Банка России. – www.cbr.ru/statistics/bal_of_payments_08.
6. *РосБизнесКонсалтинг.* – www.top.rbc.ru/economics/10/11/2008/.
7. *Банк* России – Статистика. – www.cbr.ru/statistics/.
8. *Сайт* института экономики переходного периода. – www.iet.ru.
9. *Ведомости.* – 11.11.2008 г.
10. *ИЭФ.* Экономическое обозрение. Декабрь. 2007. – № 7. – С. 6.
11. *Энергетическое* пространство. Материалы за 17.05.2007. – http://www.energospace.ru/2007/05/17/.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Влияние собственности на инновационное развитие

Р.Г. Малахов

*Алтайский государственный университет*

Инновационное развитие является тем вызовом, который стоит перед современным российским обществом, поскольку именно принятие инновационной парадигмы хозяйствования способно увеличить благосостояние общества, усилить позиции государства в мире, вернуть уверенность в будущем. Важным моментом является то, что власть, по меньшей мере, озвучила понимание этой ситуации, сформулировало его в виде концепции «четырех И»: инновации, инфраструктура, инвестиции, институты. Именно в такой последовательности, как нам представляется, должны быть расставлены эти составляющие концепции, и точкой отсчета здесь являются институты и, в частности, ключевой институт общества – институт собственности.

Собственность – это сложный социально-экономический феномен. Его сложность порождает значительное количество трактовок, теорий, но все их, на наш взгляд, можно объединить в три научные программы исследования этого явления: неоинституциональную, марксистскую и хозяйственно-философскую. В неоинституциональной программе исследуются правовые отношения (отношения после создания объектов собственности, т.е. в большей степени отношения между субъектом и объектом собственности), в марксистской программе исследуются трудовые отношения (отношения создания объектов собственности, т.е. в большей степени отношения между субъектами собственности), а в хозяйственно-философской программе рассматриваются нравственные отношения (отношения, связанные с созданием и справедливым распределением объектов собственности). Последнюю программу исследования собственности трудно отнести собственно к экономическим, так, В. Иноземцев [1] считает ее неадекватной.

Неоинституциональная программа исследования собственности является доминирующей в западной экономической науке. Она рассматривает собственность, как было уже сказано выше, преимущественно с правовой точки зрения, а именно, как некоторое исключительное право [2]. Основными гипотезами данной исследовательской программы являются: 1) либерализм; 2) рациональный индивидуализм; 3) радикальный экономизм; 4) ограничение вмешательства государства в экономику; 5) понимание собственности как правового института; 6) гипотеза об обусловленности собственности транзакционными издержками. Базовым принципом неоинституциональной исследовательской программы является методологический индивидуализм.

В значительной степени противоречащей неоинституционализму программой исследования собственности является марксистская. Она рассматривает собственность в большей степени не как юридическое, а как экономическое понятие, а потому тесно связанное с производительными силами общества, трудовыми отношениями, присвоением [3 – 5]. Ключевыми гипотезами марксистской программы являются: 1) понимание человека как родового существа; 2) восприятие воспроизводства жизни как основной цели хозяйствования; 3) процессуальный и трудовой характер собственности; 4) присвоение – основа собственности; 5) представление о государстве как конституирующем собственнике; 6) проталкивание экономической эффективности собственности; 7) определение общественной формы собственности как основной. В основе марксистской программы исследования собственности лежит принцип «методологического коллективизма».

На наш взгляд, интересные результаты может дать синтез неоинституциональной и марксистской программ исследования собственности. Марксистская программа понимает собственность как отношения, основанные на присвоении-отчуждении, а неоинституциональная как правовые отношения, и применительно к исследованию инновационного развития особое значение имеет выделение типов присвоения по такому признаку, как изменение прав собственности. В соответствии с данным признаком можно выделить семь типов присвоения:

- ***деструктивное*** – приводит к разрушению права собственности ее обладателей без их согласия, причем одна сторона теряет больше, чем присваивает вторая, к таким способам присвоения можно отнести войну, ограбление, отъем, воровство;

- ***псевдодеструктивный*** тип – основан на присвоении прав собственности на объект, никому не принадлежащий, в ущерб аналогичным возможностям других людей: освоение новых территорий, собирательство, охота;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- ***аструктивное*** – это сохранение прежнего положения в отношении прав собственности: охрана, оборона, регистрация, суды;

- ***псевдореструктивное*** – приводит к тому, что владелец при отчуждении у него определенной части собственности не получает равноценной компенсации от присваивающей стороны, хотя компенсацию он может рассматривать как удовлетворительную: к такому типу присвоения можно отнести попрошайничество, просьбы о помощи, взяточничество, приобретение товаров иррационального спроса, благотворительность;

- ***реструктивное*** – это когда происходит смена прав собственности, рассматриваемая как выгодная обеим сторонам. Реструктивный способ присвоения является основным экономическим способом присвоения, основанным на разделении труда и обмене. К такому типу присвоения относятся сельское хозяйство, ремесла и промыслы, промышленное производство, торговля. Именно в рамках реструктивного производства появляется понятие товарного производства;

- ***псевдоконструктивное*** – состоит в том, что создание ценности сопровождается отчуждением, но обе стороны считают, что они присваивают больше, чем у них отчуждается. К такому типу присвоения можно отнести сферу услуг, брендинг, финансовые услуги. Этот тип присвоения – движитель экономического развития в ведущих странах;

- ***конструктивное*** – основано на творчестве, опыте, воображении, здесь создание собственности происходит без ее отчуждения, создаваемая собственность обладает самоценностью. В ходе такого типа присвоения создается новый уникальный объект права. К конструктивному способу присвоения можно отнести науку, образование, искусство.

Выделенные по признаку изменения прав собственности типы присвоения являются, на наш взгляд, не только классификацией, но дают возможность определить некоторые закономерности. В обществе присутствуют все выделенные способы присвоения, но их удельный вес со временем меняется. Естественно, что каждому типу присвоения соответствуют специфические институты: так, типичным институтом деструктивного присвоения является армия, аструктивного – полицейские, милицейские и аналогичные структуры, для реструктивного присвоения характерен рынок, разделение труда, спецификация и регистрация собственности, для конструктивного – научные, творческие объединения, союзы. Так, наблюдается постепенное снижение доли деструктивного способа присвоения и увеличение доли конструктивного. Все развитие общества можно рассматривать как колоссальную институциональную трансформацию, обусловленную эволюцией присвоения и, в свою очередь, способствующую эволюции присвоения. Ведь если рассматривать институты как некие производные структуры от присвоения, то их смена, в дальнесрочной перспективе, обусловливается изменением удельного веса тех или иных способов присвоения. В обществе значимость конструктивного способа присвоения увеличивается, это позволяет говорить о возникновении экономики знаний, ориентирующейся на инновации, ценность информации в такой экономике начинает превосходить ценность материальных активов. Чем более развито общество, тем меньше в нем остается места для деструктивного присвоения. Мы можем говорить о возрастании роли конструктивного присвоения в ходе развития общества только как о некотором тренде в дальнесрочной перспективе. Известно, что в реальности происходят очень часто различные девиации. Такие девиации характерны для переломных периодов социальной и, как следствие, культурной революции, которые приводят к разрушению прежних норм как некоторых регламентов присвоения и, следовательно, к его дерегулированию не только на общественном, но и на индивидуальном уровне.

Подтверждение такому движению можно найти и в том, как меняются доминирующие в обществе группы. Если феодальное общество – это общество с доминирующим сословием феодалов, т.е. непосредственных агентов деструктивного или аструктивного присвоения, в зависимости от ситуации, то буржуазная революция привела к власти класс агентов реструктивного присвоения. Дж. Гэлбрейт предсказывает приход к власти технократии [6], т.е. агентов конструктивного присвоения.

В обществе наблюдается постоянная конкуренция способов присвоения, но победителем в этой конкуренции не обязательно является тот способ, который обеспечивает наиболее значимые в общественном плане результаты, такой способ присвоения побеждает опять-таки в дальнесрочной перспективе. Победителем становится тот способ присвоения, агенты которого оказываются ближе к системе легального насилия в форме государства. Так, в современной России к власти ближе всего оказались агенты аструктивного присвоения, поэтому можно увидеть укрепление армии, си-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ловых структур, отказ от адекватного финансирования социальных программ, образования, здравоохранения, отказ от поддержки собственных производителей. На заседании правительства в начале ноября были определены три сферы, поддержка которых будет приоритетом: ритейл, строительство, нефтедобыча.

Так, в настоящее время можно увидеть как ведущая экономическая держава с очень значительным сектором так называемой «новой экономики», т.е. лежащей в сфере конструктивного присвоения, скатывается к присвоению деструктивному, становится мировым агрессором, «информационным диктатором», рассчитывая таким образом поддержать достигнутый к настоящему моменту уровень потребления.

Насколько объективно предположение о том, что ведущим становится именно конструктивный тип присвоения? Объективность такого предположения доказывает состояние ведущих экономических держав. Чем обусловливается их лидерство? На этот вопрос можно дать несколько ответов: технологиями, эффективным менеджментом, маркетингом, внедрением инноваций. Если рассматривать эти причины лидерства, то их можно включить в группу нематериальных ресурсов. Именно нематериальная, информационная составляющая стала залогом успешного развития, благодаря этому рабочая сила в данных государствах превратилась в человеческий капитал, хотя это и научные термины и лишены модальности, но можно заметить разность в ценности рабочей силы и человеческого капитала, ценность последнего, несомненно, выше. Кроме того, ведущие страны мира задают тенденции развития, которым придется следовать и остальным государствам, воспринимающим лидеров как образец для подражания. Фактическим подтверждением объективности тенденции к конструктивному присвоению является и увеличение общей численности исследователей в ведущих странах мира [7], рост сектора услуг, который становится доминирующим в экономиках развитых стран. Рассматривая экономику в разрезе секторов, можно увидеть тенденцию к постоянному снижению занятых в первичном (сельское хозяйство, рыболовство), их увеличение и последующее снижение во вторичном секторе (промышленности) и стабильное увеличение в секторе третичном (услуги). Интересное развития концепция секторов получила в работе Н. Фута и П. Хэтта, выделивших и четверичный и пятеричный секторы [8]. С точки предлагаемого нами подхода, такое выделение в сфере услуг трех секторов является очень важным. В третичный сектор были отнесены «домашние и квази-домашние услуги» (общественное питание, гостиничные услуги, парикмахерские, салоны красоты, услуги по ремонту и «мелкомасштабное производство» как те виды деятельности, которые традиционно выполнялись домохозяйствами), в четверичный сектор – услуги, «способствующие или повышающие эффективность разделения труда» (транспорт, торговля, коммуникации, финансы и администрирование), пятеричный сектор объединил услуги, «совершенствующие и расширяющие человеческие способности» (медицинское обслуживание, образование, исследования, рекреационные услуги и искусства). Такая концепция дает возможность рассматривать именно пятеричный сектор – это собственно конструктивные виды присвоения, поскольку «их задача – это снабжать предыдущие четыре сектора новыми приращениями способностей, навыков и знаний, точно так же, как каждый из секторов способствует повышению эффективности и выпуска его исторических предшественников» [8, с. 365].

На наш взгляд, есть соответствие выделяемым способам присвоения и тем сферам, на которые делит общество Даниел Белл. В целях анализа он предлагает выделить три части: политическую систему (регулирует распределение власти и разрешает конфликты, возникающие в результате притязаний отдельных групп и лиц), социальную структуру (касается экономики, системы занятости и технологии), сферу культуры («царство экспрессивного символизма и выразительности») [9]. Если рассматривать три сферы, то они, в общем и целом, коррелируют с выделяемыми способами присвоения. Так, политической системе присущи в основном деструктивный, аструктивный и псевдореструктивный типы присвоения, в рамках социальной структуры актуализируются реструктуивный и псевдоконструктивный типы присвоения, в сфере культуры основным является конструктивный тип присвоения. Конечно, строгой корреляции здесь установить невозможно, поскольку в реальности всегда имеют место некоторые пограничные случаи. Объяснение такой корреляции следующее. Политические решения – это решения, очень часто касающиеся таких моментов, которые требуют применения системы легального насилия, а такая система необходима в случае распределения или перераспределения доходов, имущества, территорий либо для предотвращения такого перераспределения, т.е. сохранения прежней структуры прав собственности на некоторые объекты. Распределение и перераспределение в данном случае понимаются в узком

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

смысле, т.е. как некоторые волевые решения несобственников, а значит, исключающие добровольность (а значит, нарушающие права собственника, даже если обусловлены моральными соображениями) со стороны собственника в плане отчуждения у него прав и предполагающие различную степень давления на собственника от нормативных предписаний до физического, силового воздействия. Экономика касается четырех основных секторов: аграрного, промышленного, домашних и квази-домашних услуг и «инфраструктурных» услуг. Пятеричный сектор – это сектор, который традиционно лежал вне экономики, хотя чаще всего ее развитию и способствовал, но в XX веке его экономизация стала повсеместным явлением, и он стал сектором, который находится как в сфере экономики, так и в сфере культуры, и именно он является основным движителем социального и экономического развития.

Выявляемая нами тенденция экономического развития общества от деструктивного к конструктивному присвоению, т.е. «сублимация» присвоения, предполагает, что происходит и качественное преобразование капитала, соответствующего тому или иному этапу развития общества. Деструктивное присвоение предполагает, что основной капитал такого присвоения – это сила физическая, ключевым является «телесный» капитал, но уже на этом этапе появляется конструктивное присвоение: создаются примитивные инструменты, люди сообща охотятся на животных. По мере роста численности возникают проблемы, касающиеся границ территориальных, ключевой фактор развития общества сдвигается во внешнюю среду и начинает зависеть от территории, на которой проживают люди, территориальный (природный) капитал начинает играть ключевую роль, и его значение как ключевого фактора развития характерно как для примитивных сообществ, живущих собирательством и охотой, так и для аграрных обществ кочевников и земледельцев. Произошедшая промышленная революция привела к тому, что ключевым фактором развития становится капитал, принявший форму оборудования, машин, т.е. производственный, соответствующий реструктивному способу присвоения. Век XX стал периодом, на который пришлась революция сервисная, здесь начинает играть ведущую роль капитал не производственный: финансовый, фиктивный, марочный капитал, соответствующий псевдоконструктивному способу присвоения. Конец XX века – это период перехода к экономике знаний, поэтому исследователи в этой области начинают говорить о капитале человеческом, интеллектуальном. Здесь можно увидеть, что основным фактором развития опять становится человек, но уже в своей не биологической, а духовной ипостаси. Как в дальнейшем пойдет развитие человечества, очень трудно предполагать: будет ли идти по нарастающей интеллектуальное развитие, значение духовной составляющей будет увеличиваться, пойдет ли прогресс вспять. Возможно, человечество выйдет на новый уровень развития, когда ключевым фактором экономического развития станет опять территориальный капитал, но уже за пределами планеты, давшей жизнь человечеству. Это покажет будущее.

Инновационное развитие экономики нами определяется как результат увеличения удельного веса конструктивного присвоения: скорость создания и внедрения инноваций зависит от того, какое место занимает в экономике конструктивное присвоение. В настоящее время появляются такие понятия, как «турбо-менеджмент», «турбо-маркетинг», они отражают скорость внедрения инноваций в компаниях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: Academia-Наука, 1998.
2. *Reed O.L.* What Is «Property»? // American Business Law J. – 2004. – Summer. – Issue 4. – V. 41. – P. 459 – 501.
3. *Маркс К.* Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 46. Ч 1. – М.: Госполитиздат, 1961. – С. 51 – 508.
4. *Лоскутов В.И.* Экономические отношения собственности и политическое будущее России [Электронный ресурс]. – URL: http://loskutov.murmansk.ru/work-02-A/work-02-001.html.
5. *Салихов Б.В., Коршунов В.В.* Диалектика собственности в современной экономике [Электронный ресурс]. – URL: http://loskutov.murmansk.ru/lmperson-01/lmperson-01-003.html.
6. *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.
7. *Инновационный* менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности. – М.: Наука, 2004.
8. *Foote N., Hatt P.* Social Mobility and Economic Advancement // American Economic Review. – 1953. – May. – V. 43. – P. 364 – 378.
9. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – С. 15 – 16.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# От инновационных способностей к инновационной деятельности

Е.Ю. Римлянд

*Хабаровская государственная академия экономики и права*

Новый этап социально-экономического развития стран мира характеризуется наличием высокоэффективных национальных инновационных систем. В этих условиях национальная безопасность России, роль и место в международном разделении труда в решающей степени зависят от эффективности инновационной деятельности, определяющейся инновационным потенциалом и механизмами его реализации.

В качестве важнейшей части потенциала предприятия, наряду с производственным и научно-техническим, в настоящее время рассматривается *инновационный потенциал.* Он определяется как «мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т.е. мера готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений» [1, с.12]. Развитие инновационного потенциала предприятия как целого может осуществляться только через развитие компонентов его внутренней среды, представленной в виде взаимосвязи пяти блоков: ресурсного, функционального, организационного, проектного и блока управления. К сожалению, не рассматривается *инновационный потенциал трудовых ресурсов,* наиважнейших в развитии страны.

Одним из факторов эффективной инновационной деятельности является взаимодействие субъектов, участников процессов создания, освоения и (или) обновления видов продукций, технологических процессов [2]. Очевидно, что полнота такого взаимодействия определяется как инфраструктурой инновационной деятельности, так и личностными, и профессиональными качествами работников. Вместе с тем данные опросов, анализ результатов обсуждения инновационной деятельности демонстрируют неготовность общества к эффективной инновационной деятельности.

Понимание важности инноваций как таковых российскому обществу присуще: по мнению большинства его членов, инновации – это необходимое условие будущего процветания России (ВЦИОМ, 15 – 16 марта 2008 г.) [3]. Под термином «инновации» 27 % россиян понимают любые нововведения, 15 % – считают инновацией внедрение современных технологий, 3 % – полагают, что это – использование достижений науки и техники, по 1 % – что это инвестиции в перспективные отрасли экономики, а также социальные изменения и конкретные нововведения. В то же время каждый второй россиянин (53 %), как и в прошлом году, вообще затрудняется сказать, что такое инновации.

Молодежные лидеры на встрече с лидерами государства подтверждают наличие такой ситуации: «… нет и в обществе, и у молодых людей понимания инновации, что это такое – инновация. Нет понимания выгоды от их внедрения, нет желания выстраивать свою жизненную стратегию вокруг инноваций» [4]. Заметим, что это признание может служить определяющим для формирования государственных задач по вовлечению молодых граждан РФ в процесс развития национальной инновационной системы.

## Понимание инновации

В течение многих лет обсуждается совокупность терминов, имеющих корень *иннов* (например, инновация, инновационность, инновационный). Словосочетания с этими словами (инновационная политика государства, инновационные система и инфраструктура, инновационные потенциал и активность, инновационные деятельность и процесс, инновационные программа и проект, инновационность образования, ….) используются для описания изменений в продукте современных технологий и самих технологиях и могут быть рассмотрены как часть понятийного аппарата теории инноваций.

Для использования этого понятийного аппарата не только в академической аудитории, но и в обыденной (повседневной) деятельности, действительно необходимо его понимание и именно в классическом смысле слова [5] как «мыслительный процесс, направленный на выявление существенных свойств предметов и явлений действительности, познаваемых в чувственном и теоретиче-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ском опыте человека». В связи с этим можно сформулировать *первую из задач:* организация процесса обучения теории инноваций в виде активного процесса, в котором самостоятельная работа по осмыслению учебного материала осуществляется при анализе структуры реальных инновационных систем, установлении связей их элементов, алгоритма инновационной деятельности. Задача адресована, прежде всего, научно-педагогической общественности, задействованной в организации и реализации образовательной деятельности, а также руководителям учреждений образования и органов управления образованием.

С целью решения задачи необходимо выполнение комплекса мероприятий, который, в частности, должен включать:

- определение целевых групп аудитории для обучения (возраст, опыт профессиональной подготовки, численность);
- создание содержательной части обучающих курсов (научно-популярных, вводных, для различного уровня профессионального и дополнительного образования),
- организацию обучения.

Только при этих условиях будут созданы основания для узнавания инновации, ее осознания, ощущения изнутри каждым субъектом формируемого инновационного пространства.

Содержание образовательного процесса в области инновационной деятельности, по оценкам специалистов [6], достаточно представительно: «Инновационный менеджмент», «Управление инновациями», «Стратегический менеджмент», «Управление качеством», «Стратегическое управление муниципальными образованиями». Значительно элементы инновационного менеджмента представлены в дисциплинах: «Компьютерное моделирование экономики», «Основы научных исследований», «Информационные технологии управления», «Моделирование деловой активности», «Предпринимательский риск и конкуренция», «Экономика и управление инвестиционной деятельностью», «Управление проектами», «Программные средства разработки web-страниц и презентаций», «Экономическая оценка инвестиций», «Теоретические основы прогрессивных технологий», «Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов», «Методы защиты информации», «Эконометрическое моделирование», «Моделирование инвестиционных проектов», «Математические методы и модели в информационных системах», «Проектирование информационных систем», «Вычислительные системы сети и коммуникации», «Высокоуровневые методы информатики и программирования», «Информационный менеджмент», «Интеллектуальные информационные системы», «Информационная безопасность», «Корпоративные и профессионально-ориентированные ИС», «Моделирование систем и информационных процессов», «Эффективность организационных проектов». И все это перечисленное «богатство» адресовано будущим управленцам.

Вместе с тем очевидно, что реализацию всех стадий инновационного продукта (услуги, технологии...) можно обеспечить только *командой.* Это, прежде всего, означает, что существует необходимость в обучении инновационному менеджменту инженеров, технологов, юристов, финансистов,... . Назрела необходимость принятия экстренных мер по «ликвидации сплошной неграмотности» в области инновационной деятельности. По нашему мнению, является целесообразным не только корректировка стандартов ВПО, но организация широкомасштабной государственной поддержки «инновационному всеобучу».

### Понимание выгоды от внедрения инновации

О существенном аспекте инновации напомнил Президент России Д. Медведев на встрече с представителями молодёжных организаций: «Для меня инновации – это такие разработки, которые, во-первых, могут быть внедрены в практику и, во-вторых, у которых есть нормальная правовая охрана» [7]. Тем самым была сформулирована *вторая задача* по развитию национальной инновационной системы: формирование эффективного правового поля и оптимальной инвестиционной политики по регулированию и поддержке инновационной деятельности, защите приоритетов России и ее граждан в области интеллектуальной собственности.

Да, под инновацией понимают и инвестицию в новацию [8, с.13]. Действительно, инвестиции как вложение капитала в производство и непроизводственную сферу способствуют их развитию. Но происходит это только при оптимальной инвестиционной политике: правильном выборе приоритетов инвестирования, механизмов и объемов финансирования. Вместе с тем процесс коммер-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

циализации, предполагающий «вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот», является в настоящее время в РФ одним из проблемных.

Понимание сущности инноваций зависит от того, с каких позиций ее рассматривают: как результат, систему, изменение или процесс. Рассматривая инновацию с позиций выгоды, можно принять в качестве основного следующее определение: «Под инновациями в широком смысле понимается *прибыльное использование* новаций в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного и иного характера» [1, с.55]. Инновационная деятельность рассматривается как «совокупность научной, технологической, организационной, финансовой и коммерческой деятельности, направленной на создание и внедрение на рынке нового или усовершенствованного продукта, создание нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую *экономическую и (или) общественную выгоду*» [9].

Что подразумевается под выгодой? В классическом смысле слова «выгода – прибыль, польза, извлекаемая из чего-нибудь, преимущество, интерес (чаще материальный)» [10, с.114]. Интересны словосочетания, используемые в словаре для иллюстрации термина: «Иметь, получать выгоду». Такой подход принято называть прагматическим. Насколько это характерно для молодежи? Очевидно, не нужны доказательства, удостоверяющие уже давно сложившуюся ситуацию: моральные мотивы деятельности уступили первенство материальным.

Но вот что интересно: социологический опрос, проведенный коллективом ученых Дальневосточного федерального округа в 2005 г. (ИЭ ДВО РАН, ДВАГС) при участии автора показал, что для студентов выпускных курсов вузов ДФО обучение самостоятельной предпринимательской деятельности не является, в целом, актуальным (см. таблицу). Среди девяти возможных ответов на вопрос: «Какие проблемы Вас волнуют больше всего?», указанная проблема оказалась на 7-м месте.

Таблица

| Вариант ответа | Хабаровский край | Приморский край | Республ. Саха (Якутия) | Амурская обл. | Камчатская обл. | Магаданская обл. | Всего |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Как научиться самостоятельно предпринимательской деятельности? | 12,8 % | 20,0 % | 12,8 % | 2,7 % | 7,7 % | 8,5 % | 10,8 % |
| | 5 место | 6 место | 7 место | 8 место | 8 место | 8 место | 7 место |

Вместе с тем доля респондентов, указавших значимость этой проблемы, колеблется от 2,7 % до 20,0 %, причем больший процент наблюдается в регионах с более высоким развитием предпринимательской деятельности. Это означает, что понимание выгоды предпринимательской деятельности, в широком смысле имеющей инновационный характер, приводит к формированию мотивации деятельности.

## Формирование желания выстраивать свою жизненную стратегию вокруг инноваций

Мотивы вызывают активность субъекта, побуждают к деятельности, определяют вектор ее направления. Мотивы человека развиваются на протяжении всей его жизни через расширение и обогащение жизненного мира субъекта, осваиваемого им в процессе предметной деятельности. Очевидной становится необходимость формулирования *третьей задачи* формирование мотивационной сферы гражданина России, ориентированной на инновационную деятельность, через развитие инновационных способностей.

Под *инновационными способностями* следует понимать способность личности генерировать, материализовать идею, прошедшую через процесс принятия соответствующего решения. Основными движущими силами *инновационной идеи* являются креативность, т.е. творческая деятельность, и познавательная деятельность. Указанные личностные качества являются частью так называемого набора компетенций и важнейшей составляющей ресурсного компонента инновационного потенциала предприятия в целом.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Обучение диагностированию этапов жизненного цикла инновации, конечно, более эффективно проводить на «живом» материале. Кто это сделает лучше, чем тот, кто сам вовлечен в инновационную деятельность? Речь идет о педагогах, чей творческий потенциал находит свое применение в стенах учебных заведений, о новаторах производства, о руководителях инновационного бизнеса и ученых.

Не менее важным является обучение *работе в команде*. Автор имеет опыт разработки и реализации «сквозной» по всем стадиям непрерывной профессиональной подготовки педагогической технологии, получившей условное название «Студенческая управляющая компания» (СУПРАКОМ). Последняя была реализована в рамках инновационной образовательной программы Дальневосточного государственного университета путей сообщения. Коллективом консультационного центра СУПРАКОМа, директорами и сотрудниками фирм разработаны философские, психолого-педагогические, социально-экономические, управленческие основы формирования молодежных бизнес-команд. Компетентностный подход в подготовке специалистов высшей квалификации был определен миссией вуза (формирование целостной личности профессионала – лидера для современного общества). А лидер должен обладать компетенциями, сформированными в процессе профессиональной подготовки и представляющими собой системное проявление знаний, умений, способностей и личностных качеств, позволяющих решать функциональное задачи, а также действовать в ситуации неопределенности. Студентам предложили создание компании, основной задачей которой является развитие у сотрудников СУПРАКОМа личностных качеств и компетенций, необходимых для их активного вхождения в современные рыночные условия. Способом достижения результата была выбрана непрерывная производственная деятельность. Результаты работы первого этапа воодушевляют. Наряду с усвоением теоретических знаний, отработки практических навыков согласно стандартным учебным планам были сформированы восемь молодежных команд, «вкусивших» творчество профессиональной деятельности.

В качестве итогового предложения автор просит обратить внимание на необходимость кадрового обеспечение инновации на всех ее циклах. Объем этого обеспечения вряд ли определит экспертный опрос. Вероятно, есть некоторый *порог,* критическая масса, которая запустит процесс инновационного обновления российского общества.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Харин А.А., Коленский И.Л.* Управление инновациями: в 3 кн. Кн. 1. Основы организации инновационных процессов: учеб. пособие / под ред. Ю.В.Шленова. – М.: Высш. шк., 2003. – 252 с.
2. *Римлянд Е.Ю., Гафиатулина Е.С., Моргунова М.С., Рыбась Е.Г.* Развитие инновационных способностей и профильное образование // Современные технологии в высшем профессиональном образовании: материалы межрегион. научно-метод. конф. – Хабаровск: ДВГУПС, 2004.
3. http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=818940.
4. *Якеменко В.* – http://www.kremlin.ru/text/appears/2008/07/204787.shtml, 30 июля 2008 г., Московская область, Горки
5. *Педагогический* энциклопедический словарь. – М: Большая Российская энциклопедия, 2002. – 528 с.
6. *Информация* ГОУ ВПО «Хабаровская государственная академия экономики и права» для Совета ректоров вузов Дальневосточного федерального округа 15.11.2008.
7. *Медведев Д.* / http://www.kremlin.ru/text/appears/2008/07/204787.shtml, 30 июля 2008 г., Московская область, Горки
8. *Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С.* Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
9. *Винокуров В.И.* Основные термины и определения в сфере инноваций. – http://www.logistics.ru/9/2/i20_27377p0.htm.
10. *Ушаков Д.Н.* Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: Альта-Принт, 2006. – 1239 с.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Инновационные подходы к повышению производительности труда

С.А. Кондратьев, А.Н. Савиных

*Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики*

Повышение производительности труда (сокращение затрат труда на единицу товаров) – неотъемлемый признак развития экономики. Как известно, в общественном производстве любой страны задействована лишь часть ее трудового потенциала. Другая, например, безработные, выключена из этого процесса. Чтобы отразить эффективность всего трудового потенциала (страны, региона, округа, территории) на данный момент, попытаемся определить производительность экономически активного населения, которую по аналогии с хозяйственной (обычной) назовем общественной, или социальной производительностью труда.

Что касается эффективности задействованного в производстве трудового потенциала (занятых в экономике данной территории работников), то ее достаточно точно характеризует традиционная (« экономическая») производительность труда.

Очевидно, что при неизменных показателях экономической производительности труда и численности экономически активного населения с ростом безработицы понижается общественная производительность труда.

С учетом новых задач, стоящих перед государственным регулированием экономики, представляется целесообразным упорядочить типологию и выделить ряд уровней производительности труда.

Первичный уровень экономической производительности труда – *производительность труда конкретного работника.*

Далее – *локальная*, определяемая для региона (территории) или отрасли, производительность труда. Разумеется, социальная производительность труда здесь не может быть исчислена, поскольку учет безработицы ведется только по территориям.

Наконец, *производительность труда по стране* в целом – совокупная социальная (общественная) либо совокупная экономическая (макроэкономическая). Последняя, с нашей точки зрения, отражает уровень эффективности труда, реально используемого на каждый данный момент времени во всем хозяйственном комплексе страны.

Предлагаемая типология производительности труда по уровням измерения отталкивается от масштабов и содержания труда, применяемого для производства товаров. В первом случае это отдельное рабочее место, производственный участок или обособленное предприятие; во втором – ограниченное по территории или виду хозяйственной деятельности пространство приложения труда, которое может охватывать некое множество предприятий; в третьем – все территории страны, экономические отрасли и предприятия, взятые в органическом единстве.

Показатели локальной производительности труда зависят от динамики уровней индивидуальной производительности (исключая локальную социальную, поскольку по определению не может быть индивидуальной социальной производительности труда), а показатели совокупной производительности – обусловлены динамикой локальной.

Однако исчисление отдельных видов производительности труда может осуществляться, на наш взгляд, и путем сопоставления результата производства и затрат труда на каждом конкретном уровне измерения с учетом взаимозависимости этих уровней. В частности, как среднеарифметическая средневзвешенная величина значений предыдущего уровня по численности занятых (для экономической производительности труда) либо по численности экономически активного населения (для социальной совокупной производительности труда).

Уровень локальной производительности труда мы вправе определить как соотношение между каким-либо локальным макроэкономическим показателем (региональный валовой продукт, чистый региональный продукт, региональный национальный доход) и количеством работников, занятых в соответствующем производстве (экономическая производительность труда) либо численностью экономически активного населения данной территории (социальная производительность труда). С другой стороны, в таком качестве может выступать среднеарифметическое значение индивидуальных уровней производительности труда отдельных предприятий, взвешенное по численности работников, занятых на предприятиях данной территории (отрасли).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Уровень совокупной производительности (экономической или социальной) представляет собой соотношение какого-либо макроэкономического показателя и численности занятого в производстве экономически активного населения. Но это может быть и среднеарифметическое локальных уровней производительности, взвешенное по численности работников территорий (отраслей) или экономически активного населения.

Обладая громадным ресурсным потенциалом, российская экономика занимает в мировом разделении труда весьма скромное место. Прежде всего, это связано с неконкурентоспособностью производимых товаров, что обусловлено, в первую очередь, низкой производительностью труда (ПТ). По данным Института экономического анализа, уровень ПТ в отечественной промышленности – 14 % соответствующего показателя США, 18 % – Канады, 19 % – Японии и Франции, 20 % – Англии и Германии. Очевидно, что без повышения ПТ невозможно решение первоочередных задач, стоящих перед страной, – искоренения бедности и удвоения ВВП.

В первую очередь, такое положение объясняется низкой долей высокотехнологичных производств – 10,8 %, тогда как в развитых странах она составляет 70 %. Высокотехнологичные производства, обеспечивающие быстрое повышение ПТ, можно создать только при использовании инноваций. В настоящее время доля инноваций в структуре инвестиций составляет 0,001 %, а доля предприятий, внедряющих технологические инновации, находится на уровне 10 – 11 % (в странах Евросоюза – 25 %), хотя бюджет госкорпорации «Роснано» составляет 5 млрд долларов. На наш взгляд, одним из условий успешной деятельности предприятий является разработка комплексных программ управления ПТ, направленных на повышение производительности труда конкретного работника. Эффективность использования кадрового потенциала зависит от образовательного, профессионально-квалификационного состава кадров, исполнительской дисциплины, социально-психологического климата в коллективе, соответствия систем материального и морального стимулирования потребностям персонала предприятия. Все факторы находятся в тесном взаимодействии, хотя степень влияния каждого из них на уровень и динамику ПТ определить сложно. Но это позволяет не только вскрыть резервы развития, но и привязать их к ресурсной составляющей. Необходимо также принимать во внимание и условия работы: природно-климатические условия, имеющие большое значение для добывающих отраслей и сельского хозяйства; политическую ситуацию; особенности налогово-бюджетной, денежно-кредитной и инвестиционной политики государства и др. Этому должен предшествовать ряд шагов: создание системы измерения ПТ, определение резервов повышения ПТ по факторам роста с учетом ресурсных возможностей предприятия, разработка схемы материального стимулирования персонала за достигнутое повышение ПТ на трех уровнях (предприятие, подразделение, рабочее место).

Комплексные инновационные программы предлагается разрабатывать последовательно на трех уровнях: предприятие – регион – государство. Они должны быть увязаны по времени; решать вопросы финансирования инноваций, предоставления налоговых льгот предприятиям, подготовки кадров, способных генерировать инновационные идеи и внедрять их в производство.

Инновационная программа предприятия по управлению ПТ, по нашему мнению, должна быть направлена на решение следующих задач:

1) определение и, по возможности, разработка инноваций, способствующих созданию высокотехнологичных производств;

2) разработка инвестиционных проектов, определение необходимой суммы инвестиций и налоговых льгот;

3) создание условий для подготовки « инновационных» кадров;

4) создание новой « инновационной» структуры организации производства и др.

Региональная (территориальная, отраслевая) программа по управлению ПТ должна включать направления деятельности региональных властей, способствующие реализации программ предприятий:

1) финансирование инвестиционных проектов;

2) предоставление необходимых льгот предприятиям;

3) организацию подготовки «инновационных» рабочих кадров необходимой квалификации и категории;

4) контроль и управление реализацией комплексных программ.

Государство должно распределять финансовую нагрузку по уровням «предприятие – регион – государство», а также организовать в имеющихся структурах переподготовку и повышение ква-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

лификации кадров для предприятий и регионов. Особое внимание следует уделить подготовке кадров по рабочим специальностям, способных обслуживать высокотехнологичные производства. Наряду с этим необходимо выделять и готовить специалистов высшей квалификации, склонных к генерации инновационных идей.

По оценкам департамента анализа и мониторинга программ Минэкономразвития, инновации позволят повысить ПТ в 2,5 раза, а экономика будет расти в среднем на 6,5 % в год. Это в свою очередь приведет к росту благосостояния примерно вдвое, средней продолжительности жизни – с 66,5 до 72 – 75 лет, росту доли среднего класса с 20 до 52 – 55 %.

# Институциональные изменения как способ модернизации экономики России

Э.Т. Ушакова

*Томский государственный университет*

Экономический рост в 2009 – 2010 гг., скорее всего, окажется ниже заложенного в среднесрочную программу развития страны вследствие финансово-экономического кризиса. Но это не отменяет сегодняшних задач по развитию страны: повышению качества человеческого капитала, технологическому обновлению и диверсификации российской экономики, повышению ее конкурентоспособности. Одной из главных причин снижения темпов экономического роста является слабость институтов. Необходима модернизация институциональной системы национальной экономики с целью повышения ее конкурентоспособности в условиях постиндустриального общества и всеобщей глобализации. При этом речь не идет о формировании рыночной экономики. Рыночную экономику мы уже имеем. Необходимо сделать эту экономику эффективной, сформировать эффективное государство и эффективную социальную сферу.

Проводимые реформы являются способом осуществления институциональных изменений. Успехи и неудачи этих реформ лишь подтверждают тот факт, что желательные институциональные изменения требуют систематических усилий и затрат в течение достаточно длительного времени на основе продуманных и корректируемых по обстановке программ. Модернизация экономики России – это не только обновление оборудования, не только инвестиции и даже инновации, прежде всего, это достижение эффективности институтов и, следовательно, направленные их изменения. Если мы не предпримем институциональные реформы, то будем обречены на то же самое сорок третье место в мире по душевому ВВП, которое занимаем сейчас. Это произойдет потому, что до сих пор сохраняется архаичная институциональная структура, не дающая возможности добиваться высоких результатов. Между тем повышение предсказуемости развития, определяемого качеством хозяйственного порядка и качеством «правил игры» как инструментов его формирования, существенно увеличивает вероятность проведения новых инвестиций, снижает неопределенность и уровень рисков в экономике. Кроме того, надежная защита прав собственности, как показали исследования Всемирного банка, намного увеличивает долю реинвестируемой прибыли. По оценкам Всемирного экономического форума, Россия далеко отстает по качеству общественных институтов не только от большинства развитых стран, но даже и от многих развивающихся стран. Мировой опыт убедительно свидетельствует, что в условиях слабых институтов, в лучшем случае, возможен неустойчивый, кратковременный рост.

Низкое качество социально-экономических институтов является на сегодня ключевой проблемой развития России. Чем дальше мы будем продвигаться по пути институциональных преобразований, тем больше будет проявляться специфика российской практики, поведения хозяйствующих субъектов, российского менталитета, и с этим нужно считаться. Это, однако, не означает, что нужно отказаться от попыток сознательного проектирования институтов и предоставить дело эволюционному процессу их выращивания, как это предлагается сегодня некоторыми исследователями. В недавнем прошлом был период времени в развитии России, когда возникла необходимость в закрытии законодательной бреши. В связи с этим принималось большое количество законов. Усилия реформаторов слишком часто концентрировались на характере законодательной и нормативной базы – отсутствии требуемых регулятивных норм и их низком качестве. В результате прини-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

мались новые законы и сотни поправок к только что принятым законам. Но одним только принятием законов решение институциональной проблемы не ограничивается. По количеству законов Россия уже догоняет развитые страны, а по качеству институтов мы занимаем в мире такое место, которое не соответствует даже нашему уровню ВВП. В то же время не оправдались и надежды на то, что при увеличении свободы новые эффективные институты появятся и разовьются в результате спонтанной самоорганизации, берущей начало из рациональных действий множества независимых рыночных субъектов в духе эволюционного рационализма Ф.Хайека. Поэтому возникло разочарование и критика в адрес радикального экономизма и усиленного законотворчества. Возникли концепции, утверждающие, что изменение институтов требует смены нескольких поколений и институциональные преобразования в обозримом будущем невозможны ввиду сильной инерции сложившихся институтов. Медленная изменяемость и даже неизменность институциональной структуры предопределяет развитие той или иной страны. Невозможно быстро переделать институциональную структуру страны так, чтобы она стала подобна западной. Отсюда следует, учитывая современное наше состояние, что мы обречены на постоянное отставание от Запада.

Необходимо противопоставить двум радикальным взглядам концепцию проектирования институтов, связанную с осуществлением направленных институциональных изменений. Необходимо активно заниматься институциональными преобразованиями, улучшением качества функционирования институтов. Другого пути у нас просто нет. Конечно, институциональные перемены требуют времени. Однако можно добиться значительного ускорения темпов институциональных преобразований, если правильно использовать экономические, организационно-управленческие и технологические знания, которые были накоплены не только в России, но и во многих других странах с несовершенными институтами государства и рынка. Следует обратить в этом плане особое внимание на такие страны, как Южная Корея, Бразилия, Мексика и Израиль, которые добились в последние десятилетия значительных успехов в экономическом развитии. Сокращение темпов и качества институциональных преобразований серьезно осложнит социально-экономическое развитие России. Сегодня кризиса подходов к институциональным реформам ни в обществе, ни в правительстве нет. Однако имеют место многочисленные неудачные попытки сознательно спроектировать различные правила (законы, реформы, программы и т. п.), которые позволили бы достигать те цели, которые ставили перед собой проектировщики. Кроме того, есть управленческий кризис и кризис проведения институциональных реформ в жизнь. К тому же в период высоких цен на нефть осуществлять болезненные институциональные реформы было сложно.

Торможение институциональной трансформации было связано и с неэффективным использованием даже тех минимальных средств, которые отпускались на финансирование соответствующих институтов. Увеличение объемов финансирования в этих условиях зачастую означало бы еще большее увеличение неэффективности. Главной проблемой сегодня является не непонимание того, что реформы нужно проводить, а управленческая составляющая, сознательное проектирование институтов и технологическая составляющая. Именно она объясняет неудачи импорта институтов, который приводил к совсем иным, чем в странах-донорах, результатам. Эти неудачи являются питательной средой для интеллектуального течения, обосновывающего неповторимость и самобытность России, невозможность использования в ней опыта сознательного проектирования и применения в экономике «чуждых западных» норм и правил и т. п.

Однако, как все же объяснить реалии трансформации институтов? Для ответа на этот вопрос важно четко определить, что такое институт. Институты, согласно новой институциональной экономической теории, определяются как правила поведения, т. е. как регулятивные принципы, предписывающие или, наоборот, запрещающие те или иные способы действия. Эти правила стимулируют и одновременно ограничивают действия хозяйствующих субъектов. Они позволяют им предсказывать действия других хозяйственных агентов и совершать осознанный выбор. Институты – это то, что обеспечивает устойчивость, основанную на традициях, и снижение уровня неопределенности для экономических агентов.

Почему многие институциональные реформы не приводили к желаемому результату? Причина, видимо, заключается в том, что полностью не учитывается реальная сложность институциональных систем. Обычно не учитываются два обстоятельства: во-первых, то, что институты представляют собой систему и поэтому взаимосвязаны между собой, во-вторых, что их состав неоднороден. Институциональная структура довольно сложна. Формальные правила, или нормы, – это только верхний уровень институциональной структуры. Он лежит на поверхности и наиболее дос-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тупен для преобразований. В силу этого он довольно часто решает задачи только частично. После этого необходим перевод этих законодательных, формальных норм в неформальные институты и нормы. Именно неформальные институты и нормы реально определяют поведение хозяйствующих субъектов. Это уже задача более высокой сложности. Третий самый глубокий уровень институциональной структуры – это культурные традиции, общечеловеческие ценности, которые менее всего поддаются преобразованиям. Если речь идет о заимствовании, импорте или трансплантации институтов, существующих в более развитых странах, то следует учесть то обстоятельство, что новые институты вводятся в старую среду, в которой существует несогласованность старых и новых институтов. Новый институт укореняется, если он необходим и эффективен. Если нет, возникает реакция отторжения либо происходит превращение института, когда по форме институт существует, но реально не выполняет своего предназначения. В этом случае возникает институциональная ловушка, о которой писал в свих работах В.Полтерович. Следует знать, что институты, эффективные в развитой стране, совсем не обязательно окажутся таковыми в развивающихся странах. Все зависит от стадии развития экономики, от институциональных и экономических параметров системы. Имеются многочисленные примеры неудачных попыток имитировать наиболее сильные институты и методы управления. Опыт переходных экономик дает особенно большой набор неудач импорта и трансплантаций. Однако неудача импорта институтов не является пороком метода трансформации институционального устройства российской экономики. Это – ошибка технологии проектирования. Если институт, вслед за Д.Нортом, понимать как «правило плюс механизм принуждения его к исполнению», то явление «неудачного импорта» объясняется тем, что при переносе правил механизмы принуждения к их исполнению отнюдь не заимствовались. А ведь именно механизмы реализации этих правил, в конечном счете, определяют выгоды и издержки для адресатов этих правил, соотношение которых приводит определенному уровню согласия граждан с импортированным правилом. Проектирование институтов требует знания новой институциональной экономической теории, а также экономического анализа права. Если этих знаний нет, то неудача импорта институтов обеспечена. Поэтому при проектировании институтов следует подбирать адекватные механизмы для осуществления желательных институциональных изменений.

Почему же многие институциональные реформы в России не приводили к ожидаемому результату, почему они проваливались, не закрепляясь в деловой практике, либо их последствия оказывались непредвиденными и противоречивыми? Причина неудач проводимых институциональных преобразований, скорее всего, заключается в том, что даже когда вполне осознается значение институтов, все же постоянно недоучитывается сложность институциональной системы. Не учитывается то, что институты взаимосвязаны в рамках этой системы, а не изолированы друг от друга. Именно поэтому нельзя производить серьезные изменения в одной области, не заботясь об их последствиях в смежных областях. Так, например, можно разрешить свободную куплю и продажу каких-то активов, но получить при этом вместо свободного перелива капитала разного рода извращения, если при этом не будут урегулированы правила доступа к этим активам. Таким образом, при любых реформаторских начинаниях следует, прежде всего, учитывать существование институциональной системы, а это означает, что желаемый экономический эффект достигается только через взаимосвязанные институциональные изменения. Если же этого не учитывать, то инерция институциональной системы может погасить реформаторские усилия, и новый институт не приживется, произойдет его отторжение или извращение. Вследствие извращения следует ожидать массу непредвиденных, нежелательных последствий.

Вторая причина проистекает из неоднородности институтов. Ведь помимо правил, регулирующих поведение рыночных субъектов, в институциональную систему входят правила, регламентирующие механизмы поддержания правил и принуждения к их исполнению. Эта другая группа правил регулирует поведение тех, кто контролирует соблюдение условий игры всеми участниками рынка. Таким образом, институциональная система представляет собой единую совокупность правил игры и правил контроля. Если отсутствует связка между правилами игры и правилами контроля, то это означает, что между институтами возник институциональный разрыв, что они не интегрированы в сложную институциональную систему, не являются ее органической частью и, вследствие этого, не могут работать эффективно. Институциональный разрыв возникает и между формальными правилами и неформальными деловыми практиками. Именно он позволяет поддерживать существующую структуру власти и уровень коррупции, обеспечивающий постоянную «подкормку» чиновников. Одной из причин институциональных разрывов может быть также несовпа-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

дение степени сложности создаваемого института и общего состояния институциональной среды. От наличия таких институтов, как кредитно-банковская система, фондовый рынок, пенсионные фонды, страховые компании, во многом зависит высокая эффективность развитой рыночной экономики. Все эти институты минимизируют трансакционные издержки, снижают риски и обеспечивают эффективное распределение ресурсов. Такие институты можно охарактеризовать как сложные, так как их функционирование базируется на взаимодействии множества разнообразных экономических субъектов. Эффективная экономическая система основывается как раз на сложных институтах. Но чем сложнее институт, тем больше возможностей использовать его для оппортунистического поведения одного из агентов, то есть использования этого института в собственных интересах, во вред интересам своих контрагентов. В неразвитой институциональной среде, в которой нет механизмов, пресекающих подобную практику, такое положение особенно опасно. Оно вызывает мутации институтов. Поэтому неслучайно в России именно в финансовой сфере наблюдались наибольшие мутации институтов, когда банки получали огромные прибыли, занимаясь чем угодно, а не своим прямым делом – кредитованием реального сектора экономики.

Неоднородность институтов предполагает также и их изменчивость, связанную с наличием уровней институциональной системы. В любой институциональной системе можно, как уже говорилось, выделить три уровня:

- уровень формальных правил;
- уровень неформальных правил;
- уровень культурных традиций и ценностей.

Новые законы принимаются относительно быстро. Неформальные же правила с трудом поддаются изменениям. Наибольшей инерцией обладают устоявшиеся культурные традиции и ценности. Этот самый глубокий слой институциональной структуры меньше всего поддается, как уже отмечалось, изменениям и целенаправленному воздействию. Однако это не дает оснований считать, что неформальные правила и культурные традиции являются результатом исключительно спонтанного развития. Можно оказывать воздействие на формирование всех этих уровней. Но, оказывая его, важно понять различие механизма трансформации институтов на этих уровнях. Во-первых, это касается уже упомянутой выше разной скорости изменения уровней институциональной системы.

Во-вторых, нужно учитывать различие инструментов целенаправленного воздействия на разные уровни институциональной системы. Закон или поправка к нему может быть принят достаточно быстро с использованием административного ресурса либо пролоббирован группой политических игроков. Однако, если нужно изменить ранее принятые неформальные схемы поведения участников рынка вследствие принятия нового закона и подтолкнуть последних к изменению этих правил, то потребуется механизм реализации данного закона, включающий помимо администрирования процессов исполнения данного закона принуждение к его исполнению и распространение новых образцов поведения в течение значительного периода времени. Воздействие же на культурные традиции и ценности потребует не только административных мер. Необходимо приложить существенные усилия по легитимизации новых правил и обеспечению их поддержки в широкой социальной среде. В этом деле важнейшая роль отводится средствам массовой коммуникации. А на это требуется время.

Необходимо ещё раз обратить внимание на глубоко инерционный характер институциональных изменений, отмеченный Т.Вебленом. Институты – т.е. привычный образ мышления, структурирующие повседневную жизнь, остаются унаследованными из прошлого. Институты адаптированы к обстоятельствам прошлого и никогда в полной мере не отвечают требованиям настоящего. С самого начала постсоветских реформ реформаторами была отведена населению лишь пассивная роль. Это способствовало превращению идеологических установок и поведенческих образцов, адаптированных к советскому и постсоветскому прошлому, в существенное ограничение реформ. Если институциональных ограничений нет или они неэффективны, то велик риск оппортунистического поведения бюрократов. Политика модернизации экономики в таком случае становится непредсказуемой и подвержена конъюнктурным колебаниям. Всевластие бюрократов, в конечном счете, может привести к отказу от самой модернизации экономики. В этих условиях существующие неформальные институты становятся настолько инерционными, что осложняется адаптация к новым импортируемым формальным институтам. При этом выбор институтов для вживления в существующую институциональную структуру при сохранении оппортунистического поведения

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

представителей государства уже определяется не императивом модернизации, а императивом воспроизводства сложившейся модели властных отношений. Таким образом, при выборе институтов для трансферта существующая модель властных ограничений превращается в дополнительное ограничение, которое не способствует успешной модернизации.

Таким образом, институциональные разрывы становятся прямым следствием институциональных реформ, если при их подготовке не учитываются сложность и многоуровневость институциональной системы. Само по себе возникновение разрывов между институтами является неизбежным следствием процесса проектирования и формирования институтов, так как предусмотреть все заранее нельзя, а осуществить взаимосвязанные изменения одновременно на всех уровнях институциональной системы невозможно. Но, если эти разрывы целенаправленно не преодолевать, то реформы становятся частичными и непоследовательными, влекущими за собой превышение издержек для общества над выгодами для него, тем более что всегда найдутся чиновники, заинтересованные именно в частичных преобразованиях и готовые их притормозить. В этих условиях институциональный разрыв может нейтрализовать все усилия реформаторов.

## Социальные аспекты инновационного развития в русле «Стратегии – 2020»

Е.А. Фролова

*Томский государственный педагогический университет*

С февраля 2008 г. политическая элита и российская общественность активно обсуждают инициативы, озвученные Президентом РФ В.В. Путиным в рамках ежегодного послания Федеральному Собранию, которое в текущем году озаглавлено как «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года». Все без исключения аналитики отмечают, что данная программа имеет четкую социальную направленность, которая реализуется через инвестиции в человека.

С указанной даты прошел почти год, произошли существенные изменения в экономической и политической ситуации как в России так и в мире, причем значительная часть этих изменений слабо поддается целенаправленному воздействию.

В России прошли выборы Президента, где вполне предсказуемым результатом стала победа Д.А. Медведева. В первом обращении к гражданам страны в статусе Президента Д.А. Медведев обозначил ключевые параметры социально-экономической политики на ближайшее и относительно отдаленное будущее, метко озаглавленные СМИ как «Четыре “И” Д. Медведева» = инновации + инвестиции + инфраструктура + институты. Данные компоненты неразрывно связаны между собой и в комплексе должны обеспечить к 2020 г. пятикратный рост заработной платы, трехкратный рост жилищного строительства, удвоение расходов на исследования и разработки, рост продолжительности жизни до 70 лет и увеличение численности населения в России до 145 млн человек (Независимая газета. 30.05.2008).

Однако мировой финансовый кризис, плавно набирающий обороты с осени 2007 г., внес существенные коррективы как в планы правительства, так и в текущую экономическую политику. Дестабилизация финансового рынка, трехкратное сокращение мировых цен на нефть, девальвация валюты создают серьезные препятствия политике сдерживания инфляции и стимулирования экономического роста. В пожарном порядке эксперты собираются на совещания с целью определения мер, способных сгладить отрицательные последствия негативной экономической динамики. В результате почти еженедельно Правительство РФ в лице Премьер-министра и Президента РФ выступает с обращениями к гражданам страны, в которых заверяет, что ни один человек в результате кризиса не пострадает, так как в России накоплен большой финансовый запас и сейчас самое время его использовать. Поэтому с 01 января 2009 г. вырастут пособия по безработице до 4900 руб. в месяц, уменьшится ставка налога на прибыль до 20 % с текущих 24 %, до 2 млн руб. увеличится нормативная стоимость жилья, из расчета которой можно будет претендовать на имущественный налоговый вычет, на 30 % повысятся пенсии и зарплаты бюджетников.

В условиях спада экономической активности очень хочется верить, что данные механизмы станут реальными инструментами антициклической политики, а не приобретут черты «пира во время чу-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

мы». Однако, несмотря на заверения федеральных и региональных властей, население все отчетливее начинает замечать сгустившиеся над страной тучи – стремительно растет безработица, в то время как органы власти до сих пор не желают признавать данный факт, сокращается инвестиционная активность предприятий, кризис ликвидности делает все более дорогими кредитные ресурсы, что сокращает платежеспособный спрос населения. Особо остро эта ситуация сказывается на строительной отрасли, что приводит к долгожданному удешевлению стоимости жилья, но спрос от этого все равно не растет, так как население не ожидает улучшения экономической конъюнктуры в ближайшее время. Правительство РФ выходит с инициативой в Законодательное собрание по представлению отсрочки в выплате кредита для тех лиц, кто лишился работы либо испытывает экономические трудности в связи со значительным объективным сокращением доходов.

В этой ситуации возникает вполне закономерный вопрос – при таком росте государственных расходов и наличии отрицательных мультипликативных эффектов будет ли достаточно средств бюджетов различных уровней для выполнения государственных обязательств? Может ли современное российское государство управлять хозяйственной системой в условиях высокой международной экономической нестабильности? Или те программы, проекты, прогнозы, которые рождаются в недрах аналитических отделов и комиссий, отражают лишь нормативный аспект экономического бытия и мы делаем «good face» при плохой игре? Рассматривая корректировки текущих прогнозов на 2009 – 2010 гг., можно отметить ряд недочетов, которые допускают аналитики, предполагая, например, что стоимость барреля нефти в следующем году будет колебаться в пределах 55 – 57 долларов, в то время как сейчас она составляет менее 40 долларов, а еще некоторое время назад опускаясь ниже 25 долларов.

Другой, не менее важный, но гораздо более сложный вопрос, который возникает в этой связи, касается реальных оснований стоимости денег, стоимости товаров и, в конечном счете, величины благосостояния населения и каждого индивида. Актуальность данной проблемы нисколько не снизилась за последние 500 лет, хотя масса попыток в определении объективных основ стоимости имела место быть. В условиях огромного неравновесия финансового и реального сектора экономики можно ли вообще говорить об объективных основах стоимости и цены, когда мы выражаем их при помощи денег?

Анализируя отраслевую структуру национального производства, мы приходим к выводу, что в современной экономике большую долю ВВП создает сфера услуг и это обстоятельство является отражением тенденций мирового экономического развития, а также перехода к постиндустриальному этапу. Но редко когда мы обращаем внимание на структуру самой сферы услуг, куда включаются не только продукция гуманитарного сектора, но и услуги бытового или финансового характера. Раздувая «финансовый пузырь» – стремясь сделать как можно больше денег из воздуха, современная экономика сталкивается с опасностью системного кризиса, ибо финансы, как система кровоснабжения (по Ф. Кёне), пронизывают все товарно-денежные отношения между субъектами.

С другой стороны, любой кризис – это механизм «очищения» от устаревших институтов и систем, что в дальнейшем способствует экономической модернизации, только нельзя забывать, что основной удар кризиса принимают на себя самые незащищенные слои населения, поэтому роль социального регулирования особенно велика в это время.

# Рейдерство – макроэкономическая проблема развития института прав собственности в России

Ю.С. Нехорошев, Е.А. Таран

*Томский политехнический университет*

В современной экономической литературе проходят активные дискуссии по поводу воздействия на экономику такого явления, как рейдерство. Обзор западной литературы позволяет выявить, что в большинстве исследований под недружественным поглощением понимается отказ менеджеров компании-цели от предложения компании-покупателя.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Позицию российских экономистов можно разделить на две группы: тех, кто считает, что рейдер – это разрушитель производства, который способствует криминализации и монополизации рынка, и тех, кто говорит о положительном эффекте недружественных корпоративных захватов.

С данными подходами связаны и особенности трактовки понятия «рейдерство» в современной литературе. Чаще всего под ним понимают захват чужой собственности без согласия акционеров и менеджмента компании-цели с использованием незаконных методов. Другие считают допустимыми жесткие незаконные поглощения, потому что «может оказаться, что эффективный собственник – незаконный, а законный – неэффективный»[1].

С нашей точки зрения, рейдерство – это относительно новый рынок услуг по недружественному захвату предприятий, явление макроэкономическое. Рейдер (*англ. raider,* от *raid – налёт, набег*) – «налетчик» – физическое или юридическое лицо, опытный профессиональный специалист, разрабатывающий и осуществляющий схему захвата предприятия без согласия ее акционеров, работников, администрации, использующее в этих целях процедуру покупки на открытых торгах, агрессивно скупающее контрольный пакет акций, а также использующее противозаконные меры, несовершенство законодательства и пр.

В зависимости от применяемого метода захвата предприятия, недружественные поглощения можно разделить на две основные группы: законные (белое рейдерство) и противозаконные (черное рейдерство) поглощения. Белые рейдеры поглощают мелкие и средние предприятия цивилизованным путем ради укрупнения производства и/или дальнейшего его развития. Для этого они, как правило, используют следующие методы:

- банкротство компаний с последующим приобретением её активов
- использование огрехов компаний-целей – опыт показывает, что большинство российских предприятий имеют неоплаченный, просроченный долг, но если такового нет, то задолженность создается искусственно
- оспаривание итогов приватизации
- скупка акций на вторичном рынке – акции скупаются у миноритарных акционеров и владельцев небольших пакетов с целью собрать контрольный пакет
- гринмэйл – корпоративный шантаж – комплекс различных корпоративных действий, предпринимаемых миноритарным акционером в целях вынудить общество или основных его акционеров приобрести акции, принадлежащие этому миноритарию, по весьма высокой цене [2].

Черные рейдеры используют агрессивные методы, вседозволенные, на основе коррупции. В экономической литературе принято выделять следующие технологии черного рейдерства:

- силовые захваты предприятий;
- подделка документов;
- изготовление второго реестра (главного объекта рейдерства);
- проведение фальшивых собраний;
- фиктивные судебные решения;
- возбуждение заказных уголовных дел на руководителей предприятия.

В действующем российском законодательстве понятие «рейдерство» не определено, а в Уголовном кодексе отсутствуют статьи, предусматривающие наказание за подобные деяния. Исправить упущение законодатели собираются уже не первый год, однако эксперты сомневаются, что ситуация кардинально изменится даже с принятием новых законов. Действительно, принятие законов – это ещё полдела на пути совершенствования корпоративной культуры, также необходима их действенная реализация. По словам Председателя Правительства В.В.Путина, «…в законодательстве ещё сохраняются лазейки, позволяющие незаконно присваивать чужую собственность поддержать подготовленный пакет антирейдерских законов, чтобы, наконец, покончить с этим реликтом 90-х годов»[3]. Данный пакет предполагает целый ряд новаций. Прежде всего, вводятся поправки в Закон «Об акционерных обществах», касающиеся системы корпоративного управления. Документ призван ограничить возможность миноритарных акционеров блокировать принятие стратегически важных вопросов деятельности и развития акционерного общества. Это нововведение особенно актуально для крупных российских компаний. Кроме того, авторы законопроекта предлагают ужесточить требования к частным охранным предприятиям и детективным агентствам, а также внести поправки в законодательные акты, связанные с оперативно-розыскной деятельностью. Наконец вводится новое определение реестра акций, чтобы исключить возможность манипулирования. Действительно, сегодня большинство захватов начинается именно с подделки

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

реестра. После принятия поправок договор на ведение реестра станет максимально формализованным (будет составляться в форме агентского договора). Проект закона предусматривает, что корпоративные споры должны рассматриваться арбитражным судом по месту нахождения юридического лица, вокруг которого ведется спор. До сих пор иски можно подавать в различные суды, чем и пользуются рейдеры. И в России нередки случаи, когда постановление по компании, зарегистрированной за Уралом, выносит столичный суд. Очевидно, что такие дела просто не рассматривались судьями, вынесшими постановление, или же судебный вердикт был фактически куплен.

Что же касается чиновников, представителей правоохранительных органов, эмитентов и регистраторов, имеющих допуск к реестрам, то для них предусмотрено ужесточение ответственности, чтобы предотвратить случаи недобросовестного использования информации, содержащейся в реестрах. Административная ответственность будет предусмотрена и за нарушение порядка уведомления акционеров и учредителей о корпоративном споре. В соответствии с действующим законодательством все участвующие стороны должны быть предупреждены о возникновении и разбирательстве корпоративного спора. Однако для того чтобы «ненужные» акционеры не присутствовали на собрании, в ходе рейдерской компании им отправляются пустые письма или открытки с поздравлениями. Ничего не понимающие акционеры расписываются в получении отправления. С этого момента доказать, что на самом деле акционер не получал соответствующего уведомления, становится практически невозможным.

Предлагаемые законодательные меры, направленные на защиту от недружественных поглощений, во многом идентичны тем, что применяются в ряде европейских стран США. Один из основных, как принято считать, нормативных актов в этой сфере – закон Уильямса (Williams Act), принятый в США еще в 1968 г. Главной задачей этого документа являлась защита инвесторов от ущерба, вызванного сменой собственников компаний. Акт значительно упорядочил американский рынок корпоративного контроля в части многочисленных на тот момент поглощений компаний и тендерных предложений. Участников сделок обязали сообщать обо всех существенных условиях специальному правительственному органу, что в большой степени усложнило проведение недружественных захватов. В то же время принятие этого документа четко отражало отношение администрации США к корпоративным поглощениям как таковым. Власти выступили на защиту инвесторов, но не собственников, рассматривая захваты в качестве «дисциплинарного наказания» неэффективного собственника, чей бизнес переходит в руки более успешных людей. Иными словами, акт Уильямса защищал не бизнес (по сути, механизм, призванный обеспечить эффективность инвестиций), а сами по себе инвестиции. Сегодня в развитых странах комплексы законодательства, направленные на борьбу с недружественными поглощениями, довольно оперативно дополняются и обновляются.

Конечно, необходимо исправлять так называемые «дыры в законе», но нужно понимать и то, что рейдеры – это зачастую профессионалы, специалисты разных уровней и, как правило, с большим опытом за плечами – поэтому для них создаст большого труда найти новые «обходы» закона. Необходимо сделать этот вид бизнеса крайне рискованным и невыгодным.

А пока по-прежнему редкий рейд обходится без подделки документов, мошенничества и угроз в отношении акционеров, но уголовные процессы в отношении рейдеров – явление исключительное.

Итак, рейдерство есть экономическое явление (и чаще всего преступное). Административными и уголовно-карательными методами его можно притормозить, загнать в подполье. Но ликвидировать нельзя. Нужно продолжить макроэкономические реформы, укрепляющие позиции успешно работающего малого и среднего бизнеса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Евневич М.* Рейдерство как бизнес // Деловой Петербург. – 2006. – № 46.
2. *Ионцев М.* Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. – М.: Ось-89, 2003. – 176 с.
3. *Наступление* на бедность // Российская газета. – № 4656.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Место экономической теории в обществе: наука или идеология?

Л.В. Кусургашева[1], Л.У. Лубягина [2]

[1]*Кузбасский государственный университет*
[2]*Российский государственный торгово-экономический университет*

На протяжении последних 15 лет российское научное сообщество экономистов живет с убеждением в том, что оно вышло из-под жесткой опеки государственной власти и догматической идеологии и что теперь экономисты-теоретики обрели возможность с научной беспристрастностью заниматься изучением своего предмета. При этом предполагается (явно или неявно), что идеологизация теории присуща только марксизму, а экономикс свободен от какой-либо идеологии или, по крайней мере, – обладает специальным механизмом, защищающим его от проникновения интересов, мировоззренческих принципов и ценностных установок того или иного класса или социального слоя.

Действительно, связь марксизма с идеологией никто и никогда не отрицал. Однако из того факта, что марксистская политическая экономия является выражением интересов рабочего класса (его идеологией) делается вывод о том, что она не является наукой и, более того, по своему содержанию и функциям превратилась в советский период в «светскую религию». Если в качестве критерия разграничения научного и ненаучного знания брать наличие или отсутствие идеологии, то тогда из науки придется исключить всю экономическую теорию в обеих своих версиях (парадигмах), то есть не только марксистскую политическую экономию, но и экономикс. Дело в том, что экономическая теория, как по своему строению, так и исторически, является «идеологически нагруженной».

Исторически выделение экономических взглядов из общей системы знаний и формирование экономической теории как самостоятельной науки произошло в результате импульсов, шедших из сферы идеологии. Как известно, экономическая теория возникла в период становления капиталистической рыночной экономики в ответ на практическую потребность проведения определенной экономической политики. Становлению рыночной экономики мешали многочисленные препятствия (цеховая регламентация, феодальная раздробленность и т.д.), которые, будучи по своему характеру неэкономическими, требовали для своего устранения также неэкономической силы – государство. В «расчищении» экономического пространства от преград, мешающих развертыванию рыночных потенций, прежде всего, нуждалась торговля – ведущая сфера эпохи первоначального накопления капитала. Возникла необходимость в соответствующей экономической политике, которая была обоснована в рамках первой школы политической экономии – меркантилизма.

Меркантилисты писали свои трактаты с целью убедить правительство проводить определенную политику для увеличения богатства и могущества государства. Политика – на первом месте, а это ценность (как часть мировоззрения или идеологии) традиционного общества. Можно согласиться также с Л. Дюмоном в том, что тезис меркантилистов: в торговле выгода одного из партнеров оборачивается убытком для другого (именно поэтому внутренняя торговля не признавалась источником богатства), является «базовым элементом идеологии, «идеологемой», близкой к взгляду, принципиально отрицающему торговлю и деньги, который характерен для обществ традиционного типа» [1].

Дальнейшее развитие экономической теории, изменение ее предмета (если исходить из фрагментарности и множественности концепций современной экономической теории), появление её новых предметов также находилось под существенным влиянием идеологических (мировоззренческих) факторов. Особенно это касается маржинализма. В рамках релятивистского подхода к истории экономической мысли достаточно очевидно, что одним из факторов его формирования явилась необходимость «дать отпор» (Б. Селигмен) антикапиталистической направленности марксистской политической экономии.

Западные и «примкнувшие к ним» отечественные экономисты отрицают идеологический характер экономикса не только потому, что не признают влияния «внешних» (в том числе идеологии) факторов на возникновение и развитие экономической теории, но и вследствие превратного представления о структуре предмета своего исследования.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Как известно, философско-методологическую базу экономикса составляет позитивизм, в рамках которого разграничивается всего два уровня: теоретический и эмпирический, связь между которыми устанавливается посредством гипотетико-дедуктивной модели построения теории. Это позволяет далее отделить позитивный и нормативный анализ и исключить (якобы) влияние всех внешних факторов на развитие науки. Однако, как показано в постпозитивистских концепциях развития науки (Т. Кун, И. Лакатос), структура науки включает в себя не только теоретический и эмпирический уровни. В той или иной интерпретации она включает в себя также и мировоззренческую компоненту, которая оказывает влияние на отбор и интерпретацию фактов, выдвижение гипотез, выбор исследуемых проблем и возможные способы их решения. Так, центральное понятие концепции Т. Куна – «парадигма» – включает в себя:

1) определенные символические обобщения – законы и определения наиболее употребляемых терминов;

2) общепринятые образцы или стандарты решения конкретных задач;

3) метафизические установки или метафизические части парадигмы;

4) ценностные установки науки, играющие важную роль при выборе той или иной теории в период научной революции [2].

Основное понятие в модели И. Лакатоса – «научно-исследовательская программа» – состоит из: 1) «жесткого ядра» – фундаментальных положений, которые в рамках данной программы принимаются как неопровержимые; 2) «защитного пояса» – дополнительных гипотез, которые могут видоизменяться, защищая тем самым жесткое ядро от опровержений; 3) совокупности методологических правил – «положительной эвристики», предписывающей наиболее предпочтительные пути исследования и «негативной эвристики», указывающей, каких путей исследования следует избегать.

В структуре отечественной философской науки [3] как научной дисциплины помимо теоретического и эмпирического уровней выделяют также основания науки, к которым относят: 1) научную картину мира; 2) идеалы и нормы научного познания; 3) философские основания науки [4]. Особо важную роль здесь играет картина исследуемой реальности, которая формируется путем абстрагирования наиболее существенных сторон и черт объективной реальности. Это абстрагирование может происходить только в рамках общефилософских (мировоззренческих) представлений о мире и способах его познания. Основания науки, отражая сложившиеся на данный момент представления об объекте исследования, целенаправляют деятельность отдельного ученого или научного сообщества, поскольку содержат в себе обобщенное представление об объективной реальности, ее основных характеристиках и способах познания. Исходя из того, что мировоззренческие принципы, ценностные установки, классовые пристрастия и т.п. лежат в основе науки, формируют картину исследуемой реальности, можно говорить об «идеологической нагруженности» любой общественной дисциплины, в том числе и экономической теории.

Таким образом, идеология, понимаемая как любое системное мировоззрение, имманентно присуща экономической теории. При этом очевидно, что степень «нагруженности» отдельных теоретических положений будет разной. Возьмем, к примеру, положение о том, что фирма, принимающая решение об оптимальном объеме производства, сравнивает предельные издержки и предельный доход. Это положение на первый взгляд не несет в себе никакой идеологической нагрузки. Но, с другой стороны, оно, взятое само по себе, имеет и небольшую познавательную ценность, поскольку не характеризует ни саму фирму, ни экономику в целом. Поставленное же в контекст равновесного подхода положение: «фирма, максимизирующая прибыль, производит такой объем продукции, при котором предельные издержки равны предельному доходу», становится более содержательным, но и одновременно более идеологизированным.

Стопроцентно идеологизированным оно становится, если обобщается до уровня экономики в целом. Постулат о саморегулируемости рыночной экономики является выражением вполне определенной идеологии. Для российской экономики, доведенной либеральными реформами до крайней степени деградации и упадка, очевидно, что это – идеология господствующего класса, направленная на утверждение системы неравенства, господства и подчинения.

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что ценность экономической теории, претендующей на целостное представление о функционировании и развитии социально-экономических систем, как раз и заключается в ее выводах, имеющих мировоззренческое значение. Отдельные положения внутри данной теории, служащие для обоснования того или иного системного вывода, мо-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

гут рассматриваться как независимые от идеологии, но до известного предела. Или, как пишет О. Ананьин, «деидеологизированными в социальном познании могут быть только частные «мелкотравчатые» темы» [5].

В связи с положением об «идеологической нагруженности» экономической теории возникает вопрос: является ли она в таком случае наукой? Для российских экономистов вопрос звучит так: является наукой марксистская политическая экономия или экономикс? Ответ на этот вопрос опять-таки связан с идеологическими установками субъекта познания, поскольку для экономической теории как общественной науки в отличие от естественных наук критерий научности включает в себя не только объективный (соответствие объективной реальности), но и субъективный (соответствие ценностным представлениям субъекта) моменты. И именно поэтому выбор между политической экономией и экономиксом – это также идеологический выбор.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Дюмон Л.* Homo aequalis. Генезис и расцвет экономической идеологии. – С. 43.
2. *Кун Т.* Структура научных революций. – М., 1977. – С. 238 – 244.
3. *Лакатос И.* Методология исследовательских программ. – М., 2003. – С. 76 – 85.
4. *Степин В.С.* Теоретическое знание: Структура, историческая эволюция. – М., 2000. – С. 706.
5. *Марксово* наследие и современная экономическая наука («круглый стол» журнала «Вопросы экономики») // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 93.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Раздел 1

# СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ПУТИ ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

## Конкуренция инноваций как фактор модернизации российской экономики

Л.Г. Шутько

*Кузбасский государственный технический университет*

Исследование вопросов экономической динамики и модернизации актуализируется в связи с широким обсуждением в экономических кругах проекта правительственной «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» и подготовленных Минэкономразвития «Основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 – 2030 годов». Потенциал развития отечественной экономики авторы «Концепции…» связывают с новой технологической волной на основе нано- и биотехнологий, динамичным ростом мирового рынка высокотехнологичных товаров и услуг. Для успешного экономического развития страны и лидерства в конкуренции на мировых рынках необходимо предугадывать последствия нового технологического сдвига, учитывать временной барьер эффективности реальных технологий, уметь адаптироваться к фазам движения больших циклов. Возникает необходимость оценки инновационных возможностей осуществления Россией технологического прорыва в современных условиях.

Для определения роли конкуренции в модернизации российской экономики целесообразно установить взаимосвязь между экономической модернизацией, цикличностью, инновациями и структурой рынка. Практически общепризнанным является тот факт, что процесс экономической модернизации имеет нелинейную и дискретную природу, что обусловлено динамикой больших циклов, продолжительностью 50 лет. Длинные волны экономического развития формируются в результате взаимодействия технического прогресса и производственных отношений. Их динамика обусловлена сменой механизма хозяйствования, что подтверждается историческим опытом развития разных типов экономических систем, в том числе рыночной и командно-административной экономики. Волнообразность экономической динамики связана с инновациями, точнее с кластерами инноваций, которые включают непосредственно инновации и инновационные инвестиции (изобретения и их внедрение). Считается, что изобретения во времени распределяются более равномерно, чем инновации. При этом инновации не являются равноценными. Выделяют радикальные (базисные или принципиально новые) инновации, реализующиеся в развитии новых отраслей, обеспечивающие коренное обновление уже существующих отраслей. Кроме того, существуют улучшающие инновации, вносящие качественные улучшения в уже имеющиеся продукты и производственные процессы. Вопрос о месте инновационных кластеров на синусоиде длинной волны остается дискуссионным. В основе теоретических разногласий экономистов лежит разная трактовка причин кластеров инноваций и соотношения между противоположными тенденциями в динамике инвестиций в радикальные инновации. По Й. Шумпетеру, Д. Гордону инновации сосредоточиваются в фазе депрессии, то есть нижнем переломе длинной волны или, наоборот, на фазе восходящего движения, то есть фазы оживления, с точки зрения Н. Кондратьева, Э. Мандела. В этой дискуссии убедительным является вывод о том, что радикальные инновации не используются фирмами до тех пор, пока не будет складываться эко-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

номическая ситуация, ограничивающая другие способы повышения эффективности, что соответствует фазе депрессии. Таким образом, выход из депрессии является следствием инвестиций в базовые инновации, а не наоборот. В фазе же подъема повышение эффективности деятельности возможно на основе использования улучшающих инноваций и уже существующих технологий [1, с. 54 – 55]. Итак, инновациям свойственна определенная цикличность, следовательно, инновационная деятельность носит тоже нелинейный характер.

Инновации не осуществляются сами по себе, их носителями являются субъекты хозяйственной деятельности, которые действуют в условиях реальных рынков, характеризующихся различной структурой. Необходимо выяснить какова взаимосвязь инноваций и структуры рынка. В соответствии с концепцией Й. Шумпетера носителями нововведений являются предприниматели. Предприниматель – это «новатор», человек, способный к творчеству, риску, достижению успеха, при этом он не обязательно должен быть собственником. Условием для новаторских устремлений предпринимателя служит «эффективная конкуренция» (конкуренция новых товаров, новых форм организации, технологии, открытие новых рынков сбыта и т.д.). Стимулом для предпринимательской деятельности является прибыль, которая возникает только при внедрении новых производственных комбинаций. В обычных условиях, то есть конкурентных рынков, прибыли нет. Положительную роль в этом случае может играть монополия, монопольное положение на рынке предпринимателя-новатора. Исследование взаимосвязи инноваций и структуры рынка невозможно без проверки правильности гипотез, выдвинутых Й. Шумпетером, суть которых сводится к следующему: наличие монопольной власти на рынке стимулирует инновации; основным источником инвестиций в дорогие и рисковые нововведения являются прибыли, накапливаемые монополистами. Применительно к современным рыночным экономикам данные гипотезы нашли свое не только подтверждение, но и развитие. Нельзя не согласиться с рядом выводов, отражающих усиление взаимосвязи инноваций и структуры рынка в современных условиях, к которым пришли аналитики современных отраслевых рынков. Прежде всего, существуют прямые и обратные связи между структурой рынков и скоростью инноваций, прибылью и инновациями. Например, исследования показывают, что сами инновации способны изменять структуру рынка, а рост деятельности НИОКР сопровождается ростом прибыли, хотя и с небольшим временным лагом, однако, не всегда прибыли, накопленные монополистами, направлены на поддержку нововведений [2, с. 620 – 621].

Необходимо акцентировать внимание на основных тезисах «пороговой концепции» наиболее благоприятного климата для быстрых технологических изменений, авторами которой являются Ф. Шерер и Д. Росс:

– небольшая монопольная власть на рынке в виде структурной концентрации стимулирует инновации, особенно при низких темпах прогресса в соответствующей области знаний;

– очень высокий уровень концентрации рынка чаще способствует сдерживанию технологического прогресса, при этом, снижая стимулы других фирм, укреплять свое положение на рынке путем ускорения НИОКР;

– для осуществления радикальных инноваций необходимо, чтобы барьеры входа в отрасль были умеренными;

– быстрое развитие технического прогресса возможно на основе «тонкого соединения» конкуренции и монополии, при доминировании конкуренции [2, с. 644].

Еще в начале 80-х годов XX века конкуренция на мировых рынках разворачивалась в соответствии с требованиями законов долгосрочной динамики, что выражалось в формировании новой стратегии поведения крупнейших корпораций. Факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества в международной конкуренции, М. Портер представил в виде слагаемых «национального ромба», важнейшим из которых является постоянное внедрение новшеств, новых технологий, методов, новых способов обучения кадров, организации производства. Инновационные преобразования экономических систем обусловили необходимость планирования, прогнозирования и активных корпоративных вложений в НИОКР, что способствовало формированию корпоративной экономики и усилению позиций ТНК на национальных и международных рынках. Анализ статистических данных показывает, что в США в период 1970 – 2005 гг. происходило постоянное и систематическое укрепление доминирующих позиций вертикально интегрированных структур с капиталом более 1 млрд долларов. Если в 1970 г. крупные вертикально интегрированные корпорации обладали 48,8 % совокупного капитала, 51,9 % – прибыли, то в 2005 г. их доля выросла соответственно до 83,2 и 86 %. Вклад высокотехнологичных компаний в экономический потенциал США за 2006 – 2007 гг. превышает 40 %. Соответствующей является доля крупных вертикально интегри-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

рованных корпораций в НИОКР и инноваций. Удельный вес ТНК в объеме инновационных разработок в США достигает 100 % в производстве электронного оборудования, двигателестроении, транспортном оборудовании, фармацевтическом производстве, 52 % в производстве печатной индустрии, 69,9 % в области проектирования компьютерных систем. На научные исследования в области информационного обеспечения в 2006 г. компания «Майкрософт» потратила около 27 млрд долларов, в области медицинской техники на эти же цели компания «Пфайзер» израсходовала более 16 млрд долларов [3, с. 21, 45]. В развитых рыночных странах кроме ТНК в сферу НИОКР осуществляет инвестирование и государство, хотя его масштабы, как показывают статистические данные, меньше размеров инвестирования частного сектора. В 2004 г. государственные расходы на НИОКР составляли в США 0,83 % их общего объема, равного 2,68 % ВВП, в Японии эти показатели соответствовали значениям 0,56 и 3,15 %, в Германии – 2,49 и 0,76 % [4, с. 32].

Масштабы вложений в сферу НИОКР в России на сегодняшний день значительно ниже (1,08 % ВВП), чем в развитых рыночных странах, как в государственном, так и частном секторе экономики, но при этом доля государства в их общем объеме выше (0,7 %). К 2015 г. поставлена задача увеличить финансирование науки и инноваций до 2,5 % от ВВП России, а пока все хозяйствующие субъекты российской экономики расходуют менее 7 млрд долларов на научно-исследовательские и конструкторские разработки, в том числе в 2006 г. затраты «Газпрома» составляли около 1,2 млрд долларов, «Лукойла» – 700 млрд долларов. Вместе с тем российская экономика обладает сегодня финансовым потенциалом и условиями для проведения модернизации, а также придания ей инновационного характера, о чем свидетельствует соотношение между валовым сбережением и валовым накоплением в ВВП страны. В 2006 г. доля сбережений соответствовала 31 % ВВП, а доля валовых накоплений основного капитала – только 20 %. Нельзя не согласиться с тем, что отечественная экономика, находящаяся в фазе догоняющего развития, вынуждена наращивать свой инвестиционный потенциал посредством конкуренции на мировых рынках, которые, как правило, на сегодняшний день представляют собой зрелые отрасли с олигополистической структурой. Создание государственных корпораций, таких, как «Атомэнергопром», «Объединенная авиастроительная корпорация» и других, направлено на обеспечение полноправного участия российских компаний на международных отраслевых олигополистических рынках. Таким образом, укрепление позиций России в мировой хозяйственной системе, а также в усиливающейся конкуренции инноваций на международных рынках должно основываться на формировании крупных вертикально интегрированных компаний и трансформаций в ТНК. В российской практике нашел подтверждение вывод зарубежных аналитиков относительно того, что наивысшая доля расходов на НИОКР в объеме продаж в средней отрасли соответствует индексу концентрации четырех продавцов в пределах 50 – 55 %, а отрасли, в которых значение этого показателя ниже 15 %, характеризуются низкими стимулами к научным исследованиям и разработкам. На отдельных отраслевых отечественных рынках в 2003 г. значения индекса концентрации четырех продавцов было близки к критически низкому уровню: в машиностроении и металлообработке – 14,8 %, в химии и нефтехимии – 14,2 %. Несмотря на то, что конкурентные позиции России в сфере инноваций на внешних рынках еще слабы (в объеме экспорта доля инновационных товаров, работ, услуг – 7,7 %), на отдельных рынках доля инновационной продукции в экспорте страны достигает 27 % в автомобилестроении, 24 % – в производстве изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры [5, с. 35]. Своевременность принятого Правительством РФ решения о создании государственных корпораций еще раз подчеркивает наличие взаимосвязи между структурой отрасли и расходами на НИОКР не только для развитых рыночных стран, но и для отечественных рынков. Итак, в современных условиях необходимо осознание обществом важности развития конкуренции инноваций как фактора модернизации российской экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Переходы* и катастрофы: опыт социально-экономического развития / под ред. Ю.М. Осипова, И.Н. Шургалиной. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994.
2. *Шерер Ф., Росс Д.* Структура отраслевых рынков: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.
3. *Губанов С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9.
4. *Любимцева С.* Инновационная трансформация экономической системы // Экономист. – 2008. – № 9.
5. *Дементьев В.К.* К дискуссии о роли госкорпораций в экономической стратегии России // РЭЖ. – 2008. – № 1 – 2.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Ценообразование в условиях инновационного развития

И.А. Петиненко

*Томский государственный университет*

Переход на инновационный тип деятельности предполагает формирование качественно новой экономической системы, в которой каждый субъект является генератором научно-технических новшеств с целью повышения благосостояния общества в целом и каждого его члена. Данный выбор России предполагает оценку совокупности ресурсов, которой обладает наша страна, и анализ опыта развитых стран.

Инновационная экономика не является уникальным явлением. Она довольно успешно развивается в западных странах, особенно в США. Государство, домашние хозяйства, фирмы функционируют в условиях высокой степени дифференциации и диверсификации производства, когда можно на основе оптимального выбора осуществить удовлетворение потребностей. При этом эксперты отмечают, что инновационный процесс сопровождается сокращением жизненного цикла товаров, ростом затрат на производство и реализацию новых товаров, ужесточением законодательных актов об охране окружающей среды и защите прав потребителей, развитием глобальной конкуренции, увеличением степени сегментирования рынков и т.д. Мы можем оценивать качество инновационного роста на основе анализа функционирования развитых экономик, отмечая при этом, что данный рост является сложным и противоречивым.

Инновационная составляющая должна присутствовать в деятельности каждого субъекта современной экономической системы. Государство формирует законодательные правила игры, обеспечивает общий уровень культуры, образования, здравоохранения нации, тогда как домашние хозяйства и фирмы определяют в этих рамках свое индивидуальное развитие. Так, домашние хозяйства на основе совершенствования оценки новшеств, их конкурентоспособности оптимизируют умение выбирать с целью повышения качества удовлетворения потребностей. Фирмы действуют на основе умения генерировать идеи, превращать их в реальный товар или услугу.

Практика развитых стран показывает, что формирование такой экономической системы требует длительного периода времени и достаточно больших затрат не только на ее формирование, но и воспроизводство. Каждая национальная экономика имеет конкурентные преимущества, которые во многом определяются совокупностью ее ресурсов, в частности труда. Инновационный тип экономики требует особого внимания к человеку, его творческим возможностям. Деятельность всех сфер западной экономики разворачивается в сторону обеспечения формирования трудового ресурса, который должен обладать особыми знаниями и навыками. В этом процессе взаимодействуют семья, государство, фирмы.

Инновации являются продуктом фирмы, которые она использует в собственном производстве либо передает за вознаграждение другим субъектам. Инновации обладают такими параметрами, как цена и качество. Опыт деятельности на основе инноваций показывает, что каждый субъект ценообразования – производитель, торговец, потребитель – ведет себя как рациональный субъект, реализуя свой интерес. Ни один из участников процесса не может проявлять эгоизм в ценовом процессе, формирующемся на долгосрочной основе.

Цена инновации отражает все закономерности ее производства и передачи. Это проявляется в общей динамике цены на основе жизненного цикла инновации, в соотношении полных затрат и прибыли как элементов цены, в определении структуры полных затрат. Изменение цены и ее элементов может осуществляться как в сторону повышения, так и понижения.

Практика функционирования западных фирм показывает, что система ценообразования имеет свои особенности, которые отражают изменения внешней и внутренней среды производителя и потребителя инноваций. В полных затратах фирмы выделяют особую группу затрат, которая связана с производством инноваций и их продвижением на рынок. Эти затраты имеют ярко выраженное циклическое движение. В период подъема в развитии фирмы они могут быстро увеличиваться на основе планирования инвестиционных программ, в периоды спада – первыми снижаются рекламные затраты, а затем постепенно и другие элементы затрат. Современный глобальный кризис показывает данную закономерность.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В ценовом процессе главную, основополагающую роль играют полные затраты. Прибыль как более гибкий элемент цены зависит в определенной мере от них и от рыночной конъюнктуры. В связи с этим первичным является анализ затрат, в частности группы затрат, которые показывают качество инноваций. В данной группе находятся разные затраты, имеющие свои особенности формирования:

- особое внимание фирмы уделяют затратам на подготовку и переподготовку персонала, которые предполагают не только формирование определенного уровня знаний, но и инновационного мышления, обеспечивающего постоянное производство идей и их практическую реализацию в готовом продукте. Затраты на повышение квалификации персонала имеют тенденцию увеличиваться. Однако динамика затрат различается, с одной стороны, по видам производства, отраслям, регионам страны, отдельным странам. С другой – по участию субъектов в процессе подготовки и переподготовки персонала: государственные и частные образовательные учреждения, корпоративные университеты. Нацеленность фирмы на инновации определяет сочетание форм и методов повышения квалификации персонала, а значит, и общий уровень затрат на повышение качества человеческого капитала. Практика функционирования западных транснациональных корпораций показывает, что фирма самостоятельно организует процесс обучения персонала либо на партнерской основе с государством, либо с другими фирмами. Для каждого периода времени, каждого инновационного продукта существует своя система обучения и затраты на нее;
- затраты на маркетинговые исследования увеличиваются, так как необходимо понимать тенденции развития потребностей домашних хозяйств, фирм, государства и возможностей конкурентов. Спрос конечных и промежуточных потребителей быстро изменяется. При этом особое значение имеют процессы глобализации, когда развивается гомогенизированный спрос и формируется соотношение его с национально ориентированным спросом. Конкуренция между национальным и иностранным бизнесом в каждой стране усиливается за право удовлетворения спроса потребителей;
- повышается доля затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которые могут дифференцироваться по месту их осуществления: в самой фирме; в фирме, функционирующей на основе аутсорсинга; в альянсовых объединениях с другими фирмами, в партнерских организационных структурах с государством. Постоянный поток исследований, который должен существовать у современной фирмы, должен оплачиваться. Однако результат может быть как положительный, принятый рынком, так и отрицательный, когда потребитель отказывается приобретать новшество. Для проведения исследований важным является их протяженность во времени. В мировой экономике с 90-х гг. прошлого века разворачивается конкуренция по времени, особенно в сфере производства высокотехнологичной продукции. Большие объемы затрат денег и нервно-психической энергии персонала должны осуществляться в относительно короткие периоды времени. «Бег наперегонки» со всей остротой ставит перед фирмами проблему окупаемости данных затрат, не говоря уже о получении прибыли. Сокращение жизненного цикла продукта еще более осложняет решение данной проблемы;
- реклама становится неотъемлемой составляющей затрат фирмы в процессе реализации продукции. Эти затраты при выведении инновационного продукта на рынок могут достигать значительной величины. Фирмы управляют ими через самостоятельное производство рекламы либо через аутсорсинг;
- интеллектуальная собственность в инновационном типе экономики занимает особое место. Оформление патентов, товарных знаков, авторских свидетельств и др. позволяет фирмам формировать нематериальные активы, повышать стоимость фирмы на рынке, обеспечивать ей устойчивый имидж. Роль этих затрат в деятельности субъектов становится все более важной.

Таким образом, переход фирмой на инновационный тип развития предполагает качественно новый этап в управлении затратами, когда общий уровень затрат, их гибкость зависят от оптимального выбора менеджментом качества человеческого капитала, направлений инноваций и быстроты их осуществления, субъектов-участников.

В настоящее время проведена оценка тех ресурсов, которые российские субъекты могут использовать в производстве и использовании инноваций. Это быстро развивающиеся трудовые, предпринимательские, информационные ресурсы, существующие природные возможности страны, оставшийся после распада СССР научно-технологический потенциал. Следует отметить также, что в пользу инновационного развития играет и открытость российской экономики, ее все большее вхождение в глобальные процессы. Определенный комплекс ресурсов в России есть, оп-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ределена воля государства по переходу к инновационному типу развития. Главной проблемой является практическая реализация поставленных целей. На микроуровне субъекты должны изменить свое поведение, в частности ценовое.

Реформирование российской экономики, осуществляемое в течение последних почти двадцати лет, породило ряд устойчивых представлений о системе ценообразования, которые реализуются в ценовой политике крупных и малых российских фирм и в поведении потребителей:

- главным субъектом ценообразования является производитель продукта или торговец. Цена реализует их интересы. Потребитель не может активно влиять на процесс ее формирования;
- цена, прежде всего, рассматривается как источник дохода собственника или его представителя – топ-менеджера. Государство и персонал фирм получают доход от цены по остаточному принципу (например, постоянный уход от налогов, занижение доли заработной платы персонала в цене);
- рост затрат обязательно должен отражаться в параллельном повышении цены;
- цена должна обеспечивать максимизацию прибыли, как ее понимают производители или торговцы.

Эти представления тормозят дальнейшее развитие как российских фирм и домашних хозяйств, так и в целом экономики по пути инновационного развития. Российскому менеджменту необходимо, во-первых, перейти на ценообразование, где главным субъектом является потребитель и его интересы. Во-вторых, переход на инновационную модель поведения, когда новые технологии и товары становятся средством развития фирмы, ее положения на рынке. Такие масштабные изменения предполагают и большие затраты на их осуществление.

# Демократизации собственности как условие развития современных корпораций

Ек.Н. Соболева

*Томский государственный университет*

На протяжении всего XX в. индустриальные корпорации обеспечивали возможности для экономического роста. Отделение собственности от управления было логическим следствием развития технологий: активы корпораций стали настолько специфическими, что потребовали поиска профессионалов способных осуществлять управление этими активами.

Традиционным является представление о том, что в наибольшей степени в судьбе корпорации заинтересованы акционеры, так как их собственность основана на внесении определенного взноса в капитал компании. Возможно, для «детства» индустриальной корпорации такая точка зрения была оправданной, так как в индустриальной системе ведущую роль играл собственник капитала, но со временем характер отношений корпоративной собственности меняется и основным мотивом акционеров становится получение дохода, а мотив участия в управлении (выполнения предпринимательских функций), в силу объективных причин, отходит на второй план. Таким образом происходит снижение «капиталистической мотивации» собственника: будучи отделенным от принятия управленческих решений, он не стремится к эффективной реализации собственности, но лишь к максимизации своей доли прибавочной стоимости. С другой стороны, менеджмент, обладая внутренней информацией о реальных производственных процессах, получил возможность для укрепления своих позиций и влияния на распределение финансовых потоков. Ряд корпоративных скандалов в США и разразившийся финансовый кризис обнажили эту проблему.

Все это обострило противоречия в корпоративной собственности: акционеры отчуждены от процесса реального движения капитала, а связь менеджмента с предприятием может быть разорвана в любой момент: «...акционерный капитал корпорации в значительной мере отчуждает менеджеров от интересов управляемой ими корпорации, которой они навязывают деловую стратегию, и, в результате, их усилия сосредоточены на расхождениях между фактическим и гипотетическим потенциальным доходом, а не на долговременной эффективности предприятия» [1, с. 120].

Современные исследования показывают, что ситуация распыленной акционерной собственности является сегодня, скорее, исключением, чем правилом, это становится особенно актуальным для развивающихся стран и стран бывшего соцлагеря [2]. Концентрация капитала может на неко-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

торое время «снять» противоречие между интересами субъектов корпоративной собственности и общества в целом. Укрупнение пакета акций приводит к усилению заинтересованности в эффективном функционировании предприятия и сохранению его в долгосрочном периоде. Таким образом, можно сделать вывод о кризисе классической индустриальной корпорации: дальнейшее развитие предприятий, основанное на вовлечении максимально широкого круга субъектов в число акционеров, размывает саму сущность собственности и подменяет её реализацию спекуляцией правами собственности. Если существование частной собственности формировало стремление к повышению эффективности производства, то в условиях, когда особое значение приобретают «неосязаемые» объекты собственности – обязательства корпорации, акционер стремится не к максимизации производственной эффективности, а к получению дохода от кратковременных возмущений индустриальной системы [1].

Кроме того, логика развития современного производства определяет трансформации во взаимоотношениях основных участников производственного процесса. Современная фирма представляет собой уникальное объединение собственников специфических ресурсов, осуществляющих производство прибавочного продукта в тесной взаимосвязи друг с другом, и в случае распада фирмы собственники не имеют гарантии, что они смогут найти альтернативную комбинацию ресурсов, позволяющую им получать аналогичный результат (в том числе и финансовый). Работник становится важнейшим полноправным участником в отношениях корпоративной собственности, и помимо выполнения своих традиционных функций он участвует в несении риска предпринимательской деятельности. Исследования показывают, что при смене места работы работники развитых стран теряют, в среднем, 15 – 25 % своего дохода [3, с. 230].

Эффективное функционирование предприятия связано не только с профессиональными навыками менеджмента, но и с передачей части контрольных функций самому работнику. Соответственно возрастает ответственность работника за выполнение своих функций, а, значит, возникает объективная основа для участия работника в присвоении результатов производства. В таком случае движение к постиндустриальному обществу предполагает демократизацию собственности – от форм участия в принятии управленческих решений к превращению в собственников средств производства.

Тем не менее, вопросы рабочей собственности не являются приоритетными в современной экономической теории, которая и в XXI в. базируется на идее естественного отбора. Предполагается, что в результате конкуренции выживают сильнейшие и, априори, наиболее эффективные фирмы. Таким образом, нераспространение рабочей собственности свидетельствует о её неэффективности. Неоклассическая теория упускает из виду то обстоятельство, что основным критерием «отбора» экономических институтов является возможность их адаптации к существующей хозяйственной среде. Поэтому обратим внимание на два обстоятельства: во-первых, в такой ситуации выбирается наиболее приемлемый из возможный вариантов и, во-вторых, данный выбор обусловлен уже сформировавшейся структурой экономики, её предшествующим развитием. Следовательно, нельзя рассматривать процесс эволюции как однонаправленный, имеющий единственное, универсальное для всех экономических систем решение. Для нашего исследования это означает, что корпоративная собственность, сложившаяся в развитых странах, собственность с четким разделением собственности и контроля не является единственным и наиболее эффективным вариантом. С другой стороны, преобладание подобной собственности может быть следствием привычного действия – повторения сложившейся схемы.

При адекватной организации рабочей собственности возможно снижение стремления к оппортунистическому поведению. Отношения собственности и соответствующие им институты формируют внутреннюю среду фирмы, которая за счет механизмов прямых и обратных связей позволяет «погасить» негативные колебания как внешней, так и внутренней среды. Хозяйствующий субъект, будучи укоренен в подобную систему экономических и социальных связей, не стремится к оппортунистическому поведению, ибо оно чревато разрушением защитного механизма.

Возникновение рабочей собственности связано с осуществлением ими (работниками) специфических вложений – инвестиций человеческого капитала, поэтому они, наряду с финансовыми инвесторами, получают право на требования в отношении имущества фирмы и результатов её деятельности, и эти права не ограничиваются теми, что прописаны в трудовом договоре. Это, однако, не означает, что любой работник становится собственником фирмы: подобные права получают лишь те, чья инновационная активность, чей производительный труд способствует росту эффек-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тивности деятельности фирмы (т.е. те, кто инвестирует ориентированный на потребности фирмы человеческий капитал).

Т.В.Зимина определяет собственность работников как «...совокупность экономических отношений по поводу совместного владения, распоряжения и использования средствами производства при индивидуальном присвоении полученного дохода в соответствии с личным трудовым вкладом (вложенным капиталом), включая участие в распределении общего дохода предприятия между фондом личного и коллективного потребления и фондом накопления» [4, с. 69]. Потенциал рабочей собственности связан с тем, что, с одной стороны, частная собственность не исчерпала своего потенциала. По-прежнему существуют области народного хозяйства, где она способствует достижению эффективного результата. Но, с другой стороны, дальнейшее функционирование экономики требует демократизации и социализации отношений собственности.

Развитие рабочей собственности связано с разрешением ряда противоречий, присущих ей. Первая группа связана с внешними проблемами: соответствием между производительными силами и производственными отношениями, а также готовностью общества принять происходящие изменения. Например, наличие соответствующих общественных институтов, обеспечивающих эффективное функционирование подобных отношений собственности. Вторая группа причин связана с внутренними процессами на предприятии: отчуждение работника от средств производства, противоречие между коллективной формой управления и индивидуальным присвоением результатов труда [4].

Обобщая, можно заметить, что демократизация отношений собственности требует подготовленной социально-экономической среды, когда сложившаяся система правил и норм поведения, ценностные установки способствуют развитию подобных отношений. При правильной реализации рабочая собственность обеспечивает не только достижение частных интересов работников, но и удовлетворение общественных потребностей через сбалансированное развитие предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Веблен Т.* Теория делового предприятия: пер. с англ. – М.: Дело, 2007. – 288 с.
2. *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* Corporate Ownership around the World [Electronic resource] // The Journal of Finance. – 1999. – V. 54. – No. 2. – P. 471 – 517. Access mode: http://jstor.org.
3. *Njoya W.* Employee ownership and efficiency: an evolutionary perspective // Industrial Law Journal. – Sept. 2004. – V. 33. – P. 211 – 241.
4. *Зимина Т.В.* Становление и развитие предприятий с собственностью работников: дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.01. – М.: РГБ, 2005 [Электронный ресурс] (Из фондов Российской государственной библиотеки). – URL: http:// diss.rsl.ru/diss/05/0134/050134047.pdf.

# Система отношений органов власти и крупного бизнеса как фактор институциональной трансформации корпоративной собственности

М.В. Чиков

*Томский государственный университет*

Основным результатом институциональных преобразований в России, опиравшихся, прежде всего, на радикальные изменения отношений собственности, стало возникновение и функционирование в структуре современной российской экономики преимущественно корпоративной формы организации бизнеса. При этом корпоративный сектор сформировался не как результат эволюционного развития экономических отношений, а в значительной степени как результат их трансформации, где ключевую роль играли государственные институты и формирующиеся институты рынка. Это предопределило двойственность функционирования отечественных корпораций, заключающуюся в противоречивом единстве корпоративной собственности и ее реализации в определенной институциональной среде, а также особую роль государства в формировании и институциональном закреплении формальных ограничений, обеспечивающих взаимодействие между хозяйствующими субъектами.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

С развитием корпоративного сектора меняются функциональные роли и степень взаимодействия государства и отечественных корпораций. Изменение содержания корпоративной формы организации предпринимательской деятельности и ее роли в функционировании экономической системы состоит, на наш взгляд, в следующем. На начальном этапе своего развития российский корпоративный сектор выполнял преимущественно функцию перераспределения и аккумуляции промышленных и капитальных активов государства в процессе трансформации отношений собственности. Далее, в процессе своего становления и развития корпоративный сектор рассматривается уже как основной «локомотив» развития экономики, с учетом соответствия этому статусу определенного функционального содержания. Однако в настоящее время в связи с активными процессами глобализации мировой экономики корпоративный сектор приобретает новое значение. Корпоративный сектор становится уже не просто «локомотивом», а необходимым организационным условием интеграции России в мировую экономическую систему. Фактически это тот элемент общего институционального порядка, с помощью которого осуществляется преодолевающий границы перелив капитала, распределение ресурсов в общемировом масштабе.

Вместе с тем менялась и роль государства в функционировании корпоративного сектора. Если на начальном этапе институциональных преобразований в России государство совершенно дистанцировалось от необходимости формирования эффективной системы формальных и неформальных ограничений, определяющих «правила игры» в корпоративном секторе, то в настоящее время государство в процессе активной имущественной экспансии пытается установить новые «правила игры», которые, по сути, являются зеркальным отражением тех нерыночных моделей поведения, которые сам корпоративный сектор и создавал. Последнее может стать сдерживающим фактором развития отечественных корпораций на пути интеграции в мировое экономическое пространство, поэтому это требует особого внимания.

Процесс имущественной экспансии государства в ряде ведущих отраслей оформился в устойчивую тенденцию начиная с 2005 г. Данные за 2007 г. и начало 2008 г. (см. таблицу), показывают, что эта тенденция сохраняется и, более того, произошли некоторые структурные изменения.

**Акционерные общества с участием РФ, 2004 – 2008 гг.**

| Размер доли РФ в уставном капитале общества | Доля АО в общем капитале обществ на 1 января соответствующего года, % | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| 100 % | 4 | 10 | 30 | 45 | 54 |
| от 50 до 100 % – 1 акция | 15 | 13 | 12 | 10 | 7 |
| Менее 50 % | 81 | 77 | 58 | 45 | 39 |

Источник: ФАУФИ.

Из данных этой таблицы можно увидеть, что основной количественный сдвиг, произошедший в 2006 – 2007 гг., состоял в том, что увеличился удельный вес (с 30 до 54 %) АО, где в федеральной собственности находились все 100 % акций, при снижении доли компаний всех прочих категорий.

Таким образом, к началу 2008 г. (см. таблицу) совокупная доля АО, где государство как акционер может (по крайней мере, формально) осуществлять полноценный корпоративный контроль, впервые с конца 90-х годов превысила половину всех хозяйственных обществ с его участием.

Вместе с тем при анализе этих тенденций, направленных на искусственную интеграцию государственных активов в холдинговые компании и продолжение деятельности уже существующих холдингов с участием государства по расширению масштабов своего бизнеса (его диверсификации путем поглощений и слияний, вертикальной и горизонтальной интеграции), определяющее значение имеет то, в каких формах протекают эти процессы. В частности, прослеживается такая особенность, что в качестве основных инструментов «захвата» частных промышленных активов госхолдингами используются технологии недружественного поглощения с активным использованием административного ресурса (например, многочисленные случаи захвата промышленных активов госкорпорацией «Ростехнологии»).

Если оценивать эти изменения с позиции институциональной теории, это означает, что государство в любой момент на вполне законных основаниях может отстранить частных собственников от процесса присвоения принадлежащего им капитала. Это, в свою очередь, формирует нестабильность «институционального окружения», то есть неустойчивость сложившихся структур соб-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ственности и правил присвоения. Такая неустойчивость может привести к ряду негативных последствий:

- отсутствию у собственников экономического интереса к структурному и технологическому развитию своего бизнеса;
- неуверенности в сохранении своих прав собственности на капитал, которая ориентирует собственников на максимизацию краткосрочного результата в экономической реализации принадлежащих им объектов собственности;
- высоким издержкам, связанным с защитой прав собственности, приводящим к тому, что экономическая эффективность хозяйствования оказывается ниже экономической эффективности передела собственности.

Губительное влияние этих последствий становится особенно очевидным в контексте необходимости повышения конкурентоспособности отечественных корпораций, прежде всего, на мировом уровне.

Таким образом, сегодня мы можем наблюдать фундаментальное неравенство в отношениях между государством и частными корпорациями, главной причиной которого является низкий уровень легитимности статуса собственников, что, в свою очередь, было предопределено глубоким расхождением между формальными правами собственности и реальными возможностями контроля.

Если оценивать имущественную экспансию государства с точки зрения теории трансакционных издержек, то этот процесс значительно расширяет масштаб этих издержек, как в среднесрочном, так и в долгосрочном периоде. В частности, как свидетельствует опыт развития частных российских бизнес-групп второй половины 1990-х – начала 2000-х годов, в среднесрочном периоде следует ожидать тех или иных реорганизационных процедур, направленных на оптимизацию структуры приобретенных активов и организационно-управленческих аспектов функционирования государственных компаний (групп), естественно, что это потребует от государства значительных затрат.

Другим важным аспектом в системе отношений государства и крупного бизнеса является проблема согласования интересов государства и корпоративных интересов. Одним из таких механизмов согласования интересов является Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), который формально представляет интересы корпоративного сектора в диалоге с властью, однако вопрос, насколько эффективно и в полной ли мере эта организация реализует интересы корпоративного сектора, остается открытым, поскольку вышеобозначенная агрессивная имущественная экспансия государства, особенно формы, в которых она проходит, говорит о том, что государство не всегда готово учитывать интересы частных собственников.

Вместе с тем актуальным является вопрос и о согласовании интересов внутри самого корпоративного сектора, поскольку сегодня сложилась такая ситуация, когда отсутствующие эффективные механизмы согласования корпоративных интересов напрямую влияют на стабильность «институционального окружения». Иными словами, у нас отсутствует система контрактации в рамках системы корпоративных отношений. Повлиять на формирование такой системы могли бы соответствующие институциональные механизмы, выполняющие функцию «независимого арбитра» при разрешении споров между корпоративными структурами по вопросам корпоративной этики. В качестве такого механизма можно назвать Объединенную комиссию по корпоративной этике, созданную при том же самом РСПП, однако сегодня эта форма согласования интересов слабо развита, а ее текущая деятельность зачастую даже формально не соответствует ее функциональному содержанию. Внутренние же механизмы согласования корпоративных интересов, такие, как разработка и внедрение кодексов корпоративного поведения, также не выполняют своей основной функции, поскольку разработанные кодексы носят преимущественно общий, декларативный характер.

Роль государства в согласовании корпоративных интересов выглядит неоднозначно, поскольку, с одной стороны, государство должно создавать условия для появления соответствующих механизмов, а, с другой – государство формально дистанцируется от вмешательства во внутрикорпоративные конфликты, притом что зачастую сами государственные структуры являются их инициаторами.

Таким образом, сложившаяся система отношений между государством и корпоративным сектором не способствует устойчивому развитию последнего, и в условиях, когда основным элементом экономических отношений становится фактор доверия, такая несбалансированность может стать сдерживающим фактором развития отечественных корпораций и свести на нет все преиму-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

щества корпоративной формы организации бизнеса как механизма интеграции в мировое экономическое пространство.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дубровский В.Ж., Романова О.А., Татаркин А.И., Ткаченко И.Н.* Динамика корпоративного развития. – М.: Наука, 2004. – 502 с. (Экономическая наука современной России.)
2. *Россия* в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности / отв. ред. акад. Д.С. Львов, д.э.н. Д.Е. Сорокин. – М.: Наука, 2005. – 508 с. (Экономическая наука современной России.)
3. *Трансформация* роли государства в условиях смешанной экономики / отв. ред. А.Г. Зельднер, И.Ю. Ваславская. – М.: Наука, 2006. – 261 с. (Экономическая теория и стратегия развития.)
4. *Попов Е.В.* Эволюция институтов миниэкономики / отв. ред. А.Д. Некипелов. – М.: Наука, 2007. – 542 с.

# Мирохозяйственные тенденции и иностранные инвестиции в российскую экономику

Т.А. Сапожникова

*Кемеровский технологический институт пищевой промышленности*

Решающим условием стабильного экономического роста в России является наращивание масштабов инвестиционных вложений, как со стороны отечественных инвесторов, так и зарубежных. Поэтому вопрос о регулярности поступлений иностранных инвестиций в российскую экономику выступает одним из наиболее актуальных.

За годы рыночных реформ в стране были сделаны серьезные шаги по улучшению инвестиционного климата. В середине 1990-х годов было принято Постановление Правительства РФ «О российском центре содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики РФ», создан Консультативный совет по иностранным инвестициям, в состав которого вошли представители зарубежных фирм, осуществляющих прямые иностранные инвестиции в российскую экономику в крупных размерах, и представители правительства. В 1999 г. вступил в действие новый Закон «Об иностранных инвестициях в РФ». Впоследствии был существенно либерализован валютный режим, открыт доступ для вложений иностранного капитала в банковский и страховой секторы экономики.

В процессе иностранного инвестирования в российскую экономику были задействованы механизмы, уже отработанные в международной практике, а именно, использованы оффшорные зоны, рынки IPO, каналы еврорынка через эмиссию и размещение российскими компаниями евробумаг с привлечением к этой деятельности крупнейших ТНБ мира. Все это позволило увеличить уровень капитализации российских агентов.

Улучшение инвестиционного климата в России в 2000 – 2007 гг. выразилось в увеличении ВВП страны (рост составил 70 %), удвоении реальных доходов населения, профиците федерального бюджета, наращивании золотовалютных резервов Банка РФ и возрастании размеров Стабилизационного фонда (на начало 2008 г. они составили соответственно $480 млрд и $157 млрд).

На фоне динамичного развития мировой экономики в 2005 – 2007 гг. инвесторы осуществляли активный поиск регионов и стран, отличающихся наиболее высокими темпами экономического роста, что определило «взлет» иностранного инвестирования в мире. В 2007 г. имели место самые высокие размеры иностранных инвестиций в мировом хозяйстве, которые достигли $1,538 трлн Именно тогда был побит рекорд 2000 г., в котором их масштабы составили $1,4 трлн. В этих условиях Россия рассматривалась иностранными инвесторами в качестве одной из наиболее привлекательных стран для капиталовложений, что обусловило в российской экономике ситуацию инвестиционного бума.

В 2007 г. в отечественную экономику поступило $120,9 млрд иностранных инвестиций, что в 2,2 раза превысило их масштабы за 2006 г., и в 11 раз – за 2000 г. По данным Росстата, в 2007 г. объем прямых иностранных инвестиций составил $27,79 млрд; почти половину, а точнее $13,9 млрд получил добывающий сектор (в 2006 г. его доля составляла 1/3); в обрабатывающий сектор и торговлю иностранные агенты инвестировали вдвое меньшую сумму [1].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В настоящее время иностранные инвесторы сами выбирают сферы деятельности, ориентируясь прежде всего на освоение новых рынков сбыта, расширение своего участия в добыче сырьевых ресурсов и повышение экономической эффективности всей хозяйственной сети ТНК. Российское государство пока не оказывает на этот процесс существенного влияния. Поэтому одной из причин гипертрофии в сторону топливно-энергетического комплекса является отсутствие необходимых мер экономической политики, которая призвана определять приоритеты в развитии российской экономики и реализовывать дифференцированный подход к привлечению иностранных инвестиций. Сегодня прямые иностранные инвестиции в России выступают по преимуществу в роли ускорителя роста лишь в нескольких сырьевых отраслях, ориентированных на зарубежные рынки сбыта.

В последние годы широкий размах принял процесс внешнего заимствования денежных средств со стороны российского финансового и нефинансового частного сектора, что в конечном итоге привело к существенному росту частной внешней задолженности. Согласно данным Центрального банка РФ, совокупные внешние обязательства российских банков и предприятий прочих секторов за 2007 г. возросли на $151,4 млрд и достигли $413,3 млрд, а их доля во внешнем долге экономики страны увеличилась с 84,3 до 89,9 %. В свою очередь, только за второй квартал 2008 г. российские банки увеличили задолженность на 12,5 %, и к июлю она составила $192,8 млрд; долги фирм за этот период выросли на 11,5 % – до $295,5 млрд [2].

В результате на настоящий момент времени иностранные долги отечественных банков и компаний соотносятся с кредитами, выданными ими российским субъектам, как 8:10, что показывает высокую степень зависимости финансового рынка страны от долгового финансирования нерезидентами.

Процесс иностранного инвестирования в экономику России протекает в противоречивой форме. Несмотря на ярко выраженный курс на увеличение инвестиционной привлекательности российской экономики для иностранных инвесторов, существует ряд факторов, сдерживающих вышеуказанный процесс, в том числе низкая транспарентность российских фирм, коррупция, высокая степень износа основных производственных фондов, неразвитость российского фондового рынка, отсутствие и (или) нестабильность законодательной базы и другие.

Задача обеспечения устойчивого экономического роста настоятельно требует увеличения капиталовложений в реальный сектор экономики, которые носят долгосрочный характер. Однако сложившаяся структура иностранных инвестиций, заключающаяся в преобладании прочих инвестиций, в определенной степени сдерживает реализацию вышеуказанной задачи, ибо прочие инвестиции принимают по преимуществу спекулятивный характер.

Эксперты неоднократно обращали внимание на неблагоприятную структуру иностранных вложений в российскую экономику. А именно, в общем объеме иностранных инвестиций по итогам 2007 г. прочие инвестиции составили 73,5 %, прямые инвестиции – 23,0 %, портфельные инвестиции – 3,5 % (за первое полугодие 2008 г. – соответственно 71,9, 26,3, 1,8 %) [1]. Такая ситуация наблюдается в течение ряда лет и свидетельствует о том, что преобладающая доля поступающих в страну зарубежных инвестиций представлена так называемым «летучим» капиталом.

Данное обстоятельство не могло не отразиться на изменении масштабов иностранных вложений в российскую экономику в сторону понижения в условиях мирового финансового кризиса. Значительные масштабы прочих инвестиций поступали в Россию по линии внешних займов. Мировой финансовый кризис, начавшийся с кризиса ипотечного кредитования в США в 2007 г., привел к ухудшению финансового положения и даже банкротству крупных иностранных банков, вызвал недостаток ликвидности. В свою очередь, это обусловило рост процентных ставок и знаменовало конец периода «дешёвых денег» в мировом хозяйстве. Поэтому, когда выросла цена заимствований, некоторые российские компании («Роснефть», «Газпром» и др.) отказались от новых выпусков своих евробондов.

Кризисные явления в мировой финансовой сфере привели к рецессии в реальном секторе экономики, что определило понижение спроса и мировых цен на энергоносители, металлы и сырье. Так как международными заемщиками выступают по преимуществу российские компании топливно-энергетического и сырьевого секторов, то дорогие займы для указанных компаний стали опасны. Снижение доходности и мировых рейтингов заставило ряд представителей российского бизнеса отказаться от проведения IPO. Падение курсовой стоимости акций российских компаний

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

и уровня их капитализации негативно отразилось на российском фондовом рынке. За третий квартал 2008 г. он испытал существенный обвал.

На фоне мирового финансового кризиса и недостатка ликвидных средств спекулятивный «летучий» капитал, составляющий большую часть иностранных денег в России, стал уходить из страны. Подобная картина уже наблюдалась в 1997 – 1998 гг., когда в условиях «азиатского» финансового кризиса российская экономика не досчиталась многомиллиардных инвестиций, что, в свою очередь, предвосхитило дефолт 1998 г. Поэтому не случайно, что за первое полугодие 2008 г. в экономику России поступило на 22,9 % меньше иностранных инвестиций, чем за тот же период 2007 г., а в дальнейшем стал наблюдаться чистый отток капитала.

Только реальные прямые инвестиции позволяют видеть долгосрочный характер интересов зарубежных инвесторов, так как именно в этом случае действует более длительный срок капиталовложений, имеет место большая сумма помещения капитала, а потому иностранные инвесторы лишаются возможности быстрого ухода с рынка страны. Всё это определяет предпочтительный характер прямых инвестиций для страны – импортера капитала.

В настоящее время Россия стремится занять достойное геоэкономическое положение и глубже интегрироваться в мировое хозяйство, выработать меры амортизицирующего характера от неблагоприятного влияния мировых катаклизмов. Однако стабилизационный механизм здесь только апробируется и до сих пор прослеживается настороженное отношение к нашей стране со стороны международного бизнеса.

Последний мировой финансовой кризис продемонстрировал тесную взаимозависимость и уязвимость национальных финансовых рынков, определил необходимость поиска путей обеспечения устойчивости российского рынка, в том числе путей увеличения привлекательности российской экономики для долгосрочных иностранных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http: // www.gks.ru.
2. *Ведомости*. – 02.10.2008.

# Состояние основных производственных фондов России и интересы инновационного развития

А.М. Варакса

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов*

Функционирование любой экономики осуществляется на основе существующей материально-технической базы. Не секрет, что для инновационного развития необходима не только соответствующая организация производства, но и наличие определенных производственных фондов. Цель нашей статьи – определить соответствие состояния основных производственных фондов России интересам инновационной стратегии. Для этого мы рассмотрим состояние материально-технической базы нашей страны, проанализируем его изменения с советских времен, сравним с мировыми тенденциями развития и выявим основные тенденции к переменам.

Ухудшение материально-технической базы в нашей стране по сравнению с промышленно развитыми странами стало наблюдаться в последние десятилетия советской эпохи. Еще в 80-х гг. XX века советские экономисты указывали на моральный и материальный износ большей части основных фондов. Связано это было с преобладанием экстенсивного пути развития. Достижения НТП, активно внедряющиеся в индустриальных странах, не всегда находили применение в нашей стране, практически отсутствовала компьютеризация, по уровню автоматизации мы также отставали от наиболее развитых стран мира. К концу 80-х гг. увеличился износ основных фондов, как физический, так и моральный. Коэффициент их обновления снизился с 8,8 в 1980 г. до 5,9 в 1990 г., однако все эти годы он был выше коэффициента выбытия более чем в 3 раза. В 1990 г. средний срок службы оборудования составил около 26 лет, средний возраст оборудования был 10,5 лет, а доля оборудования, срок службы которого превысил 20 лет, возросла с 10,3 % в 1980 г. до 14,2 % в 1990 г. [1, с. 185, 187]. Несмотря на то, что с 1986 г. увеличивается импорт оборудова-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ния, ввод его в эксплуатацию осуществляется со значительной задержкой. За 4 года количество несмонтированного оборудования в СССР увеличивается в три раза в денежном выражении [2]. Производство по-прежнему осуществлялось на старом оборудовании.

Необходимость технического перевооружения широко обсуждалась в советской печати и была провозглашена как одна из основных задач реформирования. Однако в 1990-х гг. государственные органы не смогли ее реализовать. Инфляционные процессы, рост внешней задолженности, программы МВФ и прочие факторы привели к еще большему ухудшению материально-технической базы страны (см. таблицу).

**Показатели основных фондов**

| Показатели | 1992 | 1995 | 2000 | 2002 | 2005 | 2007 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Основные фонды (включая скот), млрд руб. (в текущих ценах) | 2100 | 5182000 | 16605,2 | 21495,2 | 35701 | 42368 |
| Степень износа основных фондов, % | 40,6 | 38,6 | 39,4 | 41,1 | 43,6 | 36,6 |
| Степень износа основных фондов в промышленности, % | 46,8 | 47,9 | 51,6 | 51,0 | - | - |
| Коэффициент обновления ОФ | 3,2 | 1,6 | 1,4 | 1,6 | 2 | 3,2 |
| Коэффициент обновления ОФ в промышленности | 2,8 | 1,3 | 1.3 | 1,4 | - | - |
| Коэффициент выбытия ОФ в промышленности | 0,8 | 1,3 | 1,2 | 1,4 | 1,2 | 1,0 |

Источник: Россия в цифрах. 2002: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – С. 58, 184, Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2006. – С. 61 – 62. http://www.gks.ru/.

Как видно из таблицы, коэффициент обновления основных фондов в промышленности снизился с 5,9 раза в 1990 г. до 2,3 в 1992 г., а к середине 90-х опустился до 1,4 и почти сравнялся с коэффициентом выбытия. Износ основных фондов с 1995 г. возрастал в течение 10 лет и только в прошлом году понизился с 43,6 до 36,6 %. Вышеперечисленное свидетельствует о том, что состояние материально-технической базы в нашей стране ухудшалось в течение 12 лет, и только с 2005 г. появилась тенденция к улучшению.

Следующим немаловажным показателем является то, в каких отраслях промышленности происходит обновление и рост производственных фондов. Данные свидетельствуют, что за 2 года с 2004 по 2006 г. размер производственных фондов возрос с 32 541 до 42 368 млрд руб. Эта цифра, даже с учетом инфляции, говорит о положительных изменениях. Однако если мы рассмотрим индексы по отраслям промышленности, то увидим, что основной прирост приходится на 1) топливную промышленность, 2) добывающую промышленность, 3) производство строительных материалов, 4) металлургическую и химическую промышленность [3]. Обрабатывающая промышленность значительно уступает. А обновление фондов в наукоемких производствах невелико. Это полностью противоречит интересам инновационного развития.

Следующей характеристикой нужно указать то, что сама обрабатывающая промышленность преимущественно работает на нужды топливно-энергетического комплекса. Россия является крупнейшим производителем и поставщиком энергоресурсов в мире, что само по себе означает отставание в инновационном развитии. Так как доля ТЭК по разным оценкам занимает 47 – 59 % ВВП, остановимся на нем более подробно. Дело в том, что ситуация в топливно-энергетическом комплексе свидетельствует о его экстенсивном развитии. Во-первых, наблюдается значительный износ основных фондов ТЭК. Существует мнение, что именно это стало основной причиной отключения производственных и социальных объектов от систем жизнеобеспечения [4]. Переоборудование и внедрение новых мощностей началось только с 2002 г., но оно затронуло в первую очередь мощности, работающие непосредственно на экспорт. Одним из следствий этого являются огромные потери газа. Страна ежегодно теряет около до 50 млрд $м^3$ при транспортировке. Во-вторых, в нашем энергетическом секторе наблюдается явный перекос в сторону углеводородов в ущерб другим видам энергии. СССР занимал 3-е место в мире по производству атомной энергии. Россия утратила эти позиции. Сейчас мы закладываем один блок в пять лет, а для того, чтобы удержать долю в атомной энергетике, нужно закладывать по два блока в год.

На общем фоне развития технотронных производств наша страна выпадает из тенденций мирового экономического развития и отодвигается на периферию мирового хозяйства. Тем самым, отставание ее от индустриальных стран становится все более существенным, а направления развития не совпадают. В индустриальных странах технотронные технологии, при которых связующим звеном между работниками и средствами производства является компьютер, обеспечивают более

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

80 % ВВП в материальном производстве [5, с. 26, 30]. Это повышает эффективность макроэкономического регулирования и закладывает предпосылки качественного роста на долгосрочную перспективу.

О стадийном отставании России свидетельствует также и то, что доля наукоемкой продукции в экспорте страны ежегодно падает. В 1990 г. доля машин и оборудования в экспорте СССР достигла своего максимального значения и составила 18,3 %, а в 2006 г. для России – 4,5 %, в то время как доля продукции топливно-энергетической промышленности возросла с 40,6 до 65,2 % [1, с.365; 6]. Положительно можно оценить ту тенденцию, что увеличивается импорт машин и оборудования. В 2006 г. их доля составила 36,2 %. С другой стороны, рост импорта означает снижение спроса на отечественное оборудование.

Таким образом, проведенное исследование свидетельствует, что несмотря на увеличение размера производственных фондов с начала 2000-х годов, их рост сопровождается технологической модернизацией и развитием автоматизации производств лишь в незначительной степени. А возможность инновационного развития для нашей страны на основе существующей материально-технической базы представляется достаточно сложной задачей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *СССР* в цифрах. 1990: Крат. стат. сб. / Госкомстат СССР. – М., 1991.
2. *Гайдар Е.* Гибель империи: уроки для современной России. – М.: РОССПЭН, 2007. – С. 240 – 243.
3. *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi.
4. *Резников Л.Б.* Дискуссионные вопросы нынешнего этапа экономических реформ // РЭЖ. – 2002. – № 7.
5. *Губанов С.* Рост без развития // Экономист. – 2003. – № 9.
6. *Губанов С.* Системный выбор России // Экономист. – 2007. – № 4.

# Человеческий потенциал России: проблемы развития

О.М. Галяткина

*Томский государственный университет*

В современных условиях экономический рост определяется не простым увеличением объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет различного рода инновационных, качественных сдвигов в экономике. Основная часть инновационных сдвигов генерируется в процессах деятельности людей, предшествующей массовому производству, в сферах, где "технологическая последовательность" формируется не логикой машин, как в массовом производстве, а по законам и стимулам творческого процесса. Сегодня наибольшая устойчивость и успешность обеспечена тем организациям, которые быстрее и эффективнее других создают и осваивают новое знание, наиболее полно и всесторонне развивают и используют творческие способности своих работников, предвосхищая будущие потребности рынка. Человек в современном развитом обществе рассматривается уже не только как носитель трудового потенциала, но и главной экономической единицей, а его культурное, духовное и социальное развитие оказывают все более возрастающее влияние на экономику и политику в масштабах его частной жизни, жизни всей страны и глобального мира. Человеческий потенциал в XXI в. становится главной движущей силой развития экономики. Поэтому все инвестиции в человека, его интеллект и здоровье – физическое и духовное – становятся заранее выгодными для государства и общества.

Под таким широким понятием, как человеческий потенциал (ЧП), подразумевается «совокупность способностей, знаний, навыков, личных характеристик человека, вне зависимости от того, в какой мере они находят или могут найти конкретное применение в производительной деятельности». На индивидуальном уровне трудовой потенциал соответствует рабочей силе, а человеческий потенциал – определяет личность. ЧП реализуется не только в трудовой сфере, но и в других видах деятельности: проведении досуга, межличностных отношениях, в сфере потребления и т.д. [1].

При оценке национального богатства страны человеческий потенциал играет не просто значительную, но даже ведущую роль. Среди основных составляющих национального богатства развитых стран – человеческого потенциала, природного капитала и производственного капитала – че-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ловеческий потенциал (интеллектуальный, культурный и духовный), по ряду оценок, превышает 75 %. В России же этот потенциал не достигает пока и 25 % (см. таблицу).

**Структура мирового богатства [2]**

| № п/п | Регионы мира | Всего, тыс. дол. | Промышленный потенциал, % | Природный потенциал, % | Человеческий потенциал, % |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Сев. Америка | 326 | 19 | 16 | 76 |
| 2 | Зап. Европа | 237 | 24 | 2 | 74 |
| 3 | Ближний Восток | 150 | 18 | 39 | 43 |
| 4 | Южная Америка | 95 | 17 | 9 | 74 |
| 5 | Восточная Азия | 47 | 15 | 8 | 77 |
| 6 | Россия | 2500 | 7 – 10 | 83 – 88 | 5 – 7 |
| 7 | Мир в целом | 100 % | 16 | 20 | 64 |

Из таблицы видно что, чем более развито государство, тем большая доля национального богатства приходится на человеческий капитал. Расходы на социальные цели перестали быть «платой» за стабильность. Они стали главным стимулом экономического развития, а личность человека – главным фактором общественного и экономического развития. Недооценка качества человеческого потенциала как главного инструмента современного экономического развития ведет к деградации структуры экономики.

К сожалению, осознание этого правительством нашей страны произошло лишь в последние годы, с приходом к власти В.В.Путина. За время российских перемен в конце XX в., которые проходили под лозунгом перевода страны на «рыночные рельсы», произошли радикальные изменения в жизни общества. Существенное сокращение централизованного регулирования и финансирования отраслей нематериального производства привело к противоречивым последствиям для сферы образования и способствовало разрушению научно-технического потенциала России. А как известно, для построения конкурентоспособной экономики это ключевые сферы. Вскрылось множество проблем и на рынке труда: избыток научно-технических кадров при недопроизводстве специалистов гуманитарного, экономического, управленческого профиля; высокий уровень образования основной массы работников и невостребованность этого образования; неспособность значительной части населения, работавшей ранее, в условиях центрально-управляемой экономики найти себе применение в новых условиях хозяйствования, что привело к всплеску безработицы; огромные диспропорции в оплате труда руководителей «новой формации» и наемных рабочих – социальное расслоение и т.д.

Такая критическая ситуация российской экономики привела к тому, что человек остался практически не защищенным ни в трудовой деятельности, ни в социальной жизни. Это сразу же нашло свое выражение в снижении продолжительности жизни, рождаемости, росте преступлений, оттоке высококвалифицированных специалистов за рубеж и т.п. С этим грузом проблем Россия вступила в XXI век, век инноваций и научно-технического прогресса.

Известно, что главным условием гармоничного развития человеческого потенциала нации является обеспечение населения страны определенным уровнем социально-экономических гарантий, которые можно разделить на 2 блока:

1. Основные социальные права – на жилище, доступное медицинское обслуживание, базовый приемлемый доход, гарантированную пенсию, личную безопасность.

2. Трудовые гарантии: защищенность на рынке труда, защищенность занятости, защищенность рабочего места, безопасность условий труда, защищенность доходов и т.п.

Путем суммирования объективных данных по основным показателям: продолжительность жизни, уровень грамотности, индекс образования, индекс дохода рассчитывается ИРЧП той или иной страны. К 2006 г. Россия по уровню развития ЧП находилась на 67 месте из 173 возможных, что говорит о крайней необходимости коренным образом менять политику правительства РФ в отношении сохранения и развития человеческого потенциала страны.

Документально, идея развития ЧП нашла отражение в «Стратегии развития России до 2020 года», предложенной В.В. Путиным. Этот документ стратегией назвать пока еще достаточно сложно, поскольку обозначена лишь генеральная цель – построение инновационной конкурентоспособной экономики, но нет конкретных путей по ее реализации, вплоть до доведения планов развития по отраслям. Самым ценным достижением данного документа является то, что впервые в Рос-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

сии сделан поворот не просто в пользу развития той или иной отрасли, не просто государство ставит цель – догнать и перегнать Америку, а во главу угла поставлена забота о человеке, который стал центральным звеном экономики страны. Основные проблемы, которые необходимо решить при реализации данной стратегии, вытекают из необходимости обеспечить те социально-экономические гарантии, которые были обозначены выше. Для нашей страны это:

1. Рост реальных доходов населения. Прежде всего, у работников бюджетной сферы, поскольку обозначенная стратегия носит название инновационной и предполагает развитие, в первую очередь, образовательного и научно-технической потенциала страны. За последние 3 года с 2005 по 2008 г. несколько раз было сделано повышение заработной платы бюджетников, но к реальному росту доходов это так и не привело. Если в бюджет не будут внесены радикальные изменения, то в ближайшем будущем российская интеллигенция и другие работники бюджетной сферы будут вынуждены искать себе применение в других областях, не говоря уже о нежелании молодежи идти в науку.

2. Гарантированная достойная пенсия. В настоящее время политика государства по отношению к старшему поколению остается непроработанной, во многом вызывающей искусственное сокращение продолжительности жизни.

3. Уровень минимальной заработной платы. Минимальная зарплата и пенсия должны ориентироваться не на бессовестный «не прожиточный» минимум, а на минимальный потребительский бюджет. По данным профсоюзов, в современной России он составляет не менее 10 тысяч рублей в месяц. В то время как МРОТ на октябрь 2008 г. равен 2300 рублей (по Москве – 6000 рублей).

4. Реформирование в сфере образования. Система российского образования и науки требует скорейшего решения следующих проблем: модернизации и улучшения материально-технической и методологической базы, повсеместного обеспечения доступа к сети Интернет, создания новых университетских комплексов, учреждения индивидуальных грантов для школьников, студентов, молодых специалистов, повышения заработной платы преподавателей, введения дополнительных денежных поощрений, обеспечения непрерывности образования. Также необходимо искать пути взаимовыгодного сотрудничества с частным бизнесом, что в будущем обеспечит последнему высококвалифицированных специалистов для собственного производства.

Параллельно нужно разрешать проблемы, связанные с коррупцией в сфере образования, доступностью образования для всех слоев населения, необходимостью контроля со стороны государства за содержанием образования и его качеством.

5. Реформирование системы здравоохранения. Кризис в этой области – одна из самых тяжелых российских проблем. Средняя продолжительность жизни населения России составляет 67,66 лет, по этому показателю мы находимся на 111 месте в мире, отставая более чем на 10 лет от развитых стран, входящих в первую 20 рейтинга. По данным Росстата, за последние 15 лет численность населения России сократилась на 2,8 %. Рождаемость в России за последние 15 лет сократилась на 22,4 %, и на 42,8 % выросла смертность.

Государственное финансирование здравоохранения составляет около 2,8 % ВВП, что привело к росту платных услуг – население вынуждено самостоятельно оплачивать «бесплатную» медицинскую помощь и приобретение «бесплатных» лекарств. Легальная и теневая оплата в этой области составляют, по разным оценкам, от 24 до 45 % совокупных расходов государства на здравоохранение или около 1,1 % ВВП, в то время как в цивилизованных странах собственные расходы населения на лечение не превышают 8 – 15 %. Таким образом, общий объем расходов на здравоохранение в России приблизительно равен 4 % ВВП, в то время как в Восточной Европе этот показатель составляет 6 % ВВП, в Западной Европе – около 9 %, в США – 16 %. Медицинские расходы на душу населения в денежном выражении в России в 40 раз ниже, чем в США, в 20 – 30 раз – чем в Западной Европе, в 6,5 раз – чем в Чехии, и в 1,9 раза ниже, чем в Турции. Между тем, по мнению специалистов, только поддержание отечественной медицины без развития требует расходов на уровне не менее 5 % ВВП.

Основными проблемами российской медицины являются: нехватка квалифицированных специалистов и низкая заработная плата медработников, недостаточное финансирование лечебно-профилактических учреждений и низкое качество обслуживания населения.

Наряду с этими проблемами Евгений Ясин (научный руководитель Высшей школы экономики) особенно выделяет еще одну – отсутствие широкого использования информационных технологий

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

в медицине. По его мнению, без комплексной автоматизации эффективное развитие этой отрасли в современном мире невозможно.

6. Жилищный вопрос. Проблема жилья существует в России давно и наверное будет всегда. Правительство Путина в 2005 г. приняло ипотечную программу «Доступное жилье» с целью помочь молодым семьям обрести собственные квадратные метры. В ходе реализации данного проекта стало ясно, что далеко не все, попадающие под эту программу молодые люди способны осилить ее условия. Первой и основной проблемой стала высокая стоимость жилья. Цены на недвижимость с принятием Закона об ипотечном кредитовании значительно увеличились, и даже длительный период гашения кредита до 30 лет не позволяет многим молодым семьям его оплачивать. Второй существенной проблемой стала сама процентная ставка по ипотечным кредитам – от 11 до 15 %. К тому же необходимо внести первоначальный взнос, который составляет не менее 10 % от стоимости приобретаемого жилья. Получить субсидии, выделяемые государством в рамках нацпроекта, могут, как оказалось, тоже далеко не все. Развязать этот тугой жилищный узел можно, только опираясь на активную работу власти всех уровней, на законодательство, определяющее и контролирующее цены на недвижимость. Кроме того, необходимо оптимизировать тарифы на жилищно-коммунальные услуги. Сегодня в России сложилась такая ситуация, при которой люди с ежемесячным доходом в несколько тысяч долларов, платят за квартиру практически столько же, сколько одинокие пенсионеры. Таким образом, жилье сегодня могут себе позволить лишь весьма состоятельные граждане, которые впоследствии будут сдавать его в аренду тем же молодым семьям. Тут нужно, прежде всего, строить – усиливать темпы строительства и увеличивать количество и качество недорогого жилья.

7. Дефицит квалифицированных кадров. Ощущается практически во всех отраслях экономики и на всех уровнях – от профессиональных рабочих до топ-менеджеров. Такая ситуация обусловлена рядом причин:

1) Демографическим кризисом в России. Впервые вопрос о кризисной демографической ситуации в стране был поднят в ежегодном Послании Президента России в 2006 г. В результате годом позже правительство приняло специальный документ под названием: «Концепция демографического развития страны до 2025 года». Согласно Концепции, в ближайшие годы стране удастся стабилизировать численность населения на уровне 142 – 143 млн, а к 2025 г. увеличить до 145 млн человек. Действительно, прогнозы правительства вроде бы начинают сбываться, о чем говорит рождаемость за 2007 и первые месяцы 2008 г. Однако радоваться еще рано, по мнению экспертов ООН, при сохранении нынешней динамики рождаемости и смертности к 2025 г. население нашей страны может сократиться до 125 млн, а к 2050 г. – до 100 млн. Что касается нынешнего демографического роста, то он, по их мнению, уже через три – пять лет завершится. Прогнозы, заложенные, в правительственной концепции демографического развития страны до 2025 г. многие специалисты считают нереалистичными и необоснованными. Реалии сегодняшнего дня требуют от властей уточнения поставленных задач, так как политика, базирующаяся на неверных прогнозах, не может быть успешной.

2) Ситуация на рынке труда. Количество трудоспособного населения страны неуклонно сокращается, во-первых, за счет уменьшения численности людей, ежегодно вступающих в трудоспособный возраст, во-вторых, за счет выхода на пенсию значительного количества граждан, родившихся в период высоких показателей рождаемости, в-третьих, за счет ухода на окончательную пенсию большого числа работающих пенсионеров.

Исследования показывают, что в стране по мере сокращения численности населения будет снижаться количество трудоспособных граждан на 0,5 – 1 млн в год. Кадровый дефицит к 2020 г. может достичь 22 млн человек. Понятно, что сокращение трудоспособного населения России ставит под угрозу перспективы экономического развития. К тому же будет возрастать иждивенческая нагрузка на работающих граждан. Исследователи ООН приводит такие данные на этот счет: в 2006 г. в России на каждого трудоспособного приходилось 0,6 ребенка и пенсионера, к 2025 г. это соотношение составит 1 к 0,8 и продолжит возрастать вплоть до соотношения 1:1 в 2050 г.

3) Нехватка квалифицированных кадров. На сегодняшний день четко обозначился растущий разрыв между квалификацией людей и потребностями рынка в квалифицированных кадрах, что обусловлено, с одной стороны, отставанием системы российского профессионального образования от спроса на рынке труда и ее несоответствием рыночным стандартам, а с другой – быстрым «старением» приобретенных знаний. К тому же, в России не делаются прогнозы потребности в кадрах

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

различных уровней и специальностей в масштабах всей страны, увязанные с прогнозом экономического развития ключевых отраслей. Сейчас ведущие промышленные отрасли экономики и сельское хозяйство остро ощущаю нехватку квалифицированных кадров от рабочих до специалистов управленческого звена. Особенно тревожная ситуация на оборонных предприятиях. Дефицит квалифицированных кадров испытывает также и малый бизнес. Эксперты рынка труда прогнозируют, что спрос на специалистов будет расти именно в тех областях, которые будут развиваться наиболее интенсивно, например, при внедрении инноваций. С начала 90-х гг. XX в. ежегодно крупнейшие предприятия сбрасывали как «ненужный балласт» сотни высококвалифицированных рабочих, инженеров и управленцев. За последние 15 лет промышленный сектор страны потерял большое количество специалистов – производственников старшего поколения. Молодые специалисты, закончивших вузы по техническим специальностям, за время, пока производство фактически простаивало, успели «переквалифицироваться» и ушли работать в другие сферы. Таким образом, старшее поколение специалистов постепенно теряет профессиональные навыки, а новое поколение работников, обладающих необходимыми навыками, еще не выросло [4].

В настоящее время динамичное развитие большого числа отраслей в сочетании с сокращением рынка труда неизбежно ведет к дальнейшему усилению кадрового дефицита, который, во-первых, становится существенным ограничителем для развития бизнеса и, во-вторых, ведет к жесткой конкуренции работодателей на кадровом рынке. В связи с создавшейся ситуацией неизмеримо возрастает значение управления персоналом в общей системе управления предприятием. Многие компании, успешно работающие на рынке, понимают, что они не могут обеспечить непрерывный рост конкурентоспособности своей продукции (услуг) без построения эффективной системы управления человеческими ресурсами. Причем эта задача актуальна как в отдельно взятой организации, так и в управлении экономикой всей страны.

Рассмотренные проблемы воспроизводства и развития человеческого потенциала нашей страны весьма остро стоят перед нынешним правительством. От того, насколько успешно оно сможет их разрешить зависит будущее нашей нации. Основные усилия необходимо направить на формирование системы социальных условий, обеспечивающих сохранение здоровья, воспитание и образование нового поколения на уровне современных стандартов, гарантирующих равенство стартовых возможностей и дающих перспективу полноценному развитию человеческого потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соболева И.В.* Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития / Институт экономики РАН. – М.: Наука, 2007. – 202 с.
2. *Колин К.К.* Становление информационного общества как фактор развития и эффективного использования человеческого потенциала. – URL: www.iis.ru/events/ist2008/doc/kolin.pdf.
3. *Глазьев С.* Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ. – URL: www.apn.ru.
4. *Демидов Е.Е.* Управление человеческими ресурсами в условиях кадрового голода // Экономика и жизнь – Русь, 2008. – № 25. – URL: www.cig-bc.ru/press/98/?i_11432=99376.
5. *Управление* человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера, – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с. (Серия «Бизнес-класс»). – С. 163 – 167.

# Экспансия российского капитала в условиях глобального финансового кризиса

С.К. Ашванян, Т.А. Сапожникова, П.В. Масленников

*Кемеровский технологический институт пищевой промышленности*

Одной из важнейших черт современного мирового хозяйства является усиление транснациональных тенденций в деятельности крупнейших компаний не только развитых, но и развивающихся стран.

В последние годы наблюдалось активное стремление компаний из развивающихся стран участвовать в крупных инвестиционных проектах не только в других странах с развивающимися рынками, но и в развитых экономиках. Особую настойчивость проявляли предпринимательские

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

структуры Китая, Индии, России, стран Юго-Восточной Азии. В результате создалась ситуация, при которой средний размер сделок с участием фирм из развивающихся стран на зарубежных рынках оказался даже выше, чем те, которые осуществили ведущие фирмы развитого мира. В 2003 г. компании из развитых стран приобрели в развивающихся странах активов на сумму в 3,2 раза больше, чем купили компании из развивающихся стран в развитых. К 2007 г. картина существенно изменилась и объем сделок в стоимостном выражении со стороны каждой из указанных групп почти уравнялся. Причем покупатели из развивающегося мира обнаружили склонность к более крупным покупкам, так как они купили почти вчетверо меньшее количество компаний, чем развитые страны.

Несомненно просматривается взаимная выгода от совершаемых сделок. Развивающиеся страны получают доступ к технологиям и брендам, увеличивают долю рынка и производительность за счет разделения труда. В свою очередь, инвестиции из развивающихся стран способствуют росту экономики развитых стран, так как расширяют совокупный спрос, в том числе спрос на технологии, что подстегивает новые разработки. В этих условиях впервые в истории в экономических публикациях прозвучал вопрос: «А кто кого развивает (инвестирует)?».

При этом обнаружилось настороженное отношение правительственных кругов ряда развитых стран к такого рода инициативным действиям со стороны иностранных компаний, которое воплотилось в замораживании ряда сделок по покупке активов. В качестве показательного примера следует назвать срыв покупки китайской CNPC американской нефтяной компании Unocal.

Период высокой деловой активности, который пришелся на середину первого десятилетия XXI в., показал активное вовлечение в процесс транснационализации представителей крупного российского бизнеса. В настоящее время около 30 российских фирм считаются полноценными ТНК («Газпром», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Норильский никель», «Северсталь», Evraz, UC Rusal и другие) и российский крупный корпоративный сектор по ряду направлений, прежде всего металлургического и топливно-энергетического профиля, способен конкурировать с ведущими мировыми компаниями.

Таблица 1

**Рейтинг российских транснациональных корпораций по объему активов за рубежом на конец 2007 г.**

| Компания | Место в рейтинге | Место в рейтинге в 2006 г. | Зарубежные активы, $ млн |
|---|---|---|---|
| Лукойл | 1 | 1 | 20 805 |
| Газпром | 2 | 2 | 17 236 |
| Норильский никель | 3 | 6 | 12 843 |
| Evraz | 4 | 11 | 6 221 |
| Северсталь | 5 | 3 | 5130 |
| Совкомфлот | 6 | 5 | 4874 |
| Русал | 7 | 4 | 4533 |
| МТС | 8 | 7 | 3812 |
| Вымпелком | 9 | 8 | 3572 |
| НЛМК | 10 | 14 | 1594 |
| Приморское МП | 11 | 13 | 1208 |
| ТНК-ВР | 12 | 10 | 1150 |
| Fesco | 13 | 12 | 1055 |
| ПМХ/КОКС | 14 | впервые | 978 |
| Еврохим | 15 | 17 | 901 |
| Интер РАО ЕЭС | 16 | 15 | 799 |
| ТМК | 17 | 16 | 606 |
| Mirax Group | 18 | впервые | 470 |
| Группа ГАЗ | 19 | 18 | 384 |
| Группа ЧТПЗ | 20 | 21 | 262 |
| Акрон | 21 | 23 | 261 |
| Алроса | 22 | 20 | 231 |
| Ситроникс | 23 | впервые | 226 |
| ОМЗ | 24 | 19 | 207 |
| Ritzio Entertainment | 25 | впервые | 200 |
| Всего | | | 89 558 |

Источник: Ведомости, 12.11.08 г.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

За три года (2005 – 2007 гг.) зарубежные активы 25 крупнейших по экспансии нефинансовых российских компаний выросли почти вчетверо и составили к концу 2007 г. $89,6 млрд, их зарубежный оборот увеличился в 2,5 раза до $220 млрд, а количество сотрудников утроилось и составило около 140 000 человек. В топ-25 компаний по объему активов за рубежом лишь четыре контролируются государством («Газпром», «Совкомфлот», «Интер РАО», «Алроса»), но на их долю приходится 30 % совокупных зарубежных активов.

Лидерские позиции занимают нефтяные и металлургические компании с долей 44 и 36 % соответственно. Рекордсменами экспансии в 2007 г. были «Норникель» и Evraz, которые увеличили свои зарубежные активы в пять раз. Крупнейшей сделкой с участием российской компании было приобретение «Норникелем» за $5,44 млрд 90 % канадской Lion Ore. Среди всех зарубежных активов российских компаний «Лукойлу», «Газпрому» и «Норникелю» принадлежит 57 % активов.

В качестве зоны интересов российские ТНК рассматривают по преимуществу страны дальнего зарубежья. В процессе транснационализации российские компании используют различные схемы, в том числе приобретение доли в проекте, концессионные соглашения, поглощение иностранных компаний, получение активов в счет погашения долгов и другие.

Размещение производства за рубежом позволяет российским компаниям преодолеть протекционистские барьеры, а переход крупного бизнеса в статус ТНК помогает увеличить степень доверия к российскому рынку и содействует привлечению долгосрочных прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. В свою очередь, стабилизация транспортных потоков стратегического минерального сырья в Россию (бокситов, марганцевых и хромитовых руд, титанового и циркониевого концентратов и т.д.) со стороны российских ТНК способствует повышению устойчивости российских предприятий, зависимых от импорта.

Экономия на издержках, приобретение перспективных месторождений ликвидного сырья, получение доступа и увеличение позиций на зарубежных сегментах рынка, закрепление устоявшихся сырьевых потоков на территорию России, совершенствование форм менеджмента и маркетинговой политики, снижение финансовых потерь путем диверсификации производства в странах с различными уровнями политического и экономического рисков – вот неполный перечень задач, ставящихся российскими крупными компаниями в аспекте их транснациональных устремлений.

Разразившийся в 2008 г. финансовый кризис привел к существенной дестабилизации в реальном секторе экономики и обусловил падение курсовой стоимости акций и уровня капитализации многих компаний автомобильной промышленности, сырьевого, топливно-энергетического, банковского и других секторов экономики.

Таблица 2

**Изменение стоимости акций американских компаний**

| Компания | Сниженные цены акций за год (с начала августа 2007 г.), % | Сколько можно купить акций за $1 млрд, % |
|---|---|---|
| General Motors | 68.4 | 16.5 |
| Alcoa | 32.5 | 4.8 |
| Yahoo | 17.6 | 3.8 |
| Morgan Stanley | 61.5 | 3.2 |
| Dow Chemical | 21.7 | 3.1 |
| Dell | 39.8 | 3.1 |
| Caterpillar | 23 | 2.6 |
| Boeing | 45.1 | 2.4 |
| Goldman Sachs | 29.6 | 2.0 |
| General Electric | 36.9 | 0.4 |

Источник: Reuters. Ведомости, 26.09.08 г.

В этих условиях у компаний тех стран, в которых ситуация оказалась не столь плачевной, появилась дополнительная возможность скупать подешевевшие активы.

Однако одновременно финансовый кризис знаменовал окончание периода «дешевых денег» в мировом хозяйстве, ибо на фоне недостатка ликвидности банки увеличили процентные ставки по кредитам. Так как инвестиционные проекты компаний по преимуществу осуществляются с использованием синдицированных кредитов со стороны ведущих банков мирового хозяйства, то мировой финансовый кризис обусловил серьезные ограничения для реализации этих проектов.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Данная ситуация непосредственным образом отразилась и на действиях российских фирм: были снижены их инвестиционные рейтинги; некоторые компании отказались от размещения акций на рынке IPO; оказались замороженными ряд проектов на территории России; стал наблюдаться отток капитала из страны. Кризисные процессы не только диктуют необходимость поиска путей выхода из состояния нестабильности, но и определяют перегруппировку сил в мировом хозяйстве, в том числе завоевание новых позиций теми странами и хозяйственными структурами, которые смогли создать амортизационные механизмы на фоне глобальной нестабильности.

Несмотря на снижение темпов экспансии в связи с мировым финансовым кризисом, за первое полугодие 2008 г. российские компании приобрели за рубежом активы на $12 млрд. В числе крупнейших сделок отмечены: покупка Evraz и ТМК американской IPSCO за $4 млрд, со стороны Evraz – украинской фирмы «Приват» за $2,6 млрд; подписание UC Rusal меморандума с Ливией о создании СП по строительству металлургического комплекса, включающего алюминиевый завод и электростанцию, с долей в СП 60 % при общей стоимости проекта около $4 млрд.

Политическое сближение России с Венесуэлой определило приоритетность вложений российских компаний в экономику данной страны. Среди перспективных проектов следует назвать договор, заключенный «Газпромом», об участии в консорциуме с венесуэльской госкомпанией Petroleos de Venezuela (PDVSA), итальянской Eni, малазийской Petronas и португальской EDP по разведке и разработке месторождений газа, строительству мощностей по сжижению и продаже газа при общей стоимости работ в $5.73 млрд [1].

Так как Венесуэла, по мнению экспертов, по запасам нефти занимает второе место в мире, то важным этапом в развитии международного сотрудничества между двумя странами в нефтяной сфере является создание консорциума между пятью крупнейшими нефтегазовыми компаниями России («Ростнефть», «Газпром», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», ТНК-ВР) и венесуэльской PDVSA [2]. Объем инвестиций в рамках всех проектов консорциума будет исчисляться десятками миллиардов долларов.

С августа 2008 г. кризис существенным образом скорректировал планы экспансии российского бизнеса. Из-за трудностей с перекредитованием большинство российских компаний постарается сосредоточиться на повышении эффективности приобретенных активов и лишь некоторые из них смогут воспользоваться кризисом для покупок. Так, НЛМК отказался от покупки John Maneely Company за $3,5 млрд (цена была оговорена до кризиса с использованием синдицированного кредита в $1,6 млрд); «Северсталь» в октябре 2008 г. закрыла сделку с PBS Coals, уменьшив цену покупки в $1 млрд на треть; «Лукойл» договорился о годовой рассрочке при покупке доли в сицилийском НПЗ ($1,5 млрд) и турецкой Akpet.

Мировой экономический кризис показал исчерпанность существующей модели российской экономики, строившейся на высоких ценах на нефть и дешевых кредитах для российских банков и предприятий, которые они брали за рубежом. В результате страна вынуждена искать новую модель для экономического развития, адаптации экономики к снижению экспортных доходов и ухудшению платежного баланса. В этих условиях наряду с поисками путей увеличения долгосрочных иностранных инвестиций в российскую экономику, российские фирмы должны использовать выгоды международного разделения труда, в том числе в результате размещения и приобретения активов за рубежом. Расширение влияния российского бизнеса должно послужить укреплению экономической безопасности и обеспечению возможностей технологического прорыва.

Поэтому важным является заявление советника Президента РФ А.Дворковича, что «сейчас есть возможность … теснее интегрироваться в мировую экономику через экспансию российского капитала … и государство намерено в полной мере поддерживать такую экспансию» [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ведомости*. – 23.09.08 г.
2. *Ведомости*. – 29.09.08 г.
3. *Ведомости*. – 26.09.08 г.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Институциональные особенности развития инвестиционного процесса в России

Т.Ю. Артибякина

*Томский государственный университет*

То, что устойчивое экономическое развитие России невозможно без масштабных капиталовложений, не вызывает сомнения. Это вызвано необходимостью решения проблем, связанных с глубокими структурными и воспроизводственными диспропорциями, оставшимися от планового хозяйства: повышенной энергоемкостью производства, неэффективным размещением предприятий, неудовлетворительным использованием земельных ресурсов, высокой долей неконкурентоспособной продукции, гипертрофированным развитием отраслей тяжелой промышленности. На корпоративном уровне необходимость крупных инвестиций связана с переходом от «защитной» реструктуризации к «стратегической», включающей переход к новым продуктам, рынкам, управленческим технологиям, к новым структурам собственности, финансов и корпоративного управления.

Однако, несмотря на замедление инфляционных процессов, рост промышленного производства, в России до 2007 г. норма накопления оставалась на уровне ниже 17,5 %, в то время как в развитиях странах эта норма колеблется от 25 до 30 %. Это говорит о некапиталоемком этапе развития России в 2000-х гг.

Причины такого сценария развития кроются в особенностях инвестиционной модели России.

Механизм инвестиционной модели развития предполагает ответ на вопрос, кто и на базе каких принципов принимает решения о капитальных вложениях. Здесь принципиальное значение имеют два момента. Во-первых, за годы реформ произошел переход от так называемого «государственно-ориентированного» к «рыночно-ориентированному» механизму. Доля государственного сектора в инвестициях сократилась с 90 % в 1990 г. до 17,5 % к 2006 г. [1]. Государство в значительной мере ушло из инвестиционного процесса, отдав его предпринимательскому сектору. Во-вторых, государство признало крупный бизнес в качестве важнейшего субъекта национальной модернизации и глобальной конкурентоспособности.

В то же время предпринимательский сектор оказался не в полной мере готов взять на себя бремя основного инвестора (вместо государства) из-за особенностей приватизации, незавершенности процесса формирования корпоративного сектора, отсутствия альтернативных источников финансирования инвестиций. Свой отпечаток наложили и диспропорции, унаследованные от плановой экономики (гипертрофированная роль крупных и крупнейших предприятий, излишняя и плохо организованная горизонтальная интеграция, отсутствие эффективной вертикальной интеграции западного образца).

Все это предопределило ориентацию крупного бизнеса не на обновление и модернизацию производства, а на расширение и тиражирование имеющихся производств через вовлечение в оборот существующих производственных мощностей. То есть на решение краткосрочных проблем, которые требуют затрат меньшего количества финансовых средств.

Особая роль в формировании инвестиционной модели принадлежит источникам и механизму финансирования инвестиций. Традиционно в качестве источников финансирования принято выделять:

1) собственные накопления инвесторов (амортизационные отчисления, накопленная прибыль, денежные сбережения);

2) привлеченные частными инвесторами финансовые средства (банковские кредиты, выпущенные векселя и облигационные займы, денежные средства, полученные от продажи акций, паевых взносов);

3) бюджетные ассигнования и заимствования, произведенные государством.

Несмотря на перечисленное многообразие, инвестиционный процесс в России осуществлялся в основном за счет собственных средств предприятий и компаний. Государственные инвестиции в связи с изменением модели развития сократились за последние годы до 18 %. Роль банковских кредитов составляла около 8 %, а средств от эмиссии акций – всего 0,3 % [2].

Ситуация во многом предопределялась особенностью развития финансовой системы России. Выделяют две базовых институциональных модели: так называемую рыночную (основанную на

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

доминирующей роли рынка ценных бумаг) и банковскую. Россия не вписывалась ни в одну из них.

Банковская система не соответствовала структуре корпоративного сектора, в котором доминировали крупные предприятия и компании и шел интенсивный процесс консолидации. В банковском секторе наблюдалось преобладание мелких банков и процесс консолидации развивался крайне медленно. Достаточно сказать, что в России на первую половину 2007 г. существовало около 1200 банков, в то время как в примерно равной по экономическому потенциалу и территории Бразилии – 100 банков (из них 30 государственных), в Мексике – 28 (8), Индии – 20, Южной Корее – 31.

Фондовый рынок, несмотря на повышение уровня капитализации, оставался исключительно волатильным, зависящим от спекулятивного, главным образом иностранного капитала. Из 200 крупнейших компаний России лишь 36 (17 %) имели ликвидные акции и торговали регулярно. На них приходилось 93 % всей капитализации [3]. В свою очередь капитализация не соответствовала объемам производства и оборота компаний. Поэтому акции не могли служить инструментом масштабного привлечения инвестиций. В последние три года интенсивно развивался рынок корпоративных облигаций, который рассматривался многими экспертами как более инвестиционно перспективный. Корпоративно-отраслевая структура этого рынка более равномерна и лишена перекоса в сторону нефтегазового сектора, характерного для рынка акций. Однако объемы данного рынка не соответствовали потребностям растущего реального сектора экономики.

Поэтому среди всех источников финансирования собственные средства предприятий занимали ведущую роль. Этим и предопределялся структурно-отраслевой аспект инвестиционного процесса. Ввиду низкой рентабельности большинства производств финансирование из прибыли могли себе позволить лишь небольшое количество отраслей промышленности, главным образом предприятия нефтегазового сектора. Поэтому основным источником собственных инвестиций российских предприятий оставалась не накапливаемая прибыль, а амортизационные отчисления. В свою очередь наиболее благоприятные возможности для расширения амортизационного фонда сложились у предприятий некапиталоемких производств. К таким можно отнести предприятия пищевой промышленности и связи. В отличие от других отраслей, которые «проедали» более половины своего амортизационного фонда, инфраструктурные предприятия были способны сохранять на требуемом уровне «запас рентабельности» в цене продукции и финансировать за счет этого приобретение оборотных средств. Поэтому последние заметно усилили свои позиции в экономике. Что касается отраслей промышленности, то здесь локомотивами инвестиционного роста выступали топливная промышленность (прежде всего нефтегазодобывающая), доля которой за 1990 – 2007 гг. выросла в общих объемах промышленных инвестиций с 35 до 48 % и металлургия – рост с 9 до 12 %. Это закрепляло сложившуюся еще в советский период структуру экономики. Причем формирование корпоративного сектора в сырьевых, наиболее рентабельных, но в то же время наиболее капиталоемких отраслях, создавало дефицит инвестиций в других секторах экономики.

Таким образом, институциональная ситуация негативно влияла на инвестиционный процесс.

Однако роль «главной скрипки» в слабой инвестиционной активности реального сектора играла именно нерешенность большинства микроэкономических проблем. Об этом свидетельствуют и основные направления корпоративной инвестиционной стратегии российских компаний:

- достраивание вертикально-интегрированных цепочек (характерно для сырьевых компаний) как по линии «downstream» (создание бизнесов, приближенных к потребителю с большей добавленной стоимостью), так и по линии «upstream» (включение в компанию собственных источников сырья и энергии);
- расширение и диверсификация бизнеса с экспансией как в профильное, так и непрофильное производство;
- консолидация и укрупнение бизнеса (улучшение и укрепление горизонтальной интеграции).

В итоге, рост инвестиций до 2007 г. не был связан с качественным обновлением основных фондов, то есть не носил реального характера и осуществлялся в целом при стабильной норме накопления 15 – 17 %.

Это подтверждает и тот факт, что когда Россия получила доступ к мировым финансовым ресурсам, ситуация в качественном отношении не претерпела изменений. Детальный анализ использования полученных средств приводит к выводу: заимствованные средства не использовались для инвестиционного обновления экономики. Так, в 2005 г., согласно данным Росстата, из 17 млрд дол., вырученных от размещения корпоративных облигаций, только 60 млн дол., или 0,4 %, пошли

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

на рост основного капитала, а в 2006 г. – 0,6 %. В идеальной ситуации привлечение ресурсов путем размещения корпоративных облигаций должно способствовать росту инвестиций и экономическому подъему. Однако для этого привлекаемые компаниями инвестиции должны включаться в создание новых мощностей, основных фондов и производственных запасов, то есть становиться реальными. Но, как показывают приведенные выше данные, рост реального капитала не просматривался. Основная часть средств направлялась на приобретение активов. Косвенным подтверждением данного вывода является статистика бурного роста сделок слияний и поглощений в России. По самым скромным оценкам, в 2006 г. было заключено 345 сделок на сумму 42,3 млрд дол. Прирост рынка корпоративного контроля по сравнению с 2005 г. составил 26,4 % по количеству сделок и 30,2 по их сумме [4].

Таким образом, внешнее заимствование средств лишь увеличивало долговую нагрузку на экономику, но не способствовало национальной модернизации и развитию конкурентоспособности.

Для современной России характерен разрыв в цепочке «сбережения – инвестиции». Именно поэтому норма сбережений на протяжении практически всех лет реформ (за исключением кризисного 1998 г.) почти в два раза превышала норму накопления. Население и компании сберегали гораздо больше средств, чем направлялось на инвестирование. Когда эффективное внедрение в производство технических новшеств находится на низком уровне, увеличение накопления становится нецелесообразным.

Не оправдали надежды и иностранные инвестиции. Доля прямых инвестиций, приносящих с собой новые знания и передовые технологии, с 2000 г. сократилась с 40 до 26 %. Более 70 % всех прямых инвестиций пришлось на сектор добычи полезных ископаемых. Причем большая часть пришла в Россию через Нидерланды, где регистрировалось подавляющее число структур, через которые российские компании брали займы. Среди других ведущих «иностранных инвесторов» числились Кипр (18 % всех иностранных инвестиций) и Люксембург (11 %), которые трудно отнести к странам с высокими технологиями. Очевидно, что происходила простая репатриация прибыли, полученной в России нашими настоящими или бывшими соотечественниками. Никакого отношения к реальным эффективным иностранным инвестициям это не имеет.

Таким образом, приоритет краткосрочных проблем и институциональные особенности российской экономики определяли ситуацию в инвестиционной сфере.

Только по мере формирования корпоративного сектора и изменения политики государства экономика стала ориентироваться на долгосрочные факторы экономического развития. К 2007 г. отрасли ТЭК, металлургии и во многом химии почти завершили формирование собственного корпоративного сектора. Пищевая промышленность и телекоммуникации в значительной своей части встроились в цепочки иностранных ТНК. Внутриотраслевая структуризация и оформленность позволили компаниям в качестве одного из направлений корпоративной инвестиционной стратегии выделить обновление производственных фондов.

Большую роль в этом процессе сыграл запуск инновационного сценария развития экономики России, который предполагает изменение инвестиционной политики государства. Важнейшим звеном экономической и инвестиционной стратегии государства стало его активное участие в оптимизации и структурной эволюции крупных компаний, а также в развитии их конкурентоспособности. В последние годы интенсивно формируются государственные холдинги в авиакосмической, судостроительной промышленности, на железнодорожном транспорте, в нефтяном секторе, что привело к росту госинвестиций до 50 % в 2007 г. [6]. Целью государства в данном случае выступает не только прямое воздействие на структуру и технологическое состояние реального сектора. Главное – дать первоначальный толчок качественному обновлению основных фондов компаний и простимулировать индуцированные инвестиции.

Таким образом, благодаря изменению микро- и макроэкономической ситуации в 2007 г. российская экономика продемонстрировала качественные и количественные изменения в инвестиционной сфере. Были запущены инновационные технологические проекты, увеличилась инвестиционная активность предприятий, усилился ввоз импортного оборудования, и норма накоплений поднялась до уровня 21 %.

Однако начавшийся кризис не позволил в полной мере развернуться данному процессу, негативным образом сказавшись на инвестиционной ситуации в России. Норма накопления по итогам 2008 г. будет низкой, а значит, технологическое обновление российской экономики снова отодвинется на ряд лет. Таким образом, Россия продолжает оставаться в «ожидании перемен».

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ЛИТЕРАТУРА

1. *Структура* инвестиций в основной капитал по формам собственности // Росстат. – М., 2007.
2. *Основные* показатели социально-экономического развития Российской Федерации за первое полугодие 2007 г. – Минэкономразвития, 2007.
3. *Эксперт*. – 2006. – № 37б.
4. *Слияния* и поглощения. – 2007. – № 1 – 2.
5. *Объем* инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов по видам // Росстат. – М., 2007.
6. *Ведомости*. – 5 июня 2007 г.

# Кластеры как форма кооперации крупного бизнеса

О.Б. Кузнецова

*Кемеровский технологический институт пищевой промышленности*

Глобализация и цифровые технологии ускорили все жизненные циклы, произошли фундаментальные сдвиги в мировом развитии. Изменился способ производства: индустриальная парадигма развития уступила место постиндустриальной, имеющей иные движущие силы и правила игры. Национальные экономики все больше начинают носить интернациональный характер, все ясней становится необходимость находить новые формы эффективного взаимодействия между разными по размеру предприятиями.

Анализ мировой хозяйственной практики показывает, что одной из таких новых форм бизнеса, в рамках которой возникает синергический эффект, являются кластеры, получившие широкое распространение за рубежом.

В России традиционно промышленная политика фокусировалась на поддержке развития крупнейших предприятий. Однако в эпоху постиндустриальной экономики ядром экономического развития выступают уже не крупнейшие предприятия или отрасли, а кластеры, объединяющие крупные, средние и малые предприятия.

Однако это не означает, что все малые предприятия должны быть участниками кластерных объединений и взаимодействовать с крупным бизнесом. Речь идет в первую очередь о производственных малых предприятиях.

Развитие кластеров как способа формирования новых типов ресурсов даст мощный импульс развитию отечественной промышленности, сокращению разрыва между регионами и центром, а также позволит преломить тенденцию «деиндустриализации» и стимулировать выход малого бизнеса на качественно новый уровень.

В современной научной литературе нет однозначного определения экономического термина «кластер».

Более того, имеет место «терминологический хаос» в отношении таких понятий, как промышленный парк, технопарк, свободная экономическая зона и др. Связано это, прежде всего, с тем, что уровень многих отечественных работ по кластерным технологиям определяется уровнем перевода статей зарубежных авторов. Особенно на уровне регионов, муниципальных образований, в умах и предпринимателей, и чиновников, терминологическая путаница ведет к недостаточно четкому пониманию практической эффективности кластерных проектов, зачастую они воспринимаются руководителями территории как нечто эфемерное, применимое исключительно за рубежом.

Кроме того, непродуманное использование терминов для обозначения различных форм организации производства будет отражаться на качестве реализации проектов, сделанных по западному образцу. Если для формирования определенного производственного комплекса будет использоваться инструментарий создания и развития совершенной иной формы, проект может оказаться неудачным.

Поэтому представляется необходимым уточнить диффениции. Анализ литературы показывает, что в работах зарубежных и отечественных авторов можно встретить более 20 определений кластера. Наиболее удачным представляется определение, сформулированное М. Афанасьевым, Л. Мясниковой: «под кластером понимается сеть независимых производственных, сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

исследовательские институты, инжиниринговые центры), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости» [1, с.80]. Но в этом определении не выделяется важнейшая составляющая кластера – территориальная. В связи с этим считаем возможным некоторое изменение вышеназванного определения и предлагаем следующую трактовку.

Кластер – это устойчивое, географически локализованное партнерство, объединяющее производителей, потребителей, университеты, научно-исследовательские институты, объединения предпринимателей и другие структуры; направленное на оптимизацию условий совместного развития и рост конкурентоспособности друг друга. Функционирование кластера обязательно предполагает наличие вокруг крупного (одного или нескольких конкурирующих между собой) предприятия большого количества малых и средних предприятий.

Если говорить о разнице между промышленным парком и кластером, то кластер – более широкое понятие. Промышленные парки – это форма организации производственной инфраструктуры на конкретной территории. Кластер, как было отмечено выше, это целый комплекс взаимодополняющих друг друга компаний: производственных, научно-исследовательских и др., которые начинают работать вместе для усиления конкурентных преимуществ конечного продукта.

Необходимо обратить внимание ещё на один существенный момент, отличающий технопарки, промышленные парки и бизнес-инкубаторы. Можно создать бизнес-инкубатор, технопарк и привлечь в него инновационные фирмы. Кластер нельзя создать с нуля, невозможно фирмы заставить взаимодействовать между собой, если им это не будет выгодно. Успешное же развитие технопарка впоследствии может способствовать формированию вокруг него регионального кластера с определенной специализацией.

Кластерный подход базируется на учете положительных синергических эффектов региональной агломерации, то есть близости производителя и потребителя, сетевых эффектов и диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса [3].

Основоположником теории кластерного развития является М. Портер, который в ходе своих исследований проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в 10 странах. Выяснилось, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяют свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

Основная идея его концепции выражается следующими утверждениями: «национальное процветание не наследуется, – оно создается» и «единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность труда».

Портер разработал систему детерминант конкурентных преимуществ стран, которая получила название «конкурентный ромб» (или «алмаз»).

Основными детерминантами конкурентных преимуществ являются:

- условия для факторов производства;
- состояние спроса;
- родственные и поддерживающие отрасли;
- устойчивая стратегия, структура и соперничество.

Кроме того, Портер выделил две независимые детерминанты, в значительной степени влияющие на деятельность экономических субъектов: это случайные события и правительственная политика, при этом он не делает различий в функциях разных уровней власти.

Комплекс взаимодействий в рамках вышеозначенных детерминант определяет эмерджентность и конкурентоспособность кластера. Условия производства создаются за счет эффективного сочетания природных и человеческих ресурсов, ресурсов капитала, административной и научно-технологической инфраструктуры. Эмерджентность взаимодействий в кластере обуславливает рост производительности труда за счет инноваций в технологической и организационной сферах.

Укрепление взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера обеспечивают упрощение доступа к новейшим технологиям, распределение рисков в различных формах совместной деятельности, в том числе связанных с выходом на внешние рынки, организацией со-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

вместных НИОКР, снижение трансакционных издержек, совместное использование знаний, ускорение процессов обучения.

Теория кластеров получила дальнейшее развитие в работах другого американского ученого М. Энрайта, который создал теорию «регионального кластера». Энрайт определяет региональный кластер как географическую агломерацию фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях экономики. Согласно теории Энрайта, конкурентные преимущества создаются не на национальном уровне, а на региональном, где важнейшую роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования.

Энрайт выделил четыре типа кластерной политики, исходя из роли государства:

- каталитическая кластерная политика – правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские фирмы) и оказывает им небольшую финансовую поддержку;
- поддерживающая кластерная политика, при которой каталитическая кластерная политика дополняется значительными инвестициями в инфраструктуру регионов с целью создания стимулирующей среды развития кластеров;
- директивная кластерная политика – поддерживающая политика государства дополняется специальными программами, которые направлены на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров;
- интервенционистская кластерная политика, при которой правительство наряду с выполнением директивной функции активно формирует специализацию кластеров посредством трансфертов, субсидий, ограничений, а также контролирует деятельность фирм в кластерах [4].

Построение кластера может осуществляться в трех сценариях:

- «сверху вниз», когда инициатива формирования кластера исходит от центральных или региональных органов власти;
- «снизу вверх», когда инициаторами реализации кластерной политики выступают местные объедения предпринимателей;
- «смешанный вариант», когда параллельно сочетаются оба подхода.

В мировой практике активно используются все вышеперечисленные варианты кластерных построений.

Примерами успешной реализации кластерной политики «сверху вниз» являются Финляндия и Нидерланды; в Австрии, Германии, Испании кластеры формировались на основе второго типа кластерной политики.

Для России наиболее приемлемым представляется вариант, когда параллельно сочетаются оба подхода. Необходимо изучение лучших методик построения кластеров и выработка механизма её реализации с учетом специфики отечественной экономики.

Некоторые российские ученые (Н.Калюжнова, М.Афанасьев, Л.Мясникова) считают, что аналогом кластеров в СССР были территориально-промышленные комплексы (ТПК).

При поверхностном рассмотрении представляется, что концепция кластеров повторяет основные положения концепции ТПК. При ближайшем рассмотрении оказывается, что ТПК и кластеры имеют коренные различия как в теоретических построениях, так и в формах организации производства.

Серьезное внимание различиям между кластерами и ТПК уделяется в работах И.Пилипенко. Он считает, «что каждая из названных концепций соответствует общественно-экономической системе своего времени и стадии развития государства, модель ТПК – социалистической и в большей степени индустриальной эпохе, а концепция кластеров – капиталистической и в значительной степени постиндустриальной эпохе» [2, с.54 – 55].

Кластеры получили широкое распространение во многих странах. В качестве характерных примеров можно назвать кластер информационных технологий в Силиконовой долине (США), телекоммуникационный (Финляндия), биотехнологический (Швеция). Финляндия вырвалась в 90-е годы в технологические лидеры, продемонстрировав миру как быстро можно обратить институциональные нововведения в фактор накопления знаний, а знания – в ускоренную экономическую трансформацию. Так, на территории Европы только автомобильных кластеров действует около десятка. Причем, если до недавнего времени кластеры были привилегией развитых стран, то в последние годы активное использование кластерных технологий наблюдается и в развивающихся

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

странах (в частности, автомобильные кластеры уже сложились в Восточной Европе: Венгрии и Словении), формируются кластеры и в Китае (в провинции Гуандун вокруг автосборочных производств, размещаемых японскими компаниями «Тойота», «Хонда», «Ниссан»).

Как правило, кластеры направлены на достижение следующих целей:

- повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях и т.д.;
- обеспечение занятости в условиях реструктуризации крупных предприятий и аутсорсинга;
- консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти.

Эффективная реструктуризация бывших «промышленных гигантов» требует преодоления технологической замкнутости крупных предприятий, до сих пор обладающих полным технологическим переделом; глубокого взаимодействия и сотрудничества между крупным и малым бизнесом, их конструктивного сотрудничества с наукой при поддержке федеральной и региональных органов власти. И здесь кластерный подход предоставляет необходимые инструменты аналитической методологии, позволяющие достигнуть расширенного развития малого и среднего бизнеса.

В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Взаимоотношения между участниками кластера носят гибкий характер и позволяют им конкурировать между собой за увеличение доли в общем объеме продаж, привлекать в случае необходимости новых участников и т.д. Кооперация легче всего выстраивается на платформе локализации, ускоряющей обмен идеями, информацией о новых технологиях. В конце концов, успехи кластера конвертируются в устойчивую репутацию региона-производителя.

Центром кластера чаще всего бывают одна или несколько независимых крупных компаний, между которыми сохраняются конкурентные отношения. Лидирующая компания разрабатывает общую стратегию и техническую политику развития. Особое внимание уделяется обучению персонала, развитию субконтрактных отношений с малыми предприятиями, обеспечению маркетинговых исследований и передаче технологий. Кластер создает благоприятные условия для развития специализированных производств, в том числе вспомогательного, обслуживающего и поддерживающего характера. Кластер дает работу множеству малых фирм, в том числе с инновационной направленностью, которые в перспективе и становятся генераторами конкурентных преимуществ. От малых предприятий требуется гибкость, мобильность и готовность следовать общей стратегией кластера.

Тесное сотрудничество всех участников в рамках кластера обеспечивает планирование работы кластера на перспективу, дает возможность полной загрузки мощностей крупных предприятий, уменьшает производственные и трансакционные издержки, создает единое информационное и экономическое пространство.

Однако для многих малых предприятий, отличающихся индивидуализмом, тесное сотрудничество в рамках кластера несет в себе определенную опасность утраты самостоятельности и способности к проведению собственной стратегии на рынке. В связи с этим сотрудничество в рамках кластера требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей малых предприятий. Во многих западных странах используются эффективные кластерные стратегии, которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке.

Многообразие и индивидуальность кластеров затрудняют их типизацию. В литературе существует множество подходов к классификации кластеров. Представляется, что для настоящего этапа развития экономики России полезной является классификация, исходящая из того или иного аспекта функционирования кластера.

Исходя из вышеназванного критерия выделяют следующие разновидности:

- отраслевые кластеры;
- кластеры с регионально ограниченной формой экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанных к тем или иным научным учреждениям;
- кластеры с вертикальными производственными связями в узких сферах деятельности, которые охватывают процессы производства, поставки и сбыта.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Анализ социально-экономического развития в период после кризиса 1988 г. свидетельствует о том, что в России имеют место определенные предпосылки для формирования кластеров:

во-первых, начиная с 2000 г. Россия вошла в фазу экономического роста;

во-вторых, в условиях консолидации общества произошло заметное ослабление тенденций социально-экономической и территориальной дезинтеграции;

в-третьих, накоплен опыт управления в условиях рыночной экономики государством, субъектами Федерации, а также бизнес-структурами.

И, наконец, развивается производственная кооперация малого и крупного предпринимательства, хотя, как было отмечено, уровень кооперации пока достаточно слабый.

Развитие кластеров дает преимущества как для власти, администрации, так и для бизнеса, как крупного, так и малого.

Преимущества для администрации: увеличивается налогооблагаемая база (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что сам бизнес, в отличие от вертикальных корпораций), снижается зависимость от отдельных бизнес-групп, появляются возможности для диверсификации экономического развития региона.

Преимущества для крупного бизнеса связаны со снижением издержек, возможностью концентрировать усилия и ресурсы на стратегических направлениях своей деятельности, оптимизации производственного процесса, появлением возможностей для более успешного выхода на мировой рынок.

Что касается малых предприятий, у них появляется возможность использования незагруженных мощностей крупных предприятий; решения проблем сбыта, распределения рисков, связанных с НИОКР и т.п.

К сожалению, сформированная за последние 15 – 20 лет система ценностей не дает возможности власти и бизнесу говорить на одном языке. В результате у власти и бизнеса отсутствуют общие ценности и представления о будущем. Реализация региональной кластерной политики может стать базой конструктивного диалога. Установление постоянного диалога всех участников процесса – малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, научно-исследовательских организаций и др., взаимопонимание и готовность к сотрудничеству, гарантируют положительные результаты.

Основными проблемами, препятствующими развитию кластеров в России, являются:

- во-первых, отсутствие эффективной методологической базы, обеспечивающей реализацию кластерных технологий;
- во-вторых, недостаточная информированность представителей органов исполнительной власти и бизнеса в вопросах применения кластерного подхода;
- в-третьих, недостаток подготовленных специалистов по вопросам организации кластеров; отсутствие лидеров-фасилитаторов, готовых не только генерировать саму идею создания кластера, но и осуществить её на практике. Между тем, как показывает мировой опыт, многие проекты мирового уровня реализовывались благодаря фасилитаторам;
- в-четвертых, недостаточный уровень развития субконтракции и аутсорсинга;
- в-пятых, утрата за годы «дикого рынка» института доверия, отсутствие культуры информационной открытости, что приводит к недобросовестной конкуренции и недоверию между потенциальными участниками кластера.

Кроме того, в бизнесе на сегодняшний день сложно с долгосрочными проектами. Редко какой предприниматель за текущими делами видит или хотя бы пытается увидеть целостную картину. К тому же наш малый бизнес на 70 % работает в торговле, а кластеры тяготеют к промышленности. Многие крупные предприятия пока не видят пользы в сотрудничестве с малыми.

Сложность реализации кластерной политики заключается ещё и в том, что она призвана объединять и взаимоувязывать интересы различных субъектов, вовлеченных в процесс кластеризации. С другой стороны, исходя из того, что участниками кластеров являются не только бизнес-структуры, но и органы власти (региональные и местные) и объединения предпринимателей, взаимоувязка и согласование разноплановых (а порой и противоречивых) интересов позволит разрешить ряд противоречий. Речь идет о противоречиях как между бизнесом и администрацией, так и между малым бизнесом и крупным.

Несмотря на сложности, подход к региональному развитию, основанному на кластерных организационных технологиях, находит все большее понимание и в России.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Так, сегодня в Поволжье созданы реальные предпосылки для формирования ряда кластеров. Как известно, здесь на сегодняшний день сосредоточено около 90 % отечественного автомобилестроения, причем многие предприятия – градообразующие. С одной стороны, это накладывает на приволжские заводы дополнительные социальные обязательства, с другой – компактное расположение сотен предприятий позволяет сделать их взаимодействие максимально эффективным. В Поволжье уже имеется положительный опыт сотрудничества науки, образования, малого и крупного бизнеса на региональном и межрегиональном уровнях. Это сотрудничество реализуется через регулярное общение руководителей предприятий, ВУЗов, научных учреждений и общественных организаций. Подобное партнерство положило начало формированию ряда кластерообразующих проектов. Характерным примером технологического прорыва стало освоение системы управления двигателем внутреннего сгорания под экологические нормы Евро-1. В рамках проекта группа предприятий, большинство из которых были малыми, совместно со специалистами научно-технического центра АвтоВАЗа выполнили в крайне сжатые сроки разработку микропроцессорной системы ДВС. В результате российская система оказалась на 35 % дешевле иностранных аналогов. Многие из малых предприятий-участников этого проекта выросли и стали солидными партнерами АвтоВАЗа.

Хотелось бы обратить внимание на то, что развивать кластер в отрыве от развития региона в целом неэффективно. Для успешной реализации региональной стратегии и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы. Кластеры могут принести положительные результаты только тогда, когда они вписываются в более широкий контекст регионального развития. При разработке регионального развития надо учесть, какие точки бифуркации существуют в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста.

Региональное экономическое развитие на базе формирования и развития кластеров предполагает совместные усилия бизнеса и администрации. Роль администрации может состоять в инициировании процесса формирования кластеров. Можно выделить ряд направлений деятельности администрации по созданию и развитию кластерной организационной технологии: в сфере нематериальных активов это могут быть функции по подготовке соответствующих специалистов (кластерных брокеров), проведение тренингов и информационных семинаров, а также оказание консалтинговых услуг для предпринимателей; во-вторых, это формирование системы накопления и систематизации информации, в том числе, создание системы доступа к информации по субконтракции; в третьих, это разработка механизма и организации контактов с региональными ВУЗами, НИИ, с венчурным бизнесом в России и за рубежом; в четвертых, разработка четких алгоритмов адекватных управленческих решений органами исполнительной власти; в пятых, важное значение для развития определенных видов кластеров (например, туризма) имеет проблема имиджа территории, необходимо формировать образ региона, который бы у потенциальных партнеров вызывал положительные эмоции.

Кластерный подход коренным образом меняет содержание региональной промышленной политики: усилия органов власти направляются не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие системы взаимоотношений между субъектами экономики и государственными институтами. В практическом плане такой подход важен в первую очередь тем, что дает возможность сформировать и реализовать крупные межотраслевые и межрегиональные инвестиционные и инновационные проекты национального значения, позволяет снизить административные барьеры, сократить коррупционную составляющую в деятельности как крупных, так и малых предприятий.

Кластерные технологии могут и должны применяться для решения практических задач развития экономики регионов РФ, связанных с диверсификацией экономики, стимулированием развития производственного малого предпринимательства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев М., Мясникова Л.* Мировая конкуренция и кластеризация // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 79 – 86.
2. *Пилипенко И.* Кластерная политика в России. // Общество экономика. – 2007. – № 8. – С. 28 – 64.
3. *Портер М.* Конкуренция. – М.: Вильямс, 2002.
4. *Enright M.J.* Regional Clusters: What we khow and what we should know. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002. – P. 18.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Теневая экономика: природа и масштабы

Е.П. Головкина, Ж.А. Ермушко

*Томский политехнический университет*

Коррупция в России – это тяжелейшая проблема, которая ставит под угрозу осуществление Стратегии 2020, а, значит, и поступательное развитие страны. В основе коррупции лежит несколько причин. Первая – несовершенство законов. Вторая – правовая безграмотность населения. Третья причина – это, к сожалению, сложившаяся традиция, а, точнее, психология общества, которое привыкло мириться с коррупцией как с явлением. Сформировалась некая культура, частью которой и является коррупция. Четвертая причина – это отсутствие ответственности на всех уровнях. Для того чтобы эту систему разрушить, ее необходимо методично, шаг за шагом, раскачивать. Важно выбить саму почву из-под ног коррупционеров.

Болевые точки коррупции: первое – это судебная система, без изменений в которой невозможна борьба с коррупцией. Второе – это вопросы законодательства. Совершенно очевидно, что наше законодательство сегодня оставляет чрезвычайно много возможностей на усмотрение чиновника. Пока у чиновника есть выбор, это и есть возможность коррупции. Поэтому устранение на уровне законодательства коррупционных ловушек является вторым приоритетом этой борьбы. Понятен и третий приоритет. Это вопросы, связанные с госслужбой. До тех пор пока чиновник не будет реально отчитываться о своих доходах и доходах близких, борьба с коррупцией нереалистична.

Высокий уровень коррупции в Российской Федерации – одно из наиболее опасных явлений, напрямую влияющих на состояние национальной безопасности, тормозящих социально-экономическое развитие страны, подрывающих основы демократии правового государства, препятствующих инвестиционному климату, создающих негативный имидж России за рубежом. Масштабы коррупции тесно связаны с ошибками и просчетами в управлении.

Криминализация бизнеса произошла не без помощи государства. Именно оно, не оплачивая в срок госзаказ, побудило директоров предприятий искать окольные пути по привлечению кредитов для поддержания производства.

Измерение теневой экономики, оценка ее масштабов является достаточно сложной задачей. Это связано с самой ее природой – теневая экономика носит скрытый характер и возникает из-за стремления избежать измерения. Для ее измерения используются различные, преимущественно косвенные методы.

Доля теневой экономики в разных странах: США – 8,4 %, Китай – 15,6 %, Германия – 16,8 %, Италия – 25,7 %, Россия – 48,7 %, Белоруссия – 50,4 %, Украина – 54,7 %, Грузия – 68 % [3].

## Статистика

За последний год число жителей России, занятых в теневом секторе экономики, выросло на 3 %, или на 8 млн человек. В теневую экономику втянуто около 60 млн человек, среди которых есть и совсем дети, и глубокие старики, чего раньше никогда не было. По разным подсчетам, теневой сектор охватывает сегодня 40 – 80 % российской экономики. От налогообложения уводятся 75 – 120 млрд долларов. По данным Генеральной прокуратуры, до 60 % российских предприятий и организаций контролируются организованными преступными группировками, в теневую сферу вовлечены многие чиновники, политики, предприниматели [1].

В структуре теневой экономики с известной степенью условности могут быть выделены следующие основные сферы или блоки.

**Производительный сектор (нелегальная экономика)**, обеспечивающий реальный вклад в производство валового внутреннего продукта:

а) легальные виды деятельности, осуществляемые нелегально, например без лицензии или специального разрешения; скрытое производство в легальной экономике;

б) нелегальная (неформальная, по терминологии СНС-93) занятость, работа по найму;

в) запрещенная законодательством экономическая деятельность.

**Перераспределительный сектор** теневой экономики включает различные преступления экономической направленности. В литературе для обозначения отдельных элементов этого сектора теневой экономики используются различные понятия. Например, фиктивная экономика – эконо-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

мика приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничеств, связанных с получением и передачей денег.

Существуют два особых сектора экономики, которые также являются неконтролируемыми и нерегламентированными, не отражаемыми, как правило, в статистическом учете. Это сектор домашней и сектор общинной экономики.

**Домашняя экономика** представлена сферой общественно-необходимого производительного домашнего труда, который не оплачивается и находится вне сферы товарного обмена. В домашнюю экономику включается трудовая деятельность по производству продуктов, которые заменяют товары, приобретаемые за деньги в сфере официальной экономики.

**Общинная экономика** представлена системой производства и реализации благ и услуг, которая основана на обмене в неденежной форме. Она действует в рамках сообществ, складывающихся на базе различных форм социальных связей: родственных, соседских, дружественных отношений, близости культур, религиозных взглядов, профессии, идеологической ориентации и т.п.

Общинная экономика – это форма развития домашней экономики при выходе последней за пределы семьи. Если обмен благами в рамках различного рода общин начинает осуществляться в денежной форме, общинная экономика переходит в нелегальную.

Важным условием эффективного контроля над экономической преступностью является гармоничное, сбалансированное сочетание действенного социально-правового контроля за социально-экономическими и политическими процессами в стране и соблюдения фундаментальных прав человека.

В государственных властных структурах, общественных организациях и научных учреждениях доминируют два подхода к решению проблем «теневой» экономики: радикально-либеральный и репрессивный.

Первый – радикально-либеральный, реализуемый с конца 1991 – начала 1992 г. и связанный с целевыми установками на сверхвысокие темпы первоначального накопления капитала. Печальные итоги воплощения данного подхода налицо: отмеченные выше критические масштабы «теневой» составляющей отечественной экономики и образование мощных финансово-производственных кланов, проникающих в высшие эшелоны власти, с одной стороны, подавление нормальной предпринимательской деятельности, прежде всего малого бизнеса, – с другой. Не случайно у некоторых политиков стали появляться идеи относительно того, чтобы «провести полную легализацию всей «теневой» экономики и начать жизнь с чистого листа». Вряд ли такие веяния получат общественную поддержку, в том числе со стороны «теневиков»-хозяйственников, испытавших все «прелести» сотрудничества с организованными преступными сообществами и желающих «начать жизнь с чистого листа» без угрозы быть застреленными, снова подвергаться налетам рэкетиров и т.п.

Второй – репрессивный – подход возник как своеобразная реакция на социальные негативы либерального подхода. Он предполагает: расширение и усиление соответствующих подразделений МВД, ФСБ, налоговой инспекции, налоговой полиции и Министерства финансов РФ; улучшение взаимодействия спецслужб в рассматриваемом отношении, формирование системы тотального контроля и доносительства: общее ужесточение законодательства, направленного против «теневой» экономики, усиление мер наказания. В качестве одной из попыток реализации репрессивного подхода можно рассматривать принятие Государственной думой в первом чтении представленного Минфином РФ законопроекта «О государственном контроле за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам» [2].

Подписание Национального плана по борьбе с коррупцией – знаковое событие, свидетельствующее о начале качественно нового этапа в сфере противодействия коррупции в России. Как известно, наличие национального антикоррупционного плана является одним из важнейших требований международных конвенций, которые Россия ратифицировала в 2006 г., а также Группы государств Совета Европы против коррупции, членом которой Россия стала в 2007 г.

Следующим важнейшим шагом должно стать принятие отдельного Закона «О противодействии коррупции», определяющего принципы и организацию системной борьбы с коррупцией на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также пакет изменений в целый ряд действующих законов. Национальный план противодействия коррупции от того, что делалось в этой сфере раньше, отличает системный, взвешенный подход. В документе четко сказано, что нужно сделать, причем, что очень важно, сделан акцент на профилактические меры: предупреждение и профилактику коррупции, создание антикоррупционных стандартов поведения, преодоление правового нигилизма и юридической безграмотности граждан [4].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Коррупция затрагивает любое государство и потому требует международных усилий, международной кооперации в противодействии этому явлению. При подготовке различных законодательных актов необходимо учитывать зарубежный опыт, который, хотя и не бесспорен, противоречив, в какой-то степени опережает разработки, методологию, стандарты, применяемые российскими законодателями. У российского законодательного поля здесь очень широкие перспективы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Еженедельные* новости. Подмосковье. – 4.10.08 г.
2. *Законопроект* «О государственном контроле за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам».
3. *Комментарий* к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / под ред. О.Н. Садикова. – М.: Юридическая фирма «Контракт»; Инфра-М, 2004. – С. 54 – 68.
4. *РИА* «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. – URL: http://top.rbc.ru/politics/01/08/2008/212873.shtml.

# Переход от экономики сельского хозяйства к экономике сельской местности

В.С. Чувакина

*Томский государственный университет*

В последнее время российское правительство много говорит о необходимости возрождения сельского хозяйства, перевода его на инновационный путь развития, преодоления продовольственной зависимости. Россия имеет 9 % мировой пашни, 8,5 % мирового производства минеральных удобрений и 20 % мирового запаса пресной воды. Вполне достаточно и других ресурсов для того, чтобы создать конкурентоспособное сельское хозяйство, обеспечить продовольственную безопасность, стать крупным игроком на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Реформы последних лет, реализация национального проекта «Развитие АПК» и другие частичные меры не способствуют развитию сельского хозяйства, не создают условий для выполнения аграрной сферой своих социально-экономических функций. При этом переход на современные интенсивные технологии в сельском хозяйстве резко сокращает потребность в рабочих руках, например, в животноводстве в 10 раз. Обозначается и ещё одна проблема – чем и как занять людей в сельской местности, как обеспечить людей работой? Поэтому сегодня необходимо принципиальное изменение долгосрочной национальной стратегии в отношении аграрной сферы – разработка социально-экономической стратегии по отношению к сельской местности в целом.

Переориентация экономики в интересах развития человека, повышения его роли в решении задач становления инновационного производства выдвигает в качестве первоочередной цели долгосрочной стратегии социально-экономические функции аграрной сферы, которые не ограничиваются задачами удовлетворения потребностей населения в продуктах питания. Однако невозможно выработать новые конструктивные подходы к разработке стратегии развития аграрной сферы без анализа сложившегося положения в целом в агропромышленном комплексе. Никакое развитие вообще невозможно без удовлетворения потребностей населения в продуктах питания. Качество жизни современного человека, его творческий потенциал во многом определяются доступностью продовольствия во всём его ассортиментном разнообразии. К сожалению, в России сохраняется проблема продовольственного обеспечения населения, и разрыв между потребностями и реальным потреблением возрастает. Среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов в России в 1990 г. составляло 69 кг и почти приблизилось к рациональной норме потребления (70 кг), а за последующее десятилетие оно уменьшилось до 41 кг и лишь к 2006 г. благодаря увеличению импорта поднялось до 50 кг [1, с. 472]. Уровень потребления молока в нашей стране сейчас такой же, как и в послекризисном 1999 г. Если средний европеец потребляет за год около 400 кг молока, то россиянин только 240 кг.

Обеспечение населения продовольствием предполагает повышение доходов населения до уровня, достаточного для приобретения продуктов питания. В 2007 г. реальные доходы в расчёте на душу населения составляли чуть больше 80 % к уровню 1990 г. В деревне этот показатель намного ниже. Средняя заработная плата в сельском хозяйстве составляет лишь около 43 % среднего

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

уровня по народному хозяйству [2, с. 86]. В условиях резкой дифференциации общества по уровню жизни, когда доходы наиболее обеспеченной группы населения в 20 и более раз превышают доходы наиболее бедных, обеспеченные граждане полностью удовлетворяют свои потребности в продовольствии, тогда как наименее обеспеченные реализуют на рынке продовольствия только свой платежеспособный спрос, ограниченный их низкими доходами. Отсюда следует, что в современной стратегии развития аграрной сферы важнейшим направлением должно стать выравнивание среднедушевого потребления продовольствия в соответствии с рекомендациями ФАО, независимо от различий в денежных доходах населения. Без повышения реальных доходов населения, в первую очередь 20 % наименее обеспеченных, достигнуть такой цели невозможно. Но даже при сегодняшнем уровне собственного производства продовольствия и в целом развития сельского хозяйства рост доходов неизбежно спровоцирует рост цен на продукты питания.

Как отмечает академик А.Емельянов, на продовольственном рынке России складывается противоречивая ситуация. С одной стороны, необходимо повысить доходы населения, с другой – «это связано с ограниченностью продовольственных фондов, что ведёт к удорожанию продуктов питания, росту цен на них и, в конечном счёте, приводит к снижению эффективности социально-экономической политики» [2, с. 88]. Разрешение такого противоречия возможно только при качественном повороте социально-экономической политики непосредственно к человеку, работающему и проживающему в сельской местности.

Новая стратегия развития экономики сельской местности должна ориентироваться на реализацию важнейшей социальной цели – превращению проживания в сельской местности, прежде всего для молодых семей, в «привлекательный образ жизни» [3, с. 49]. В странах с развитой аграрной сферой эта задача давно решена при активном и заинтересованном участии государства. Можно выделить приоритетные направления новой стратегии аграрного развития, которые будут работать на социально-экономическое развитие сельской местности.

Начинать необходимо, по нашему мнению, с внедрения и распространения высокопроизводительных и экономичных технологий в агропроизводстве. Но в современных реалиях это осуществить невозможно без возрождения на новой технологической основе сельскохозяйственного машиностроения и других индустриальных средств производства для агросферы.

Реализовать новую стратегию развития экономики сельской местности (а не сельского хозяйства как отрасли производства) станет возможным только при условии создания эффективной инфраструктуры агробизнеса, способной обеспечить обменные, физические и содействующие функции для маркетинга сельского хозяйства в условиях рынка. Необходимо развивать и первичную обработку сельскохозяйственной продукции в сельской местности. Развитие современной инфраструктуры агробизнеса будет способствовать созданию престижных рабочих мест, прежде всего для молодёжи, закреплению высокопрофессиональных кадров в сельской местности. Переориентация стратегии на развитие экономики сельской местности означает и новые подходы к созданию социальной инфраструктуры на селе: строительство жилья, школ, больниц, культурных, спортивных объектов и, конечно, дорог.

Реализация новой стратегии развития сельской местности неосуществима в условиях сложившегося инвестиционного климата. Бизнес нацелен на максимизацию только собственной прибыли и, если делает инвестиции, то исключительно в высокоприбыльные и быстро окупаемые проекты. Многие экономисты возлагают надежды на активизацию инвестиций в сельское хозяйство в условиях развития вертикальной агропромышленной интеграции. Но как свидетельствует практика, влияние вертикальных агропромышленных формирований на социально-экономическое развитие сельского хозяйства и сельских поселений весьма неоднозначно и противоречиво. Наряду с такими позитивными моментами, как выравнивание социально-экономического уровня предприятий, освоение в агросфере современных технологий и новых методов управления, достижение синергетического эффекта в наращивании конкурентных преимуществ и росте производительности труда, проявляется и негативное влияние вертикальной агропромышленной интеграции. И, прежде всего, это – противоречие и глубокое различие в интересах интегрирующихся предприятий, а также выстраивание фирмами-интеграторами неравноправных (в отношении сельхозпредприятий), неэквивалентных межфирменных отношений, при которых каждый из участников интеграции стремится реализовать только свои собственные интересы, не используя принцип совместной деятельности.

Отрицательным следствием вертикальной интеграции, что ухудшает социально-экономическое положение именно сельских поселений, является возникновение избыточных трудовых ресурсов,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

конфликты с местными органами власти из-за перераспределения налоговых платежей, а также проблемы с возвратом земельных долей, переданных в уставной капитал агропромышленных формирований и др. Фирмы-интеграторы не вкладывают средства в развитие социально-культурной сферы сельской местности, да и на это у них нет мотивации.

Если проанализировать мировой опыт привлечения инвестиций в сельское хозяйство и для развития сельских поселений, то доминирующая роль в решении этой проблемы принадлежит государству. Это не стоит понимать, как только прямые инвестиции государства в агросферу. Функция государства проявляется через механизм «принуждения капитала к осуществлению общественно полезных инвестиций» [3, с. 51]. На практике согласование долгосрочных общенациональных, региональных, общественных, отраслевых и корпоративных интересов происходит с публичной разработки и исполнения национальной стратегии, в которой учитываются интересы аграрной сферы. В настоящее время в России назрела необходимость принципиально нового подхода к разработке долгосрочной программы социально-экономического развития сельской местности. Для решения современных проблем агросферы и сельских поселений необходимо вернуться к принципам и методам централизованного планирования (с учётом, как советского опыта, так и опыта ряда развитых стран), который позволяет сосредоточить средства, власть, ответственность и компетентность в одних руках.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Социальное* положение и уровень жизни населения России за 2006 г.: Стат сб. / Росстат. – М., 2006.
2. *Емельянов А.* Структурная перестройка: цели и результаты // Экономист. – 2008. – № 2.
3. *Амосов А.* О стратегии развития аграрной сферы // Экономист. – 2008. – № 9.

# Корпоративные заимствования на фоне финансового кризиса

Г.А. Тарунина

*Томский государственный университет*

В последние годы первичный фондовый рынок был преимущественно облигационный. Начало его быстрого развития приходится на 1999 г. Этому способствовали факторы как фундаментального так и конъюнктурного характера. В качестве первых можно отметить:

- принципиальное несоответствие средних сроков привлечения пассивов в банках и потребностей инвестиционного роста реального сектора экономики;
- высокая степень неопределенности относительно будущего уровня инфляции;
- перегрев рынка акций и его ассоциация с процессами перераспределения собственности и, в меньшей мере, с реальными инвестиционными процессами;
- осторожность поведения населения с выраженными адаптивными ожиданиями;
- резкое падение доходности государственных ценных бумаг.

Конъюнктурными факторами бурного роста корпоративных облигаций стали: появление «шальных денег» на базе высоких цен на нефть и дешевых долларовых заимствований, которые привели к избытку рублевой ликвидности и актуализировали развитие этого сегмента рынка ценных бумаг. Обращение к данному сегменту для нефинансовых организаций было вызвано самой формой финансирования, где эмитенту не надо оформлять договор, не надо страховать имуществ. Для банков облигационные займы представляли лучшую возможность управлять временной и рисковой составляющей своих инвестиционных портфелей, так как обеспечивали инвестору более широкий выбор эмитентов, а значит, и ценных бумаг по срокам, уровню доходности. Тем более, что некоторые компании стали выпускать безофертные займы, ориентированные на доходность к погашению без промежуточного выкупа, а также займы, где ставка по купону и номинальная стоимость облигации привязана к индексу инфляции или курсу доллара.

На быстро растущем рынке корпоративного заимствования обнаружились определенные тенденции:

1. Рост масштабов заимствования частными компаниями. Так, начиная с 1999 г. было осуществлено 800 выпусков корпоративных облигаций, а их объем вырос с нулевого уровня до 47 млрд

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

дол. к началу 2007 г. На 1 июня 2007. только банки выпустили рублевых облигаций на сумму 8,4 млрд дол., в том числе на срок свыше 3-х лет [1].

2. Ярко выражен олигополистический характер выпуска облигаций. Об этом говорит доля рынка в первичном размещении облигаций нефтегазовой, энергетической отраслей и финансового сектора экономики, включающего банки и инвестиционные компании. Например, по секторам размещение еврооблигаций в 2007 г. выглядело так: банковский и финансовый сектор – 57 %, нефтегазовый – 29 %, транспортный – 2 %, химический – 2 %, строительный – 8 %, горно-металлургический – 2 %. Лидерами размещений и по объему и по количеству стали: ВТБ, Газпромбанк, Межпромбанк. Из 17 эмиссий, произведенных в нефтегазовом секторе на общую сумму 14,1 млрд дол., 8 эмиссий приходится на Газпром (7,36 млрд дол.), остальные – на ТНК, Транснефть и ЛУКОЙЛ [2]. Предприятия обрабатывающего сектора промышленности представлены скромно. На них приходится 8 – 10 % этого рынка. Практически не было размещений высокотехнологичных компаний, которые нуждаются в долгосрочных инвестициях, но испытывают трудности выхода на этот рынок, так как ограничены размерами уставного капитала, не позволяющими выпускать и размещать собственные ценные бумаги.

Хотя следует заметить, что отраслевая структура рынка корпоративных облигаций становится более сбалансированной и диверсифицированной.

3. Прослеживается региональная асимметрия долгового корпоративного заимствования. Несмотря на тенденцию уменьшения доли Москвы в привлечении денежных средств с рынка облигаций, многие регионы не обладают эффективными технологиями их привлечения. Объемы их эмиссий не позволяют зачастую реализовать «эффект масштаба», что приводит к высоким трансакционным издержкам выпуска.

4. Заимствование смещено в сторону внешнего долга, так как внутренние займы не сопоставимы с внешними по срокам, объемам, технологиям получения. Бум привлечения с внешних рынков пришелся на 2006 – первое полугодие 2007 г. Так, в первом полугодии 2006 г. российскими корпорациями было заимствовано 44,1 млрд дол. за рубежом, во втором – 61,7 млрд дол. За первое полугодие 2007 г. иностранные обязательства увеличились на 116 млрд дол., а за второе – на 81,6 млрд дол., причем определяющим стал прирост обязательств нефинансовых корпораций. Их задолженность в структуре внешнего долга увеличилась с 10,4 в 1998 г. до 51,7 % в 2007 г. Соотношение внешних и внутренних источников финансирования реального сектора экономики в целом приближается к 50 на 50 [3].

Такая динамика внешнего финансирования была вызвана, в том числе, растущим интересом международных инвесторов к российским финансовым активам. Этому способствовало сохранение благоприятных макроэкономических показателей, укрепление обменного курса рубля, что повышало страновую премию для иностранных инвесторов.

5. Отличительной чертой внешнего заимствования в 2007 г. стал большой объем привлечения средств финансовыми и нефинансовыми организациями с высокой долей участия государства в уставном капитале. При этом основная часть привлеченных средств была направлена на приобретение собственности и погашение предыдущих займов. В частности, «Газпром» использовал поступившие от размещения еврооблигаций средства в размере 2 млрд дол. для покупки контрольного пакета акций в проекте «Сахалин – 2» и части распродаваемых активов «Юкоса».

На фоне этих тенденций актуализируется проблема оценки роста долгового заимствования. Имеют место высказывания, в которых прямо указывается на основания для дефолтов в этом секторе ценных бумаг. Ими являются:

- трудность и даже невозможность публичным инвесторам проследить направления расходования займов;
- отсутствие четких требований к надежности обеспечения по займам и финансовому состоянию поручителей;
- непрозрачная информация о деятельности компаний, которая зачастую подменяется формированием благоприятного имиджа фирмы, когда рынок ориентируется на заявления менеджмента компаний-эмитентов, а также на внутреннюю информацию и когда структура официальной отчетности не имеет достаточной детализации для реальной оценки финансового состояния эмитента;
- практика постройки « пирамид» за счет получения средств от операций с «РЭПО»;
- недостаточно регламентированный характер деятельности андеррайтеров, приводящий к неадекватной оценке рисков заемщиков, когда хорошие организаторские способности андеррайтеров позволяли продавать инвесторам достаточно слабых по кредитному качеству эмитентов;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- видимость защиты прав инвесторов со стороны института финансовых консультантов, которые не могут дать гарантию полного покрытия возможного ущерба и вину которых сложно доказать даже при наличии в проспекте эмиссии недостоверной информации;

- мировая практика, преподносящая факты реальных потерь на долговом рынке. Об этом свидетельствует частота дефолтов эмитентов по облигациям инвестиционного и неинвестиционного качества, которая составила соответственно 0,5 и 9,2 %. Между тем в мире доля облигаций, относящихся к разряду ивестиционных, равна всего 23 % [4].

Уже с начала этого года на рынке рублевых облигаций прокатилась волна технических дефолтов. Все это заставляет задуматься о росте риска непогашения займов, что для российского рынка чревато не только невозвратом заемных средств, но и очередным кризисом недоверия к рынку ценных бумаг.

Конечно, сценарий дефолта августа 1998 г. не повторится хотя бы потому, что он был спровоцирован определенными факторами, такими, как огромный государственный долг, низкие мировые цены на нефть, пирамида ГКО. Тем не менее, мировой финансовый кризис обнаружил болевые точки долгового заимствования в России. Он показал, что российская экономика свои внутренние источники финансирования адекватно не формирует и даже стерилизует. Несмотря на то, что параметры краткосрочных долговых обязательств нефинансовых корпораций перед нерезидентами далеки от критических значений и государство с его « подушкой безопасности» в виде средств Стабфонда может в предкризисной ситуации подпитывать банковскую систему и госкорпорации, для оптимистической оценки ситуации на облигационном рынке мало оснований.

Безусловно, это поможет пережить кризис. Однако такое участие государства в преодолении финансового кризиса корпораций никак не сказывается на главной функции государства – предотвращать кризисы и минимизировать их последствия для частного бизнеса и населения. Кроме того, эти действия, по сути, прикрывают неэффективность хозяйствования отдельных корпораций и демонстрируют к ним избирательный подход со стороны государства.

В большинстве развитых стран рынок капитала носит преимущественно долговой характер. На Западе капитализация рынка облигаций достигает 60 – 65 % общей капитализации. В России она составляет 4 % ВВП. По данным Росстата, частные корпоративные эмиссии обеспечивают около 3 % общей суммы инвестиций [1, с.93]. В структуре долгового рынка российских корпоративных заемщиков 9 % составляют рублевые облигации, 14 % – еврооблигации, 55 % – кредиты банков и 22 % – синдицированные кредиты иностранных банков [5].

На фоне падения российского рынка акций вложения в облигации приемлемых с точки зрения качества эмитентов становятся хорошим способом диверсификации инвестиций. Банковские кредиты и облигационные выпуски будут по-прежнему основным источником рефинансирования для российских компаний. Инвесторы тоже будут откликаться на эти выпуски, но будут ужесточать условия займа, требовать дополнительных премий за риск, в том числе при прохождении оферты.

Любой кризис, и финансовый в частности, помимо негативных последствий несет и позитивный результат: дисциплинирует эмитентов и инвесторов, вызывает институциональные реформы финансового сектора. Только при наличии развитого внутреннего финансового рынка возможно активное и своевременное использование краткосрочных денежно-кредитных инструментов Центрального банка. Кризис показал, что необходим постоянный мониторинг динамики и структуры трансграничного долга. Государство же и в условиях кризиса должно способствовать развитию методов честной конкуренции.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Дворецкая Д.* Ресурсы рынка капитала как источник финансирования реального сектора экономики // Вопросы экономики. – 2007. – № 11. – С. 92 – 103.
2. *Канякик А.* Рынок еврооблигаций в 2007 г.: итоги и перспективы // РЦБ. – 2008. – № 6. – С. 34 – 35.
3. *Борисова И., Замараев Б., Кияцевская А., Назарова А.* Риски внешнего финансирования российской экономики // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 26.
4. *Гришин П., Петров В., Порнух А.* Мировой опыт классификации корпоративных облигаций // РЦБ. – 2003. – № 8. – С. 43.
5. *Порывай Д., Боженко С.* Новая реальность рынка рублевых облигаций // РЦБ. – 2008. – № 18. – С. 71.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Имидж и корпоративная культура как фактор конкурентоспособности организации

О.С. Воронецкая

*Сибирская академия государственной службы*

Коммерческий успех любой организации в течение длительного времени определяется получением прибыли посредством реализации потребителям производимой продукции или услуг и заключается в умении добиться того, чтобы покупатели в условиях конкуренции отдавали предпочтение именно данной продукции (услуге). В значительной степени коммерческому успеху организации способствует позитивный имидж и корпоративная культура. Позитивный имидж и корпоративная культура повышает конкурентоспособность коммерческой организации на рынке за счет привлечения потребителей и партнеров и облегчения доступа к ресурсам (информационным, финансовым, человеческим). Культура организации повышает его «рыночную силу», так как сопротивление действию последней на рынке со стороны различных контактных групп в таком случае уменьшается.

Специфичность имиджа как атрибута организации проявляется в том, что он существует вне зависимости от усилий самого предприятия (он есть, даже если и не разрабатывается специально, вопрос, только – какой) и, следовательно, нуждается в постоянной оценке и коррекции.

Имидж формируется по-разному для различных целевых групп, поскольку желаемое поведение этих групп в отношении организации может различаться. Ведь одно и то же предприятие может по-разному восприниматься потребителями, инвесторами, госструктурами, общественностью. Например, для широкой общественности предпочтительна гражданская позиция организации. Для партнеров важны надежность и конструктивность. Кроме того, существует представление персонала о своей организации и ее руководстве. Можно отметить, что организация имеет несколько имиджей: для каждой целевой группы – свой. Синтез представлений об организации, присущих различным целевым группам, создает более общее и емкое представление об организации, называемое его корпоративным имиджем.

На рисунке представлена структура корпоративного имиджа организации.

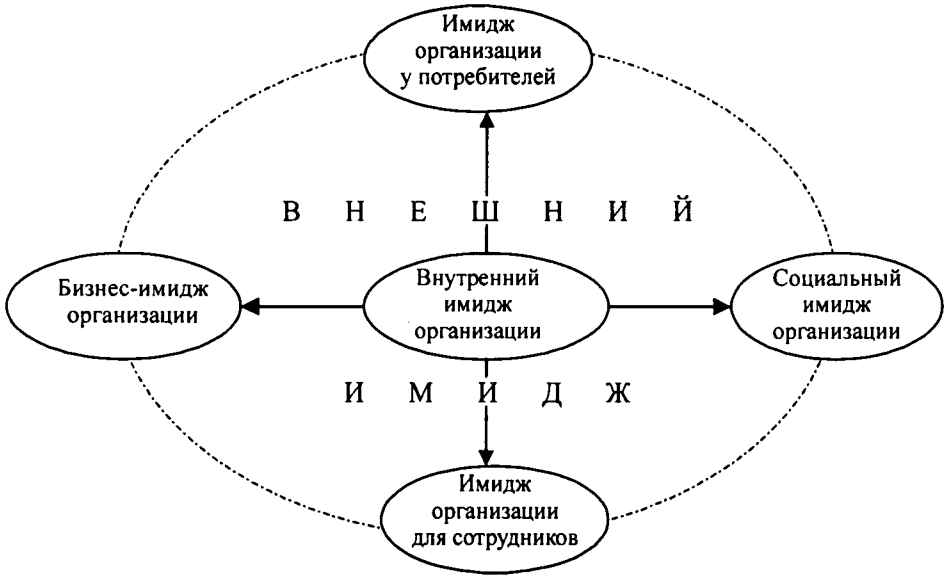


Рис. 1. Структура корпоративного имиджа организации

Имидж организации у потребителей составляют представления людей относительно уникальных характеристик, которыми, по их мнению, обладает продукция предприятия: качество, дизайн, сервисные услуги, представления потребителей о заявленной миссии и стратегиях организации, а также его фирменный стиль.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Бизнес-имидж организации складывается из представлений партнеров о предприятии как субъекте определенной деятельности. В качестве основных детерминант бизнес-имиджа является деловая репутация, (соблюдение этических норм бизнеса) в осуществлении предпринимательской деятельности, надежность, лояльность организации к партнерам, информационная открытость, а также деловая активность предприятия, индикаторами которой являются объем продаж, разнообразие товаров, гибкость ценовой политики.

Социальный имидж организации – социальные цели и роли предприятия в экономической, социальной и культурной жизни должны быть представлены широкой общественности. Социальный имидж формируется посредством информирования общественности о социальных аспектах деятельности предприятия, таких, как спонсорство, меценатство, поддержка общественных движений, участие в решении проблем окружающей среды, занятости, здравоохранения, помощь нуждающимся ветеранам и инвалидам.

Имидж организации для госструктур – это представления об организации представителей исполнительной и законодательной власти. Слагаемыми имиджа для госструктур являются: значимость продукции предприятия для региона, степень участия организации в региональных социальных программах, выполнение предприятием федеральных и региональных законов, предоставление рабочих мест для жителей региона, открытость организации в неформальных контактах.

Внутренний имидж организации формируется представлением персонала о своем предприятии. Персонал при этом рассматривается не только как фактор конкурентоспособности предприятия, одна из ключевых групп общественности, но и как важный источник информации о предприятии для внешних клиентов. Но самыми важными составляющими внутреннего имиджа организации является деловая культура (система отбора персонала, обучение персонала, система оценки работы персонала по разработанным и принятым критериям, система мотивации, фирменный стиль предприятия и отношения «руководитель – подчиненный», «подчиненный – руководитель»), социально- психологический климат, индивидуальное самочувствие и условия жизни личности в коллективе.

Корпоративный имидж – один из инструментов достижения стратегических целей организации, затрагивающих основные стороны его деятельности и ориентированных на перспективу. Преимущества позитивного имиджа очевидны. Но позитивная известность не появляется сама собой и не существует сама по себе. Она требует целенаправленной систематической работы, связанной с превращением реального имиджа организации в позитивный.

С целью оценки и формирования позитивного корпоративного имиджа организации можно выделить и «зеркальный» имидж – представление руководства организации об имидже организации.

Если ресурсное обеспечение работ по формированию позитивного имиджа организации зависит в большей части от руководства, то стратегической задачей является сближение «зеркального» имиджа предприятия с его реальным имиджем, и далее – превращение последнего в позитивный имидж, который и будет усиливать рыночную силу предприятия.

Шаги организации по формированию позитивного корпоративного имиджа.

1. Выделение целевых групп общественности.
2. Маркетинговые исследования и анализ среды организации.
3. Разработка стратегических целей и желаемого образа организации.
4. Формирование набора наиболее существенных факторов, образующих имидж для каждой целевой группы.
5. Оценка состояния имиджа организации в каждой из целевых групп.
6. Разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа организации в сознании целевых групп.
7. Коррекция достигнутых результатов.

Оценка корпоративного имиджа проводится путем экспертного опроса представителей соответствующих групп восприятия и сотрудников организации. Методы экспертного оценивания в данном случае, как и для широкого круга других неформализуемых проблем в различных сферах человеческой деятельности, представляются эффективным и единственным средством их решения.

По результатам экспертного опроса, руководством организации оценивается «зеркальный» имидж организации – представление руководства о том, что думают об организации различные целевые группы. Как показывает практика проведения маркетинговых аудитов, проводимых на большинстве российских организаций, «зеркальный» имидж значительно отличается от реального и более приближен к позитивному имиджу.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Процесс формирования позитивного корпоративного имиджа организации – сложный и глубоко творческий, требующий особого внимания и больших усилий. Любая, даже небольшая организация должна постоянно заботиться о формировании доброжелательного, толерантного отношения общества и сотрудников к себе. Только при таких условиях можно рассчитывать на долговременных успех.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баринов А.В.* Корпоративная культура организации в России. Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 34 – 48.
2. *Персикова Т.Н.* Международная коммуникация и корпоративная культура. – М.: Логос, 2004.
3. *Шепель В.М.* Управленческая этика. – М.: Экономика, 2006.

# Конкуренция как категория теоретической геоэкономики

В.С. Цитленок

*Томский государственный университет*

Превращение капитализма в доминирующий социально-производственный уклад хозяйственной жизни населения современных государственных образований обусловило возникновение новой подсистемы мирового хозяйства – международной экономики и новой формы конкуренции – субъектно-межстрановой.

В свою очередь, конкуренция, будучи феноменом мировой экономики, предполагает объяснение ее сущности, функций в системе категорий формирующегося нового направления экономической теории – теоретической геоэкономики.

Теоретическое объяснение конкуренции начинается с определения условий, необходимых для существования и развития сложных биологических систем. Особенности эти обусловлены необходимостью непрерывного потребления ресурсов окружающей среды, запасы которых существенно меньше потребностей в них, что порождает стремление особи или небольшой группы к их монопольному (исключительному) и устойчивому присвоению.

Поведение субъектов, основанное на исключительном (монопольном) присвоении элементов внешней среды, необходимых для их существования и развития через альтернативно-когерентное, взаимодействие, назовем конкурентным, или конкуренцией.

На биологическом уровне существования геоматерии конкуренция становится составной частью механизма естественного отбора, его движущей силой.

Конкуренция возникает между относительно равными по положению и силам особями.

Если силы особей существенно различны, то конкуренция замещается взаимодействием на основе принципа «господства-подчинения», при котором более сильный устанавливает порядок устойчивого монопольного присвоения на основе доминирования своих интересов.

Механизм естественного отбора базируется на двух принципах: различий в составе потенциалов взаимодействующих организмов и превышения потребностей в ресурсах над их реальным запасом.

В борьбе за монопольное присвоение необходимых ресурсов монополистами становятся наиболее активные, высоко адаптивные и изобретательные особи, которые могут передать свои качества следующему поколению.

Применительно к экономическим отношениям процесс альтернативно-когерентного взаимодействия реализуется через товарно-денежные связи, через различные национально-рыночные структуры, отражающие способность к различным формам исключительного (монопольно-группового) присвоения ограниченных жизненно необходимых ресурсов.

Вместе с тем стремление к монопольному (исключительному) присвоению ресурсов происходит только в пределах определенной системной организации, что предполагает совместное (когерентное) взаимодействие конкурирующих субъектов.

Традиционные родоплеменные, сословно-феодальные производственные системы основаны на жесткой регламентации, на устойчивых нормах и предписаниях, определяющих иерархически статичную структуру организации производства и личного потребления.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Конкуренция в таких системах носит скрытый характер, принимая формы привилегий, фаворитизма и карьеризма.

Она становится открытой в условиях политической свободы граждан, личной ответственности за свое благосостояние, когда основным регулятором становится внутристрановой рыночный механизм ценообразования.

Индустриальный капитализм, возникший на базе свободной ценовой товарной конкуренции, в свою очередь, становится фактором формирования международного рынка, а затем и особого международного производства с соответствующей новой формой конкуренции – субъектно-межстрановой.

Субъектно-межстрановое взаимодействие, основанное на свободном выборе продавца, инвестора назовем международным конкурентно-экономическим порядком, который в идеальной схеме предполагает равенство условий для любых продавцов и любых покупателей, отсутствие ограничений для получения необходимой информации всеми его участниками.

Межстарновая экономическая конкуренция становится фактором изменений структуры мировой экономики в соответствии с вкладом страны в преодолении разрыва между реальными потребностями и возможностью их удовлетворения.

Таким образом, содержание конкуренции субъектов мировой экономики состоит в альтернативно-когерентном взаимодействии, направленном на наиболее полную реализацию конструктивно-творческого потенциала геопланетного работника, конечным результатом которого станет самотрансформация геоэкономики в геокреатономику.

# Проблемы применения процедур банкротства в России на современном этапе

Г.В. Артышук

*Томский государственный университет*

Современная система правового регулирования несостоятельности (банкротства) в России нацелена на инициацию и стимулирование процессов повышения эффективности функционирования субъектов экономики. В течение последних пяти лет – с момента вступления в силу нового Закона «О несостоятельности (банкротстве)» ФЗ-127 [1] – ежегодно в России инициировалось десятки тысяч процедур банкротства, при этом суммарный размер недоимки предприятий-банкротов по обязательным платежам колебался в пределах от 10 до 20 % внутреннего валового продукта страны [2, с. 20].

Принятый в 2002 г. Закон «О несостоятельности (банкротстве)» ФЗ-127 вызвал и вызывает немало справедливых нареканий. К сожалению, примеров успешной внесудебной реструктуризации бизнеса в России по-прежнему мало.

Основной причиной является сохраняющаяся неэффективность всей российской системы банкротства.

Нынешняя система имеет ряд серьезнейших недостатков, в частности:

- Задержки на этапе возбуждения дела и в ходе периода наблюдения, которые способны привести к разрушению даже жизнеспособного бизнеса.
- «Дырявое» определение моратория, не освобождающего должника от всех предбанкротных обязательств.
- Отсутствие ряда важных полномочий у арбитражных управляющих.
- Определение цели внешнего управления как полного расчета с кредиторами.
- Ограничение возможностей государства (представленного налоговыми органами) как кредитора участвовать в заключении мирового соглашения.
- Неработающая процедура финансового оздоровления.
- Недостатки системы назначения арбитражных управляющих и т.д.

В результате действующий Закон не только эффективно не защищает права кредиторов, но не выполняет и задачи спасения жизнеспособных частей бизнеса должника. Не случайно огромное большинство дел о банкротстве заканчивается конкурсным производством и ликвидацией долж-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ника. При этом внешне кипит бурная деятельность: растет число дел о несостоятельности, суды, арбитражные управляющие и уполномоченные государственные органы загружены «под завязку». К сожалению, в глобальный экономический кризис Россия входит именно с этим Законом.

Систематизируем основные проблемы российского института банкротства.

Первая проблема – законодательно-правовое оформление банкротства физических лиц.

Улучшение экономической ситуации в России в 2003 – 2008 гг. способствовало росту выдаваемых банками кредитов. Соответственно растет и число невозвратов. По данным Центрального банка, объем просроченной задолженности по кредитам, предоставленным организациям, банкам и физическим лицам российскими банками, за 2006 г. увеличился на 58,4 % – более, чем на 121 млрд руб. (практически 3,5 млрд евро). Наблюдался рост потребительских кредитов, выдаваемых физическим лицам. Банк России обнародовал данные, согласно которым банки, занимающие лидирующие позиции по размеру активов, продемонстрировали в 2006 г. трехкратный рост просроченной задолженности по кредитам физическим лицам. По некоторым данным (например, данные российского рейтингового агентства «Русрейтинг»), объем просроченной задолженности банков по таким кредитам сейчас составляет порядка 30 млрд руб., или приблизительно 850 млн евро. Данная тенденция продиктовала необходимость принятия закона о банкроте физических лиц, который разрабатывается сегодня Министерством экономического развития Российской Федерации [3].

Основные положения законопроекта:

- В ходе наблюдения должник вправе представить в арбитражный суд план реструктуризации долгов, составленный в соответствии с требованиями, предусмотренными законопроектом, и согласованный с большинством кредиторов. План реструктуризации долгов гражданина должен содержать положения о порядке, сроках и размере выплат, направляемых на удовлетворение требований кредиторов. План реструктуризации долгов может быть утвержден и при отсутствии согласия кредиторов в том случае, если планом предусмотрено полное удовлетворение требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника и требований по обязательным платежам, а также удовлетворение иных требований кредиторов третьей очереди в размере, равном или большем, чем они могли бы получить при немедленной реализации имущества должника и распределении его доходов за 6 месяцев.
- Наличие ряда ограничений и запретов в отношении должника-гражданина: право на повторную подачу гражданином на себя заявления о признании его банкротом и реструктуризации новых долгов, а также на получение новых кредитов в банках возникает по истечении пятилетнего «периода ожидания» между предыдущей и последующей процедурами банкротства; запрет на занятие предпринимательской деятельностью, учреждение юридических лиц в течение года с момента признания гражданина несостоятельным (банкротом).
- Возможность освобождения гражданина, признанного банкротом и погасившего задолженность перед кредиторами своей конкурсной массой, от обязательств перед конкурсными кредиторами и уполномоченными органами, за исключением случаев заведомого банкротства.

В соответствии с законопроектом гражданин может быть признан арбитражным судом заведомым банкротом, если размер конкурсной массы не позволяет удовлетворить требования кредиторов в размере ста тысяч рублей, если должник не докажет в судебном порядке, что банкротство произошло в силу стечения тяжелых жизненных обстоятельств.

Реализация мер, предлагаемых законопроектом, несомненно, позволит стимулировать граждан-должников и их кредиторов к цивилизованным методам урегулирования потребительской задолженности. Кроме того, отсутствие института банкротства физических лиц в России негативно сказывается и на положении кредиторов (банков и прочих кредитных организаций), и не только российских. Очевидно, что ситуации, когда взыскать задолженность с физического лица невозможно, а избавиться от таких проблемных задолженностей трудно, влекут за собой дополнительное финансовое бремя и для кредитора (например, обязанность фактической «заморозки» резервов).

Следующая немаловажная проблема – совершенствование процедур банкротства финансовых организаций.

Очевидно, что в отношении финансовых организаций, основными активами которых являются денежные средства клиентов, затягивать принятие мер по предупреждению банкротства нельзя. Поэтому основанием для принятия мер по предупреждению банкротства должен являться сам факт неоднократного неисполнения обязанностей перед клиентами, независимо от суммы неисполненных обязательств. Подобный механизм «быстрого реагирования» есть в Законе «О бан-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

кротстве кредитных организаций» [4]. Очевидно, нет никаких препятствий, чтобы применить его и в отношении иных финансовых организаций.

Минэкономразвития предлагает как минимум две меры по предупреждению банкротства:

- самостоятельное осуществление соответствующих мероприятий самой организацией с обязательным уведомлением контрольного органа (например, для страховых организаций – Росстрахнадзор, для профучастников рынка ценных бумаг – ФСФР России);
- введение временной администрации.

Выбор между этими двумя мерами должен осуществляться контрольным органом.

Серьезной проблемой за последние годы стало создание короткоживущих предприятий («фирм-однодневок»), которые затем превращаются в недействующие юридические лица, что приобрело в России значительные масштабы. Основное количество таких фирм составляют организации, не представляющие установленную законодательством налоговую отчетность или представляющие «нулевую» отчетность в налоговые органы. С каждым годом количество таких юридических лиц в реестре увеличивается.

В целях решения данной проблемы Минэкономразвития предлагает изменения законодательства, предусматривающие упрощение процедуры банкротства отсутствующих должников, а также должников, соответствующих признакам недействующих юридических лиц:

- упрощенный порядок установления размера требований кредиторов;
- проведение собрания кредиторов в деле о банкротстве должника – недействующего юридического лица, отсутствующего должника путем заочного голосования;
- проведение финансового анализа должника в упрощенном порядке.

Кроме того, в законопроекте предлагается определять целесообразность дальнейшей реализации процедуры в зависимости от следующих обстоятельств:

- возможность принятия мер по оспариванию сделок должника и привлечению к субсидиарной ответственности лиц, имеющих или имевших право давать указания, обязательные для исполнения должником, с целью увеличения конкурсной массы должника и удовлетворения требований кредиторов;
- вероятность обнаружения имущества отсутствующего должника.

При отсутствии указанных обстоятельств конкурсное производство в отношении отсутствующего должника подлежит завершению, что является основанием для внесения записи в ЕГРЮЛ о ликвидации юридического лица, а также основанием для списания задолженности указанного лица по обязательным платежам в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Предлагаемые изменения по совершенствованию законодательства, позволят устранить последствия злоупотреблений со стороны лиц, ведущих предпринимательскую деятельность в корпоративной форме, посредством создания «фирм-однодневок» с целью уклонения от исполнения обязательств перед кредиторами и обязанностей по уплате налогов и сборов.

Законопроект, по мнению его авторов, является одним из элементов комплексного совершенствования законодательства наряду с проектами федеральных законов, предусматривающими:

- введение механизмов, препятствующих появлению юридических лиц-однодневок, создаваемых с целью уклонения от выполнения обязательств по уплате обязательных платежей (совершенствование порядка регистрации юридических лиц);
- повышение ответственности учредителей (участников) и членов органов управления юридических лиц за оставление юридических лиц без проведения установленной законодательством процедуры ликвидации;
- привлечение к субсидиарной ответственности лиц, имеющих или имевших право давать указания, обязательные для исполнения должником и оспаривания сделок должника при несостоятельности должника.

Кроме того, в рамках совершенствования системы несостоятельности (банкротства) в России необходимо рассмотреть вопросы совершенствования, гражданского законодательства, законодательства о несостоятельности (банкротстве) в части правового режима залога, включая порядок удовлетворения требований залоговых кредиторов.

В частности, изменения должны касаться правового положения субъектов залоговых правоотношений, способов реализации предмета залога, особенностей удовлетворения требований залогодержателя при банкротстве залогодателя, предоставившего имущество в залог в обеспечение исполнения обязательств третьего лица.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Отдельный вопрос – вопрос регулирования трансграничной несостоятельности.

Впервые этот вопрос встал для России при проведении процедуры банкротства ОАО «НК «ЮКОС», располагавшей большим количеством активов за рубежом [2].

Среди множества трудностей, с которыми пришлось столкнуться при проведении процедуры банкротства ОАО «НК «ЮКОС», следует выделить отсутствие у Российской Федерации соглашений о взаимном признании решений арбитражных судов, что привело к снижению эффективности процедуры, например, в Голландии. Там менеджмент уже несуществующей компании продолжал контролировать ряд активов ОАО «НК «ЮКОС», которые пришлось реализовывать с беспрецедентными скидками.

Другой аспект, который может влиять на эффективность банкротства, заключается в обременение зарубежных активов государственными сервитутами. По этой причине активы не могут быть проданы в свободном режиме, что резко снижает их стоимость.

Концепция законопроекта о трансграничной несостоятельности, разрабатываемая Минэкономразвития, нацелена:

- на устранение проблемы коллизий правопорядков в процедурах банкротства;
- обеспечение признания иностранных судебных решений о несостоятельности на началах взаимности;
- обеспечение координации и сотрудничества между судебными органами и управляющими различных стран.

Осознавая, что эффективность института трансграничной несостоятельности может быть достигнута лишь в рамках сотрудничества на международном уровне, необходимо сделать первый шаг в направлении создания необходимых для этого предпосылок, прежде всего, на национальном уровне.

Реализация мер, предусмотренных указанными законопроектами, позволит обеспечить сбалансированное развитие института банкротства, в том числе создаст дополнительные стимулы и основания для эффективного применения реабилитационных процедур в рамках дела о банкротстве. Данные мероприятии будут еще одним шагом на пути создания эффективного и прозрачного режима несостоятельности (банкротства) для всех участников процедур банкротства, как для российских, так и для иностранных.

Остается надеяться, что изменение внешнеэкономической конъюнктуры будет воспринято российскими законодателями адекватно и приведет к так давно ожидаемым переменам в системе несостоятельности (банкротства) в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральный* закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 // СЗ РФ. – 2002. – № 43. – Ст. 4190.
2. *Хурсевич С.Н.* Банкротство. Преодолевая стереотипы. – М.: М-ОКОН, 2005.
3. *Материалы* 4-й ежегодной Международной конференции ACC INSOL EUROPE, Санкт-Петербург, май 2008.
4. *Федеральный* закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» // СЗ РФ, 1999. – № 9. – Ст. 1097.

# Углубление разрыва в уровнях социально-экономического развития между странами мира

С.А. Кологривов

*Томский государственный университет*

Увеличение разрыва в уровнях развития сегодня предопределено как развитыми, так и всеми остальными странами.

«Сегодня мы имеем режим международной торговли, который по многим параметрам ущемляет интересы развивающихся стран» [1, с.18]. Причина в том, что на протяжении десятилетий индустриально развитые государства последовательно улучшали условия торговли теми товарами, в производстве которых имели очевидные конкурентные преимущества, и в то же время усложняли доступ на свои рынки для всех остальных товаров.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Не секрет, что таможенные тарифы в третьем мире гораздо выше, чем в первом. Наименее развитые страны получают из этого источника более 30 % бюджетных поступлений, наиболее развитые – около 1 %. Таким образом, никаких таможенных преград развитию отстающих стран Запад не воздвигает. Однако картина предстает в ином свете, если рассмотреть ее более детально, а именно – в отраслевом разрезе.

Несмотря на достижения развивающихся стран в индустриализации национальных экономик, они остаются экспортерами сельскохозяйственных товаров и импортерами промышленной продукции. Но именно агропродукция обычно облагается в развитых странах запретительными пошлинами, что оставляет по-прежнему актуальной задачу их снижения. По данным Всемирного банка, средняя пошлина, установленная в государствах – членах ОЭСР на товары, импортируемые из развивающихся стран, в четыре раза превосходит средний уровень пошлин, которыми облагается импорт из других стран ОЭСР.

Адепты свободной торговли обычно оставляют за пределами своей риторики два важных обстоятельства. Прежде всего, это лукавый характер приведенных цифр – 30 и 1 % бюджетных доходов. При анализе торговых операций правильнее оперировать абсолютными величинами, а в таком случае легко может статься, что 1 % доходной части бюджета США и государств Евросоюза сопоставим с 1/3 бюджетных доходов всех наименее развитых стран. Также общеизвестно, что таможенные платежи являются наиболее легко собираемым налогом в условиях слабости и несовершенства системы государственного управления в бедных странах. Принуждая их отказаться от этого источника доходов, развитие страны провоцируют разрастание в них бюрократии и тем самым сокращают возможности бороться с нищетой.

Сегодня развитые экономики субсидируют своих фермеров на 300 – 350 млрд дол. в год, что в 6 – 7 раз превышает их суммарную помощь развивающимся государствам. Это делает сельскохозяйственную продукцию развивающихся стран не очень конкурентоспособной. Нежелание экономически развитых стран отменить такие субсидии привело к провалу Пятой Министерской конференции ВТО в Канкуне. Развивающиеся страны здесь впервые выступили совместно в отстаивании своих интересов. В декабре 2005 г. Шестая Министерская конференция в Гонконге завершилась достижением частичных успехов. Развивающиеся страны смогли убедить Евросоюз отказаться к 2013 г. от прямых аграрных субсидий. Развитые страны также согласились отказаться от экспортных субсидий на хлопок. Беднейшие страны получат свободный от тарифов и квот доступ на рынки развитых стран для 97 % своих товаров.

Проблема заключается и в том, что сегодня структура торговли между Севером и Югом радикально изменилась. Развивающиеся и развитые страны сейчас обмениваются между собой двумя абсолютно различными группами товаров, а около 70 % торговли между США, Европейским союзом и Японией приходится на одни и те же товарные группы. Происходит торговый обмен автомобилями, радиоэлектроникой, технологиями и т.д. В развитом мире нет специализации, нет такого, чтобы, допустим, одна страна поставляла другой нефть или газ, а получала машины и оборудование.

В то же время торговля Юга крайне специализирована, его экспорт представлен в основном природными ресурсами и лишь в малой части – промышленной продукцией. Но даже индустриализирующиеся страны экспортируют, прежде всего, те товары, поставки которых на мировой рынок становятся все менее и менее выгодными. Что вывозит в США даже такая промышленно развитая страна, как Южная Корея? Автомобили, бытовую электронику, холодильники и т.д. Китай также экспортирует в Америку радиоэлектронику, игрушки, одежду и прочее. А для производства каждой новой машины нужно столько же ресурсов, сколько и для прежней, нужно сырье, нужны серьезные инвестиции в производственные мощности, достаточно дешевая рабочая сила. Для того чтобы быть конкурентоспособными, развивающиеся страны вынуждены: а) недоплачивать рабочим, то есть ограничивать их потребление; б) заставлять работать больше, то есть изнашивать их рабочую силу; в) активно инвестировать в новые производственные мощности; г) вновь и вновь приобретать необходимые ресурсы и сырье.

Таким образом, цепь замыкается: за счет эксплуатации рабочей силы и ресурсов производится очередная единица готового продукта, при этом на каждую новую единицу уходит столько же ресурсов, сколько и на предыдущую. Ее продажа приносит экспортную выручку, но само экспортируемое благо безвозвратно утрачивается.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Радикально отличающаяся экономическая модель действует в США, Европе и Японии. Там создаются информационные технологии, которые легко тиражировать. К примеру, потратив несколько сотен миллионов долларов на разработку нового программного обеспечения, в дальнейшем можно, расходуя несколько центов на каждую его копию, продавать его многократно, не теряя саму программу. На такие блага устанавливаются и поддерживаются высокие цены, потому что если весь мир пользуется определенной операционной системой для обмена, допустим, электронной почтой, то введение ее новой версии и продажа ее американским потребителям (пусть и со скидкой) автоматически приводит к тому, что приходящая с компьютеров электронная почта просто не будет читаться теми, кто еще не купил новую программу. Тем самым усовершенствованные технологии практически навязываются потребителю.

Информационные технологии требуют специфических инвестиций – инвестиций в рабочую силу. В отличие от конвейерного производства в процессе изобретения новых решений рабочая сила не столько тратится, сколько совершенствуется. А потребление, наоборот, становится по сути идентичным производству: освоение информации, знаний, чтение книг, ознакомление с последними достижениями науки, слежение за конъюнктурой, культурное образование – все то, что прежде считалось личным потреблением, ныне становится производством человеческого капитала.

Развитые страны становятся все богаче, хотя формально темпы роста их экономик могут казаться не слишком впечатляющими. А успех таких государств, как Китай, который добился внушительного роста ВВП, остается ограниченным сугубо индустриальной сферой. Именно по этой причине экономически Запад уходит все дальше в отрыв и не может не уходить, потому что реального скачка от индустриальных технологий к постиндустриальным нигде, кроме США, ЕС и Японии не произошло.

Рост экономик западных стран в послевоенный период происходил с очень высокой начальной базы, поэтому, хотя темпы его не слишком впечатляют, нельзя не учитывать, что годовой прирост ВВП США на 2 %, если учитывать размер американской экономики, а также численность населения США и Китая, в абсолютном выражении прибавляет к доходам среднего американца в 3 раза большую сумму, чем 12 % роста ВВП Китая к доходам среднего китайца. Кроме того, нужно учитывать, что сегодняшняя экономическая наука не имеет нормальных методов исчисления стоимостных характеристик информационных товаров. Например, если производится вдвое больше компьютеров, но каждый из них становится на 40 % дешевле, то статистика показывает прирост производства лишь на 20 %, а не в два раза, как это есть на самом деле. Таким образом, ввиду отсутствия методик оценки реальных темпов роста, определения ценности человеческого капитала и национальных богатств, сравнение экономических потенциалов носит весьма условный характер.

Чем же определяется растущее отставание от Севера со стороны самих развивающихся стран? Дело не в количестве ресурсов, которые есть у той или иной страны, а в отсутствии у них редких экономических ресурсов. Миром управляют те страны, которые имеют редкие экономические ресурсы. В доиндустриальном (традиционном) обществе таким ресурсом были сельскохозяйственные угодья (земля). В индустриальном обществе – капитал, как в реальной форме (средства производства), так и в денежной. В современной экономике редким ресурсом являются знания, умение извлечь из информации что-то полезное, преобразовать, применить. Подавляющая часть сферы НИОКР (до 96 %) приходится на развитые страны.

В ходе нынешней информационной революции и современного технологического развития обостряется проблема неравенства между странами мира. Это провоцирует раскол современной цивилизации, отдельные части которой с большой вероятностью могут оказаться в будущем не только соперниками, но и врагами [2, с.697]. Действительно, рост неудовлетворенности со стороны всех групп стран ростом разрыва в уровнях социально-экономического развития породил антиглобализм и международный терроризм.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Стиглиц Д., Чарлтон Э.* Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию: пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2007. – 208 с.
2. *Иноземцев В.Л.* Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. – М.: Academia, 1999. – 704 с.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Российская модель социального партнёрства

Е.В. Нехода

*Томский государственный университет*

Развитие системы социального партнёрства, как одной из форм регулирования социально-трудовых отношений на современном этапе рыночных преобразований в России, является одной из актуальных на сегодняшний день проблемой. Сама идея социального партнёрства занимает важнейшее место в научном анализе современного общества, эволюции трудовых отношений и законодательных практик многих стран мира.

Концепция социального партнёрства утвердилась в законодательстве ряда европейских стран (Германия, Австрия, Скандинавия) в 1960-е гг. как результат многолетнего поиска эффективных форм регулирования социально-трудовых отношений. Эксперты МОТ определяют социальное партнёрство как механизм, с помощью которого предприниматели, представители трудящихся и правительства разрабатывают комплекс согласованных и многосторонних вопросов для решения социально-экономических проблем путём нахождения компромиссов. Таким образом, социальное партнёрство предполагает согласование интересов основных субъектов трудовых отношений путём социального диалога. Социальный диалог (социальный договор) является механизмом согласования интересов, а само социальное партнёрство представляет механизм регулирования трудовых отношений на макроуровне, а также на уровне регионов и отдельных предприятий.

По мнению специалистов, формирование идеи социального партнёрства в нашей стране было заложено 14 ноября 1917 г. ВЦИКом СНК «Положением о рабочем контроле». В соответствии с этим документом рабочий контроль вводился на всех предприятиях через выборный орган – заводские и фабричные комитеты, в которые входили также представители служащих и технического персонала. Принятый в 1918 г. первый КЗоТ регламентировал заключение коллективных договоров, а Постановление СНК от 23 августа 1922 г. «О коллективных договорах» установило процедуру их заключения. Однако с 1933 г. по 1947 г. жёсткая централизация власти в стране фактически исключила необходимость подписания коллективных договоров и вплоть до 1987 г. практика их заключения не обеспечивала основополагающих принципов ведения переговоров по регулированию трудовых отношений – равноправие партнёров и согласование их интересов. Только в 1987 г. сторонам коллективно-договорной системы было предоставлено право определять самостоятельно его структуру и содержание; при этом вопросы, связанные с установлением ставок (тарифов) заработной платы и условий труда, регламентировались государственными нормами.

С. Пролиско в своём исследовании выделяет три крупных периода становления и развития социального партнёрства в России [1]. Период в дореволюционной России характеризуется становлением социального партнёрства, прошедшим путь «от патриархальных до цивилизованных форм развития». Автор в этом периоде выделяет несколько основных этапов: 1) 60 – 80-е гг. XIX в., когда только-только начали формироваться правовые основы в этой области и шла подготовка соответствующего законодательства; 2) конец XIX – начало XX в., который совпал с началом развития капитализма в России. Основная характеристика этого этапа – стремление приспособить политику государственного патернализма к новому экономическому этапу развития страны; 3) этот этап С. Пролиско связывает с революцией 1905 – 1907 гг., которая внесла качественные изменения в развитие социально-трудовых отношений и способствовала формированию профсоюзов, а во время Первой мировой войны были апробированы «цивилизованные формы и механизмы их регулирования».

Второй период развития коллективно-договорных отношений связан с советским периодом. Здесь автор также выделяет несколько этапов: 1) 1917 – 1921 гг. характеризуются упразднением объединений работодателей, национализацией предприятий и введением военного коммунизма и, как итог, прекращением цивилизованной практики заключения коллективных договоров; 2) 1922 – 1929 гг. – переход к НЭПу и возрождение коллективно-договорных отношений в трудовой сфере, принятие ряда законов и нормативно-правовых актов при доминирующей роли государства в решении трудовых споров; 3) 1930 – 1946 гг. – абсолютизация государственной власти в стране, что отразилось и на абсолютизации власти на производстве; 4) 1947 – 1964 гг. – для этого этапа характерной особенностью является возрождение практики заключения и реализации коллективных до-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

говоров, использование принципа материальной заинтересованности работников; 5) 1964 – 1984 гг. – были созданы системы коллективно-договорных отношений на общесоюзном, республиканском, территориальном, отраслевом и производственном уровнях. Распространилась практика подведения итогов реализации коллективных договоров и соглашений; 6) 1985 – 1991 гг. характеризуются кризисом системы социально-трудовых отношений и поиском новых подходов к заключению договоров и соглашений.

Формирование социального партнёрства в современной России (третий этап) связано с вступлением в силу ряда законодательных актов, в частности, были приняты Указ Президента РФ «О социальном партнёрстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)» – в 1991 г., Закон «О коллективных договорах и соглашениях» – в 1992 г., Закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» – в 1992 г. В этих нормативных документах устанавливались взаимоотношения сторон трудового процесса, базирующиеся на социальном партнёрстве, а также на основе коллективных договоров и соглашений.

Однако до вступления в силу Трудового кодекса РФ на уровне федерального законодательства так и не было установлено, что же представляет собой социальное партнёрство, в каких формах оно может существовать и реализовываться, каковы же действительные интересы основных участников системы социального партнёрства. Трудовой кодекс РФ, вступивший в силу 1 февраля 2002 г., закрепил общие принципы и структуру формировавшейся на протяжении 10 лет в России системы социального партнёрства как «системы взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленными на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений».

Систему социального партнёрства, на наш взгляд, можно представить через взаимосвязь его основных элементов (рис. 1).

**Система социального партнёрства**

| Участники социального партнёрства | Механизм регулирования трудовых отношений | Круг решаемых вопросов | Показатели развития социального партнёрства |
|---|---|---|---|
| - государство (в т.ч. органы местного самоуправления);<br>- работодатели (представители работодателей);<br>- работники (представители работников) | - генеральные соглашения;<br>- отраслевые тарифные соглашения, заключаемые на федеральном уровне;<br>- региональные соглашения;<br>- коллективный договор | - оплата труда, надбавки и вознаграждения;<br>- рабочее время и время отдыха;<br>- специальные льготы, гарантии и компенсации;<br>- гарантии в области занятости;<br>- охрана труда | - количественные показатели;<br>- экспертно-справочные;<br>- информационно-аналитические |

Рис. 1. Структура социального партнёрства

Особенностями формирующейся модели социального партнёрства в современной России являются следующие характерные признаки.

**Первая особенность.** Российская модель социального партнёрства формировалась сверху и, по мнению большинства исследователей, была навязана государством. «Правительство Б. Ельцина, декларировав курс на построение социального государства, оказалось вынужденным в спешном порядке формировать партнёров по переговорам. Самым простым представлялось осуществление идеи социального партнёрства, или трипартистской модели, в силу чего диалог был организован между государством, работодателем и профсоюзами» [2, с. 40]. Государством было принято огромное количество правовых актов и законов. Например, по состоянию на 2001 г. российское трудовое законодательство только на федеральном уровне включало 40 тысяч нормативно-правовых актов, что объясняет факт принятия многими регионами (г. Москва, Ленинградская область, Пермская область, Саратовская область, Красноярский край) Законов «О социальном партнёрстве» задолго до принятия многих нормативных актов на федеральном уровне. Это обстоятельство в

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

настоящее время приводит к путанице и прямой несостыковке, так как кроме чисто юридических неурядиц имеются и терминологические разногласия.

**Вторая особенность.** Исследования подтверждают, что характерной особенностью искусственно созданных отношений социального партнёрства является и неравенство сторон при очевидном доминировании государства и слабости профсоюзов, с одной стороны, и отсутствии ответственного представительства работодателей – с другой.

Дважды, в 1998 и 2004 гг. Институтом социальных исследований трудовых отношений по заказу московского бюро МОТ было проведено исследование «Социальное партнёрство в России». Его результаты, а также данные проекта Tasic «Поддержка осуществления социальной реформы и системы трудовых отношений (социальное партнёрство и трудовые споры)» подтверждают выводы о неравенстве сторон социального партнёрства. Функционирование социального партнёрства на местах «происходит главным образом за счёт ресурсов региональных администраций – именно они являются его ключевым организующим звеном, осуществляют материально-техническое и кадровое обеспечение. Координацией действий других сторон и отстаиванием позиций власти занимаются, как правило, структурные подразделения региональных администраций, ведающих вопросами труда. Роль административного обеспечения оказывается столь важна, что изменение в руководстве администраций, назначения новых координаторов трёхсторонних комиссий нередко отбрасывают переговорный процесс назад, а то и полностью парализуют его на некоторое время» [3, с. 64, 65]. Таким образом, власть, при соблюдении внешних форм демократии, фактически навязывает своим социальным партнёрам жёсткие бюрократические правила игры, не позволяющие, с одной стороны, последним влиять на коллективно-договорные соглашения. А с другой – жёстко централизованный государственный аппарат корректирует примирительные процессы в своих интересах.

**Третья особенность.** Сфера отношений, которая регулируется системой социального партнёрства, значительно шире, чем в других странах. Она включает в себя круг вопросов, связанных с оплатой труда и системой вознаграждения, регулированием рабочего времени и времени отдыха, гарантий в области занятости и охраны труда. В европейских странах социальное партнёрство связано с регулированием отношений по поводу оплаты труда (главным образом) и участием работников в управлении. В России же, наоборот, вопросы, связанные с демократией на производстве, фактически «выпали» из сферы отношений, регулируемых принципами социального партнёрства.

**Четвёртая особенность.** Большинство исследователей круга вопросов, связанных с социальным партнёрством в России, отмечают тот факт, что распространение практик заключения, прежде всего региональных соглашений, более чем на год, таит свои опасности. В таких условиях добиваться профсоюзами внесения значительных корректив в утверждённый и действующий документ очень сложно. Причём органы государственной и региональной ветвей власти в таких случаях указывают на несоответствие действующему законодательству и отвергают требования профсоюзов [3, с. 65].

**Пятая особенность.** Слабость российского профсоюзного движения, в том числе характеризуемая и слабой мотивацией членства в профсоюзах; пассивность работников в защите своих прав и, в целом, низкий уровень доверия к профсоюзам. Большинство рядовых членов профсоюзных организаций считают, что последние не способны защитить работников от произвола работодателей, влиять на повышение заработной платы, расширение производственной демократии и многие другие вопросы.

Более того, в настоящее время сбор профсоюзных взносов осуществляется бухгалтериями предприятий так же, как и сбор подоходного налога. Оплата текущей деятельности профсоюзных функционеров фактически не зависит от их активности и результатов деятельности. Всё это снижает уровень ответственности профсоюзных лидеров и одновременно влияет на степень доверия со стороны рядовых членов.

**Шестая особенность.** Большинство соглашений и коллективных договоров, особенно на региональном уровне и уровне предприятий, носят формальный характер, соблюдение принятых сторонами обязательств не регламентируется; работники практически лишены формальных и неформальных прав влиять на соблюдение обязательств.

**Седьмая особенность.** И последняя особенность российской модели социального партнёрства – её сложность, многоуровневый характер и высокая структурированность соглашений (рис. 2).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

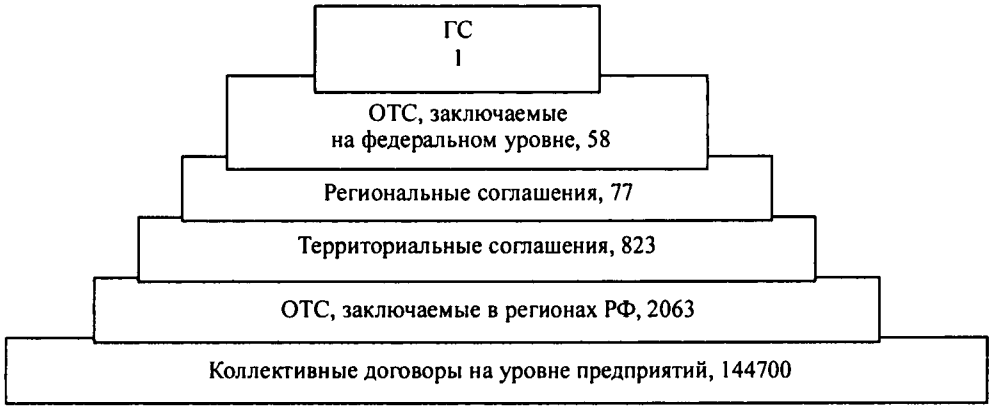


Рис. 2. Уровни и виды соглашений. ГС – Генеральное соглашение, ОТС – отраслевое тарифное соглашение. Цифрами обозначено фактическое количество заключённых в 2005 г. договоров и соглашений

По итогам анализа складывающейся модели социального партнёрства в России можно сделать следующие основные выводы.

1. Социальное партнёрство в России находится в стадии своего становления, и пока ещё не созданы условия для цивилизованного, равноправного и эффективного взаимодействия основных социальных партнёров (работников, работодателей и государства). Однако следует признать и тот факт, что это процесс эволюционный и длительный, ожидать кардинальных изменений в социально-трудовой сфере вряд ли стоит в ближайшие 5 – 10 лет.

2. Анализ территориальных и отраслевых соглашений последних лет свидетельствует о том, что существует ряд негативных тенденций, снижающих эффективность социального партнёрства. Это, прежде всего, слабая законодательная и нормативная база социального партнёрства, несоблюдение основополагающих принципов заключения соглашений и договоров, слабость профсоюзов и недостаточная организованность работодателей. Следует признать, что и государство демонстрирует ослабление регулирующих и координирующих функций при доминировании авторитарных методов давления на социальных партнёров. В первую очередь, это связано с вопросами регулирования заработной платы.

3. Существующий сегодня понятийный аппарат в системе социального партнёрства также нуждается в серьёзном совершенствовании. Исследователи проблемы развития социального партнёрства в России, равно как и практики в этой области, указывают на необходимость конкретизации самого понятия «социальное партнёрство». Несмотря на законодательное его закрепление в Трудовом кодексе, сегодня наблюдается широкая интерпретация его трактовки.

4. По полномочиям органов социального партнёрства и по многим другим вопросам региональные законодательства практически повторяют федеральное с небольшими модификациями. Анализ законодательств, принятых на региональном уровне, в содержательном плане характеризуется различной степенью охвата тех или иных вопросов. Наиболее содержательно и полно социальное партнёрство отражено в законодательстве г. Москвы. Лидерство Москвы заключается и в том, что законом предписаны порядок учёта содержащихся в соглашениях обязательств при рассмотрении и принятии городского бюджета, стимулирование заключения коллективных договоров на предприятиях. Таким образом, требуется и формирование единого правового пространства в системе социального партнёрства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Пролиско С.С.* Становление и развитие социального партнёрства в г. Москве: автореф. дис. … канд. экон. наук. – М., 2006. – 26 с.
2. *Кривошеев В.Т.* Социальное партнёрство и корпоративизм: российская специфика // Социологические исследования. – 2004. – № 6. – С. 38 – 44.
3. *Карелина М.В.* Региональные профсоюзы в региональном диалоге // Социологические исследования. – 2005. – № 3. – С. 62 – 69.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Многофакторная шкала оценки труда профессорско-преподавательского состава

М.Е. Добрусина

*Томский государственный университет*

Организация оплаты труда преподавателей высшей школы с учетом Постановления Правительства РФ № 583 от 5 августа 2008 г. предполагает разработку, апробацию и внедрение многофакторной шкалы оценки труда профессорско-преподавательского состава. Такая оценка должна проводиться экспертной комиссией в составе не более 3 – 5 человек, профессионалов своего дела, включая руководителя структурного подразделения, заведующего кафедрой, представителя профсоюзной организации.

На наш взгляд, шкала должна быть представлена схематически с выделением критериев и показателей оценки в виде таблицы.

**Многофакторная шкала оценки труда профессорско-преподавательского состава высшей школы**

| Критерии оценки | Показатели | Величина оценки |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| **1. Учебная работа** | | **0,6** |
| | А.Учебные поручения | 0,4 |
| | *1. Качество выполнения аудиторной нагрузки:*<br>- современный научный уровень (высокая информативность, аргументированность, строгая логика и глубина рассматриваемого материала);<br>- соответствие лекций, семинарских занятий рабочей программе дисциплины;<br>- список рекомендуемой литературы;<br>применение IT-технологий в организации учебного процесса;<br>- активизация работы студентов во время лекции при соблюдении порядка и дисциплины;<br>- своевременность проведения занятий | *0,2* |
| | *2. Методика обучения:*<br>- интенсивность изложения материала (темп лекции);<br>- использование активных методов обучения;<br>- яркие убедительные примеры в подтверждение сказанному | *0,1* |
| | *3. Профессиональная этика преподавателя:*<br>- внешний вид и манера поведения, умение держаться перед аудиторией;<br>- культура речи и общая эрудиция;<br>- контакт с аудиторией (уважительное отношение к аудитории);<br>- стиль проведения лекции, семинарского занятия (умение вести дискуссию) | *0,1* |
| | Б.Методическая работа<br>1. Написание и издание учебного пособия, учебника с грифом;<br>2. Наличие учебно-методического комплекса по предмету;<br>3. Разработка методических указаний и рекомендаций;<br>4. Участие в работе учебно-методических семинаров и конференций;<br>5. Повышение профессиональной квалификации, подтвержденное документально | 0,1 |
| | В.Стаж работы<br>До 5 лет;<br>5 – 10 лет;<br>10 – 15 лет;<br>15 – 20 лет;<br>20 – 25 лет;<br>25 – 30 лет;<br>30 – 35 лет;<br>35 – 40 лет;<br>более 40 лет | 0,07 |
| | Г. Воспитательная работа<br>1. Кураторство (институт кураторов);<br>2. Привлечение студентов к научно-исследовательской работе | 0,03 |

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Продолжение таблицы

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| **2. Научная работа** | | **0,3** |
| | 1. Научная эрудиция преподавателя (наличие ученой степени кандидата, доктора наук, почетного звания); | 0,025 |
| | 2. Написание и издание монографий; | 0,03 |
| | 3. Участие в работе научных конференций факультета, всероссийских, международных; | 0,02 |
| | 4. Написание статей и издание в реферируемых ВАК журналах; | 0,03 |
| | 5. Публикации тезисов статьи; | 0,01 |
| | 6. Участие в грантах, национальных программах; | 0,015 |
| | 7. Руководство работой аспирантов в т.ч. количество защищенных кандидатов наук; | 0,03 |
| | 8. Руководство докторантами, в т.ч. количество защищенных; | 0,05 |
| | 9. Редактирование научных сборников; | 0,025 |
| | 10. Руководство научно-исследовательской работой студентов; | 0,01 |
| | 11. Рецензирование кандидатской и докторской диссертации; | 0,03 |
| | 12. Работа в диссертационном совете | 0,025 |
| **3. Корпоративная культура преподавателя высшей школы** | | **0,1** |
| | 1. Умение работать в коллективе (бесконфликтность); | 0,025 |
| | 2. Участие в работе Ученого совета факультета; | 0,025 |
| | 3. Участие в общественной жизни на уровне факультета, университета (методическая комиссия, профбюро и т.д.); | 0,025 |
| | 4. Организация и проведение научно-методических семинаров, конференций, круглых столов, олимпиад | 0,025 |

Любая оценка зависит от выделенных критериев. Как свидетельствуют данные таблицы, такими критериями при оценке преподавательского труда являются учебная и научная работа, а также корпоративная культура. При этом, по нашему мнению, должно соблюдаться следующее нормативное соотношение: 0,6:0,3:0,1. Приоритет, отданный учебной работе, продиктован значимостью преподавательского труда в студенческой аудитории, его способностью формировать у студентов профессиональные знания, умения и навыки. И здесь роль преподавателя неоспорима. Ведь для того чтобы кем-то стать в жизни, нужно поучиться в хорошей школе, у сильного Учителя. Не случайно, В.Ключевский в свое время сказал, что для того, «чтобы быть хорошим преподавателем, нужно любить то, что преподаешь и любить тех, кому преподаешь». А великому ученому Д.И. Менделееву принадлежат слова: «Вся гордость учителя в учениках, в росте посеянных им семян».

Поэтому мы считаем, что инвестиции в учебный процесс дадут хорошие результаты в научно-исследовательской и любой другой деятельности.

# Зарубежный опыт в формировании российской модели новой системы оплаты труда в бюджетном секторе

М.С. Каллас

*Томский государственный университет*

Основой экономического потенциала любой страны является человеческий капитал, которым она обладает. Сегодня многие экономисты выделяют достаточно большое количество элементов экономического потенциала. Одним из них являются темпы экономического роста экономики, основой которого является повышение уровня и качества жизни населения, поскольку состояние человеческого потенциала определяется достигнутым уровнем благосостояния нации. Если сравнить страны между собой по уровню минимального размера оплаты труда, то Россия характеризуется системным кризисом в области регулирования заработной платы. Так, 16 % населения работает всего за 3 дол. в день. Причиной этому является разбалансированность системы управления доходами россиян [1]. Государство, являясь работодателем в бюджетной сфере, искусственно занижает заработную плату, а значит, тормозит рост потребительского рынка и экономики как целое. По-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

этому, уделяя больше внимание росту человеческого потенциала, мы напрямую закладываем основу для роста экономики страны, а значит, и базу для инноваций.

Очень важным для России является решение проблемы роста доходов населения. Размеры заработной платы значительной части работников не достигают уровня, который бы позволил гарантировать воспроизводство рабочей силы. Еще одной проблемой в нашей стране является сильно выраженная дифференциация в оплате труда. Прежде всего, большой разрыв дает экспортно-сырьевая ориентация, создающая условия для концентрации финансовых ресурсов. Ряд ученых [2] считает, что существующая модель экономики и неравномерное развитие производства усиливает дифференциацию заработной платы. Если обратиться к бюджетной сфере, в которой задействовано более 40 % населения, то заработная плата в этом секторе позволяет содержать только одного ребенка, что свидетельствует о невозможности даже простого воспроизводства. Кроме этого, у большинства граждан нет возможности улучшить свои жилищные условия.

Во многих странах государственные служащие (в России – работники бюджетного сектора), пишет В.Е. Гимпельсон, А.Л. Лукьянова [3, 4] получают заметно большую денежную и натуральную премию по сравнению с работниками коммерческого сектора. Это во многом объясняется высокими ставками заработной платы и уровнем образования государственных служащих, так как роль общественного сектора очень высока, здесь оказывают сильное влияние профсоюзы, что значительно повышает шансы на получение более высокого уровня заработной платы. Премия в натуральном выражении в странах Запада представлена в социальных гарантиях, комфортных условиях труда, а также социальной защите от рисков, связанных с изменением рынка труда. Стоит рассмотреть порядок оплаты труда госслужащих в США. Государственная служба здесь строится на основе административно-территориального принципа. К госслужащим относится любое должностное лицо, задействованное в реализации государственных полномочий, к ним относятся преподаватели государственных учебных заведений, работники предприятий госсектора и сферы коммунального обслуживания [5]. Материальное стимулирование служащих складывается из заработной платы и системы социальных льгот. Размер заработной платы зависит от квалификации работника, стажа и объема выполняемых работ. Во всех отраслях обеспечивается единство материального стимулирования, поскольку система оплаты базируется на единой тарифной сетке (шкала ставок General Schedule «GS»). Дифференциация тарифных ставок и окладов осуществляется по принципу сложности работ и квалификации в различных отраслях и распределяет работников на 18 категорий. Автор отмечает, что корректировка размера оплаты труда проводится с учетом изменений оплаты труда в частном секторе. Руководители организаций могут предложить альтернативный план по оплате труда госслужащих с учетом ВНП, уровня безработицы, дефицита государственного бюджета, индекса потребительских цен и др. Для стимулирования качества выполняемых работ «GS» предполагает в каждом разряде несколько ставок заработной платы. Количество таких ставок зависит от разряда, например, с 1 – 15 разряд существует по 10 ставок, а в 17 разряде – 5, всего же число ставок составляет 165, что позволяет продвижение госслужащих в пределах одного разряда, тем самым обеспечивая карьерный рост. Стимулирующий эффект тарифной системы заключается еще и в том, что разряд работника определяет как размер заработной платы, так и социальный статус работника, при этом существует возможность карьерного роста (повышение разряда), но с меньшим окладом. М.В. Мелкумова в своей статье приводит данные годовой заработной платы государственных служащих США по разрядам и ставкам (см. таблицу). Анализируя представленную таблицу, нужно сказать, что разница между начальными и конечными ставками для первого и второго разрядов составляет 25 %, для остальных разрядов – 30 %, а диапазон тарифной сетки составляет 7,3.

Кроме заработной платы работникам государственного сектора устанавливаются поощрительные и компенсационные выплаты, работники имеют право на оплату медицинского обслуживания. Премирование полагается только тем служащим, которые работают успешно, причем порядок премирования строго соблюдается. Размер премии не должен быть больше 20 % должностного оклада, одновременно может премироваться не более 50 % служащих руководящего состава. В США существует развитая система социального обеспечения госслужащих – это медицинская страховка, право на пенсию по достижению 50 лет, отпуск по болезни. Причем около 65 % работников продолжают обслуживаться по медицинской страховки после выхода на пенсию.

Заработная плата в госсекторе США, как и в России, устанавливается в соответствии с должностной квалификацией, но существуют некоторые различия. Система материального стимулирова-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ния труда в России зависит только от перемещения по карьерной лестнице, что существенно снижает заинтересованность работника в высокопроизводительном труде, она не соответствует принципу распределения по труду, поскольку имеет место равное вознаграждение за неравный труд. В связи с этим элементы системы оплаты труда в государственном секторе США вполне могут применяться в российской модели оплаты труда работников бюджетного сектора.

**Годовая заработная плата государственных служащих США по разрядам и ставкам, 2007 г., дол. [4, С. 49]**

| Ставки | Разряды | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 16630 | 18698 | 20401 | 22902 | 25623 | 28562 | 31740 | 35151 |
| 2 | 17185 | 19142 | 21081 | 23665 | 26477 | 29514 | 32798 | 36323 |
| 3 | 17739 | 19761 | 21761 | 24428 | 27331 | 30466 | 33856 | 37495 |
| 4 | 18289 | 20286 | 22441 | 25191 | 28185 | 31418 | 34914 | 38667 |
| 5 | 18842 | 20512 | 23121 | 25954 | 29039 | 32370 | 35972 | 39839 |
| 6 | 19167 | 21115 | 23801 | 26717 | 29893 | 33322 | 37030 | 41011 |
| 7 | 19713 | 21718 | 24481 | 27480 | 30747 | 34274 | 38088 | 42183 |
| 8 | 20264 | 22321 | 25161 | 28243 | 31601 | 35226 | 39146 | 43355 |
| 9 | 20286 | 22924 | 25841 | 29006 | 32455 | 36178 | 40204 | 44527 |
| 10 | 20789 | 23527 | 26521 | 29769 | 33309 | 37130 | 41262 | 45699 |

| Ставки | Разряды | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 1 | 38824 | 42755 | 46974 | 56301 | 66951 | 79115 | 93063 |
| 2 | 40118 | 44180 | 48540 | 58178 | 69183 | 81752 | 96165 |
| 3 | 41412 | 45605 | 50106 | 60055 | 71415 | 84389 | 99267 |
| 4 | 42706 | 47030 | 51672 | 61932 | 73647 | 87026 | 102369 |
| 5 | 44000 | 48455 | 53238 | 63809 | 75879 | 89663 | 105471 |
| 6 | 45294 | 49880 | 54804 | 65686 | 78111 | 92300 | 108573 |
| 7 | 46588 | 51305 | 56370 | 67563 | 80343 | 94937 | 111675 |
| 8 | 47882 | 52730 | 57936 | 69440 | 82575 | 97574 | 114777 |
| 9 | 49176 | 54155 | 59502 | 71317 | 84807 | 100211 | 117849 |
| 10 | 50470 | 55580 | 61068 | 73194 | 87039 | 102848 | 120981 |

В европейских странах механизм определения заработной платы в секторах, подобных бюджетному в России, величина заработной платы ставится в зависимость от величины в альтернативном секторе экономике. Данный механизм осуществляется двумя путями. Государственное регулирование заработной платы в рыночной экономике осуществляется посредством установления минимальной заработной платы. История возникновения данного института берет свое начало в законах о минимуме заработной платы, которые появились в Новой Зеландии в 1894 г. [6]. Позже данный институт стал распространяться и в других странах. Экономисты выделяют 2 основные модели определения величины минимальной заработной платы. Одна из них предполагает фиксирование минимального размера заработной платы на уровне отдельных отраслей путем заключения отраслевых соглашений между профсоюзами и работодателями. Так поступают в Австрии, Швейцарии, Великобритании, Японии. В других странах ОЭСР используется другой путь, а именно, установление величины минимальной заработной платы распространяется на всю экономику страны в расчете на период отработанного времени. Положительным моментом такой модели является гарантия того, что во всей экономике действует трудовое законодательство, что существенно облегчает взаимодействие всех направлений экономической политики стран и дает возможность контроля за исполнением единого стандарта без явных издержек. Негативная составляющая единой минимальной заработной платы состоит в невозможности учета отраслевых особенностей трудового процесса. При использовании отраслевого установления минимальной заработной платы существует опасность возникновения сильной дифференциации данной категории в отраслях экономики, поэтому эта модель может использоваться только там, где достаточно сильные профсоюзы и эффективно работает механизм установления соглашений между профсоюзным движением и работодателями.

Необходимо также учитывать механизм установления минимальной заработной платы. Как правило, при едином подходе минимальная заработная плата устанавливается исполнительной властью с применением согласования профсоюзов и объединениями работодателей. Процедура установления минимальной заработной платы законодательной властью не получила широкого

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

распространения и используется только в США и Канаде, поскольку там законодательная власть несет ответственность за экономическую политику. Отраслевой подход предполагает установление минимального размера заработной платы через заключение крупных отраслевых соглашений, где государственные органы выступают в роли третьей стороны, посредника или третейского судьи. Надо отметить, что значение института минимальной заработной платы зависит от степени охвата отдельных групп работников, а в настоящее время в странах ОЭСР (за исключением Франции, Греции, Бельгии, Чехии и Люксембурга) существуют такие категории, на которые не распространяется данный институт – это ученики, работники на испытательном сроке, государственные служащие, инвалиды.

Очевидно, что опыт применения минимальной заработной платы развитыми странами дает представление и о последствиях ее повышения. Если такой рост идет скачкообразно в достаточно короткий период, это сказывается на сокращении занятости, а также неблагоприятно влияет на социально незащищенные группы. Н.Т. Вишневская [7], исходя из опыта развитых стран, сформулировала несколько положений, важных для России в вопросе установления минимальной заработной платы. Во-первых, формировать предложения по установлению МРОТ должно российское правительство, так как оно непосредственно отвечает за исполнение и конечные результаты социально-экономической политики. Также необходимо учитывать значительную региональную дифференциацию по уровню экономического развития, структуре экономики и доходам населения, поскольку резкое повышение МРОТ может негативно сказаться на отдельных категориях граждан, где высока доля низкооплачиваемого труда. Кроме этого, нельзя забывать, что в России большинство получателей МРОТ сосредоточены в бюджетном секторе и потому повышение минимальной заработной платы должно идти одновременно с реформой всего бюджетного сектора и оптимизации численности «бюджетников».

Обращаясь к особенностям модели оплаты труда в России, следует отметить, что труд в нашей стране остается самым дешевым товаром. Многие экономисты [4, 8, 9] видят причину этого в низкой эффективности социальной политики. Основой оплаты труда в России до сегодняшних дней является Единая тарифная сетка, которая была введена Указом Президента РФ от 19.08.1992 № 895. Она состоит из 18 разрядов, на которых располагаются должности в зависимости от квалификации и сложности труда работников. В условиях нестабильности экономики с высокой инфляцией такая сетка обеспечивает механизм поддержания соотношений по уровню оплаты труда в различных отраслях, является элементом формирования межбюджетных отношений, так как на ее основе устанавливаются размеры финансовых выплат, которые получали субъекты Российской Федерации из федерального бюджета на оплату труда работников бюджетной сферы.

На сегодняшний момент Единая тарифная сетка утратила свое предназначение. Среди недостатков такой системы выделяются следующие: низкий уровень ставки 1-го разряда, поскольку повышение одного разряда приводило к существенному повышению ставок других разрядов, недостаточность 18-ти разрядов для полного отражения дифференциации заработной платы и слабый учет особенностей в разных отраслях экономики.

В. Роик [1] предлагает модель распределения доходов, которая предполагает такой уровень заработной платы, который бы обеспечивал приемлемый уровень и качество жизни не только работника, но и его семьи. Он предлагает приблизить размер минимальной заработной платы к величине не ниже 40 % средней заработной платы в стране, размер средней заработной платы в свою очередь должен достигать 5 – 6 размеров прожиточного минимума, а доля оплаты труда в ВВП составить 35 – 40 %.

В связи с обозначенными проблемами 22 сентября 2007 г. Постановлением Правительства Российской Федерации № 605 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» [10] вводятся новые системы оплаты труда, в том числе и в сферу образования. Н.Кириллова [11] объясняет причины повышения уровня оплаты труда в бюджетной сфере тем, что почти пятая часть населения страны работает в сферах образования, здравоохранения, социально-культурного обслуживания. Их роль для общества трудно переоценить, поэтому реформу системы оплаты труда необходимо начинать с работников бюджетной сферы.

Новую систему оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений рекомендуется устанавливать коллективными договорами с учетом Единого тарифно-квалификационного спра-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

вочника работ и профессий рабочих и единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, а также государственных гарантий по оплате труда, минимальных размеров выплат компенсационного характера, базовых окладов и выплат стимулирующего характера. В целях совершенствования организационной работы по оформлению трудовых отношений с работниками при введении новых систем оплаты труда рекомендуется первоначально персонифицировать оплату труда работников, конкретизировав размеры и условия оплаты их труда в трудовых договорах.

В соответствии с Постановлением Российской Федерации от 22 сентября 2007 № 605 при введении новых систем оплаты труда рекомендуется устанавливать заработную плату работникам не меньше выплачиваемой до введения новых систем оплаты труда, при этом должностной оклад руководителя учреждения не должен превышать 5-кратных размеров средней заработной платы работников основного персонала. Также предлагается взаимодействовать с профессиональными союзами, оптимизировать штатную численность, при этом высвобожденные средства использовать для стимулирования труда работников. С целью повышения качества результатов труда и поощрения данным постановлением предусматривается объем средств, который будет составлять не менее 30 % от общих поступлений в фонд оплаты труда.

Новая система оплаты труда позволит повысить уровень оплаты труда, обеспечить зависимость заработной платы от квалификации работника, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда без ограничения ее максимальным размером. Таким образом, новая система оплаты труда России создает материальные стимулы к высокой оплате труда. Исходя из вышесказанного, можно отметить следующие положительные моменты введения новых систем оплаты труда:

1. Имеется зависимость заработной платы с качеством, количеством и результативностью труда.
2. Материально обеспечивается стимулирующая функция заработной платы путем создания фонда оплаты труда с выделением денежных средств на стимулирующие выплаты в размере 30 %, которые распределяются по усмотрению руководителя учреждения.
3. Появилась возможность отражения в заработной плате работников бюджетных учреждений результатов их трудовой деятельности.

Реализация любой программы связана с определенными рисками. Среди таких рисков, характерных для введения новых систем оплаты труда, можно выделить следующие. Во-первых, возможно злоупотребление предоставленными полномочиями руководителя учреждения, повышается вероятность появления недобросовестных руководителей учреждений. Во-вторых, не исключена социальная напряженность, которая неизбежно возникнет в результате увеличения дифференциации заработной платы работников государственных учреждений. Еще одним недостатком может быть разное представление о результативности труда, которое до конца не сформировано, что также приведет к социальной напряженности. Исходя из этого, необходимо отметить важность создания контролирующих органов за исполнением осуществляемой реформы, поскольку проведение обозначенной реформы должно не только повысить уровень жизни работников бюджетной сферы, но и создать базу для инновационного развития общества, а также качественно подготовить кадры как основу новой, инновационной экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Роик В.* Достойные заработная плата и пенсия: отечественный и зарубежный опыт // Человек и труд. – 2007. – № 8. – С. 61 – 64.
2. *Горшков М.К.* Социальная ситуация в России в фокусе общественного мнения // Социс. – 2006. – № 12. – С. 15.
3. *Лексин В., Швецов А.* Общероссийские реформы и территориальное развитие // Российский экономический журнал. – 2004. – № 4. – С. 16.
4. *Гимпельсон В.Е., Лукьянова А.Л.* Быть бюджетником в России: удачный выбор или несчастная судьба? // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – Т.10. – № 4. – С. 557 – 589.
5. *Мелкумова М.В.* Организационные формы и материальное стимулирование труда государственных служащих в США // Труд за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 41 – 57.
6. *Вишневская Н.Т.* Особенности минимальной заработной платы в странах ОЭСР // Труд за рубежом. – 2006. – № 1. – С. 38 – 53.
7. *Вишневская Н.Т.* Социально-экономические последствия повышения минимальной заработной платы // Труд за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 94 – 109.
8. *Горелов Н.А.* Вознаграждение работникам (Компенсационный менеджмент): Учебное пособие. – СПб.: ЛИК, 2007. – 816 с.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

9. *Чебанова А.* Бюджетные долги по заработной плате: история продолжается // Человек и труд. – 2004. – № 9. – С. 60 – 65.
10. *Постановление* Правительства РФ от 22 сентября 2007 г. № 605 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений / Российская газета. Федеральный выпуск. – 4 октября 2007. – № 4483. – С. 2.
11. *Кириллова Н.* Оплата труда бюджетников: новая модель // Человек и труд. – 2003. – № 2. – С. 65 – 70.

# Маркетинг партнерских отношений как управленческая концепция в современном здравоохранении

Е.В. Громышева, Л.И. Резчикова

*Сибирский государственный медицинский университет*

Здравоохранение воспринимается обществом как неотъемлемая составляющая уровня и качества жизни, играющая важнейшую роль в социально-экономическом развитии государства, обеспечивающая воспроизводство и качество трудовых ресурсов, создающая базу для экономического роста.

Определение в национальной программе России здоровья как высшей потребительской и общественной ценности по-новому ставит на современном этапе проблему интеграции здравоохранения в современную экономику.

Макроэкономические тенденции не позволяют государству брать на себя полностью расходы по здравоохранению. Государство принимает на себя только обязательства по обеспечению медицинской помощи как общественного блага, доступности граждан к нему. Значительная часть ответственности за здоровье как показатель качества жизни ложится на самих потребителей медицинских услуг, лечебно-профилактические учреждения, производящие их, и страховые организации.

Стремительное развитие здравоохранения и возрастающие потребности в медицинских услугах, в первую очередь, обусловливают необходимость оптимизации управленческой деятельности лечебно-профилактических учреждений.

В поисках оптимальной управленческой структуры разрабатываются и применяются различные концепции, технологии и методы. Значительная роль в современных управленческих концепциях отводится технологиям маркетингового управления и, прежде всего, маркетингу партнерских отношений. Поскольку маркетинг услуг, в том числе и медицинских, основан на непосредственном взаимодействии, необходимо отметить значимость партнерских отношений в цепочке врач – провизор – пациент (звеньев может быть больше или меньше в зависимости от вида самой услуги). Маркетинг партнерских отношений предполагает следующие обязательные моменты: взаимное уважение и понимание потребителя (пациента) как независимого партнера; ставка на удовлетворенность и лояльность потребителя, поддержание устойчивого положительного имиджа организации-медицинского учреждения-производителя медицинской услуги.

В здравоохранении отмечается недооценка маркетинга как системы отношений, технологии управления. Здесь применяются лишь отдельные маркетинговые аспекты в традиционном значении: преимущественно в предоставлении платных медицинских услуг, так как только медицинская услуга, в отличие от медицинской помощи, может рассматриваться на рынке здоровья в качестве товара. Целевая функция маркетинга четко не определена и сводится лишь к привлечению дополнительных потребителей медицинских услуг.

Однако специфика здравоохранения как отрасли экономики и задачи, поставленные перед ним национальной программой «Здоровье», дают основание рассматривать маркетинг партнерских отношений в качестве управленческой концепции, современной организационной и управленческой культуры, направленной на достижение конечного результата – здоровья нации. Требования, предъявляемые к здравоохранению, направлены на поддержание и восстановление равновесия, гармонии индивидуального и общественного здоровья с окружающей природой и социальной средой.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Потребность интеграции маркетинга партнерских отношений в систему современного здравоохранения обусловлена как его внутренней природой, так и взаимодействием с внешней средой.

Здравоохранение для внедрения маркетинга партнерских отношений имеет все предпосылки и, прежде всего, социально ориентированную корпоративную культуру. Социальная приоритетность деятельности, индивидуализированный подход, пожизненная ценность пациента позволяют решать проблемы потребителя медицинских услуг путем формирования цепочки взаимоотношений и взаимодействия всех субъектов медицинской деятельности (в т.ч. и пациента), ориентированной на конечный результат.

Технологические изменения, происходящие в отрасли, служат объективными предпосылками востребованности маркетинга партнерских отношений в здравоохранении. Появление новых клинических технологий позволило значительно снизить стоимость многих ресурсов, используемых учреждениями здравоохранения. Научный прогресс в сфере медицинских услуг, появление более совершенных методов лечения, не требующих сложных хирургических операций, длительного пребывания в стационаре, дорогостоящей реабилитации, обусловили рост спроса на медицинские услуги профилактического характера. В целом медицинские услуги стали более доступны, в том числе и с точки зрения информационной и территориальной доступности.

Вместе с тем разработка новых технологий, лекарственных средств, усовершенствование медицинского оборудования приводят к увеличению статей затрат, связанных с внедрением результатов клинических исследований и разработок.

Рост затрат на новые технологии предопределил необходимость использования принципов маркетингового управления для поддержки конкурентоспособности лечебно-профилактических учреждений, создания и продвижения товарных марок на рынке здоровья. Стремительное развитие медицины определяет малую продолжительность жизненного цикла медицинской услуги, которая постоянно совершенствуется или заменяется новой. В данных условиях конкуренция основывается только на «имидже» лечебно-профилактического учреждения, завоевании лояльных потребителей.

Более высокие требования к качеству медицинских услуг и уровню сервиса в свою очередь вынуждают учреждения здравоохранения более часто прибегать к инструментам маркетинга с целью понимания нужд потребителей не только в плане лечения, но и разработки конкурентоспособной стратегии развития.

Интеграция маркетинга партнерских отношений в систему здравоохранения возможна при реализации следующих принципов:

- приоритетности социальной ценности здоровья;
- клиентоориентированной стратегии;
- взаимодействия всех структурных звеньев здравоохранения как целостной системы;
- согласования внутренних возможностей организации с возможностями и требованиями внешней среды.

Практическое применение маркетинга партнерских отношений оптимизирует деятельность медицинских организаций, повышает эффективность использования имеющихся собственных ресурсов и возможностей партнерских отношений.

Наиболее подготовленными к интеграции маркетинга партнерских отношений в систему управления являются крупные специализированные научно-исследовательские медицинские центры, так как они обладают необходимыми ресурсами, инновационными технологиями, обширной географией потребителей, широким ассортиментом медицинских услуг, развитыми отношениями в области медицинских научно-исследовательских и технологических разработок, высококвалифицированным научно-клиническим персоналом.

Процесс органического «вживания» маркетинга партнерских отношений в систему управления здравоохранением достаточно важен и одновременно достаточно сложен. Необходим пересмотр сложившегося традиционного представления о месте и роли каждого функционального подразделения в реализации общекорпоративных и общественных интересов.

Особое значение приобретают межфункциональные команды, принципы и методы матричной структуры управления, обеспечивающие дополнительные преимущества медицинских организаций не только в лечебном процессе, но и в вопросах формирования культуры отношения к здоровью как высшей человеческой ценности.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Методический подход к определению долевого участия структурных подразделений в прибыли научно-производственного предприятия

А.В. Чемерилова

*Томский государственный университет*

С точки зрения финансового обеспечения, существенную роль для развития инноваций играют вопросы оценки деятельности предприятия, которые являются сегодня очень важными при управлении эффективностью. Контроль за эффективностью деятельности предприятия в целом независимо от того, какая форма организации здесь принята, требует определения результативности деятельности ее отдельных сегментов.

Каждое коммерческое предприятие ставит целью своей деятельности извлечение прибыли. Получение прибыли – необходимое условие нормального функционирования предприятия, обеспечение не только простого, но и расширенного воспроизводства. Именно поэтому формированию финансового результата и его анализу уделяется большое внимание. При формировании прибыли на крупных предприятиях, имеющих в своем составе структурные подразделения, необходимо рассчитывать размер прибыли каждого подразделения в отдельности для оценки реального вклада в создание денежных накоплений предприятия в целом.

Определение долевого участия в прибыли является одним из наиболее сложных и слабо разработанных вопросов. Особо остро наблюдается необходимость решения данного вопроса в научно-производственных предприятиях, продукцией которого выступают научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), в которых принимают участие несколько структурных подразделений предприятия: научные (отделы), опытно-испытательные подразделения и производственные цеха.

Общую прибыль предприятия можно рассчитать как разницу между выручкой и фактическими затратами предприятия в целом:

$$П = В – З,$$

где П – общая прибыль предприятия;
В – выручка предприятия;
З – фактические затраты предприятия;

Но поскольку каждое подразделение ответственно за результат своей деятельности и обязано обеспечить полный объем продаж, расходы не выше известного уровня, прибыль не меньше установленной, то общую прибыль предприятия можно расчленить на сумму прибылей структурных подразделений предприятия – совокупность частных прибылей или сумму разницы между выручкой и фактическими затратами в каждом структурном подразделении предприятия:

$$П_1 + П_2 + \ldots + П_n = (В_1 – З_1) + (В_2 – З_2) + \ldots + (В_i – З_i) \quad (3)$$

или

$$\Sigma П_i = \Sigma В_i – \Sigma З_i,$$

где $П_n$ – частная прибыль структурного подразделения предприятия;
$В_i$ – частная выручка структурного подразделения;
$З_i$ – частные фактические затраты структурного подразделения.

Таким образом, для определения прибыли каждого структурного подразделения необходимо рассчитать величину двух частных показателей – выручки и фактических затрат. Величина фактических затрат отражается в бухгалтерском учете на сч. 20 «Основное производство» в разрезе структурных подразделений, видов продукции и экономических элементов. Выручка предприятия от основной деятельности отражается на счете 90.1 «Продажи» в разрезе видов продукции. В связи с недостаточной аналитикой возникает задача определения долевого участия в выручке структурных подразделений, что позволит оценить вклад каждого участника в создание прибыли.

Рассмотрим возможность определения прибыли каждого структурного подразделения на примере ФГУП «Федеральный научно-производственный центр “Алтай”». Одним из основных видов деятельности предприятия является создание и производство наукоемкой продукции. Предприятие одновременно работает по нескольким наукоемким заказам, в которых занято различное ко-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

личество научных отделов и производственных цехов. В то же время каждый из СП параллельно участвует в нескольких заказах разных объемов и сроков исполнения. Кроме основного вида деятельности отделы и цеха выпускают высокотехническую продукцию. Таким образом, каждое СП одновременно является и участником нескольких научно-исследовательских проектов и производственным отделом. Затраты предприятия, как уже говорилось выше, отражаются в бухгалтерском учете, и их распределение дает возможность сделать выборку по каждому структурному подразделению в разрезе темы и экономических элементов как по каждой теме, так и в целом по подразделению. Выручка предприятия учитывается по видам продукции, следовательно, если в производстве какого-то вида продукции участвует одно СП, то сумма выручки напрямую относиться на это подразделение. В основном это касается высокотехнологической продукции. Выручку от реализации наукоемкой продукции необходимо распределить между всеми участниками ее разработки и производства. Сумма долей выручки от разных видов продукции даст общую выручку СП за определенный период времени.

Для определения долевого участия в выручке СП необходимо найти базу распределения. Мы предлагаем следующий алгоритм решения данного вопроса, состоящий из нескольких этапов:

1. Рассмотрение принципа ценообразования научной продукции.
2. Анализ структуры затрат.
3. Разделение статей затрат на контролируемые и неконтролируемые.
4. Определение базы распределения выручки на основании контролируемых затрат.

Остановимся на каждом этапе подробнее.

**Этап 1.** Рассмотрение принципа ценообразования научной продукции.

При ценообразовании научного продукта используют следующую формулу:

$$Ц = С/с + Пн,$$

где Ц – цена научного продукта (темы);
С/с – плановая себестоимость;
Пн – нормативная прибыль.

Плановая себестоимость продукции складывается из суммы себестоимостей этапов выполнения темы с разбивкой по подразделениям. В подразделениях плановую себестоимость выполнения работ рассчитывает экономист отдела по элементам затрат.

**Этап 2.** Анализ структуры затрат.

Состав затрат, включаемых в себестоимость научно-технической продукции основной деятельности научных организаций определяется с учетом особенностей состава затрат, обусловленных спецификой отрасли «Наука и научное обслуживание». Для этого стоит обратиться к п. 10 Типовых методических рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденных Миннауки РФ 15 июня 1994 г. под № ОР-22-2-46. Согласно рекомендациям, затраты, образующие себестоимость научно-технической продукции, группируются по следующим элементам:

- затраты на оплату труда работников, непосредственно занятых созданием научно-технической продукции;
- отчисления на социальные нужды;
- материалы;
- спецоборудование для научных (экспериментальных) работ;
- затраты по работам, выполняемым сторонними организациями и предприятиями (услуги контрагентов);
- прочие прямые затраты;
- накладные расходы (общепроизводственные и общехозяйственные расходы).

Рассмотрим структуру затрат основного производства структурных подразделений предприятия в 2007 г. в разрезе трех групп: научные подразделения, производственные цеха и опытно-испытательные подразделения. Результаты анализа представлены в табл. 1.

Из структуры затрат видно, что в научных подразделениях весомый процент имеют статьи «Заработная плата» и «Накладные расходы» (65,94 %), в производственных цехах – «Заработная плата», «Материалы», «Прочие прямые расходы», и «Накладные расходы» (96,60 %), в опытно-испытательных подразделениях – «Заработная плата», «Материалы», «Спецоборудование» и «Накладные расходы» (87,16 %). Анализ показал, что практически все статьи затрат оказывают замет-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ное влияние либо во всех группах подразделений, либо в отдельно взятой группе на общую сумму затрат подразделения, а следовательно, и на отдельные заказы.

Таблица 1

**Структура затрат основного производства научно-производственного предприятия**

| № п/п | Статьи затрат, в % от общей суммы затрат | Научные подразделения | Производственные подразделения | Опытно-испытательные подразделения |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Заработная плата | 35,43 | 11,37 | 23,60 |
| 2 | ЕСН | 9,21 | 2,90 | 6,74 |
| 3 | Материалы | 9,76 | 23,53 | 12,02 |
| 4 | Спецоборудование | 1,05 | 0,09 | 18,66 |
| 5 | Услуги к/агентов | 8,36 | 0,41 | 1,79 |
| 6 | Прочие прямые расходы | 5,67 | 10,02 | 4,31 |
| 7 | Общепроизводственные расходы | 2,38 | 42,88 | 14,40 |
| 8 | Общехозяйственные расходы | 28,14 | 8,80 | 18,48 |
| 9 | Всего накладные расходы | 30,51 | 51,68 | 32,88 |
| 10 | Всего: | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

**Этап. 3.** Деление статей затрат на контролируемые и неконтролируемые.

Рассмотрим, на какие статьи затрат руководители подразделений могут оказать влияние (контролируемые, неконтролируемые) и какие затраты являются прямыми, а какие косвенными. Оценка статей затрат представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Статьи затрат в разрезе подразделений и заказов**

| № п/п | Статьи затрат | Для подразделений | Для заказов |
|---|---|---|---|
| 1 | Заработная плата | К/П | К/П |
| 2 | ЕСН | К/П | К/П |
| 3 | Материалы | К/П | К/П |
| 4 | Спецоборудование | К/П | К/П |
| 5 | Услуги к/агентов | К/П | К/П |
| 6 | Прочие прямые расходы | К/П | К/П |
| 7 | Общепроизводственные расходы | К/П | Нк/Кс |
| 8 | Общехозяйственные расходы | Нк/Кс | Нк/Кс |

В табл. 2 приняты следующие обозначения затрат: К – контролируемые, Нк – неконтролируемые, П – прямые, Кс – косвенные.

Из таблицы видно, что для подразделений предприятия неконтролируемыми и косвенными являются общехозяйственные расходы, а для заказов – полностью накладные расходы. Поскольку руководители подразделений не могут контролировать накладные расходы, а с помощью общепроизводственных расходов могут менять себестоимость отдельных заказов (увеличение суммы общепроизводственных расходов на дорогих заказах влечет за собой и большую долю в распределении его дохода), то объективнее базой распределения выбрать контролируемые прямые затраты, т.е. статьи расходов 1 – 6.

**Этап 4.** Определение базы распределения выручки на основании прямых контролируемых затрат.

Поскольку при формировании цены на продукцию использовались показатели плановых затрат, то мы предлагаем выручку распределять по плановым затратам.

Для распределения выручки между структурными подразделениями следует совершить следующие шаги:

1. На основании плановых значений показателей прямых контролируемых затрат структурных подразделений рассчитать процент этих затрат в общей сумме этих затрат по каждой теме. Процент плановых затрат подразделения будет равняться проценту участия подразделения в выручке по каждой теме;

2. На основании полученного процента вычислить сумму выручки по каждой теме, приходящейся на каждое структурное подразделение.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Представим в табл. 3 распределение выручки по подразделениям на примере темы 1.

Таблица 3

**Распределение выручки по подразделениям предприятия**

| Заказ | Общая величина по теме | 1 н/отд… | *N* н/отд | 1 пр/цех… | *N* пр/ цех | 1 о/и подр... | *N* о/и подр. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Тема 1 | | | | | | | |
| Плановые затраты, руб. | $ПЗ_1$ | $ПЗн_{11}$ | $ПЗн_{i1}$ | $ПЗц_{11}$ | $ПЗц_{i1}$ | $ПЗи_{11}$ | $ПЗи_{i1}$ |
| Плановые затраты (%) = Выручка (%) | 100 | $Хн_{11}$ | $Хн_{i1}$ | $Хц_{11}$ | $Хц_{i1}$ | $Хи_{11}$ | $Хи_{i1}$ |
| Выручка, руб. | $В_1$ | $Вн_{11}$ | $Вн_{i1}$ | $Вц_{11}$ | $Вц_{i1}$ | $Ви_{11}$ | $Ви_{i1}$ |

В табл. 3 применены следующие обозначения:

$ПЗн_{i1}$, $ПЗц_{j1}$, $ПЗи_{j1}$ – плановые прямые контролируемые затраты подразделения *i* (научного отдела, производственного цеха и опытно-испытательного подразделения соответственно) по теме 1;

$Хн_{i1}$, $Хц_{i1}$, $Хи_{i1}$ – процент плановых затрат подразделения *i* (научного отдела, производственного цеха и опытно-испытательного подразделения соответственно) в общем объеме затрат по теме 1;

$Вн_{i1}$, $Вц_{i1}$, $Ви_{i1}$ – выручка подразделения *i* (научного отдела, производственного цеха и опытно-испытательного подразделения соответственно) по теме 1;

После определения доли выручки каждого структурного подразделения в разрезе сданных заказчику тем можно определить вклад каждого структурного подразделения в общую прибыль предприятия. Прибыль каждого структурного подразделения рассчитывается как разница между полученной выручкой и всеми фактическими затратами, приходящимися на это подразделение. Результаты расчетов приведены в табл. 4.

Таблица 4

**Расчет вклада структурных подразделений в общую прибыль предприятия**

| Заказ | Общая величина по теме | 1 н/отд… | *N* н/отд | 1 пр/цех… | *N* пр/ цех | 1 о/и подр... | *N* о/и подр. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Тема 1 | | | | | | | |
| Выручка, руб. | $В_1$ | $Вн_{11}$ | $Вн_{i1}$ | $Вц_{11}$ | $Вц_{i1}$ | $Ви_{11}$ | $Ви_{i1}$ |
| Фактические затраты, руб. | $ФЗ_1$ | $ФЗн_{11}$ | $ФЗн_{i1}$ | $ФЗц_{11}$ | $ФЗц_{i1}$ | $ФЗи_{11}$ | $Зи_{i1}$ |
| Прибыль | $П_1$ | $Пн_{11}$ | $Пн_{i1}$ | $Пц_{11}$ | $Пц_{i1}$ | $Пи_{11}$ | $Пи_{i1}$ |

В табл. 4 применены следующие обозначения:

$ФЗн_{i1}$, $ФЗц_{j1}$, $ФЗи_{j1}$ – фактические затраты подразделения *i* (научного отдела, производственного цеха и опытно-испытательного подразделения соответственно) по теме 1;

$Пн_{i1}$, $Пц_{j1}$, $Пи_{j1}$ – фактические затраты подразделения *i* (научного отдела, производственного цеха и опытно-испытательного подразделения соответственно) по теме 1.

Суммируя прибыли по каждой теме в разрезе структурных подразделений, получим вклад каждого основного подразделения в общую прибыль предприятия.

Прибыль, получаемая от разработки и производства научно-технической продукции, является комплексным результатом деятельности работников научно-производственных предприятий, имеющих в своей структуре научные отделы, опытно-исследовательские стенды, производственные цеха. Таким образом, решение рассмотренной проблемы позволяет оценить, пользуясь сочетанием материальных и моральных методов поощрения, вклад каждого участника в создание новой техники без делегирования учета и контроля отчетности по центрам ответственности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Типовые* методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденные Министерством науки 15.06.1994 № ОР-22-2-46.
2. *Волкова О.Н.* Управленческий учет: учеб. – М.: ТК Велби; Проспект, 2005. – 472 с.
3. *Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., и др.* Бюджетирование шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2006. – 448 с.
4. *Заур А., Кубарева Е.* Внедрение матричной системы бюджетирования. – URL: http://www.cfin.ru/management /finance/budget/budgeting_matrix.shtml.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Рынок земли и земельная политика России

Д.М. Хлопцов

*Томский государственный университет*

Новейшее движение экономической политики европейских государств – ограничение хозяйственной свободы, протест против применения к земельной собственности начал абсолютной свободной конкуренции, свободы распоряжения. Изучение этого движения кажется нам заслуживающим особого внимания для русского общества.

*М.Н. Соболев*

Одной из важнейших задач, стоящих перед российской экономикой, является создание необходимых экономико-правовых условий для развития отечественного земельного рынка. Для достижения этой стратегической задачи государственная земельная политика на сегодня сосредотачивается на следующих основных направлениях:

- реформирование правоотношений на землю и иную недвижимость;
- совершенствование государственного управления земельными ресурсами и регулирования земельных отношений;
- реформирование системы платежей за землю;
- институциональное обеспечение государственной земельной политики.

В течение всех последних лет существовало много предвзятых мнений о необходимости введения в оборот земельных участков. Но принятие Земельного кодекса и Федерального закона «Об обороте сельскохозяйственных земель» подводит черту под чисто теоретическими спорами и ставит на повестку дня конкретные вопросы организации и управления земельным рынком. Именно от степени решения управленческих вопросов по развитию сбалансированного, стабильного земельного рынка в значительной мере зависит успешное развитие российской экономики в целом. Вместе с тем, теоретическая база управления земельными отношениями в современных условиях российской экономики пока еще недостаточно разработана. Отечественная экономическая теория в сфере управления земельными отношениями находится в стадии развития, а это объективно обусловливает её недостаточную систематизированность, а также противоречивость, сложность для восприятия, отсутствие научного определения ряда ключевых понятий. Происходящие коренные изменения в экономической жизни России требуют выработки принципиально новых подходов к формированию и осуществлению земельной политики.

В настоящее время в Правительстве России преобладает тенденция использования неолиберальных подходов, которые предполагают активную приватизацию земли и опираются на функционирование земельного рынка. Однако свободный рынок не в состоянии решить все проблемы, поскольку его потенциал ограничен. Экономически максимально прибыльное использование земли не всегда повышает благосостояние общества, поэтому развитие частной земельной собственности в России невозможно без регулирования земельных отношений со стороны государства. В современной России управление земельными ресурсами больше развито с точки зрения государственного контроля. К примеру, принятый в 1998 г. Градостроительный кодекс закрепил принцип юридически обязательного зонирования землепользования. Кодекс обязывает муниципалитеты разработать правила землепользования и развития территорий и выполнять их. Хотя признание важности городского землеустройства возрастает, настоящая ситуация в городских муниципалитетах характеризуется неэффективными, бюрократическими процедурами планирования и жестким выполнением планов зонирования.

В области регулирования землепользования на настоящий момент в России действуют следующие основные документы: Гражданский кодекс (принят в 1994 г.), Градостроительный кодекс (принят в 1998 г.) и Земельный кодекс (принят в 2001 г.). Данные документы, к сожалению, основаны преимущественно на административных методах воздействия на земельные отношения, оставшихся наследием экономики Советского Союза, характеризующейся монополией государственной собственности на землю. Никаких уточняющих, пояснительных подзаконных актов или правил не существует. Земельный кодекс во многих вопросах регулирования землепользования отсылает к статьям Гражданского кодекса Российской Федерации, статьи которого в области

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

имущественных отношений на землю вступили в действие с 2001 г. В том числе это относится и к установлению ограничений на использование земли (Гражданский кодекс определяет три вида ограничений: сервитут, выкуп для государственных нужд и изъятие в случае грубого нарушения правил землепользования). Таким образом, на настоящий момент можно констатировать, что в России не развит институт публичного земельного права, фактически во многом земельные отношения регулируются путем использования гражданско-правовых статей Гражданского кодекса. Это одновременно является как положительным моментом, так как все участники земельных отношений руководствуются едиными нормами частного земельного права, так имеет и отрицательные последствия: государство является рядовым субъектом права, не наделенным особыми, приоритетными полномочиями. Сравнительный анализ правовых документов, регулирующих землепользование в западно-европейских странах, показывает, что в них наряду с частным земельным правом активно действует и система публичного общественного земельного права. Казалось бы, в централизованном плановом государстве, каким был СССР, организация пространства, градостроительство должны были занимать доминирующее положение, тем более, что отсутствие частной собственности на землю существенно облегчало организацию и использовании территории. Однако партийные структуры, различные министерства, ведомства, конкурирующие между собой за право распоряжения главным национальным богатством – землей, оказались гораздо большим препятствием для развития оптимального землепользования, чем частная собственность.

Проведение земельной реформы в России непосредственно связано с изменением всей системы сложившихся земельных отношений на основе введения многообразия и равенства форм собственности, что отразилось и на структуре собственности земельного фонда. Произошедшие крупные изменения в структуре землепользования вызвали необходимость значительного преобразования экономико-правового статуса земель. Все эти преобразования затронули систему землепользования России. Однако данные изменения носили скорее социально-политический, а не экономический характер: пропаганда неолиберальных подходов регулирования экономики, приватизации земли привели к осознанию гражданами страны возможности возникновения и развития частной собственности на землю. В реальности же более 90 % земель (см. табл. [2, с. 48]) попрежнему находятся в государственной и муниципальной собственности.

**Распределение земель России по формам собственности на 01.01.2007 г. (млн га)**

| Категории земель | Площадь на 01.01.2007 г. | |
|---|---|---|
| | млн га | % |
| **РФ в целом** | **1 709,8** | **100** |
| Земли государственной и муниципальной собственности | 1 580,0 | 92,4 |
| Земли в собственности юридических лиц | 6,0 | 0,4 |
| Земли в собственности граждан | 123,8 | 7,2 |

Большая часть земель приобретена гражданами в первые годы реформирования экономики России в результате перераспределения сельскохозяйственных угодий членам колхозов, совхозов и др. Однако довольно внушительная часть земель приватизирована и на землях населенных пунктов: на 2007 г. в частной собственности находится 18,8 % земель в городах и поселках России.

За 2006 г. в России было зарегистрировано более 400 тыс. договоров (общей площадью 467,7 тыс. га) по купле-продаже застроенных и незастроенных земельных участков. При этом большая часть таких сделок относится к участкам, используемым для личного подсобного хозяйства, садоводства и животноводства (56,2 %, или 224,7 тыс. сделок от общего их числа) и для индивидуального жилищного и дачного строительства (32,6 %, или 130,5 тыс. сделок). Юридическими лицами было реализовано около 18,9 тыс. сделок на площади 199,2 тыс. га.

Кроме прямой купли-продажи земельных участков гражданами и юридическими лицами в 2006 г. в России были заключены договоры дарения (43,4 тыс.сделок площадью 70,4 тыс.га), залога (14 388 сделок площадью 169,5 тыс.га), наследства (165,8 тыс.сделок площадью 524,3 тыс.га). Всего в коммерческий оборот в 2006 г. было вовлечено 1231,8 тыс.га, что составляет 0,95 % от всех земель, находящихся в частной собственности. Государство в России, являясь самым крупным землевладельцем и арендодателем земли, сдает в аренду ежегодно около 6 % земель (3 737 574 договоров на площадь 104 827 тыс.га в 2006 г.). Кроме того, в России активно продолжается процесс приватизации земли, и в 2006 г. государством было продано 176 751 земельный участок (общая площадь 262 791 га).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Вследствие развития земельного рынка и появления все большего числа частных земельных собственников, Россия нуждается в реформировании системы управления земельными отношениями. Инструменты земельной политики, которыми до сих пор обходилось правительство, были основаны на административных механизмах и не учитывают текущих рыночных преобразований. Территориальный рост городов требует активного развития системы земельного менеджмента, которая включала бы в себя функции стоимостного мониторинга рынка, анализа эффективности использования земли и комплекс мер по санации существующих городских территорий. Кроме совершенствования существующих административных инструментов земельной политики, таких, как земельное законодательство, градостроительное планирование, необходимо развивать новые инструменты земельного менеджмента. К новым, ранее неиспользуемым в России методам и инструментам можно отнести такие, как

- оптимизация размеров и форм земельных участков;
- запреты и предложения по использованию;
- софинансирование вложений на инженерную и социальную инфраструктуру;
- обмен земельными участками между государством и частными собственниками;
- покупка земли муниципальными властями на рынке с целью ее дальнейшей перепродажи;
- санация и градостроительные мероприятия по развитию территории.

Практика европейских стран свидетельствует о возможности активного привлечения частных собственников к решению насущных проблем землепользования в рыночной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соболев М.Н.* Мобилизация земельной собственности и новое течение аграрной политики в Германии. – М., 1898.
2. *Государственный* (национальный) доклад о состоянии и использовании земель Российской Федерации в 2006 г. // Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости. – URL: http://www.kadastr.ru/field_of_activity/lands_statisics/documents, свободный – Загл. с экрана.

# Вступление России в ВТО

В.С. Караваева, Ж.А. Ермушко

*Томский политехнический университет*

Каждый специалист по-своему оценивает процесс вступления России в ВТО. Некоторые из них считают, что российская экономика больше потеряет от этого присоединения, чем приобретет, другие же в свою очередь утверждают обратное: вступление России в эту организацию даст стране множество преимуществ. Россия сможет создать современную, эффективную экономику и стать равноправным участником мировой торговли. Мы придерживаемся последней точки зрения и попытаемся ее доказать в данной работе.

Членство России в ВТО повлечет за собой ряд структурных, политических и иных качественных изменений, которые могут благоприятствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности российских предприятий.

В первую очередь речь идет об имплементации ряда ключевых принципов ВТО, о которых было сказано ранее, и их влияния в области регулирования торгового режима.

Фиксирование в российском законодательстве данных принципов отразится благоприятным образом на развитии экономики в целом, на росте инвестиций, кроме того, будут созданы более эффективные механизмы защиты отечественных товаропроизводителей, как на внутреннем рынке, так и на внешних рынках.

Основные результаты, полученные в ходе исследований можно коротко сформулировать следующим образом:

1. Не выявлено факторов, которые могут привести к возникновению значительных и явных отрицательных последствий, которые способны заметно повлиять на направление и темпы развития экономики в целом.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

2. Присоединение к ВТО само по себе не приведет к появлению радикальных экономических преимуществ, которые могут быть однозначно выражены в количественной форме.

3. Основные тенденции и темпы развития экономики в целом и отдельных отраслей и секторов, как в случае присоединения, так и неприсоединения к ВТО, будут определяться в целом одними и теми же факторами, которые преимущественно не связаны непосредственно с фактом присоединения к ВТО.

4. С точки зрения социальных аспектов, полученные данные позволяют сделать вывод о том, что присоединение России к ВТО при любом из вариантов не оказывает какого-либо существенного воздействия на общий уровень занятости в промышленности.

5. В области доступа на рынок услуг положительные последствия либерализации торговли услугами проявляются в большей степени, чем в торговле товарами. Это связано, прежде всего, с тем, что производство и торговля услугами находятся еще в стадии становления, а высокая подвижность ресурсов позволяет оперативно реагировать на изменения условий конкуренции и использовать преимущества либерализации внешней торговли.

6. Присоединение к ВТО будет способствовать возникновению ряда структурных, политических и иных качественных факторов и изменений, которые в целом могут благоприятствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности российских предприятий.

7. Обязательства в рамках юридической системы ВТО в целом не требуют радикального изменения системы законодательства и регулирования предпринимательской деятельности в РФ.

8. Присоединение к ВТО не потребует отказа от развития регионального сотрудничества в рамках СНГ, однако в результате присоединения члены СНГ получат дополнительные стимулы к развитию сотрудничества с третьими странами, а юридические формы регионального сотрудничества станут более четкими и определенными. Это в свою очередь во многом избавит сотрудничество в рамках СНГ от политических элементов и потребует конкретизации его экономических компонентов, что в целом в сочетании с развитием отношений с третьими странами приведет к рационализации регионального сотрудничества в рамках СНГ.

9. Иностранные торговые партнеры не получат радикальных преимуществ по сравнению с российскими предприятиями при условии, что политика в отношении российских предприятий и регулирования предпринимательской деятельности на внутреннем рынке не будет более дискриминационной, чем в отношении деятельности на мировом рынке и в целом будет отвечать общим недискриминационным принципам, которые заложены в основу ВТО [1].

Установленные ВТО нормы являются международным торговым законом. Находясь вне общего правового пространства, не будучи членом этой организации, любое государство обрекает себя на положение аутсайдера в международной торговле, ибо к нему не применяются общие правила. Это побуждает присоединиться к ВТО, но одновременно надо принимать и общие для его членов обязанности.

Для России доступ к вышеназванным преимуществам членства ВТО является насущной необходимостью, в частности потому, что весьма остро для нее сейчас стоит вопрос о защите своих экспортеров. На пути российских товаров установлены практически все виды ограничений, существующие в международной торговле. Эти ограничения распространяются практически на все – от вывоза минеральных удобрений до предоставления космических услуг.

Россия, будучи членом ВТО, получит возможность защититься от одностороннего произвола в применении тех или иных ограничительных мер, в частности от растущего количества антидемпинговых расследований по отношению к российским экспортным товарам. Присоединение России к ВТО не означает, что Россия стремится к каким-то льготам, привилегиям, она хочет стать равноценным участником международной торговли.

С другой стороны, вступая в ВТО, Россия принимает на себя и обязательство соблюдать жесткие правила поведения. Если Россия не будет выполнять этих правил, будет нарушать дисциплину организации, то такого несговорчивого партнера в рамках ВТО фактически ожидает торговая война со всем торговым сообществом.

По условиям вступления в ВТО в ответ на открытие для ее товаров зарубежных рынков Россия должна будет шире открыть внутренний рынок для импорта. При этом большая часть выпускаемой в России продукции конкуренции с зарубежной не выдержит. Это будет означать дальнейший спад в промышленности, сельском хозяйстве, что может привести к сворачиванию многих предприятий. Одной защитой рынка производство не поднять, здесь необходим целый комплекс мер:

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- изменение налоговой системы;
- создание предпосылок для предложения дешевого кредита для развития производства;
- меры повышения конкурентоспособности отечественного производителя;
- стимулирование экспорта и т.п. [2].

После грузино-осетинского конфликта и резкого похолодания, которое случилось у России и Запада, наше вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) опять под большим вопросом. В правительстве уже даже готовы отказаться от обязательств, которые взяла на себя Россия в рамках подготовки к вступлению.

У России есть договоренности, которые были достигнуты с некоторыми членами ВТО и по которым мы стали выполнять обязательства задолго до присоединения к организации. Они разноплановые. Это касается приведения законодательства в соответствие с нормами ВТО. Такого рода соглашения вряд ли будут пересмотрены. Законы, которые приняли (Таможенный кодекс, законы о мерах защиты внутреннего рынка), позитивны для нашей экономики независимо от того, будет Россия принята в организацию или не будет.

Но есть некоторые соглашения, где Россия тоже заранее взяла и выполняла обязательства, но которые могут нам сейчас мешать, главным образом, в сфере применения импортных пошлин. Сейчас эти обязательства создают проблемы для наших предпринимателей, особенно в сельском хозяйстве.

Наши партнеры предупреждение о том, что Россия может пересмотреть эти соглашения, получили давно, еще в конце прошлого года. Они обещали быстрое завершение всего переговорного процесса. А в итоге переговоры, хотя и идут вперед, но так и не достигли завершения, и законы продолжают действовать. Получается, страна платит за присоединение уступками, а взамен ничего не получает.

Например, есть соглашение с США о ввозе птицы, которым определены квоты на ввоз этого продукта. Оно было подписано в 2005 г., но ситуация за это время поменялась. В первые годы соглашение обеспечивало высокие темпы роста нашей промышленности. Производство мяса птицы росло больше чем на 10 % в год. Была высокая рентабельность. Но сейчас сложилась ситуация, когда импорт «подавляет» национальных производителей и лишает места для маневра. Поэтому, возможно, Россия предложит США совместно подумать над изменением этих соглашений.

Наши партнеры режим ВТО в отношении России не применяют. Многие государства по-прежнему в отношении России применяют антидемпинговые пошлины как к стране с нерыночной экономикой. Как только они будут выполнять в отношении России нормы ВТО, мы их тоже будем выполнять.

Если мы поставили перед собой задачу ускоренного развития высокотехнологичного сектора в экономике и для этого привлекаем инвестиции извне и создаем благоприятный режим, то должны быть убеждены (и инвесторы должны быть убеждены), что для этих инвестиций будут нормальные условия сбыта. Понятно, что эти проекты, реализованные только из расчета на российский рынок, вряд ли могут быть выгодны, поскольку они часто масштабные. Нужен выход на внешние рынки. Если мы не будем в ВТО, против нас будут играть без правил. Решение этого вопроса не надо откладывать. Другое дело, если у нас не стабилизируется ситуация по политическим причинам, тогда мы будем искать альтернативные варианты.

Положительный эффект от вступления в ВТО для России ощутимее в средней и долгосрочной перспективе – через 5 – 7 лет, а не сразу. В подготовленной Министерством экономического развития и торговли Стратегии 2020 присоединение и участие в ВТО рассматриваются в качестве одного из приоритетов [3].

Процесс вступления в ВТО не будет быстрым и безболезненным, но те выгоды, которые получит Россия от вступления в ВТО, покроют возможные издержки. И, наконец, Россия сможет проводить ту торговую политику, которая ей наиболее выгодна, что неизменно приведет к развитию всех отраслей промышленности, социальной и других сфер жизни общества[4].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Министерство* экономического развития и торговли [Электронный ресурс]. – URL: http://www.economy.gov.ru
2. *Российская* газета. Федеральный выпуск № 4507 от 1 ноября 2007. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rg.ru/2007/11/01/vto.html.
3. *Правительство* РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.government.ru.
4. *Россия* и Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – URL: http://www.wto.ru.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Необходимость создания реальной рыночной конкурентной среды в России

С.К. Ашванян, Н.С. Матыцина

*Кемеровский технологический институт пищевой промышленности*

Кризис – идеальный момент для начала процесса диверсификации российской экономики. Уже понятно, что государство не может зависеть от двух-трех крупных госбанков и пяти-шести нефтегазовых госкомпаний, ибо это является слишком ненадежной и взрывоопасной экономической конструкцией. Высокий уровень монополизации и откровенно сырьевая направленность российской экономики – это фундамент для внутренних кризисов и чрезмерно острого реагирования на внешние негативные явления, а также гарантия вечного экономического отставания России от Запада и многих азиатских государств.

Откладывать планы создания реальной рыночной конкурентной среды, ссылаясь на кризис, является большой ошибкой. Напротив, очень важно сегодня начать создавать условия, в которых миллионы людей могли бы найти себя, например в малом и среднем бизнесе. На самом деле кризис только увеличивает важность поддержки и развития предпринимательской инициативы в стране.

Государство физически не сможет удержать в своих руках всю экономику, что было доказано печальными последствиями советской модели. Её системная неконкурентоспособность и её крах были обусловлены, прежде всего, чрезмерной милитаризацией народного хозяйства и концентрацией власти и собственности в руках государства.

В последние годы едва ли не главной экономической модой в России стали госкорпорации. Однако государству принципиально важно не заиграться с их поддержкой и не дать им ни малейшей возможности подавлять конкуренцию, списывая на кризис собственный некачественный менеджмент и негибкость своей бизнес-стратегии. То же самое касается и естественных монополий, когда они применяют к другому бизнесу тактику «выжженной земли», как, например, в случае с технологическим подключением к электросетям.

Монополизм вертикально интегрированных нефтегазовых компаний в России, поддерживающих высокие внутренние цены на энергоносители даже в условиях существенного падения мировых цен на них, ложится тяжелым бременем на российского потребителя и является сдерживающим фактором для развития хозяйственной деятельности. Поэтому важным шагом в направлении уменьшения вышеуказанного давления должен стать понятный и прозрачный механизм ценообразования.

В последнее время представителями Антимонопольного ведомства и Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ) неоднократно высказывалось предложение относительно того, что конкуренцию на рынке нефтепродуктов необходимо развивать за счет биржевых торгов и необходимо обязать нефтяные компании продавать часть продукции на бирже. Было указано на целесообразность разделения оптовой и розничной торговли внутри вертикальных нефтяных холдингов по юридическим лицам. Тем самым предполагается, что у независимых НПЗ и розничных сетей появится возможность покупать нефтепродукты по более низким ценам. Кроме того, важнейшими инструментами развития конкуренции должны стать налоги, таможенно-тарифные меры, госзаказ и регулирование естественных монополий.

В настоящее время основными системными институциональными угрозами для конкуренции на российских рынках выступают неразвитая инфраструктура, формирование госкорпораций, деятельность естественных монополий, риски возникновения картелей, административные барьеры и антиконкурентные действия органов власти. Поэтому необходимо заставить чиновников и бизнесменов считаться с необходимостью соблюдения законодательства о конкуренции. В этой связи подготовленный Федеральной антимонопольной службой (ФАС) второй антимонопольный пакет и разрабатываемая совместно с МЭРТ программа развития конкуренции в Российской Федерации должны быть нацелены на реализацию задачи по демонополизации профильных отраслей и созданию реальной конкурентной среды. Причем это должно быть включено в план работы всех федеральных органов исполнительной власти, а также стать обязательным критерием оценки эффективности деятельности этих органов.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Развернувшийся в мире и России финансовый кризис породил серьезные ограничения в доступе к кредитным ресурсам, отразился на реальной экономике и привел к массовым увольнениям в крупных компаниях. В этих условиях для государства принципиально важно иметь развитый сектор малого и среднего предпринимательства, способный создавать новые рабочие места и снижать уровень безработицы. Так как этот сектор будет к тому же вносить существенный вклад в бюджетную «копилку», то у бюджета появится дополнительная точка опоры.

Без диверсификации экономики и развития частной инициативы совершенно немыслим инновационный рывок, который запланирован в программе развития страны до 2020 г. Экономика, основанная на исчерпаемых природных ресурсах, автоматически таит в себе системную угрозу краха. Он реален в том случае, если к моменту истощения богатств недр или замены нынешних энергоносителей их эффективными аналогами у страны не будет других надежных источников дохода.

Нефтегазовые корпорации нигде в мире не являются главным источником инновационных технологий. Их роль может сводиться лишь к финансированию некоторых исследований прикладного свойства, увеличивающих эффективность их собственного бизнеса. Создание альтернативных источников топлива и прорывных нанотехнологий требует не только комплексного (со стороны государства и частного капитала) финансирования, но и такой бизнес-среды, которая восприимчива к инновациям. Несомненно, таковой может быть только конкурентная среда, в которой идет реальная борьба за потребителя и где находится место инновационному малому и среднему бизнесу, тесно связанному с наукой, а также венчурным фондам, готовым (даже несмотря на нынешний кризис) вкладываться в рискованные проекты. Инновации придут в бизнес только тогда, когда на рынке будет здоровая конкуренция, а следовательно, только тогда, когда бизнес будет крайне заинтересован в сокращении издержек.

Работа по демонополизации и диверсификации российской экономики предстоит большая. Необходимо максимальное снятие законодательных барьеров для ведения малого, среднего и крупного бизнеса в стране. Должен быть предусмотрен жесткий мониторинг законодательства на предмет внесения поправок в законы, нормативные акты, приказы и постановления правительства, препятствующие конкуренции. Особенно важна такая работа в регионах, так как они выпускают крайне тяжелые, а подчас и просто губительные для бизнеса законы и подзаконные акты. Уместно вспомнить, что именно с такого мониторинга законодательства начиналась инновационная экономика в США и Японии. Следует ввести обоюдную и равную ответственность представителей власти и бизнеса за исполнение законодательства в области развития конкуренции.

Таким образом, сам ход развития человеческой цивилизации, кардинально увеличивающий стоимость продуктов интеллектуального труда, заставляет государства, претендующие на ведущие позиции в мире, поощрять конкуренцию и максимально диверсифицировать экономику, создавая условия для развития качественно новых сфер бизнеса.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Раздел 2

# ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

## Переложение налоговой нагрузки в звене экономических отношений «банк – заемщик» как один из факторов обеспечения деятельности инновационных предприятий»

Н.П. Горюнов

*Томский государственный университет*

Сегодня мало кому необходимо доказывать, что российская экономика стала органичной и неотъемлемой частью общемирового экономического хозяйства. Две тенденции способствовали этому: объективная глобализация и желание самой России войти в мировой рынок. При всей желанности такого участия, необходимо отметить, что оно несет ряд опасностей, в первую очередь связанных с тем, что наша национальная экономика не в полной мере готова к конкуренции. Несмотря на обилие природных ресурсов, нам до сих пор не удается войти в число лидеров ввиду высокой изношенности производств и низкой доли современных технологий. Экономическая стратегия российского правительства, по существу, нацелена на коренное изменение принципов развития. Еще будучи премьером, Дмитрий Медведев на экономическом форуме в Красноярске в феврале 2008 г. сформулировал принцип «четырех И»: инфраструктура, институты, инновации, инвестиции. Однако, нам кажется, «четыре И» непременно преобразуются в одно: инновации, поскольку современное российское общество требует и инновационного мышления, и инновационного подхода к формированию институтов, и, наконец, инновационной философии инвестирования.

Конечно же, когда мы слышим категорию «инновация», первая ассоциация – это наукоемкие современные производства, использующие передовые технологии. И это, конечно же, так. Но во всех характеристиках очень часто забывается еще одна, не менее важная характеристика: как правило, инновационные предприятия чрезвычайно кредитоёмки. Собственных средств менеджмент таких предприятий не может направить на развитие в силу двух основных причин: во-первых, их действительно, зачастую, нужно очень много и, во-вторых, срок их окупаемости может достигать продолжительного времени. В таких условиях приходится надеяться на кредитные организации. И надо отдать им должное, они откликаются: доля корпоративных кредитов в структуре активов банков весьма значительна (см. таблицу).

При всем относительном благополучии есть одна неприятная тема для инновационных (да и иных крупных предприятий), становящихся заемщиками у банков. И тема эта касается совсем не близких, на первый взгляд, категорий: проценты по кредитам и налог на добавленную стоимость.

По сути, глубинный смысл налога на добавленную стоимость – это налог на приращение стоимости к имеющимся в распоряжении факторам производства. Реальная действительность, однако, немного изменяет эту сущность, превращая скорее в налог на потребление.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

**Структура активов десяти ведущих банков России на 01 сентября 2008 г.**

| Банк | Работающие активы, млн руб. | Структура активов, в % к работающим активам | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Высоколиквидные активы | Межбанковские кредиты | Вложения в акции | Вложения в облигации | Вложения в векселя | Кредиты частным лицам | Кредиты предприятиям и организациям |
| Сбербанк | 5561815 | 2 | 1 | 1 | 8 | 0 | 24 | 64 |
| ВТБ | 1754316 | 3 | 17 | 9 | 5 | 1 | 0 | 62 |
| Газпромбанк | 917985 | 3 | 17 | 5 | 13 | 1 | 5 | 54 |
| Россельхозбанк | 694445 | 2 | 32 | 0 | 3 | 1 | 11 | 47 |
| Альфа-банк | 647524 | 4 | 7 | 1 | 5 | 1 | 11 | 71 |
| Банк Москвы | 611245 | 4 | 13 | 1 | 6 | 0 | 17 | 56 |
| Юникредитбанк | 481195 | 5 | 11 | 0 | 4 | 0 | 15 | 64 |
| ВТБ 24 | 462312 | 4 | 8 | 0 | 6 | 0 | 61 | 21 |
| Райффайзенбанк | 459622 | 4 | 12 | 0 | 7 | 0 | 19 | 55 |
| Росбанк | 419342 | 8 | 7 | 2 | 3 | 2 | 30 | 45 |

Источник: Финансы. – 2008. – № 39.

Сегодня существует немалое количество способов определения налогового обязательства по налогу на добавленную стоимость. Но при всем многообразии экономическое сообщество, все-таки, выделяет следующие:

1. Метод счетов-фактур, при котором каждый продавец исчисляет налог исходя из полной стоимости реализации, при этом используя возможность принять в качестве вычета сумму НДС, уплаченную при приобретении материальных ценностей (работ, услуг), необходимых для производства и реализации своей продукции.

2. Метод вычитания, где налогом облагается весь размер добавленной стоимости по данным бухгалтерского учета.

3. Метод суммирования, при котором полежит налогообложению оценочная добавленная стоимость, рассчитанная путем суммирования производственных доходов.

4. Метод исчисления на основе «денежных потоков», где все поступления формируют налоговую базу, а все выплаты – базу для исчисления налогового вычета.

В большинстве стран используется первый способ определения налогового обязательства. С теоретической точки зрения, такая система налогового построения достаточно проста и логична, а самое главное, позволяет решить еще ряд задач:

- избежать возможный уход от налогообложения, поскольку отсутствие «входного» НДС приведет к уплате его с полного оборота при дальнейшей реализации покупателем;
- упростить систему администрирования налогообложения;
- при таком способе налогообложения не так остро чувствуется налоговая нагрузка.

Однако, учитывая немалое количество налоговых льгот и освобождений по НДС, мы легко можем сделать вывод о том, что в случае появлении в цепочке хозяйственных связей «продавец – покупатель» экономического субъекта, освобожденного от уплаты НДС (или имеющего льготу), налоговая нагрузка неминуемо перелагается на соседствующее звено, причем в полной степени, не освобождая, при этом, самого объекта переложения. Данный факт является вдвойне неприятным.

В соответствии с пп.3 п.3 статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации, не подлежит налогообложению (освобождены от налогообложения) налогом на добавленную стоимость осуществление банками банковских операций, в том числе и кредитных. Таким образом, проценты за предоставленные кредиты как доходы от лицензируемой банковской деятельности также налогообложению НДС не подлежат. Учитывая, что проценты есть плата за использование финансовой услуги, приходим к неутешительному выводу: в цепочке отношений «банк – заемщик» появился хозяйствующий субъект, освобожденный от НДС, что приведет к переложению налоговой нагрузки на заемщика.

Теперь о налоговом статусе банков как плательщиков НДС. В соответствии с действующим налоговым законодательством, банки могут выбрать один из трех вариантов учетной политики в целях исчисления НДС:

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

1. Освобождение от обязанностей налогоплательщика (при этом весь «входящий» НДС включается в стоимость приобретаемых материальных ценностей, работ, услуг).

2. Возможность частичного зачета «входного» НДС по операциям, подлежащим налогообложению, с одновременным отнесением остатка на расходы в целях исчисления налога на прибыль.

3. Вариант учетной политики как специфического субъекта налогообложения, при котором весь «входящий» НДС относится на расходы, в целях исчисления налога на прибыль.

Учитывая, что первый вариант учетной политики малореализуем ввиду ограничения по выручке для хозяйствующих субъектов (банки практически все выходят за такую линию), второй вариант – достаточно трудоемкий, поскольку требует раздельного учета операций по доходам и расходам как подлежащих налогообложению, так и освобожденных от него, банки, практически повсеместно, выбирают третий способ. Таким образом, весь входящий НДС банки относят на расходы, не формируя, соответственно, базу налогового вычета для своих клиентов.

Достаточно тяжелая налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость для заемщиков, по нашему мнению, вполне могла бы быть перенесена (переложена), хотя бы частично, на банки, при этом финансовые потери для них могли бы быть снижены дополнительными корректировками налогообложения.

В качестве одного из вариантов можно рассмотреть введение пониженной (специальной ставки) налога на добавленную стоимость на проценты, получаемые банком по корпоративным кредитам. Очень важно в данном случае рассматривать способ возникновения налогового обязательства не на основе счетов-фактур, а на основе метода вычитания, т.е. применяя ставку налога к сумме получаемых процентов. Введение налогообложения процентов позволит для заемщика сформировать налоговый вычет, а, по сути, даст реальный шанс указанную сумму средств, ранее направляемых для погашения обязательств перед бюджетом, использовать для реализации своих инвестиционных задач. При этом как более глубокое предположение можно рассмотреть это как инвестиционный налоговый вычет, которым смогут воспользоваться предприятия, фактически направившие высвобождаемые средства на финансирование инвестиционных программ, в противном случае вычет может не предоставляться.

Однако не стоит сомневаться, что реализации такого предложения будет сильно препятствовать банковское сообщество, соответственно для более адекватного восприятия следует внести дополнительные налоговые корректировки, которые смогли бы максимально нивелировать отрицательный эффект, а лучше всего, сделать введение налогообложения процентов выгодными для банка. Для решения данной проблемы можно также рассмотреть два варианта.

Первый заключается в возможности принятия к зачету сумм «входного» НДС по материальным ценностям (работам, услугам), приобретенным банком у поставщиков, причем используемым как в подлежащих налогообложению операциям, так и освобожденных от него. Превышение начисленного по процентам НДС над суммой налоговых вычетов можно предложить относить на расходы, учитываемые при налогообложении прибыли.

Второй вариант может быть реализован совместно с дополнительными налоговыми корректировками: введение налогообложения по корпоративным кредитам с одновременным понижением налоговой ставки по налогу на прибыль в отношении доходов (процентов), полученных от таких кредитов.

И в первом и втором случае вполне могут возникнуть потери для бюджета, однако, если налоговые ставки рассматривать не как абсолютные цифры, красочно отражающие потребности субъектов рынка и широкий жест со стороны правительства, а как экономически обоснованные инструменты, данные нововведения смогут свести потери к минимуму. В то же самое время формирование налогового оклада – есть математическая формула, содержащая произведение налоговой ставки и налоговой базы. Вот как раз последнюю предполагаемые изменения могут увеличить, поскольку высвобождаемые средства будут направлены в реальный сектор экономики, где, как известно всем, и формируется значительная добавленная стоимость.

Любые налоговые нововведения воспринимаются заинтересованными лицами с настороженностью. Извечное желание специалистов разработать налоговую систему, в полной мере реализующую принцип налоговой нейтральности, несовместимо с реалиями современных социальных обществ, давая надежду лишь к максимальному снижению искажающего воздействия налогов. При всем этом нам приятно констатировать, что из всех функций налогообложения стимулирующая все чаще становится во главу угла при корректировке налогового законодательства и предложен-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ные в настоящей статье варианты налоговых нововведений вполне укладываются в общую логику налоговой стратегии сегодняшнего дня.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Налоговый* кодекс Российской Федерации.
2. *Гончаренко Л.И.* Налогообложение организаций финансового сектора экономики. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 301 с.
3. *Эбрил Э., Кин М., Ж.-П.Боден, Саммерс В.* Современный НДС. – М.: Весь мир, 2003. – 255 с.

# Венчурное финансирование и его влияние на трансакционные издержки

И.А. Дегтярева

*Администрация города Томска*

В настоящее время одной из важнейших задач, стоящих перед органами государственной власти всех уровней является обеспечение экономического роста. При этом данная задача должна решаться, прежде всего, не за счет углубления сырьевого характера экономики, а за счет интенсивного инновационного развития. Одной из основных проблем, требующих решения для развития инновационной экономики, является проблема инвестирования в инновационную деятельность. На решение этого вопроса направлены усилия как федеральных, так и региональных органов власти.

Существуют различные пути финансирования проектов, но в настоящее время под влиянием финансового кризиса многие из них становятся все менее доступными для компаний, осуществляющих процесс разработки новых технологий. При этом, если крупные компании обладают достаточными возможностями для привлечения дополнительных финансовых ресурсов, то малым и средним предприятиям сделать это сложнее в силу отсутствия достаточного уровня доходов, кредитной истории и т.д. А ведь именно малые и средние компании являются более восприимчивыми к радикальным инновациям. Несмотря на то, что крупные компании имеют возможность проводить широкомасштабные исследования, зачастую они разрабатывают лишь улучшающие технологии. Причина сложившейся ситуации в том, что крупные организации не имеют достаточных стимулов к реализации нововведений. Данная ситуация объясняется экономической неэффективностью внедрения инноваций в производство, в то время как у компании существуют недоамортизированные основные фонды.

Малые организации, являясь более склонными к нововведениям, помимо отсутствия финансовых возможностей несут и более высокие риски. В сложившейся ситуации повышается актуальность новых форм финансового посредничества, способных диверсифицировать риски и снижать трансакционные издержки инвесторов. Одной из таких форм является венчурное финансирование, которое позволяет решить многие проблемы на пути коммерциализации нововведений. При этом венчурное финансирование является наиболее необходимым для малых и средних организаций.

Само по себе венчурное финансирование является одной из форм финансирования инновационных компаний, использующей элементы деятельности как банков, так и рынков капитала. Доход, получаемый венчурными фондами, формируется за счет участия в собственности финансируемых организаций, при осуществлении постоянного мониторинга и контроля заемщиков. Важно, что при этом венчурные капиталисты обладают большим опытом развития инновационных компаний и знаниями в данной сфере деятельности. Имея долю в собственности организации, венчурный капиталист напрямую заинтересован в ее успешном развитии, поэтому он оказывает помощь в виде управленческих консультаций и непосредственного участия в процессе управления на всех этапах развития фирмы, в том числе и на стадии разработки продукции. Таким образом, большим преимуществом венчурного финансирования для предпринимателей выступает то, что вместе с финансовой они получают организационную, управленческую и другую поддержку, что значительно снижает трансакционные издержки инновационной компании. Соответственно и венчурный фонд получает больше возможностей для осуществления контроля.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Также чертой венчурного финансирования является и то, что денежные средства предоставляются инновационной компании не сразу, а поэтапно. Использование ценных бумаг как способа организации контрактных отношений является еще одним способом гарантирования венчурных инвестиций. Данные механизмы контроля снижают агентские издержки при финансировании вновь созданных инновационных компаний. Помимо этого, использование механизма фондового рынка дает предпринимателю возможность впоследствии полностью или частично вернуть контроль над управлением инновационной компанией. Данный фактор обуславливает то, что предприниматель заинтересован в сотрудничестве с венчурными фондами и менее склонен к оппортунистическому поведению. Таким образом, наличие развитого фондового рынка является фактором, способствующим не только развитию венчурного финансирования, но и снижающим трансакционные издержки.

Помимо вышеперечисленных положительных эффектов, которые дает механизм венчурного финансирования, необходимо отметить еще и то, что его развитие способствует росту количества и увеличению оборота инновационных компаний, созданию рабочих мест и, как следствие, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и доходов от инновационной деятельности в структуре ВВП. Таким образом, развитие венчурного бизнеса является одной из составляющих успешного развития экономики в целом.

Механизм венчурного финансирования используется во многих страх. Например, в США и ряде стран Западной Европы он используется уже не одно десятилетие. Первый специализированный венчурный фонд был создан в 1961 г. в США. В настоящее время американские разработчики инновационных продуктов используют различные источники финансирования инновационных проектов, но основным источником венчурного капитала в США являются венчурные фонды. Такие фонды формируются за счет средств пенсионных фондов, страховых компаний, банковских холдингов, крупных корпораций, индивидуальных инвесторов. В отличие от американской индустрии венчурного капитала, ориентированной на новые технологии, европейская ориентирована на основные секторы рынка и в ней доминируют банки. В Японии венчурные фирмы, как правило, являются дочерними фирмами финансовых институтов, которые инвестируют в надежные предприятия и, в основном, предоставляют кредиты.

В России венчурный рынок является молодым. Первые венчурные фонды стали создаваться в 1994 г. при участии Европейского банка реконструкции и развития. Было образовано 11 региональных венчурных фондов в 11 субъектах РФ. В 1998 г. был зарегистрирован и начал функционировать первый российский венчурный фонд – ОК «Винфин» (Объединенная компания высокорискового венчурного финансирования). Важным этапом в формировании венчурного финансирования в России стало создание в 1997 г. Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ). Одной из задач Российской ассоциации является создание коммуникативных площадок для участников российского венчурного рынка, что важно, поскольку в венчурной индустрии очень высокими являются трансакционные издержки на поиск партнеров. Другой, не менее важной, является задача формирования слоя квалифицированных специалистов для компаний венчурного бизнеса. Поиск кадров в такой специфической сфере как венчурное финансирование также требует больших финансовых и временных затрат.

В 2006 г., для осуществления государственного софинансирования при создании венчурных фондов, было создано ОАО «Российская венчурная компания». Целью ее создания явилась необходимость стимулирования развития в России сферы венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения российских наукоемких технологических продуктов на внешние рынки. Сейчас уставный капитал ОАО «РВК» составляет 28 225 879 400 рублей [1]. Роль ОАО «РВК» в инновационной системе – это роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом. Создание фонда – один из этапов формирования инфраструктуры национальной инновационной системы, который должен способствовать ее развитию и снижению трансакционных издержек в процессе ее функционирования. Так, например, фонд участвует в работе по совершенствованию законодательства и продвижению российских технологических продуктов и компаний на внутренний и международный рынки.

В настоящее время РВК было проведено два конкурса, по результатам которых были отобраны восемь управляющих компаний для передачи им в доверительное управление денежных средств.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Создаваемые с победителями венчурные фонды работают по следующей схеме: 49 % средств в создаваемые фонды вносит РВК и 51 % инвестиций обеспечивают частные инвесторы, заявленные победителями. При этом не менее 1 % должны приобрести специалисты управляющей компании. Это условие должно повысить ответственность венчурных управляющих за принимаемые ими решения и тем самым снизить трансакционные издержки на преодоление оппортунистического поведения.

Тем не менее, несмотря на проведенные конкурсы, темпы создания венчурных фондов являются невысокими. При этом и иностранные компании не проявляют большого энтузиазма, хотя условия сотрудничества с РВК являются достаточно выгодными. В целом, хотя компания и существует уже два года, существенного прорыва так и не произошло.

В 2007 г. Федеральным законом от 19.07.2007 № 139-ФЗ была основана Российская корпорация нанотехнологий. Корпорация определяет свою миссию как содействие реализации государственной политики, имеющей целью вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий. Реализуя свою миссию, РОСНАНО выступает соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Команда квалифицированных специалистов корпорации выбирает лучшие проекты, способные перерасти в масштабное производство высокотехнологичной продукции. В настоящее время имеется лишь шесть утвержденных проектов с понятными объемами финансирования как со стороны частного бизнеса, так и со стороны госкорпораций и сроками их реализации, 74 проекта – на различных этапах рассмотрения и запуска [2]. Несмотря на то, что корпорация была создана в 2007 г., принимать к рассмотрению проекты начали только в апреле 2008 г. Поэтому на сегодняшний день рано подводить какие-либо итоги ее деятельности.

Также невысокими темпами идет развитие венчурной индустрии и в регионах.

В Томске Центр венчурных инвестиций был основан в сентябре 2006 г. Деятельность компании в первую очередь направлена на привлечение инвестиций в инновационные проекты, имеющие целью создание и вывод на рынок нового конкурентоспособного продукта [3]. Кроме того, Центр является официальным представителем «Регионального венчурного фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Томской области».

Перечень услуг, предлагаемых фондом, является весьма актуальным:

1. Подготовка бизнес-планов. В процессе предоставления данной услуги Центр изучает всю информацию о компании-заказчике, а также параллельно рынок и возможные перспективы роста компании. Также оказывается консалтинговая поддержка в вопросах налогообложения, выбора организационно-правовой формы, формировании команды и продвижении продукции.

2. Исследование рынка. ООО «Томский центр венчурных инвестиций» оказывает содействие своим клиентам в изучении рынка нового вида продукции / услуги или нового сегмента рынка.

Поскольку новые технологии являются достаточно специфическим продуктом, то самостоятельный поиск компанией информации о рынке, его потребностях и перспективах роста требует значительных затрат средств и времени. Таким образом, вышеперечисленные услуги позволяют клиентам существенно снизить издержки на поиск информации.

3. Разработка стратегии развития бизнеса. В рамках данной услуги формируется бизнес-проект, а также осуществляется послеинвестиционное сопровождение проекта.

Помимо того, что данная услуга значительно снижает издержки предприятия на поиск информации для формирования бизнес-проекта, она позволяет снизить риски потенциального инвестора и тем самым сократить его издержки на преодоление оппортунистического поведения.

4. Привлечение инвестиций. Одной из сфер деятельности Центра венчурных инвестиций является привлечение инвестиций в проекты. В процессе оказания данной услуги определяется наиболее подходящий тип и источник финансирования, при этом используется база данных партнеров Центра. Опираясь на результаты расчета экономических показателей, исследования рынка потребителей и конкурентов, под проект разрабатывается предложение, которое является основой в ходе переговоров с потенциальными инвесторами. В дальнейшем вырабатывается стратегия поведения с потенциальными инвесторами и оказывается консалтинговая поддержка, в том числе в анализе письменных предложений от заинтересованных инвесторов.

Данная услуга является очень важной и напрямую способствует развитию венчурной индустрии на территории г.Томска. Также она позволяет значительно снизить трансакционные издержки предприятия на поиск контрагентов. Необходимо отметить, что и у потенциальных инвесторов

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

появляется больше возможностей для сопоставления альтернативных предложений, соответственно снижаются издержки на поиск наиболее перспективного проекта.

Помимо вышеперечисленных услуг Центр проводит обучающие семинары в области инновационного бизнеса и оказывает услуги по факторингу.

Таким образом, в процессе своей деятельности ТЦВИ решает проблему снижения рисков и трансакционных издержек венчурных инвесторов за счет подготовки как проекта, так и компании к инвестициям, экономии времени и стандартизации процесса на совершение трансакций. Но хотя Центр и предлагает достаточный перечень услуг, количество профинансированных проектов на сегодняшний день весьма небольшое.

Причинами невысоких темпов развития венчурного финансирования являются:

1. Несовершенство законодательной базы. Действующее в России в области инновационной деятельности и венчурного инвестирования законодательство пока далеко от мировых стандартов. Это является сдерживающим фактором на пути привлечения частных иностранных инвестиций.

В настоящее время Комитет Государственной думы по информационной политике, информационным технологиям и связи разработал Инновационный кодекс Российской Федерации. Документ представляет собой пакет законодательных инициатив, направленных на стимулирование развития экономики в сфере инфокоммуникационных технологий. Но несмотря на то, что Инновационный кодекс был подготовлен к концу лета, он до сих пор не принят, поскольку в России нет органа исполнительной власти, который занимается инновациями. В данном контексте можно выделить еще одну причину низких темпов развития венчурного финансирования.

2. Недостаточное развитие межведомственной координации. Данный фактор является причиной медленного принятия решений в органах государственной власти. Помимо этого, коррупция также сдерживает привлечение инвестиций, в том числе и иностранных.

Органы власти всех уровней принимают меры по устранению данного явления. В рамках программы «Проведение административной реформы в Томкой области в 2008 – 2010 годах» была разработана подпрограмма «Противодействие коррупции в органах власти». Размер финансирования на 2008 – 2010 гг. составляет 3800 тыс. руб.

3. Слабая информационная поддержка венчурной индустрии. В условиях дефицита квалифицированных кадров в области венчурного финансирования, данная проблема является особенно актуальной. Поэтому органы государственной власти должны всячески способствовать созданию системы подготовки высококвалифицированных венчурных специалистов и информационной поддержки как венчурных фондов, так и инновационных компаний. Причем данная проблема должна решаться прежде всего на уровне региона. В Томской области в рамках программы «Развитие инновационной деятельности в Томской области на 2006 – 2008 годы» предполагается поддержка деятельности управляющей компании сети рискового финансирования. Помимо этого, представляется целесообразным в рамках данной программы выделение средств отдельно на информационную поддержку венчурного финансирования.

4. Одной из самых важных причин слабого развития венчурного финансирования в России является разрыв между предпринимательским и научным сообществом в стране. Зарубежные инвесторы отмечают тот факт, что в России не так много людей, способных увидеть коммерческий потенциал в научной идее и грамотно составить бизнес-план, чтобы представить его инвестору. Зачастую даже размеры финансирования проектов недостаточны, чтобы быть интересными венчурным инвесторам.

Начинающим предпринимателям и разработчикам необходимо учиться бизнес-планированию, искусству презентаций, тактике переговоров, а также привлекать опытных консультантов перед тем, как выходить на венчурного инвестора. Поскольку зачастую предпринимателю нечем платить консультантам, является целесообразным региональным органам власти и органам местного самоуправления оказывать начинающим предпринимателям информационную или финансовую поддержку на оплату консультационных услуг.

Говоря о данной проблеме, также невозможно не упомянуть немецкий опыт. В Германии, в отличие от России, существует целая сеть организаций, как например Общество имени Фраунгофера, немецкий исследовательский фонд DFG и ряд других, которые помогают трансформировать научные результаты в производство и технологии. Например, в Обществе имени Фраунгофера ученые получают софинансирование со стороны организаций, заинтересованных в изучении определенной сферы науки или технологии. Таким образом, с самого начала представляется возмож-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ным определить, действительно ли проект будет востребован на рынке.

5. Помимо вышеперечисленных факторов на темпы развития венчурной индустрии оказывает влияние и финансовый кризис. По данным НАИРИТ, за время кризиса общие расходы на инновации в российской экономике уменьшились на 180 – 190 млрд рублей. При этом больше всего сократили свои расходы крупные корпорации (на 50 – 60 %) и бизнес-ангелы (около 40 %). Венчурные фонды урезали около 20 % инвестиций.

Госсектор с 5 – 7-процентным сокращением выглядит самым оптимистичным [4].

Таким образом, в настоящее время в России венчурный бизнес находится на стадии становления. Для его развития необходима реализация государственной политики в области венчурного финансирования, в частности в системе налогообложения, прямой финансовой поддержки и формирования соответствующей инфраструктуры. При этом, поскольку инновационное развитие регионов должно поддерживаться и стимулироваться в первую очередь региональными органами государственного управления, именно этот уровень власти играет особо важную роль в данном процессе. Ведь именно на региональном уровне осуществляется взаимодействие между органами власти, бизнесом и наукой.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сайт* Российской венчурной компании. – URL: http://www.rusventure.ru/.
2. *Сайт* Российской корпорации нанотехнологий. – URL: http://www.rusnano.com/.
3. *Сайт* Томского центра венчурных инвестиций. – URL: http://www.trvf.ru/.
4. *Сайт* Российской Ассоциации прямого и венчурного инвестирования. – URL: http://www.rvca.ru/.

# Инновационные возможности банка: оценка и прогноз

М.С. Каз

*Томский государственный университет*

Филиал акционерного банка газовой промышленности «Газпромбанк» (Закрытое акционерное общество) в г.Томске (далее Филиал) имеет широкую сеть своих подразделений, в которую входит 12 дополнительных офисов и 3 кредитно-кассовых офиса. Часть этих подразделений (60 % от общего числа) находится в населенных пунктах: г.Кемерово, г.Новокузнецк, г.Красноярск, г.Северск, г.Колпашево, с.Каргасок, с.Парабель, с.Александровское. Остальные 40 %, а это шесть дополнительных офисов, находятся в г. Томске.

Ситуация на рынке банковских услуг как региона, так и г. Томска значительно изменилась за последнее время, появилось много новых филиалов различных банков. Каждый из них открыл по нескольку дополнительных офисов, что существенно обострило конкуренцию на рынке банковских услуг.

Каковы в этих условиях перспективы функционирования и развития дополнительных офисов Филиала «Газпромбанка» в г. Томске?

Для ответа на этот вопрос нами разработан и использован программный продукт «САФАРИ» (Система автоматизированных функционально-аналитических расчетов).

Метод включает:

- декомпозицию проблемы на составляющие;
- обработку последовательности суждений лица, принимающего решение (ЛПР), методом парных сравнений.

В результате выявляются:

- относительная степень взаимодействия элементов в иерархии;
- возможные сценарии дальнейшего развития организации;
- обобщенный сценарий (наиболее реальный сценарий, являющийся результатом – совместной оценки всех выявленных сценариев).

В основе прогноза лежит экспертный опрос. Каждый из экспертов самостоятельно выносит суждения, проводя сравнения на экране монитора, «относительной силы» элементов в иерархии. Затем полученные результаты всех экспертов анализируются программой и рассчитываются веса контрастных сценариев, отражающие предпочтения экспертов.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

На основе информации о весах сценариев, программа, синтезировав полученные оценки, рассчитывает обобщенный результат как геометрическое среднее суждений всех экспертов. На основе полученных данных строится обобщенный сценарий, вначале на языке обобщенных весов, а затем вербально.

Рассмотрим фрагмент обобщенного сценария перспектив функционирования и развития двух дополнительных офисов банка, обозначив их «А» и «В».

Различие в обобщенных сценариях дополнительного офиса «А» и дополнительного офиса «В» по разным аспектам представлены на рис. 1.

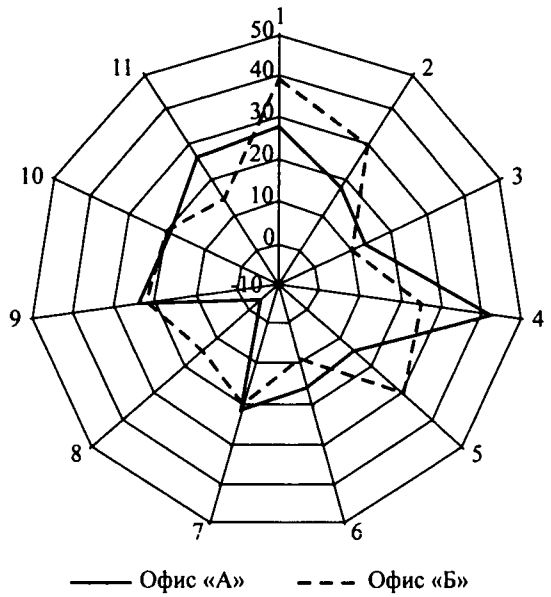


Рис. 1. Сценарии развития дополнительного офиса «А» и дополнительного офиса «В»: общее и особенное

Поаспектное различие перспектив развития двух дополнительных офисов «Газпромбанка» представлено на рис. 2, 3.

Рис. 2. Обобщенные сценарии развития дополнительного офиса «А» и дополнительного офиса «В»: поаспектное сравнение

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

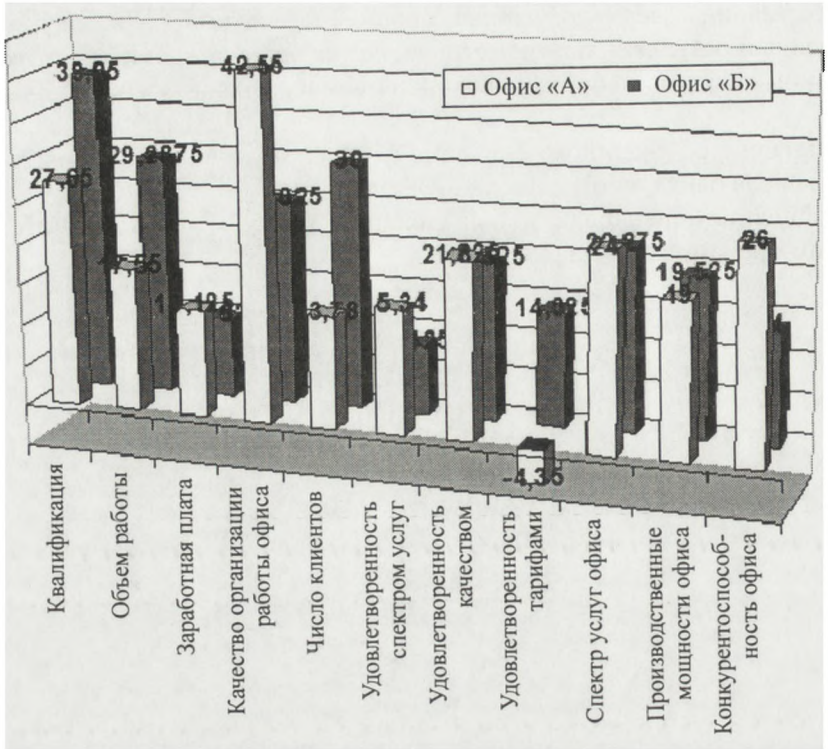


Рис. 3. Графическое сравнение переменных характеристик офисов филиала

В процессе работы с экспертами было выявлено три возможных сценария развития дополнительного офиса «А» (альтернативные сценарии):

- сценарий «Стабильное функционирование»;
- сценарий «Тяжелые времена»;
- сценарий «Активное развитие».

В отношении дополнительного офиса «В» было выявлено два контрастных сценария:

- сценарий «Тщетные усилия»;
- сценарий «Активное развитие».

# Реформирование налогового федерализма в России: проблемы и перспективы

В.В. Казаков, А.М. Гринкевич

*Томский государственный университет*

Современная налоговая система Российской Федерации имеет структуру, которая определяется ст.13 Налогового кодекса и включает федеральные, региональные, местные налоги и специальные налоговые режимы.

Такое построение налоговой системы в бюджетно-налоговой практике имеет двоякое значение. С одной стороны, оно определяет налоговую компетенцию по федеральным, региональным и местным налогам. И, с другой стороны, оно определяет бюджетную компетенцию – считается, что эта структура изначально закрепляет бюджетные правомочия (права на финансовые ресурсы, поступающие от взимания соответствующих налогов и сборов). Исключение составляют: а) налог на прибыль, по которому установлены фиксированные налоговые ставки по платежам в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации; б) специальные налоговые режимы.

Наиболее ценные с доходной точки зрения налоги закреплены за федеральным уровнем. Поэтому большинство федеральных налогов выполняют функции бюджетного регулирования, то есть в последующем перераспределяются между уровнями бюджетной системы. Недостаток такой

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

системы, на взгляд авторов, заключается в том, что пропорции расщепления федеральных налоговых доходов устанавливались на каждый финансовый год и, как правило, подлежали корректировке в пользу федерального центра. В этом и кроется основная особенность российского бюджетного федерализма – основные доходные источники «закреплены» за федеральным центром. И хотя пропорции распределения по некоторым налогам повторялись ежегодно, уверенности в завтрашнем дне у всех субфедеральных уровней не было и нет.

Справедливо отметить, что бюджетно-налоговый механизм подвергся существенным изменениям в связи с реформированием бюджетного процесса и принятием поправок в Бюджетный кодекс РФ: с 1 января 2008 г. пропорции регулирующих налогов закреплены в Бюджетном кодексе, но полученные таким образом распределительные схемы характеризуются хаотичностью и непоследовательностью. Также возможны изменения и поправки.

Решение проблемы вертикальной сбалансированности бюджетной системы страны с позиции распределения налоговых доходов требует выбора вида основного дохода бюджета нижестоящего уровня и определения объёмов полномочий по администрированию и регулированию отдельных налогов.

Можно выделить следующие критерии передачи налоговых полномочий на субфедеральный уровень власти:

- Полномочия по регулированию налога, направленного на цели экономической стабилизации или перераспределения доходов, должны принадлежать центральному (федеральному) правительству.
- База налогов, полномочия по регулированию которых передаются на нижние уровни бюджетной системы, должна быть максимально немобильной. В противном случае налогоплательщики будут иметь возможность перемещаться из территории с высокими налоговыми ставками в территории, где ставки установлены на более низком уровне.
- Полномочия по регулированию налогов, база которых неравномерно распределена по территории государства, должны принадлежать центральному (федеральному) правительству.
- База местных налогов должна быть «видна» налогоплательщикам. Налогоплательщики должны быть осведомлены не только о своих налоговых обязательствах, но и о том, на какие цели использованы налоговые доходы. При этом должно поощряться формирование прозрачной отчетности органов государственной власти и местного самоуправления перед налогоплательщиками.
- Взимание местного налога не должно распространяться на «нерезидентов» данной территории, ослабляя таким образом связь между уплатой налога и получением государственных услуг.
- Доходы от местных и региональных налогов должны быть достаточно велики в целях избегания вертикальной фискальной несбалансированности бюджетной системы, а также налоговые поступления должны быть устойчивы во времени и не подвержены значительным колебаниям.
- Издержки администрирования для региональных и местных налогов должны быть относительно низкими.
- Налоги, носящие целевой характер (особенно в случае, если их поступления направляются на нужды местных бюджетов), должны взиматься и регулироваться на местном уровне.

Для разделения налоговых полномочий (налогов) между уровнями власти необходимо исходить из следующих принципов:

- налоговые полномочия федеральных властей должны быть достаточными для регулирования общенациональной экономики и поддержания на всей территории страны единого экономического и налогового пространства;
- налоговые полномочия регионов должны быть достаточными для регионального регулирования территории и сохранения регионального социально-экономического равновесия;
- налоговые полномочия региональных органов власти и органов местного самоуправления должны быть достаточными для обеспечения бюджетно-налоговой безопасности и стабильного социально-экономического функционирования территории, как минимум, на уровне социальных стандартов в соответствии с обозначенными объектами расходных полномочий каждого субъекта РФ, муниципального образования;
- чем выше мобильность и неравномерность территориального размещения налоговой базы, тем на более высоком уровне бюджетной системы она должна облагаться налогом;
- чем труднее обеспечить уплату налога по месту фактической деятельности, тем выше должен быть статус данного налога;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- региональные и местные налоги не должны препятствовать перемещению капиталов, рабочей силы, товаров, услуг;

- региональные и местные налоги не должны позволять «экспортировать» налоговое бремя в другие регионы (муниципалитеты);

- налоговые полномочия должны учитывать периодически календарный характер налоговых поступлений.

Укрепление финансовых основ деятельности региональных и муниципальных органов требует совершенствования существующей налоговой системы РФ с точки зрения изменения её структуры и налоговых полномочий, что объясняется следующим.

1. Налоговые доходы, включая доходы от внешнеэкономической деятельности, в соответствии с новой структурой бюджетной классификации, являются основными доходами бюджетной системы России (имеется в виду первичное поступление финансовых средств). В бюджетах же субфедерального уровня, как известно, преобладают доходы, поступающие из бюджетов вышестоящего уровня. Доля неналоговых доходов крайне мала, прирост поступлений от оказания услуг и эффективного использования собственности в дальнейшем не может быть обеспечен на достаточном уровне.

2. Налоговая система является наиболее действенным рычагом стимулирования инвестиционной, инновационной деятельности, что, в конечном итоге, укрепляет экономические основы регионов и муниципальных образований.

3. Анализ организации бюджетного федерализма в развитых и развивающихся зарубежных странах также говорит о преимущественном использовании налоговых механизмов при осуществлении горизонтального или вертикального выравнивания.

Наиболее приемлемым вариантом распределения налоговых доходов является закрепление части налогов за каждым уровнем власти, а также при необходимости – компенсация недостающих доходов посредством регулирующих налогов. При этом основными являются следующие методические моменты: а) определение и закрепление объёмов налоговой компетенции за каждым уровнем власти; б) формирование структуры закреплённых и регулирующих налогов; в) определение доли поступлений от регулирующих налогов в общем объеме доходных источников субфедеральных бюджетов.

Серьёзными недостатками существующей налоговой системы РФ, с позиции бюджетно-налогового федерализма, являются:

- неравномерность распределения доходных источников (налогов) по уровням бюджетной системы;

- отсутствие реальных возможностей и стимулов у региональных и муниципальных органов власти управлять развитием налогового потенциала территории;

- невозможность реального использования имеющихся налоговых прав в части установления пониженных ставок по налогу на прибыль, региональным и местным налогам территориями (и муниципальными образованиями) – реципиентами (если снижаешь ставку – значит, что выпадающие доходы должны быть компенсированы сверху, что само по себе вносит неравномерность и усиливает дифференциацию);

- специальные налоговые режимы, на которые сделан акцент в финансово-налоговом обеспечении в деятельности территорий и муниципалитетов в силу специфики формирования налоговой базы, также углубляют налоговое неравенство;

- невозможность существенного прироста налоговых поступлений за счет собственных – региональных и местных налогов.

Таким образом, для формирования модели эффективной налоговой системы авторами предлагается: 1) изменить состав налогов действующей налоговой системы; 2) изменить структуру закрепленных налогов по вертикали власти; 3) ввести веерное зачисление по ряду налогов; 4) ввести дифференцированное горизонтальное налоговое выравнивание (по опыту Германии).

В силу существенной горизонтальной несбалансированности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в том числе и в отношении налоговых возможностей, представляется нереальным сформировать состав закрепленных налогов для региональных и муниципальных уровней власти на всей территории страны, а также обеспечить 100 %-е наполнение всех субфедеральных бюджетов при использовании одинаковых нормативов расщепления регулирующих налогов. Следовательно, более правильным будет применить единый подход к распределению налого-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

вых доходов между уровнями бюджетной системы, соблюдая единые пропорции: 50 % (ФУ): 50 % (РУ + МУ) и 20 % (РУ) : 30 % (МУ).

Механизм «донаполнения» может включать: а) использование дифференциально-регулирующих налогов; б) поступления от дифференциальной природной ренты (налоги на поддержку депрессивных регионов и депрессивных муниципальных образований); в) фонды финансовой помощи, ориентирующие на активное инновационно-инвестиционное развитие.

В целом, модель налоговой системы России на рубеже третьего тысячелетия должна быть адекватной стратегическим целям вывода страны в группу стран-лидеров по качеству жизни и эффективности экономики.

# Совершенствование системы налогообложения холдинговых компаний как способ достижения баланса интересов бизнеса и государства

А.А. Перкова

*Томский государственный университет*

Процессы глобализации влекут за собой рост взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономических систем. В связи с этим происходят и качественные изменения в организационной структуре крупных компаний, которые вынуждены адаптироваться к экономическим реалиям при интеграции в мировую экономическую систему. Ввиду того, что Россия является неотъемлемым участником международных процессов, стремится занять лидирующее положение в мировом экономическом сообществе, ее экономическая политика (прежде всего – налоговая) должна идти по пути развития крупного бизнеса и стимулирования привлечения инвестиций в российскую экономику, в том числе в связи с мировым экономическим кризисом, повлекшим большой отток иностранного капитала из России.

На заседании Государственного совета Российской Федерации 8 февраля 2008 г. Президент РФ изложил стратегию развития российской экономики на среднесрочную перспективу, обозначив необходимость реализации инновационного сценария развития России к 2020 г. Однако предложенные Минфином России в своем документе «Основные направления налоговой политики в РФ на 2008 – 2010 гг.» меры недостаточны для значительного повышения к 2020 г. темпов экономического роста и инвестиционной привлекательности экономики, увеличения ВВП и налогового стимулирования инновационной деятельности. В связи с этим на первое место выходят вопросы совершенствования налогообложения в холдингах как неотъемлемой части управления финансово-хозяйственной деятельностью группы, которые представляются наиболее актуальными на сегодняшний день. Изучение особенностей налогообложения в холдингах представляется приоритетным направлением в развитии современной налоговой политики России.

Одним из важных направлений государственного регулирования налогообложения в послании Президента и в «Основных направлениях» Минфина является вопрос «введения института консолидированной налоговой отчетности при исчислении налога на прибыль в РФ». В начале 2008 г. Минфин России разработал давно обсуждаемый проект закона, дающего холдингам возможность создавать консолидированную группу налогоплательщиков (далее КГН) [1]. Обусловлено это тем, что в настоящее время большинство крупных компаний имеют холдинговую, вертикально-интегрированную структуру и их доходы составляют большую часть поступлений в бюджет. Часто эти компании в целях минимизации уплаты налогов в бюджет регистрируются в зонах с льготным налогообложением (офшорах) или фирмах-«однодневках». Кроме этого, наблюдается тенденция переноса такими компаниями центра формирования прибыли для целей налогообложения в другой субъект Федерации с более благоприятным режимом налогообложения, что влечет за собой нарушения баланса доходных поступлений в местные бюджеты.

Исследователи среди основных предпосылок внедрения консолидированного налогообложения в Российской Федерации выделяют следующие:

- во-первых, государство, накопив триллионы рублей в Стабилизационном фонде, решило уменьшить налоговую нагрузку на крупный бизнес;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- во-вторых, налоговые органы приобрели большой опыт администрирования налогов. «Так действующие межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам показывают высокую эффективность своей работы (собираемость налогов по крупнейшим налогоплательщикам приблизилась к 100 %)» [4, с.57];

- в-третьих, в экономике России оформилась достаточно стабильная группа крупных компаний, успешно работающих как на внутреннем, так и на международном рынке и обеспечивающих основную долю доходов бюджетов всех уровней.

Одним из преимуществ вертикальной интеграции является возможность концентрации финансовых ресурсов всех дочерних обществ холдинга для решения важнейших стратегических задач развития компании в целом. Вместе с тем, в силу ограничений, налагаемых действующим российским законодательством, компании не могут использовать принятый в международной практике механизм аккумулирования чистой прибыли дочерних обществ в головной компании через дивиденды. При налогообложении доходов, полученных в виде дивидендов, не учитываются особенности деятельности вертикально-интегрированных компаний, что ставит их в неравное положение по сравнению с «нехолдинговыми» структурами. В целях эффективного функционирования механизма концентрации средств дочерних обществ предлагаем рассмотреть вопрос об освобождении от налогообложения дивидендов, выплачиваемых между организациями внутри холдинга.

Кроме того, в процессе ведения хозяйственной деятельности у компаний-холдингов возникает необходимость отчуждения имущества безвозмездно или по балансовой стоимости между основным и дочерними обществами. Действующее законодательство не позволяет осуществлять безвозмездную передачу имущества между организациями внутри холдинга. При передаче имущества по балансовой стоимости возникает необходимость исчислять налоги с рыночной стоимости. Введение института консолидированных групп налогоплательщиков в налоговое законодательство и особого порядка исчисления налога на прибыль организаций для участников таких групп должно устранить необходимость осуществлять продажу имущества внутри холдинга по рыночным ценам.

На сегодняшний день в нашей стране институт консолидации находится на этапе становления. После вступления соответствующей поправки в силу можно будет суммировать финансовый результат компаний, входящих в группу, и, уже исходя из этих сумм, платить налог на прибыль. Консолидированной группой предлагается признавать добровольное объединение налогоплательщиков на основе договора в целях консолидации обязанностей по уплате налога на прибыль [3, с.24]. При этом в состав группы включаются компании, прямо или косвенно принадлежащие материнской компании на основании критерия в виде минимальной доли участия. Договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков подлежит регистрации в налоговом органе по месту налогового учета участника группы, который, в соответствии с договором, является налогоплательщиком, ответственным за исполнение консолидированных обязанностей группы.

К консолидированным налогоплательщикам предъявляются следующие требования:

1) Основной член группы – крупнейший налогоплательщик, всего в группе должно быть не менее двух компаний.

2) Доля прямого и косвенного участия основного предприятия в капитале «дочек» – не менее 90 %.

3) Финансово-промышленные группы запрещены: банки, страховщики, профессиональные участники рынка ценных бумаг могут создавать группы только с себе подобными.

4) В состав консолидированной группы не могут включаться организации, являющиеся резидентами особых экономических зон, а также организации, применяющие специальные налоговые режимы.

5) Отсутствие налоговой задолженности на момент перехода к консолидированной уплате.

Участники группы будут нести солидарную ответственность по исполнению налоговых обязательств, а выездные проверки по налогу на прибыль будут проводиться одновременно во всех компаниях группы. Консолидированная группа налогоплательщиков составляет единую налоговую декларацию, отражающую сведения о консолидированной расчетной базе, определенной в целом по группе, а также о налоговой базе каждого участника группы. Консолидированная расчетная база при этом определяется путем суммирования по установленным правилам налоговой базы по налогу на прибыль всех организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

При этом распределяться суммы налога на прибыль такого консолидированного налогоплательщика между бюджетами субъектов Российской Федерации будут так же, как в настоящее время распределяется налог, исчисленный в отношении обособленных подразделений, не являющихся юридическими лицами, то есть пропорционально средней арифметической доле компании в совокупной стоимости основных фондов и фонда оплаты труда консолидированной группы. Предполагаемый срок вступления в силу вышеназванных поправок – 2009 – 2010 годы (одновременно с вступлением в силу новых норм, регулирующих трансфертное ценообразование в налоговых целях).

Преимуществами введения режима консолидированного налогообложения для российских компаний станут:

Первое – возможность не учитывать при исчислении налогооблагаемой прибыли ту, которая получена от сделок между участниками группы. Таким образом, уменьшается риск конфликтов с налоговыми органами.

Второе – возможность суммировать результаты хозяйственной деятельности всех участников группы. Убыток одного из участников уменьшит общую налогооблагаемую прибыль группы непосредственно за текущий налоговый период, а не в будущих налоговых периодах, как было бы, если бы данный участник исчислял налог индивидуально.

Третье – указанное направление налоговой политики снизит риски по трансфертному ценообразованию путем исключения для целей налогообложения прибыли сделок между взаимозависимыми лицами, включаемыми в консолидированную группу.

Четвертое – упрощается управление финансовой системой консолидированной группы предприятий путем применения консолидированной налоговой отчетности для целей исчисления налога на прибыль.

Преимуществами внедрения консолидированного налогоплательщика для государства может стать стимулирование привлечения международного бизнеса и возврата российского капитала. Российский союз промышленников и предпринимателей, добивающийся возможности консолидации для крупнейших налогоплательщиков, аргументирует свою позицию, в первую очередь, необходимостью повысить конкурентоспособность российских компаний на мировом рынке. А уже потом, «увеличив количество продаж, российские компании пополнят бюджет дополнительными налогами за счет роста налоговой базы» [2, с. 34]. При этом сокращение поступлений налога на прибыль на начальном этапе внедрения консолидированного налогоплательщика обеспечит стимулирование развития и роста крупных интегрированных компаний, своеобразным вложением в экономику и будет компенсировано экономическим ростом за счет повышения инвестиционной активности и конкурентоспособности российского бизнеса, о чем свидетельствует международный опыт внедрения системы консолидированного вложения.

С другой стороны, для государственных органов упрощается налоговый контроль и администрирование крупнейших налогоплательщиков, что в целом снижает налоговые издержки государства и снижает риск ухода от налогообложения крупными холдингами.

Целью современной налоговой системы Российской Федерации должны быть формирование стимулов развития рыночных институтов и механизмов хозяйствования, создание благоприятных условий для повышения эффективности производства, снижение общей налоговой нагрузки на экономику и бизнес. При этом снижение налогового бремени должно сопровождаться снижением затрат на функционирование административной налоговой системы, а также развитием социальной и регулирующей функций налогов. Реформирование современной налоговой системы идет, в основном, по пути снижения налоговых ставок. Так, 21 ноября 2008 г. Государственной думой были приняты изменения в Налоговый кодекс РФ и отдельные законодательные акты, предусматривающие снижение налога на прибыль с 24 до 20 %. В то же время основные усилия необходимо сосредоточить и на вопросах налогового администрирования. В этой связи система консолидированного налогообложения представляет собой наиболее гармоничный вариант реформирования налоговой системы и правового регулирования налоговых аспектов деятельности крупных компаний (в т.ч. холдингов).

Выгода от перехода на систему консолидированного налогообложения и для холдинга и государства выражается не только в абсолютной величине экономии налога на прибыль, но, прежде всего, в возможности прозрачно представить структуру холдинга, предоставлять консолидированную отчетность при привлечении зарубежных кредитных ресурсов, в возможности перемещать

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

активы внутри группы без дополнительного налогообложения, в отсутствии необходимости построения сложных трансфертных схем для гармонизации уплачиваемой прибыли холдинга в различных подразделениях. Трансфертное ценообразование, широко используемое холдингами, имеет сложности, поскольку не все предприятия холдинга могут быть прибыльными, а убыточные компания часто становятся объектом повышенного налогового контроля, что повышает налоговые риски участников группы.

Сегодня, как никогда, актуально внедрение консолидированного налогообложения холдингов для России. В результате применения комплекса мер, направленных на совершенствование системы консолидированного налогообложении холдингов, достигается снижение налогового бремени на крупный российский бизнес.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Проект* Федерального закона «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков». – URL: http://www.taxpravo.ru/legislation/projects/.
2. *Астахов С.А.* Консолидированные группы: плюсы и минусы // Ваш налоговый адвокат. – 2008. – № 4. – С. 32 – 35.
3. *Зубарева И.Е.* Минфин России определился с планом развития налоговой системы на ближайшие годы // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2008. – № 3. – С. 21 – 27.
4. *Исаков В.Б.* Специальный доклад «Бизнес и налоги» // Налоги и налогообложение. – 2007. – № 4. – С. 42 – 68.

# Финансовое обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса

Ю.А. Рюмина

*Томский государственный университет*

Финансовое обеспечение инновационных проектов в условиях рынка должно осуществляться товаропроизводителями – агропромышленными предприятиями. Однако в современных условиях большая часть агропромышленных предприятий испытывает острый дефицит собственных финансовых ресурсов, которые могли бы быть использованы на инновационные цели. Кроме того, процентная ставка за пользование кредитом на сегодняшний момент такова, что очень немногие инновационные проекты при их реализации способны принести прибыль, достаточную для выплаты этих процентов. Кроме того, финансово-кредитные учреждения неохотно кредитуют долгосрочные и высокорисковые инновационные проекты. В этих условиях необходим поиск эффективных методов мобилизации финансовых ресурсов на инновационные цели.

Большие возможности привлечения инвестиций в инновационную сферу заложены в эффективном использовании инструментов фондового рынка, основная задача которого состоит в межотраслевом перераспределении инвестиционных ресурсов и обеспечении притока внутренних и иностранных инвестиций в наиболее перспективные секторы отечественной экономики. В настоящее время в России нет механизма, обеспечивающего трансформацию сбережений населения в инновационные инвестиции, способствующие экономическому росту. Для привлечения данного инвестиционного ресурса в реальный сектор отечественной экономики необходимо совершенствование форм коллективного инвестирования – паевых инвестиционных фондов, кредитных союзов, акционерных инвестиционных фондов, коммерческих инвестиционных фондов, при усиленном контроле за их деятельностью со стороны государства.

В современных условиях необходимо развивать систему регионального венчурного инвестирования инновационной деятельности. Именно венчурный капитал с присущими ему отличительными особенностями сыграл во второй половине XX века важнейшую роль в реализации крупнейших научно-технических нововведений в различных областях экономики. Основное достоинство венчурного инвестирования заключается в том, что новатор, даже не имея средств, может начать внедрение своей разработки. Естественно при этом в заключаемом контракте будет отражена та цена, которую ему придется заплатить за высокий риск инвестора (обычно это заранее оговорен-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ная часть акций создаваемого предприятия). Следовательно, инвесторы разделяют ответственность и финансовый риск с новаторами. Еще одной выгодной стороной венчурного финансирования является участие инвесторов в управлении проектами на всех стадиях их реализации (теоретические разработки, прикладные исследования, разработка, проектирование, строительство, освоение, и т.д.). Данное обстоятельство весьма выгодно самому предпринимателю, так как, зачастую увлекшись творческим процессом, он не в состоянии вовремя среагировать на финансовые трудности. В данном контексте следует упомянуть, что все затраты инвестора в один прекрасный момент могут обернуться сверхприбылью, так как именно в наукоемких разработках при высокой доле неопределенности таится наибольший потенциал в получении прибыли. В целях снижения риска, инвестор может использовать несколько путей:

1) диверсифицировать свои вложения, финансируя несколько проектов;
2) объединиться с другими инвесторами;
3) застраховать свои вложения;
4) создать или использовать уже существующий венчурный фонд.

Последнее положение представляется наиболее эффективным, так как при использовании венчурного фонда минимизируется риск инвесторов и за счет их объединения, и за счет диверсификации вложений фонда в различные проекты.

В качестве основной проблемы на пути развития венчурного инвестирования в России выступает нацеленность основных инновационных организаций на отдельные центральные регионы, при этом прочие регионы остаются невостребованными. Поэтому в целях выравнивания динамики развития страны в целом венчурные фонды в условиях России должны сами проводить мониторинг научных исследований в регионах для дальнейшего финансирования наиболее эффективных из них.

На сегодняшний день механизм инвестирования в инновации будет действенным только тогда, когда в нем будет предусмотрено участие банковских структур, мобилизующих денежные ресурсы и регулирующих их движение по ходу исполнения научно-технических и инновационных программ.

Банковские структуры инвестиционной направленности способны аккумулировать огромные денежные ресурсы целевого назначения путем создания банковских пулов, консорциумов с другими финансовыми и инвестиционными институтами посредством вовлечения собственных средств в инновационно-инвестиционные программы. В условиях дефицита бюджетных ассигнований с высокой надежностью банки способны вести финансирование всех фаз инновационного цикла, обеспечивая возможность страхования. Участие банков создаст дополнительные стимулы для различных фирм в создании комплексной инфраструктуры по финансовому обслуживанию и сопровождению инновационной деятельности. Как никакой другой финансовый институт, банк наилучшим образом обеспечивает контроль и эффективное управление движением инвестиционных ресурсов.

Финансирование инновационной деятельности возможно также на основе лизинга. Лизинг представляет собой долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств, а также сооружений производственного характера. С коммерческой точки зрения, при лизинге происходит то же самое, что и при купле-продаже оборудования на условиях рассрочки платежа: лизингополучатель вносит в течение согласованного срока ежемесячные (квартальные, полугодовые) платежи в лизинговое учреждение, которое сохраняет за собой на период сделки право собственности на финансируемый объект. Лизинг имеет определенные черты банковского кредита, так как он дает возможность лизингополучателю осуществлять платежи в течение оговоренного срока за арендуемое оборудование за счет реализации произведенной на лизинговом оборудовании продукции. Взятое в аренду имущество при лизинге не отражается на балансе предприятия лизингополучателя, так как право собственности сохраняется за лизингодателем. Лизинг способствует увеличению общего объема операций лизингополучателя и может рассматриваться как «внебалансовое финансирование». Платежи лизингополучателя относятся на себестоимость выпускаемой им продукции и тем самым снижают налогооблагаемую прибыль.

Таким образом, основными способами финансирования инновационной деятельности в АПК в условиях рыночной экономики должны стать: использование средств банков, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов; венчурное финансирование; лизинг.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Зарубежные фискальные системы в недропользовании: особенности налогообложения

И.В. Шарф

*Томский государственный педагогический университет*

В настоящее время можно выделить два основных типа фискальных систем в недропользовании: концессионная, или модернизированная концессия, и контрактная. При этом в каждой стране имеется своя модификация системы налогообложения, обусловленная национальными и социально-экономическими особенностями. В данной статье систематизируются особенности зарубежных систем налогообложения в недропользовании.

Итак, общими для обоих видов фискальных систем являются использование роялти и бонусов. Невозобновляемость нефтегазовых ресурсов, как и ряда других полезных ископаемых, ведет к истощению недр. Роялти, выплачиваемый собственнику, служит возмещением за данное свойство. В зарубежной экономической литературе под роялти понимается лицензионный платеж за право пользования природными ресурсами той или иной страны [1]. Существует и другая точка зрения, что роялти – это сбор за право добычи полезного ископаемого [2]. Независимо от толкования данного термина основными целями его взимания являются:

- гарантированный доход, учитывая его простоту в администрировании. Наблюдаются два направления поступления данного платежа: целиком в бюджет государства (Франция и др.) или пропорциональное деление между территориальной казной и государством (Канада). Роялти по договору может быть выплачен либо в виде процентной части прав на добытые углеводороды, либо в виде доли валового дохода;
- стабильные фискальные условия деятельности добывающих компаний, что особенно актуально в плане стратегических интересов, как самих компаний, так и государства.

Выплачивается роялти при двух типах фискальных систем. Основной его характеристикой является процентная ставка, которая может варьировать, как правило, от 0 до 20 %. Хотя есть минимум 0 % (Великобритания) и максимум 50 – 51 % (Мьянма, Египет). Данный разбег объясняется, во-первых, применением прогрессивного налогообложения к количеству добытой нефти. Встречаются два варианта. Первый предполагает применение высокой ставки после достижения определенного потолка ко всему остальному объему добычи, второй плавно повышается поинтервально.

Во-вторых, ставка положительно чувствительна к ценам на углеводороды с учетом инфляции или без. Два этих фактора связывают налоговые доходы государства с доходностью отрасли.

В-третьих, ставка учитывает стадию эксплуатации месторождения и глубину залегания пласта. Пониженная ставка применяется к выработанным месторождениям с падающими дебитами и к глубинным пластовым залежам, а также к новым скважинам. Такой механизм поощряет не только более тщательное извлечение углеводородов, но также поиск и разведку новых месторождений. Неудивительно, что в развитых странах широко используются современные методы увеличения нефтеотдачи пласта. Кроме того, в некоторых странах ставка может зависеть и от качества нефти, что стимулирует добычу сверхвязкой, тяжелой нефти. Дифференцированный роялти применяется и для разных участков недр, например в США, для континентальных месторождений роялти составляет 1/8, а для шельфовых 1/6 добытых углеводородов. Таким образом, роялти есть действенный способ государства направить добычу в нужном русле. В-четвертых, роялти оказывает стимулирующее влияние на иностранных инвесторов. Ряд развивающихся стран снижали ставку до минимума в целях привлечения инвестиций. Расчет роялти может идти тремя путями:

1. Раздельный учет добытой нефти, т.е. подсчет добытой нефти на устье каждой скважины (характерен для высокоразвитых стран).
2. Учет нефти на выходе с месторождения (применяется в основном в развивающихся странах). Далее в обоих этих случаях вычитаются из цены реализации последующие расходы, связанные с доставкой углеводородов до места продажи.
3. Расчет роялти по ценам непосредственно в точке продажи (используют страны ОПЕК).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Роялти стоит вторым по регрессивности после бонусов. С одной стороны, он гарантирует государству получение прибыли в каждом отчетном периоде, а с другой – его чрезмерная высокая ставка может заблаговременно сделать добычу малорентабельной для инвестора, стремящегося вернуть свои вложенные средства, что может ударить по доходам и самого государства.

Помимо плавающей шкалы ставки по описываемому платежу в ряде стран разработаны программы стимулирования в виде налоговых льгот или налоговых каникул по роялти, цели которых разнообразны. В основном они направлены на стимулирование поисковых и разведочных работ, облегчение финансовой участи для небольших компаний и для поддержки добывающих предприятий в условиях низких цен, а также для компенсации расходов, связанных с выплатой налога на прибыль, поступающего, как правило, в федеральный бюджет (роялти выплачивается в бюджет территорий).

Налоговый режим «роялти + налоги» обеспечивает стабильность и равномерность поступления денежных средств в условиях как высоких, так и низких цен. Кроме того, он менее рискован в отличие от налогового режима без роялти.

Если роялти выплачивается за право разработки месторождения и вычитается из валового дохода, то экономическим назначением налога на прибыль является налог с дохода на полученный капитал от использования данного фактора (месторождения).

Главным фактором колебания ставок налога на прибыль корпораций являются затраты на добычу. Наблюдается прямая зависимость налоговых ставок. Таким образом, государство старается изъять экономическую ренту. Важно отметить согласованность действий добывающих стран, входящих в ОПЕК. В 1970 г. ими было принято решение об установлении минимальной ставки налога в размере 55 %.

Другим фактором, изменяющим налоговые ставки, является либо национализация, либо наоборот – сокращение размеров государственной собственности. В первом случае государство стремится контролировать прибыльную отрасль и увеличить бюджетные доходы благодаря повышению налога, в другом – пытается оживить экономику и отрасль с помощью иностранных инвестиций и снижает налог.

Высокая рентабельность нефтегазовой отрасли потребовала более действенных мер по извлечению ресурсной ренты. Параллельно налогу на прибыль используются специальные налоговые режимы в соответствии с отраслевым законодательством, которые носят разное название. Необходимо отметить, что такие режимы присущи в основном для высокоразвитых стран, где с меняющимися экономическими событиями скорректированы ориентиры государственной политики в промышленном секторе.

Положительный опыт был воспринят и рядом других стран, экономика которых в основном сырьевой направленности, в частности Россией (НДПИ) и Казахстаном.

Данные фискальные системы основаны на норме прибыли. Это взаимовыгодное решение вопроса согласования интересов и разделения прибыли, так как государство не получает дополнительных денежных средств посредством специальных налогов до тех пор, пока компания не окупит свои финансовые инвестиции.

При исчислении налога на прибыль неизбежен вопрос о налогооблагаемой базе и способе ее исчисления. В мировой практике применяются два подхода. Первый основан на регулируемых специальных справочных ценах, как правило, зависящих от мировых на голубое топливо и черное золото. Формулы, применяемые для расчета справочной цены различные, но их использование преследует защиту от заниженных трансфертных цен нефтегазовых компаний, а также для исключения попыток уменьшения своей прибыли в целях уклонения от налогов. Второй способ базируется на нормальных ценах, т.е. ценах сделок между независимыми экономическими агентами.

По отношению к налогу на прибыль тоже применяется система льгот и скидок, наряду с гибкой шкалой ставок, достигающей иногда нуля, что может быть связано с крупными капиталовложениями. Однако даже устоявшаяся фискальная система в развитых странах имеет изъяны. Так, в США огромное количество льгот и налоговых вычетов выступают как подспорье в реализации эгоистичной стратегии корпораций, что приводит даже к парадоксальной ситуации, когда налоговые службы вынуждены возвращать миллиардные суммы за переплату. Такая ситуация катализирует деятельность федеральных и региональных властей в плане реформирования налоговой системы, ее перехода с регрессивной на прогрессивную сущность.

В целом система «Роялти + налоги» обладает регрессивным свойством: чем ниже рентабельность, тем выше фактическая ставка налогообложения.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Общим между концессионной и контрактной фискальной системой помимо роялти являются бонусы – разовые платежи. Уже отмечена их высокая регрессивность. А величина определяется в результате переговоров между собственником участка недр и фирмой, желающей вести геологоразведочные работы (кэш-бонусы) либо намеревающейся начать, либо уже ведущей добычу полезных ископаемых (бонус подписания договора или бонус открытия месторождения). Таким образом, бонусы приурочены к различным стадиям реализации проекта. Договорная величина бонуса близка к рыночной цене, что обусловлено влиянием конкуренции между компаниями. Недостаток бонуса заключается в их зависимости от экономической ситуации. Чем более непредсказуемы будущие доходы, тем более низким окажется уплачиваемый нефтяной компанией бонус. При этом неожиданный рост цен на полезные ископаемые приведет к получению сверхприбыли. Существует масса вариаций основных фискальных систем, отсюда следует изменчивость экономического содержания бонусов. В первом случае они могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли и, как правило, не входят в разряд возмещаемых затрат, а во втором – это предусмотренный законодательством стран налоговый платеж. В том и другом случае он уменьшает величину чистого денежного потока компании, а в силу их разовости служит в качестве дополнительно источника бюджетных средств.

Другим обязательным платежом являются рента – систематические арендные платежи, не зависящие от рентабельности производства. Квадратура арендуемой территории определяет денежную сумму ренты. Причем стоимость квадратного метра может ежегодно увеличиваться либо быть константой на протяжении первых нескольких лет, а затем возрастать до обозначенного максимума. Арендные платежи побуждают лицензиата сосредотачивать усилия на разработке продуктивных залежей и отказываться от эксплуатации неперспективных.

Рента за рубежом действительно выполняет главенствующие функции природоресурсных платежей. Например, в США примерно 1/3 часть получаемых сумм поступает в Фонд охраны земельных и водных ресурсов, в Фонд сохранения национальной истории и индейским племенам.

Зарубежными странами широко применяется система налоговых льгот и скидок. Так, в США с 1926 г. действует скидка на истощение недр при добыче нефти и природного газа. Ей могут воспользоваться все компании, добывающие до 1 тыс. баррелей в сутки. Ее размер варьирует от 15 до 30 % от стоимостного объема продаж в зависимости от степени истощения. Другой льготой является возможность списания в течение первого года работ расходов на материалы и ремонтные операции, непроизводственных затрат на оплату труда на непродуктивных и сухих скважинах, что существенно для этапа геологоразведочных работ, для которого характерно наличие до 80 % таких скважин. В целях стимулирования нефтеотдачи существует налоговая скидка на дополнительное извлечение нефти, по которой налогооблагаемый доход уменьшается до 15 % от произведенных на эти цели затрат. В целях сохранения конкуренции в добывающей отрасли государство поддерживает малый бизнес, предоставляя ему возможность исключать из налогооблагаемого дохода до 100 % прибыли, получаемой от эксплуатации низкодоходных скважин.

Современная тенденция зарубежного законодательства в недропользовании такова, что оно трансформируется в соответствии с экологическими приоритетами. Экологически сбалансированное развитие экономики подтверждается финансовым регулированием деятельности предприятий, например, в Норвегии действует налог на окись углерода, исчисляемый на кубометр сожженного или выброшенного в атмосферу газа, а также на литр сожженной нефти. Это стимулирует внедрение новейших экологически чистых технологий как транснациональными, так и отечественными компаниями.

В целом, зарубежное налоговое законодательство эволюционирует в направлении согласованности интересов разных сторон в системе недропользования, что положительно воздействует на их развитие. Поэтому в условиях современного кризиса, применение мирового опыта в российской практике налогообложения в недропользовании может нивелировать его отрицательные последствия, что особенно важно на фоне падающих цен на энергоносители.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Грязнова Н.Ф.* Анализ мирового опыта начисления налога «роялти» в нефтедобывающей промышленности. – М.: ВНИИКИ, 1998.
2. *Стейнер Р.* Налогообложение нефтедобычи и использование нефтяной ренты (поучительный опыт американского штата Аляска) // Российский экономический журнал. – 2004. – № 1. – С. 39.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Система налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации и направления ее совершенствования

М.В. Князева

*Томский государственный университет*

Некоммерческие организации в Российской Федерации представляют собой сектор рыночной экономики, представленный бюджетными учреждениями, некоммерческими партнерствами, автономными некоммерческими организациями, фондами, ассоциациями, союзами, общественными и религиозными организациями и объединениями.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан. Для достижения указанных целей некоммерческие организации имеют особые источники финансирования в виде добровольных пожертвований, членских взносов и целевых средств и поступлений.

В настоящее время некоммерческие организации в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры и спорта, за исключением профессионального, получили новый дополнительный источник финансирования уставной деятельности – целевой капитал, который формируется исключительно за счет пожертвований в виде денежных средств.

Социальный характер деятельности некоммерческих организаций обуславливает наличие для них особенностей при ведении хозяйственно-экономической деятельности. Основным отличием некоммерческих организаций от коммерческих являются отсутствие извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и невозможность распределения прибыли между участниками.

Они могут использовать полученную прибыль только для развития своей организации и на благотворительные цели, например для социальной помощи малозащищенным слоям населения, охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, оказания юридической помощи и т.д.

Однако современное налоговое законодательство уравнивает налоговый статус коммерческих и некоммерческих организаций, применяя одинаковый подход к налогообложению прибыли коммерческих организаций и доходов от предпринимательской деятельности некоммерческих организаций.

С момента вступления в силу второй части Налогового кодекса РФ было отменено значительное количество льгот по налогам, которые учитывали социальные, отраслевые и региональные особенности деятельности некоммерческих организаций. В настоящее время остались отдельные налоговые льготы по налогу на прибыль в части налогообложения грантов, пожертвований и целевых поступлений, получаемых некоммерческими организациями.

Анализ налогового законодательства, касающийся некоммерческих организаций, показывает, что только отдельные группы организаций с учетом социального характера деятельности, имеют льготы по налогу на добавленную стоимость, по единому социальному налогу, по налогу на имущество, земельному налогу, по налогу на прибыль. Например, организации, созданные инвалидами, и организации, участниками или работниками которых являются инвалиды. Льготы для таких организаций представляются в виде освобожденной от налогообложения реализации товаров, работ, услуг, производимых и реализуемых ими, в целях исчисления НДС или льготы по земельному налогу виде освобождения от уплаты земельного налога по участкам, используемым ими для уставной деятельности, или льготы по единому социальному налогу в виде освобождения от уплаты налога с сумм выплат на каждое физическое лицо в размере 100 000 рублей. Таким образом, очевидно, что некоммерческие организации имеют льготы по налогообложению только при наличии в них граждан, имеющих особый социальный статус.

В качестве другого примера льготирования некоммерческих организаций в целях налогообложения можно привести деятельность религиозных организаций и объединений, являющихся субъектами налоговых правоотношений. Например, предпринимательская деятельность таких организаций полностью освобождена от налога на прибыль, так как при определении налоговой базы не учитываются доходы, которые получены религиозной организацией от реализации религиозной литературы и предметов религиозного назначения. От обложения налогом на имущество освобождается имущество религиозных организаций, используемое для религиозной деятельности, при условии направления высвобождаемых средств на уставную деятельность.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Так как налог на имущество входит в число региональных налогов, то законодательные органы субъектов Федерации могут вводить на территории данного субъекта дополнительные льготы. Например, Законом Томской области № 148-ОЗ освобождены от налогообложения садоводческие некоммерческие товарищества Томской области, а также бюджетные и автономные учреждения, за исключением тех, где их финансирование осуществляется за счет федерального бюджета.

Предложенный краткий анализ отдельных аспектов налогообложения некоммерческих организаций прослеживается в отдельных нормах Налогового кодекса, но не является системным.

В последнее время роль некоммерческих организаций в социальном развитии общества значительно возросла. В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 – 2008 гг.), утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р, задача реализации четырех приоритетных национальных проектов: в сфере здравоохранения, образования, обеспечения жильем населения, развития агропромышленного комплекса была названа первоочередной.

Возрастающая роль некоммерческих организаций в решении стратегической задачи повышения качества жизни населения и ускорения экономического роста, делает актуальным вопрос об эффективности существующего налогового законодательства и затрагивает следующие аспекты совершенствования системы налогообложения некоммерческих организаций.

1) Внедрение специальных налоговых режимов, которые могли бы учитывать многообразие видов и результатов деятельности некоммерческих организаций.

2) Внесение изменений по большей части налогов, которые будут уменьшать величину налоговых платежей, уплачиваемых некоммерческими организациями, в том числе:

- Изменения по налогу на прибыль организаций, а именно, снижение размера ставки по налогу на прибыль организаций до 15 %, что будет способствовать развитию предпринимательской деятельности некоммерческих организаций при условии направления ее результатов на уставные цели и увеличение состава расходов, имеющих социальную направленность.
- Изменения по налогу на добавленную стоимость, в части увеличения числа операций, не подлежащих налогообложению. Например, освободить от налогообложения НДС: медицинские услуги, услуги по уходу за больными, инвалидами и престарелыми, оказываемые не только государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения и социальной защиты, а и другими формами некоммерческих организаций, оказывающими данные услуги.
- Изменения по налогу на имущество организаций, в части изменения числа налоговых льгот, предоставляемых не только общероссийским организациям инвалидов, а также иным организациям инвалидов и граждан с ограниченными возможностями.

Таким образом, предложенные направления совершенствования системы налогообложения некоммерческих организаций могут соответствовать задачам по изменению налогового законодательства, поставленным Президентом России в Бюджетном послании от 9 марта 2007 г. «О бюджетной политике в 2008 – 2010 годах», о том, что в течение года следует урегулировать в Налоговом кодексе вопросы налогообложения некоммерческих организаций с целью их более активного включения в осуществление социальной деятельности.

# Влияние изменений в тарифной политике Фонда социального страхования РФ на его финансовые обязательства

О.В. Касачева

*Томский государственный университет*

Началом проведения современной государственной тарифной политики в системе обязательного социального страхования (ОСС) можно считать 1991 – 1992 гг. В этот период времени были созданы государственные социальные внебюджетные фонды, установлены размеры страховых взносов. Совокупная нагрузка на работодателей по обязательному социальному страхованию составила 39,5 % от фонда оплаты труда. Проводимая государством тарифная политика этого перио-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

да позволила сконцентрировать в системе ОСС значительные финансовые ресурсы, обеспечить функционирование внебюджетных фондов социального страхования без привлечения средств из бюджетов всех уровней и не допустить в непростых социально-экономических условиях переходного периода крайнего обнищания основной массы населения.

Однако позитивные тенденции в рассматриваемой сфере развития не получили. Существенные изменения в тарифной политике государства наметились с 2001 г. Они были связаны с постоянным снижением страховых платежей в социальные фонды. Снижая налоговую нагрузку на бизнес, государство практически перестало учитывать финансовое положение системы ОСС, что привело к дисбалансу финансовых возможностей и обязательств всех внебюджетных социальных фондов, в т.ч. и Фонда социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ).

Доходы Фонда в настоящее время формируются в основном за счет сумм единого социального налога (ЕСН), налога, перечисляемого работодателями, применяющими специальные налоговые режимы, и страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний (ОССНС).

Анализ исполнения бюджетов ФСС за ряд последних лет свидетельствует об устойчивом ухудшении сбалансированности его доходов и финансовых обязательств.

Связано это, в первую очередь, с заменой страховых взносов на единый социальный налог и сокращением его доли, зачисляемой в Фонд социального страхования РФ.

С 1995 г. до 2001 г. страховой тариф вносов по обязательному государственному социальному страхованию составлял 5,4 %. С введением в 2001 г. единого социального налога размер отчислений упал с 4 до 3,2 % к 2005 г., а с 2006 г. по настоящее время составляет 2,9 %. Регрессивная шкала налогообложения, значительный перечень льгот при налогообложении ЕСН, предусмотренных главой 24 Налогового кодекса РФ, исключение из налоговой базы выплат по договорам гражданско-правового характера приводят к еще большему уменьшению фактического размера тарифа отчислений в Фонд (табл. 1).

Таблица 1

**Данные по Томской области о среднем размере тарифов [1]**

| Показатели | | Годы | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Средний размер тарифа, % | По ЕСН, зачисляемому в ФСС | 5,24 | 3,53 | 3,41 | 3,54 | 3,37 | 2,91 | 2,56 | 2,4 |
| | По страхованию от несчастных случаев | 0,92 | 0,72 | 0,55 | 0,55 | 0,54 | 0,52 | 0,45 | 0,44 |

Доходы Фонда стали резко падать. Выполнять обязательства перед застрахованными в тех же размерах Фонд уже не мог. Данная проблема в определенном смысле маскировалась из-за поэтапного сворачивания Фондом социального страхования определенных видов деятельности, сокращением качества и объема страховых услуг.

В настоящее время практически ликвидированы за счет средств социального страхования программы оздоровления трудящихся и членов их семей (санаторно-курортное лечение трудящихся сведено только к долечиванию); с 2002 г. введены ограничения на страховые выплаты по временной нетрудоспособности и на пособия по беременности и родам (максимальный размер пособия 2002 – 2004 гг. – 11 700 руб., 2005 г. – 12 480 руб., 2006 г. – 15 000 руб., 2007 г. – 16 125 руб., 2008 г. – 17 250 руб. и 23 400 руб.); с 2005 г. первые два дня нетрудоспособности стали оплачиваться за счет работодателей [2]. Проблема сбалансированности доходов и расходов Фонда еще более обострилась с введением с 1 января 2007 г. новых норм при определении условий, размеров и порядка обеспечения пособиями по временной нетрудоспособности, по беременности и родам.

Основные изменения законодательства связаны:

- с установлением зависимости размера пособий по временной нетрудоспособности от общего страхового стажа застрахованного лица и с отменой этой зависимости от непрерывного трудового стажа, как это было ранее;
- оплатой пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам для лиц, работающих у нескольких работодателей, каждым работодателем;
- оплатой пособий за календарные дни нетрудоспособности (вместо рабочих).

Кроме того, в соответствии с изменениями, внесенными в Федеральный закон от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», резко возросла величина

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

размера ежемесячного пособия по уходу за ребенком. До 2007 г. пособие имело фиксированную величину, не зависело ни от заработка, ни от числа детей, за которыми осуществлялся уход. Теперь оно выплачивается на каждого ребенка, а в основу расчета для работающих заложен страховой принцип. Размер пособия «привязан» к заработку: оно выплачивается в размере 40 % от среднего заработка. Эти факторы привели к резкому росту среднего размера пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет, который составил в 2007 г. для работающих граждан 2 776 руб., что в 5,5 раза больше, чем в 2005 г. (500 руб.), и в 3,9 раза больше, чем в 2006 г. (700 руб.) [3].

При формировании бюджета Фонда на 2007 г. было предусмотрено практически четырехкратное увеличение расходов по статьям, связанным с материнством и детством, и увеличение до 97 с лишним миллиардов рублей расходов по временной нетрудоспособности. Текущий дефицит средств по обязательному социальному страхованию на 2007 г. составил 28,8 млрд руб. [4].

На доходы Фонда существенно влияет и тот факт, что значительная часть предприятий торговли, бытового обслуживания, общественного питания, сельского хозяйства применяют специальные налоговые режимы, а это значит, что они не являются плательщиками ЕСН. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД), сельскохозяйственный налог (ЕСХН), налог в связи с упрощенной системой налогообложения (УСН) имеют иную природу, чем страховые взносы и ЕСН. Они имеют также иную налогооблагаемую базу, не связанную ни с фондом оплаты труда, ни с численностью работников, при этом основным критерием социального страхования и возмещения страховых выплат продолжает оставаться потеря работником заработка. Суммы от уплаты данных налогов зачисляются на счета органов федерального казначейства для их последующего распределения в бюджеты разных уровней и бюджеты государственных внебюджетных фондов. В бюджет Фонда социального страхования поступает всего лишь по 5 % от ЕНВД и УСН, 6,4 % от ЕСХН (Гл. 48 НК). Данное обстоятельство привело к тому, что с 2003 г. в соответствии с Федеральным законом от 31.12.2002 № 190-ФЗ пособие по временной нетрудоспособности гражданам, работающим по трудовым договорам, заключенным с организациями или индивидуальными предпринимателями, перешедшими на специальные налоговые режимы, выплачивается из двух источников:

- за счет средств Фонда социального страхования Российской Федерации – из расчета суммы, не превышающей за полный календарный месяц минимального размера оплаты труда, установленного Федеральным законом;
- средств работодателей – в части суммы пособия, превышающей минимальный размер оплаты труда, установленный Федеральным законом.

Данный порядок финансирования и предоставления пособия по временной нетрудоспособности существенно ущемляет права застрахованных, работающих в организациях, применяющих специальные налоговые режимы, так как выплата пособия в части, возложенной на работодателя, зависит исключительно от его финансового положения и «доброй воли».

Ущемляются и интересы страховщика, поскольку поступающие в его распоряжение доходы от специальных налогов не покрывают полностью расходов даже по частичному обеспечению пособиями указанных работников (табл. 2).

Таблица 2

**Данные по страхователям Томской области, применяющим специальные налоговые режимы [1]**

| Название расходов | Годы | | |
|---|---|---|---|
| | 2005 | 2006 | 2007 |
| Перечислено налога в ФСС, тыс. руб. | 34 178,1 | 45 124,9 | 58 598,8 |
| Расходы на выплату пособий за счет средств ФСС, тыс. руб. | 42 508,8 | 70 215,8 | 144 785,1 |

Неэффективным остается механизм установления тарифов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в зависимости от отраслевого принципа деления работодателей по классам профессионального риска.

Бюджет обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в целом по России пока является бездефицитным, однако анализ имеющихся тенденций (табл. 3) показывает, что без корректировки действующего механизма формирования доходов и расходов у Фонда на этом направлении деятельности могут возникнуть серьезные проблемы.

Решение задачи достаточного пополнения бюджета напрямую связано с совершенствованием тарифной политики по данному виду страхования, которая до сих пор подвергается резкой критике.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Таблица 3

**Доходы и расходы средств социального страхования от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний по ГУ – Томское РО ФСС РФ [5]**

| Доходы и расходы | Годы | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Доходы, млн руб. | 68,4 | 103,4 | 131,1 | 150,5 | 189,4 | 209,7 | 215,3 |
| Расходы, млн руб. | 35,9 | 83,9 | 135,1 | 160,3 | 174,1 | 203,7 | 255,7 |

Действующие подходы при расчете и установлении страховых тарифов базируются на принципе эквивалентности обязательств страхователя и страховщика, то есть величина всех страховых взносов должна покрывать объем всех выплат, связанных с возмещением вреда пострадавшим на производстве.

Механизм определения и установления страхователям (предприятиям, учреждениям, организациям) страховых тарифов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний регулируется ст.21 Федерального закона от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», в которой обозначено, что страховые тарифы, дифференцированные по группам отраслей экономики в зависимости от класса профессионального риска, устанавливаются ежегодно федеральным законом. С 2006 г. действует 32 класса профессионального риска с размером тарифа от 0,2 до 8,5 %. Согласно ст.3 Федерального закона № 125-ФЗ, понятие «класс профессионального риска» определяется как «уровень производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и расходов на обеспечение по страхованию, сложившихся по видам экономической деятельности страхователей».

Методика установления тарифов в зависимости от отраслевого деления не учитывает уровень травматизма, а значит, и расходы по возмещению вреда конкретного страхователя. Усреднение размеров страховых взносов не позволяет учитывать особенности отдельных рисков и приводит к удорожанию стоимости страхования для большей группы страхователей с целью обеспечения выполнения обязательств перед меньшей, наиболее рисковой группой. Существующая практика ежегодного установления страховых тарифов в зависимости от подтвержденного страхователями основного вида деятельности носит во многом формальный характер, основана на сведениях, которые формируют и подают в региональное отделение Фонда социального страхования сами страхователи, достоверность которых зачастую не может быть проверена. Этим страхователи пользуются для необоснованного занижения страхового тарифа.

Сохраняется льготный порядок уплаты взносов в размере 60 % от базовых страховых тарифов общественным организациям инвалидов, страхователям, использующим труд инвалидов. Нередко данные льготы используются как возможность уклонения от налогообложения.

Все это приводит к тому, что в России средний размер страхового тарифа по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний гораздо ниже, чем в ведущих странах мира (табл. 4). При планировании бюджета на 2007 г. по обязательному страхованию от несчастных случаев и профзаболеваний был принят средневзвешенный по видам экономической деятельности страховой тариф 0,63 % к начисленной оплате труда [6], в 2004 г. он составил 0,7 % [7].

Таблица 4

**Данные о размере страховых тарифов по страхованию от производственного травматизма и профзаболеваний [8]**

| Страна | Размер страховых тарифов |
|---|---|
| Бельгия | Производственный травматизм – 0,3 % + уровень риска (средний уровень 2,6 %);<br>Профзаболевания – 0,65 % + уровень травматизма (средний уровень – 1,75 %) |
| Германия | 0,6 – 16 % (средний размер – 1,4 %) |
| Испания | 0,9 – 18 % |
| Италия | 0,6 – 16 % (средний размер для промышленных рабочих 5,18 %) |
| США | В зависимости от уровня риска (средний размер – 1,7 %) |
| Япония | 0,5 – 14,5 % в зависимости от уровня производственного травматизма за последние три года |
| Норвегия | 4 %, 10,5 %, 13,6 % в зависимости от географических зон и степени риска |
| Южная Корея | 0,2 – 18,3 % (средний размер 1,78) |

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Социальное страхование – это мощный механизм достижения социального согласия. Степень его развития свидетельствует об уровне социальной защиты трудящихся. Приближая сферу социальной защиты непосредственно к тем, кто трудится, их семьям и трудовым коллективам, социальное страхование фактически стабилизирует общество. В настоящее время происходит снижение уровня социальной защиты застрахованных. В октябре 2008 г. Правительством РФ принято решение об отмене ЕСН и возврате с 2010 г. к страховым взносам. При этом размер отчислений в Фонд социального страхования оставлен без изменений (на уровне 2006 г.), хотя в Пенсионный фонд и Фонды обязательного медицинского страхования он увеличен. По мнению автора, при установлении размера страховых тарифов государственная политика в системе ОСС не опирается на общепризнанные теоретические и методологические принципы. Определение величины общей нагрузки социального страхования на бизнес в целом и по отдельным внебюджетным фондам социального страхования базируется чаще на бухгалтерском подходе и волевых решениях: главное, чтобы доходы покрывали расходы на социальные выплаты (причем минимизированные).

Необходимо законодательное закрепление уровня страхового возмещения по всем видам обязательного социального страхования и источников его покрытия. Эти решения должны быть выработаны на основе концепции развития всех видов обязательного социального страхования, которая, в свою очередь, должна предусматривать повышение уровня социальной защиты работающих граждан на случай потери заработка, закрепление на основе актуарных расчетов финансовой нагрузки между всеми основными субъектами правоотношений: работодателями, работниками и государством.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Статистические* данные Томского РО ФСС РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.fz122, http://www.fss.ru.
2. *Федеральный* закон от 29.12.2004 № 202-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования на 2005 год» // Российская газета. – 2004. – № 292. – 31 декабря.
3. *Статистические* данные Фонда социального страхования РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://fz122.ru., http://www.fss.ru.
4. *Федеральный* закон от 19.12.2006 № 234-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования на 2007 год» // Российская газета. – 2006. – № 295. – 29 декабря.
5. *Касачева О.В.* Основные аспекты тарифной политики на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний // Вестник ТГУ. – 2007. – № 300(II). – С. 40 – 45.
6. *Заключение* Счетной палаты РФ на проект Федерального закона «О бюджете Фонда социального страхования РФ на 2007 год» // Бюллетень Счетной палаты РФ. – 2007. – № 3(111).
7. *Заключение* Счетной палаты РФ по отчету об использовании бюджета Фонда социального страхования РФ за 2004 год, представленному Правительством РФ Федеральному Собранию РФ в форме проекта Федерального закона // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2006. – № 2(98).
8. *Роик В.Д.* Профессиональный риск: оценка и управление. – М.: Анкил, 2004. – 224 с.
9. *Гудков А.А.* Оптимальное управление профрисками в системе ФСС России // Социальный мир. – 2007. – № 3(231). – С. 15 – 18.

# Единый социальный налог: современное состояние и перспективы

Л.С. Гринкевич, Н.К. Сагайдачная

*Томский государственный университет*

Единый социальный налог в современной налоговой системе России является особым специальным налогом, являющимся одним из основных источников формирования доходной части государственных социальных внебюджетных фондов.

При этом объектом налогообложения для организаций и физических лиц, имеющих наёмных работников, по данному налогу установлены выплаты и вознаграждения по трудовым и гражданско-правовым договорам. Иными словами – это фонд оплаты труда юридических лиц. Не секрет, что российский бизнес в целях оптимизации налоговых расходов, занижает реально выплачиваемую заработную плату, мотивируя свои действия существующим высоким уровнем налогообложения оплаты труда по ЕСН и налогу на доходы физических лиц.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Напомним, что действовавшая с 1991 г. система исчисления и уплаты обязательных платежей во внебюджетные фонды предполагала наличие отдельных четырех самостоятельных фондов: Пенсионного фонда, Фонда занятости населения, Фонда социального страхования и Фондов обязательного медицинского страхования (с 1993 г.). Общий тариф платежей составлял 38,5 %, а распределение между внебюджетными фондами выглядело следующим образом: ПФ – 28 %, ФСС – 5,4 %, ФЗН – 1,5 %, ФОМС – 3,6 %. Статус «платежи во внебюджетные фонды» означал наличие четырех самостоятельных фискальных органов. Администрирование и контроль за налогоплательщиками каждый внебюджетный фонд проводил самостоятельно, при этом имелись и небольшие различия в порядках формирования налоговых баз. В то же время налоговая инспекция при контроле за налогом на прибыль и другими налогами, предполагающими проверку правильности формирования затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг, также проверяла правильность и своевременность исполнения обязательств плательщиками страховых взносов.

Таким образом, необходимость унификации налоговой базы, упорядочения системы контроля за платежами в государственные внебюджетные фонды привела к введению ЕСН, в составе которого были консолидированы взносы в три фонда – Пенсионный, Фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования (с 01.01.2001 г. отчисления в Государственный фонд занятости отменены в связи с упразднением этого фонда и созданием Государственной службы занятости, финансируемой из федерального бюджета).

Придание отчислениям статуса налога повлекло ряд последствий правового и организационного порядка. Порядок исчисления и уплаты ЕСН стал регламентироваться гл. 24 Налогового кодекса Российской Федерации, а все функции по контролю за правильностью исчисления, своевременностью внесения взносов в государственные социальные внебюджетные фонды были возложены соответственно на налоговые органы, поэтому взыскание сумм недоимки, пени и штрафов по платежам во внебюджетные фонды, которые образовались по состоянию на 1.01.2001 г., было также закреплено за налоговыми органами, что обеспечивает непрерывность контроля.

Тяжелое финансовое положение в 1990-х гг. российской экономики, сопровождающееся массовыми задержками заработной платы, инфляцией, привело к значительному количественному (в сопоставимом выражении) сокращению базы для начисления страховых взносов и их реальному перечислению во внебюджетные фонды. Кроме того, организации и малое предпринимательство, стремясь повысить рентабельность бизнеса, стали активно вуалировать оплату труда, используя «страховые» схемы, «чёрный нал». Приводились сопоставления с развитыми и развивающимися зарубежными странами о высоком (в России) уровне тарифов (позднее – налоговой ставки) платежей на социальное страхование. Так, например, в США работодатели и работники уплачивают на указанные цели по 7,65 % от заработной платы, что в совокупности составляет 15,3 % от фонда оплаты труда. Аналогично построена эта схема в Германии, но совокупная ставка равна 18,6 %. В Великобритании работодатели платят 12,2 % от выплаченной ими заработной платы, а работники – 10 % от полученных ими доходов (с суммы еженедельной заработной платы, превышающей 66 фунтов стерлингов и не превышающей 500 фунтов стерлингов). В Израиле работодатели платят 4,93 %, а работники – от 5,76 до 9,7 % от заработной платы.

В то же время во многих государствах основная налоговая нагрузка ложится на работодателей. Так, в Бельгии эти ставки составляют 35 и 13,07 % соответственно, а в Швеции – 32,92 и 7 %. В Венгрии работодатели уплачивают на социальные программы 44 % от выплаченной работникам суммы заработной платы, а работники – 1,5 % (плюс 10 % с высоких доходов), в Польше работодатели должны уплачивать 48 % от всех выплат работникам, а работники полностью освобождены от таких платежей.

В целях стимулирования работодателей к реальному декларированию уровней своих доходов и размера оплаты труда физических лиц, работающих по найму, Правительство РФ провело поэтапное снижение налоговой ставки, применяемой для исчисления платежей в государственные социальные внебюджетные фонды: с 38,5 % сначала до 36,5 %, а затем до 26 %. Существенное послабление получил и малый бизнес, использующий специальные налоговые режимы – фактически уплачиваются только платежи по обязательному пенсионному страхованию (14 %), которые при этом уменьшают суммы единого налога, подлежащего уплате в бюджет. Ставка ЕСН для индивидуальных предпринимателей составляет всего 10 %.

Однако ожидаемая результативность снижения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда оказалась крайне низкой по следующим причинам: во-первых, параллельно не была проведена нало-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

говая амнистия, во-вторых, ставка в 26 % также является относительно высокой, что сохраняет желание «оптимизировать» налоговые расходы, и, наконец, политика активного снижения ставки по ЕСН при использовании той же налоговой базы и сохранении высокой доли теневого оборота в стране предопределила существенное повышение уровня социальных расходных обязательств на бюджетную систему страны (без учёта внебюджетных фондов) и бюджеты домохозяйств. Хотя следует отметить, что практически перестали использоваться так называемые «страховые схемы» оптимизации: ставка налога на прибыль – 24 %, а ЕСН – 26 %.

Таким образом, основным результатом снижения налогового бремени на предпринимательство, по мнению авторов, стало резкое ухудшение финансовой независимости и финансовой стабильности государственных социальных внебюджетных фондов. Так, дефицит Пенсионного фонда (тариф снизился с 28 до 20 %, в распоряжение непосредственно фонда попадает в зависимости от года рождения работников – 8 % или 14 %) покрывается средствами Фонда «Национального благосостояния», недостаток средств системы обязательного медицинского страхования частично компенсируется Национальным проектом «Здравоохранение», Фонд социального страхования для оптимизации своих потерь (снижение с 5,4 % до 2,9 %) вынужден был сократить расходы на санаторно-курортное лечение и обслуживание работников и детей, а также перенести на работодателей часть расходов (первые два дня нетрудоспособности покрываются за счёт средств работодателей).

Устранение сложившихся проблем и противоречий требует решения в первую очередь вопроса о пропорциях и объёмах разделения социальной ответственности между государством, бизнесом и домохозяйствами. Понятно, что данное решение требует и организационно-правовых проработок, и внедрения рыночной инфраструктуры, и экономических механизмов в функционирование социальных сфер.

В последнее время активно обсуждается идея возврата к платежам во внебюджетные фонды при одновременном увеличении общей ставки до 34 % и изменении шкалы регрессии. Такое решение однозначно спровоцирует и незаконную оптимизацию фонда оплаты труда и налоговых платежей, и снижение уровня доверия к Правительству, возрастанию налоговой неопределённости. С учетом того, что произошло снижение ставки по налогу на прибыль – до 20 %, могут воспроизводиться ранее применяемые методы оптимизации – увеличение выплат за счет чистой прибыли при сокращении фонда оплаты труда.

В такой ситуации более правильным считаем:

- сохранение ЕСН, в целях снижения налоговых рисков, обеспечения относительной стабильности и оптимизации администрирования поступлений по налогу;
- усиление мер налогового контроля за официально декларируемым уровнем оплаты труда;
- изменение налоговой базы по платежам в ЕСН (следует отказаться от налоговой базы – оплата труда и ввести иную, более контролируемую, например, выручка);
- увеличение налоговой нагрузки по ЕСН при использовании той же налоговой базы. Так, по расчетам авторов, при введении дополнительно 3 % к действующей ставке – практически обеспечивается финансовая независимость Пенсионного фонда.

При этом особое внимание должно уделяться мерам налогового администрирования, позволяющим легализовать оплату труда и таким образом уровнять налоговую нагрузку.

# Совершенствование механизма налогового стимулирования объектов природопользования на примере месторождений, находящихся на континентальном шельфе

Е.Г. Алдохина

*Томский государственный университет*

Добыча сырья по-прежнему является одним из значимых видов деятельности для российской экономики. Учитывая, что сырьевые ресурсы являются невосполнимыми, важнейшей задачей недропользования должны быть поиск и разработка новых месторождений. В последнее время в практике деятельности зарубежных стран все больше нефти и газа добывается из месторождений,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

находящихся на континентальном шельфе. Данная тенденция не свойственна Российской Федерации. Это связано с низкой изученностью российского континентального шельфа, труднодоступностью, а также с высокими затратами на его освоение.

Одним из методов повышения экономической заинтересованности недропользователей в освоении континентального шельфа Росси является особый механизм налогового стимулирования.

В Российской Федерации в настоящее время используется определенный механизм налоговых каникул, в том числе и в части добычи нефти на континентальном шельфе Российской Федерации.

Кроме того, начиная с 1 января 2007 г., установлена ставка налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в размере 0 % в отношении отдельных участков недр, которая распространяется на месторождения Восточно-Сибирской нефтегазовой провинции. В соответствии с Федеральным законом от 22.07.2008 № 158-ФЗ «О внесении изменений в главы 21,23,24,25 и 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» налоговые каникулы с 1 января 2009 г. распространены также и на разработку месторождений, расположенных севернее Северного полярного круга (в границах внутренних морских вод и территориального моря, на континентальном шельфе Российской Федерации), в Азовском и Каспийском морях, на территории Ненецкого автономного округа, полуострове Ямал.

Были определены два критерия предоставления льготы по данному налогу: объем накопленной добычи нефти – от 10 до 35 млн тонн и определенный временной период – 7, 10, 12 или 15 лет в зависимости от вида лицензии, а также от месторасположения месторождения. Но данный механизм не обеспечивает дифференциацию налогообложения в зависимости от горно-геологических, географических, транспортных и других особенностей освоения месторождений. Он направлен на стимулирование разработки выработанных и вновь осваиваемых участков исключительно по нефти, не затрагивая все остальные полезные ископаемые, включая природный и попутный газ, а также газовый конденсат.

В качестве дополнительного налогового стимулирования возможно использование понижающих коэффициентов к действующей ставке НДПИ. Уплата НДПИ при таком подходе осуществляется с самого начала добычи, а не носит отложенный характер. При этом стимулируется углубленная разработка месторождений, поскольку величина НДПИ на поздних стадиях добычи здесь оказывается меньше, чем при применении налоговых каникул. Для разработки месторождений на континентальном шельфе понижающий коэффициент НДПИ может составлять различные величины в зависимости от геолого-географических и других факторов.

Совершенствование налогового законодательства в отношении добычи нефтегазовых ресурсов на континентальном шельфе Российской Федерации может вестись с применением нового налога – налога на дополнительный доход от добычи углеводородов (НДД). Важнейшим преимуществом данного налога является то, что его механизм включается в тот момент, когда началась отдача капиталовложений, когда доходы сравнялись с расходами, которые были понесены налогоплательщиком в связи с разработкой месторождений. НДД учитывает горно-геологические и географические характеристики месторождения. Налоговая база по НДД определяется как стоимость добытых и реализованных углеводородов, уменьшенная на величину производственных затрат, за вычетом амортизации, осуществленных капитальных вложений и невозмещенных расходов предыдущего налогового периода. Ставка налога определяется значением рентабельности добычи, рассчитываемой как отношение накопленного дохода от добычи и реализации углеводородов к накопленным капитальным и эксплуатационным затратам на их извлечение; величина ставки колеблется от 15 до 60 %.

В то же время внедрение НДД в российскую налоговую систему связано с некоторыми трудностями, главной из которых является проблема определения рыночных цен на нефть, применяемых для целей исчисления налога. Наиболее приемлемым для российской налоговой системы является использование директивных базовых цен, назначаемых государством. Базовые цены могут устанавливаться в нескольких базовых пунктах магистральных нефтепроводов ОАО «Транснефть», через которые проходит основная часть нефти. Они вычисляются как средневзвешенные от экспортных цен при экспорте нефти и внутренних цен.

Помимо реформирования НДПИ или введения НДД можно использовать также ряд дополнительных налоговых механизмов для повышения эффективности освоения нефтегазовых ресурсов континентального шельфа. В частности, сократить сроки возмещения недропользователю

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

инвестиций и снизить налоговую нагрузку по налогу на прибыль в первые годы освоения проекта могло бы сокращение сроков амортизации оборудования и сооружений.

Другой мерой может стать инвестиционный налоговый кредит как еще один способ для привлечения инвесторов после начала добычи нефтегазовых ресурсов на континентальном шельфе Российской Федерации. Инвестиционный налоговый кредит имеет важнейшее предназначение – помочь организации-налогоплательщику в осуществлении инвестиционной деятельности.

Система налогообложения добычи нефтегазовых ресурсов на континентальном шельфе Российской Федерации должна создавать для добывающих компаний приемлемые условия хозяйствования на долгосрочную перспективу и обеспечивать инвестиционную привлекательность шельфовых проектов, увеличивая общий объем налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

## Социальные ориентиры налога на доходы физических лиц

Н.Н. Акимова

*Томский государственный университет*

В Закон «Налог на доходы физических лиц» практически ежегодно вносятся изменения, в связи с чем его социальная направленность постоянно расширяется. 2008 г. не стал исключением, и преимущественно поправки, внесенные в течение года, содержат механизмы специальной поддержки граждан в условиях жестких правил рыночной экономики.

Важнейшие изменения, вступающие в силу с 1 января 2009 г., касаются, в первую очередь, физических лиц, на обеспечении которых находятся дети.

Так, стандартный налоговый вычет, предоставляемый на каждого ребенка родителям (приемным родителям), супругу (супруге) родителя, опекунам, попечителям, повышен с 600 до 1000 руб. в месяц.

Сумма дохода налогоплательщиков, до достижения которой предоставляется стандартный вычет, увеличена с 40 тыс. руб. до 280 тыс. руб. Такое значительное изменение позволит сэкономить на налоге (НДФЛ) большинству родителей, имеющих только одного ребенка в возрасте до18 лет или до 24 лет при его обучении на очной форме, более 3 тыс. руб. в год. При этом круг лиц, которым будет предоставляться данный вычет, значительно расширяется.

Предусмотрено, что по соглашению между родителями (приемными родителями) в случае отказа одного из них от получения вычета, другому предоставляется вычет в двойном размере. Заявление об отказе на получение налогового вычета направляется как по месту работы родителя, который будет получать вычет в двойном размере, так и по месту работы родителя, отказавшегося от вычета. При этом законодательством не предусмотрены какие-либо условия.

В состав лиц, имеющих право на получение стандартного налогового вычета, на обеспечении которых находятся дети, включены супруг (супруга) родителя.

Кроме этого, согласно внесенным изменениям, необлагаемый минимум, предоставляемый на самого налогоплательщика в размере 400 рублей, с 1 января 2009 г. будет предоставляться до месяца, в котором доход превысит 40 тыс. рублей, т.е. сумма дохода налогоплательщика, до достижения которого предоставляется вычет, увеличена в два раза.

Определенные изменения внесены и в перечень социальных налоговых вычетов, и их размеры.

Так теперь физические лица, являющиеся налогоплательщиками, имеют право уменьшить свои доходы не только на суммы расходов, связанных с обучением, лечением, пенсионными взносами по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, заключенным с НПФР, и страховыми взносами по договорам добровольного пенсионного страхования, заключенным со страховыми организациями, а также на сумму уплаченных дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии.

С учетом увеличения перечня социальных вычетов увеличен и его совокупный размер со 100 до 120 тыс. рублей.

Налоговый вычет, предоставляемый автономно, в сумме уплаченной за обучение детей попрежнему предоставляется в размере фактических затрат, но не более 50 тыс. руб. на каждого ребенка в совокупности на обоих родителей. Вычет по дорогостоящим видам лечения также предос-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тавляется не в совокупности с другими видами, а отдельно в размере фактических расходов.

Решение, куда направить свои расходы для эффективного использования предоставленной законодательством возможности по освобождению полученных доходов от уплаты налога, остается за самим налогоплательщиком.

Наиболее высокоэкономичным для физических лиц, являющихся налогоплательщиками, в части уплаты налога на доходы, является имущественный налоговый вычет, предоставляемый на новое строительство или приобретение жилья. Его размер с 1 января 2008 г. увеличен с 1 до 2 млн руб. Причем Федеральный закон № 224, регулирующий эту норму, был принят 26.11.2008 г., однако его действие распространено на правоотношения, возникающие с 1 января 2008 г. При подаче заявления в 2009 г. на предоставление имущественного налогового вычета за 2008 г., физические лица могут истребовать уже новый повышенный вычет. Если данный вычет предоставлялся в течение 2008 г. по месту работы, то его остаток (разницу между новым размером вычета и старым) можно получить в общем порядке в налоговой инспекции по месту жительства.

Очевидность государственной поддержки состоит в том, что каждый налогоплательщик получает возможность не уплачивать налог на доходы на протяжении многих лет в случае направления их на строительство или приобретение жилья. Налогоплательщик, приобретающий жилье стоимостью более 2 млн руб. и имеющий стабильный ежегодный доход в размере 100 тыс. руб. (условно), освобождается от уплаты налога в течение 20 лет. В целом экономия на налоге на доходы физических лиц при строительстве или приобретении жилья составляет 260 тыс. руб. (повторность предоставления вычета не допускается). Размер имущественного налогового вычета, соответственно и сумма экономии на налоге увеличиваются в случае уплаты процентов по займам (кредитам), полученным исключительно под строительство или приобретение жилья, поскольку сумма уплаченных процентов увеличивает размер налогового вычета и соответственно уменьшает доход, подлежащий налогообложению.

Решения по реализации государственной программы по обеспечению граждан жильем через налоговое законодательство также прослеживаются на других изменениях, внесенных в последние годы в Налоговый кодекс РФ.

Федеральным законом от 24 июля 2007 № 216 в состав доходов физических лиц, не подлежащих налогообложению, включены суммы, получаемые физическими лицами из средств бюджетов бюджетной системы РФ на возмещение затрат или части затрат на уплату процентов по займам (кредитам). Действие этой нормы распространено на правоотношения, возникающие с 1 января 2006 г. В первую очередь такие возмещения предполагаются на случаи получения займов (кредитов) для строительства и (или) приобретения жилья. Так, согласно Закону, принятому Государственной думой Томской области, с 1 декабря 2008 г. из областного и местного бюджетов осуществляются социальные выплаты в виде гашения платежей в размере 7 % ставки по заключенным кредитным договорам в связи со строительством и (или) приобретением жилья.

С 1 января 2008 г. в соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2007 г. № 284 освобождаются от уплаты налога суммы выплат на приобретение и (или) строительство жилого помещения, предоставленные за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

А с 1 января 2009 г. в соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 158 не будет удерживаться налог на доходы физических лиц с сумм, выплачиваемых организациями (индивидуальными предпринимателями) своим работникам на возмещение затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилья.

Государство, привлекая организации и предпринимателей к решению программы жилищного обеспечения граждан, вносит соответствующие изменения и в нормы, регулирующие налогообложение прибыли и ЕСН. В связи с чем, работодатели с 1 января 2009 г. имеют право включать в расходы на оплату труда суммы возмещения затрат работникам по уплате процентов по займам (кредитам), направленных на приобретение и (или) строительство жилья. Указанные расходы для целей налогообложения признаются в размере, не превышающем 3 % от суммы расходов на оплату труда. С сумм возмещения процентов не будет исчисляться и удерживаться также единый социальный налог. Однако действие данных норм ограничено тремя годами, т.е. их действие распространено только до 1 января 2012 г.

В отношении налогообложения доходов военнослужащих, полученных от инвестирования и направляемых на приобретение и (или) строительство жилых помещений, также внесены опреде-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ленные льготы. Во-первых, с 1 января 2008 г. освобождаются суммы дохода, полученные от инвестирования и использованные для приобретения и (или) строительства жилых помещений. Эта льгота распространяется на участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих. Во-вторых, со 2 января 2009 г. согласно Федеральному закону от 1 декабря 2008 г. № 225 стоимость бесплатно предоставляемого в собственность жилого помещения полностью освобождается от уплаты налога на доходы физических лиц.

В продолжение темы, связанной с налогообложением доходов, направленных на приобретение и (или) строительство жилья, необходимо отметить, что с 1 января 2007 г. не признается материальной выгодой для целей налогообложения доход физических лиц, полученный от экономии на процентах за пользование заемными (кредитными) средствами на новое строительство либо приобретение жилья. Данная льгота предоставляется при наличии права у налогоплательщика на получение имущественного налогового вычета, в связи с приобретением и (или) строительством жилья. В целях подтверждения права на получение имущественного вычета банки и займодатели должны получить от физических лиц соответствующее налоговое уведомление.

В случае получения займов (кредитов) на иные цели у банков и займодателей возникает обязанность определить налоговую базу по материальной выгоде и исчислить налог по ставке 35 %. Материальная выгода или доход в форме экономии на расходах возникает только тогда, когда займы (кредиты) выдаются под ставку ниже, чем 3/4 ставки рефинансирования, установленную ЦБ РФ. Материальная выгода определяется как разница между суммой процентов, исчисленной исходя из 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ, и суммой процентов, исчисленной исходя из ставки, установленной кредитным договором. С 1 января 2009 г. материальная выгода будет исчисляться исходя из 2/3 ставки рефинансирования. Уменьшение используемого при расчете показателя с 3/4 до 2/3 повлечет снижение налоговой базы по материальной выгоде и соответственно налога. Это норма особо привлекательна для физических лиц, которые получают на потребительские цели займы (кредиты) беспроцентные или по ставке значительно ниже, чем 2/3 ставки рефинансирования.

Льготные налоговые механизмы применяются и по реализации Федерального закона от 30.04.2008 № 56-ФЗ, принятого для целей повышения уровня пенсионного обеспечения граждан.

Согласно этому закону, для граждан, уплачивающих дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии, предусмотрена государственная поддержка в виде дополнительного перечисления из федерального бюджета в течение 10 лет суммы, не превышающей 12 тыс. руб. в год.

В связи с этим в перечень доходов физических лиц, не подлежащих налогообложению, с 1 января 2009 г. включены взносы на софинансирование формирования накопительной пенсии, перечисляемые из федерального бюджета. Также предусмотрено, что не будут подлежать налогообложению и взносы работодателя, в пределах не более 12 тыс. руб. в год в расчете на каждого работника, в пользу которого уплачивались взносы. Кроме того, суммы, уплаченные самим налогоплательщиком, включены в состав социальных налоговых вычетов, о чем говорилось выше.

Одновременно установлено, что взносы работодателя в пользу каждого из своих сотрудников в пределах 12 тыс. руб. в год не будут облагаться налогом на прибыль и ЕСН. Необходимо, чтобы такое решение по взносам работодатель оформил приказом и внес это положение в коллективный договор.

Еще одно наиважнейшее нововведение касается налогообложения платы за обучение. С 2009 г. не будут облагаться налогом на доходы физических лиц стоимость платного высшего (второго высшего) или средне-специального образования, а также послевузовского обучения в аспирантуре (адъюнктуре, ординатуре, интернатуре, докторантуре), осуществляемого за счет организации или индивидуального предпринимателя. Налог на доходы не будут уплачивать физические лица, как состоящие, так и не состоящие в трудовых отношениях с организацией или индивидуальным предпринимателем, спонсирующие их обучение в российских и иностранных образовательных учреждениях. Как и прежде, не подлежит налогообложению у физических лиц плата за профессиональную подготовку и переподготовку, осуществляемую на договорной основе между организацией и образовательным учреждением.

При этом затраты организаций и предпринимателей в виде платы за обучение с 1 января 2009 г. освобождаются от уплаты налога на прибыль, а также от ЕСН, если они включены в состав расходов, учитываемых при налогообложении прибыли.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В связи с проводимой Центральным банком Российской Федерации политикой, ставка рефинансирования постоянно меняется либо в сторону увеличения, либо уменьшения. В целях защиты от налогообложения доходов граждан, полученных в виде процентов по вкладам в банках, в гл. 23 Налогового кодекса РФ внесено изменение. Согласно этому изменению, при расчете дохода в виде процентов по рублевым вкладам в банках будет применяться ставка рефинансирования ЦБ РФ, действующая в течение периода, за который начислены проценты, увеличенная на пять процентов. Ранее при расчетах применялась ставка рефинансирования ЦБ РФ. Соответственно налоговая база в отношении данных доходов будет меньше. Если же проценты выплачиваются в пределах сумм, которые рассчитаны исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на пять процентов, налог на доходы физических лиц не уплачивается. Также не облагается НДФЛ доход, если проценты превышают данную увеличенную ставку, при условии, что на момент заключения договора либо продления договора превышения не было, в течение периода начисления процентов их размер не повышался и с момента, когда процентная ставка по рублевому вкладу превысила ставку рефинансирования, увеличенную на пять процентных пункта, прошло не более 3 лет.

Анализ изменений, внесенных в Налоговый кодекс РФ в части налогообложения доходов физических лиц, свидетельствует о том, что в последние годы государством с учетом тенденций и прогнозов экономического и социального развития сделан серьезный шаг в построении системы социальной защиты и поддержки граждан посредством проводимой налоговой политики. Значимым фактором являются подходы по привлечению организаций и предпринимателей к решению социальных проблем через предоставление им определенных вычетов и льгот по налогам.

Особенно эффективны и выгодны предусмотренные налоговые вычеты только для граждан с высокими доходами. Для граждан с небольшими доходами или вообще не имеющих доходов права на получение налоговых вычетов остаются декларативными. Однако при этом граждане с низкими и средними доходами являются самыми добросовестными налогоплательщиками, поскольку их доход, как правило, не укрывается и полностью без вычетов подлежит налогообложению.

Безработица, низкая заработная плата, низкий квалификационный уровень граждан, низкая степень востребованности граждан определенных профессий, низкая мотивация самих граждан – это проблемы уже не столько налогового законодательства. Государством, субъектами Российской Федерации, местными органами власти немало принимается управленческих решений по минимизации социально-трудовых проблем, но пока они неадекватны ситуации, сложившейся в экономике и на рынке труда.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Раздел 3

# РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

## Транспортная инфраструктура как фактор социально-экономического развития Томской области

Е.Н. Аникин

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Анализ состояния промышленного и социально-экономического развития российских регионов и России в целом за последние десятилетия показывает, что природопользование вообще и недропользование в частности по-прежнему определяют состояние экономики региона, развитие инфраструктуры, уровень жизни населения. Несмотря на постоянные дискуссии о сырьевой направленности российской экономики, бесспорно то, что на ближайшие несколько десятков лет именно полезные ископаемые будут основным источником формирования региональных и общероссийского бюджетов.

Последняя четверть прошлого столетия характеризовалась преимущественным использованием энергетических видов сырья (нефть, газ, уголь), которые составляли основную долю валютных поступлений; и в первой четверти текущего века их роль останется ведущей [1]. Вместе с тем будет расти значение других полезных ископаемых: агрохимического сырья, строительных и облицовочных материалов, новых источников цветных и благородных металлов, камнесамоцветного и ювелирно-поделочного сырья, редкоземельных и редкометалльных элементов. При этом, естественно, речь идет не просто о наличии или отсутствии потенциальной сырьевой базы ведущих минеральных ресурсов, а об ее доступности, освоенности, развитии, наличии инфраструктуры добывающих и перерабатывающих производств, т. е. об активном, всестороннем и комплексном недропользовании.

Примеры многих регионов Сибири и их отдельных территорий подтверждают то, что наличие сырьевой базы – условие обязательное, но недостаточное для промышленно-экономического развития региона. Алтайский край, Республика Алтай, Республика Тыва и Республика Хакасия по ресурсному потенциалу не намного уступают, например, Кузбассу, Красноярскому краю и Томской области, однако в плане доступности, освоенности и реализации этого потенциала эти субъекты несопоставимы [2].

Многие сибирские регионы вообще, и Томская область в частности, располагают всем необходимым для того, чтобы по промышленно-экономическому развитию и уровню жизни населения занимать лидирующие позиции в России. Не отрицая важности многих ведущих отраслей промышленности, транспорта, сельского хозяйства, развития науки и новых технологий, признаем, что локомотивом для этого по-прежнему будет являться природоресурсный комплекс.

В Томской области реализация природоресурсного потенциала происходит только на левом берегу реки Томи. В основном это добыча и транспортировка углеводородного сырья (нефть, газ). Другие полезные ископаемые (уголь, руда), а также торф никак не задействованы в промышленно-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

экономическом развитии области [3]. Добыча этих природных ресурсов не осуществляется в силу разных причин: плохого качества сырья, низкой рентабельности, недостатка финансирования, плохой транспортной доступности.

На базе Томских левобережных нефтяных и газоконденсатных месторождений сформирована крупная нефтегазовая отрасль, многие десятки лет являющаяся главным источником социально-экономического развития Томской области.

Освоение многочисленных месторождений твердых полезных ископаемых может стать фундаментом для создания в Томской области новой горнодобывающей отрасли, которая через 7 – 10 лет по своему социально-экономическому значению не будет уступать нефтегазовой. Промышленная разработка только самых крупных месторождений области – Бакчарского железорудного, Георгиевского циркон-титанового и Таловского буроугольного – может принципиально изменить промышленный облик не только Томской области, но и всего юго-запада Сибири [4].

Если учитывать твердые полезные ископаемые и гидроминеральные ресурсы, изучить возможности развития и освоения всех видов минерального сырья и их комплексное освоение, то общий потенциал Томской области будет на порядок выше многих других регионов. Реализация этого потенциала и является основным источником социально-экономического развития, именно он позволит улучшить инфраструктуру всей области, отдельных административных районов и существенно повысить уровень жизни населения.

Ясно, что для эффективного промышленно-экономического развития, основанного на природоресурсном потенциале, необходимо подходить к процессу развития комплексно. Необходимо развивать не только добывающую, но и перерабатывающую промышленность. Для этого необходимо в первую очередь обеспечить соответствующее развитие и расширение транспортной инфраструктуры. Более того, темпы развития транспортной инфраструктуры должны несколько опережать темпы развития экономики, являясь своеобразным ориентиром для дальнейшего развития.

Транспортная инфраструктура, относясь к компоненте связности, является обязательной составной частью любой хозяйственной системы. При этом, выполняя функцию связывания, сама является побудительным началом к созданию мощных хозяйственных систем. Транспортная доступность благоприятствует экономическому развитию территории, которая, с одной стороны, должна протекать интенсивно, то есть путем усложнения внутренней структуры системы, а с другой – экстенсивно, за счет расширения внешних связей.

Исторически сложилось так, что наибольшее развитие транспортная инфраструктура в Томской области получила в южной части. Основное сообщение с северными районами происходит воздушным и речным транспортом (р. Обь). Эти виды транспорта, в силу своих особенностей (речной – сезонность, воздушный – затратность), не подходят для комплексного промышленно-экономического развития региона, основанного на природоресурсном потенциале. Для этой цели в регионе необходимо создать опорную транспортную инфраструктуру из взаимодополняемых железнодорожных и автомобильных дорог.

Ясно, что высокие транспортные расходы являются весомым фактором при определении эффективности развития добывающей промышленности. Многие месторождения полезных ископаемых (нефть, газ, торф, руда, уголь) на данный момент нерентабельно разрабатывать только из-за того, что транспортные расходы превышают планируемый эффект от добычи.

Актуальность развития транспортной инфраструктуры определяется еще и тем, что на севере области очень низкая плотность населения, при этом не только многие населенные пункты, но и районы не имеют круглогодичного транспортного выхода на дорожную сеть страны [5]. Результатом усложнения экономики станет неизбежное усиление внутритерриториальных интеграционных процессов, способствующих дальнейшему социально-экономическому развитию. Примером может служить строительство таких моносырьевых городов, как Сургут, Нижневартовск и др. Это позволит снизить затраты на транспорт при вахтовом способе добычи ресурсов.

Улучшение транспортной доступности даст предпосылки и для развития других отраслей экономики: лесной и деревообрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, а также охоты, рыболовства, собирательства.

Развитие транспортной инфраструктуры даст предпосылки вовлечения в оборот отдаленных сельскохозяйственных угодий и мест произрастания дикоросов. Возможность более широкого использования обширных кормовых ресурсов региона, и в первую очередь пойменных лугов Обского бассейна в качестве кормовой базы для мясомолочного производства, позволит более полно

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

решить задачу снабжения населения нетранспортабельными и малотранспортабельными продуктами питания.

Со строительством автомобильных дорог в экологически чистых новых районах расширяется география и доступность рек и озер для расширения промысла рыбы, что тем более важно в связи с ее депопуляцией в районах с развитой добывающей промышленностью из-за загрязнения водоемов. Появятся дополнительные возможности транспортировки и реализации готовой продукции, расширение возможных рынков сбыта.

Перспективы развития лесной и деревообрабатывающей промышленности имеют значительные перспективы. В плане увеличения сырьевой базы действующих лесозаготовительных предприятий большое значение имеет расширение существующей транспортной сети общего пользования и, особенно, прямое сообщение с регионами-потребителями продукции этого направления. Развитие транспорта повысит сырьевую базу лесной промышленности, снизит удельный вес транспортной составляющей в стоимости продукции, а значит, сделает продукцию более конкурентоспособной [6].

Из всего вышесказанного следует, что для реализации природоресурсного потенциала Томской области, его комплексного социально-экономического развития необходимо в первую очередь развитие транспортной инфраструктуры, которая бы не только полностью отвечала всем потребностям в транспорте, но и была бы ориентиром для дальнейшего развития экономики и социальной сферы области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991 с.
2. *Геология* и полезные ископаемые Западной Сибири / А.Э. Конторович, В.С. Сурков. – СПб.: ВСЕГЕИ, 2000. – 477 с.
3. *Оптимизация* территориального деления Томской области с целью рационального природопользования / А.Л. Шушарин, Л.П. Рихванов, М.С. Паровинчак // Сб. трудов к 125-летию ТГУ. – Томск, 2003.
4. *Паровинчак М.С.* Горнодобывающий комплекс Томской области – новый источник ее социально-экономического развития // Материалы конференции к 30-летию ДП ТО СНИИГГиМС. – Томск, 2002. – 275 с.
5. *Социальное* положение и уровень жизни населения России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 505 с.
6. *Ресурсно-экологический* атлас Томской области / Н.В. Горина, Л.Г. Колесниченко. – Томск: Печатная мануфактура, 2004. – 28 с.

# Оценка условий предпринимательства в лесном комплексе малолесных районов

С.К. Ашванян, Е.А. Труш

*Кемеровский технологический институт пищевой промышленности*

Лесопромышленный комплекс в первое десятилетие XXI в. еще не вышел полностью из затяжного структурного и экономического кризиса, и его дальнейшая трансформация требует реализации конкретных мер по устранению причин, сдерживающих его развитие. В этих условиях при обсуждении специалистами назывался, а в правительственных документах был изложен ряд основных направлений повышения эффективности лесопромышленного производства. Во-первых, необходимо изменить структуру экспорта лесной продукции, а точнее, обеспечить резкое сокращение доли круглого леса. Во-вторых, следует обеспечить всемерное содействие комплексной переработке всего заготавливаемого лесного сырья. При этом проведение всех видов рубок должно соответствовать современным правилам (в настоящее время уровень освоения расчетной лесосеки по СФО составляет менее одной пятой и до 40 % вырубленной древесины далее не используется). В-третьих, важной задачей является резкое сокращение незаконных рубок и теневого оборота древесины. В-четвертых, необходимо регулярно проводить восстановление лесов, в первую очередь в регионах, утративших экологический, рекреационный и лесохозяйственный потенциал. И, наконец, в-пятых, на повестке дня стоит создание необходимой производственной инфраструктуры. Прежде всего, требуется развитие лесной транспортной инфраструктуры, включающей обеспече-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ние экономической доступности лесных участков. Повышение рентабельности заготовки древесины посредством строительства лесных дорог круглогодового действия и развитие транзитных железнодорожных и автомобильных путей позволит, в свою очередь, существенно увеличить объемы использования лесов.

Одним из важных направлений исследования, во многом определяющим эффективность функционирования действующих предприятий в лесном комплексе, их модернизацию и создание новых производств, является объективная оценка экономических условий. Под этим мы понимаем как количественную оценку экономически доступных лесных ресурсов, так и возможности рентабельной их переработки и реализации лесопродукции на внутреннем и внешнем рынке. Такая комплексная количественная оценка экономических условий функционирования лесных предприятий возможна лишь с использованием экономико-математического инструментария.

Реальное лесопользование в России подтверждает тезис, что ресурсы в экономическом смысле – не то же самое, что просто наличие лесов, полезных ископаемых и т.д. Можно выделить, по крайней мере, три объективные составляющие, которые необходимы для преобразования природного ресурса в экономический ресурс, в экономически востребованный предмет труда. Первая составляющая – это эффективная (рентабельная) технология; вторая – существование институционального устройства, необходимого для реализации экономически эффективного использования данного ресурса; третья – природно-климатические и иные объективные характеристики, влияющие на эффективность применения существующих технологий.

В настоящее время приняты весьма серьезные институциональные решения в области дальнейшего развития лесного комплекса страны. Однако их роль для существенного повышения эффективности лесопользования и предпринимательской деятельности в этой сфере экономики, а также социально-экономические и экологические последствия их реализации еще предстоит оценить. Последствия этих институциональных изменений могут быть как краткосрочными отрицательными (особенно социальные – для небольших моноотраслевых лесных поселений, ориентированных на экспорт круглого леса), так и долгосрочными положительными, на что они собственно и направлены. В качестве институциональных преобразований рассматриваются:

- принятие новой редакции Лесного кодекса (введенного в действие в 2007 г.), поправок к нему и комплекса сопровождающих документов по их реализации в субъектах Федерации;
- изменение таможенных пошлин на вывоз круглого леса, зафиксированные в Постановлении Правительства Российской Федерации в сфере таможенно-тарифного регулирования, в распоряжении Правительства Российской Федерации от 27 июля 2007 г. № 1007-р, что должно повлиять на импортозамещение наиболее востребованной на внутреннем рынке продукции;
- введение мер государственной поддержки лесопромышленного комплекса (в первую очередь, Постановления Правительства Российской Федерации от 30 июня 2007 г. № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов», в котором предусмотрены значительные преференции, направленные на стимулирование структурных преобразований в лесопромышленном комплексе на основе создания крупных интегрированных структур).

Институциональные изменения обычно связывают с изменением институциональных структур, формальных и неформальных правил, прав собственности и их адаптации. Институциональные изменения основываются на изменениях индивидуального выбора и предпочтений. Именно измерение этих изменений становится задачей исследования. Предпочтения и неформальные правила можно сгруппировать с помощью разных методов, и тогда соответственно разные правила могут быть использованы применительно к разным группам. Но в этом случае рычаги выполнения и подчинения правилам тоже будут разными.

Сложнейшей задачей в этой области является измерение отношения к институциональным преобразованиям, поскольку эти изменения обычно носят качественный характер. Для измерения отношения к существующим «правилам игры» надо либо обращаться к методам качественного анализа, либо прибегать к методам преобразования качественных данных в количественные. Одной из возможностей здесь представляется группировка субъектов с похожими отношениями к институциональному устройству и неформальным правилам и выделение типологий. В силу нечеткой слабоформализуемой природы данных по указанному направлению необходима предварительная их обработка и/или применение метода анализа, которые бы учитывали этот нечеткий характер информации.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Для изучения и измерения отношения к существующим формальным и неформальным правилам мы предлагаем использовать статистические методы кластерного, дискриминантного анализа и Q-методологию.

Q-методология была разработана Стивенсоном в 1935 г. и с тех пор широко применялась в различных областях: психологии, социологии, экономике и т.д. В России Q-методология пока еще не получила широкого применения, хотя есть разделы по ее изучению в курсах политических наук.

Институциональное устройство и институциональные изменения в лесном комплексе тесно связаны с лесной политикой. Она представляет собой совокупность институтов, регулирующих экономические, экологические и социальные последствия лесопользования, включая вопросы собственности и управления. Чтобы повысить эффективность лесного комплекса, требуется целая система мер, выступающих неотъемлемой частью национальной и региональной лесной политики.

Поэтому изучение влияния институционального устройства (и как основной его части – лесной политики) на эффективность работы предприятий лесного комплекса представляется очень актуальным. Особенно таковым оно является в настоящее время в аспекте оценки последствий «внедрения» нового Лесного кодекса и принятия вышеупомянутых решений в области лесного экспорта.

# Проблемы и перспективы развития агрострахования в Сибири

О.И. Богомазова

*Томский государственный университет*

Сибирский федеральный округ по количеству договоров агрострахования занимает первое место в стране. Об этом свидетельствует и тот факт, что количество хозяйств, заключивших договоры страхования урожая с государственной поддержкой в 2008 г. в СФО составляет 3911 (всего по Российской Федерации 7988 заключённых договоров), в 2006 – 2008 гг. Алтайский край занимает первое место в России и СФО (в 2008 – 1873 договора агрострахования) (рис. 1). В текущем году урожай застрахован более чем на 90 % (5 из 5,3 млн гектаров) посевной площади. И сумма, которая была выделена в текущем году из краевого бюджета на субсидирование затрат сельхозпроизводителей при страховании посевов, – 153 млн рублей, из федерального бюджета – около 600 млн рублей [2, с. 26].

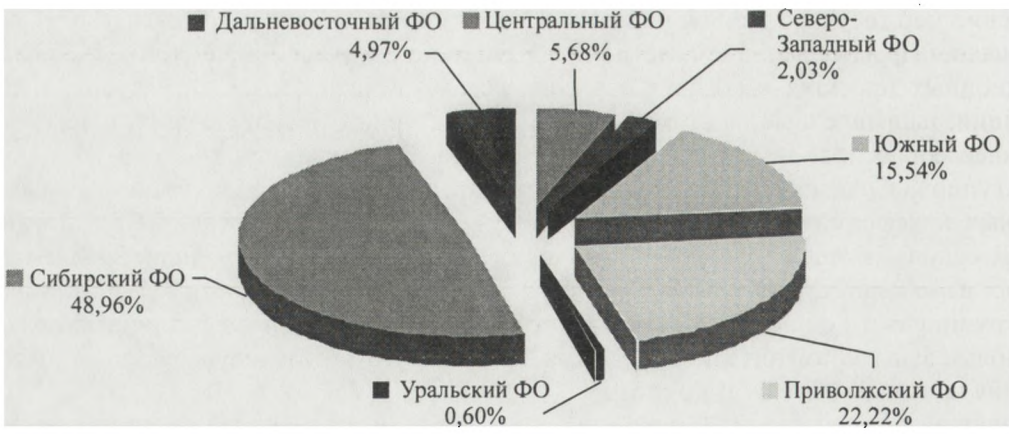


Рис. 1. Структура заключённых договоров агрострахования в РФ в 2008 г. из 7988 договоров [1]

В России страхование в сельском хозяйстве делится на условно-классическое и нерыночное (так называемые «серые схемы»). Действительно, сегодня основная масса договоров между аграриями и страховыми компаниями заключается по схеме (модель, при которой бюджетные средства распределяются между сельхозпроизводителями и страховщиками).

Проблемой является и сама «классика» страхования. По классическому варианту, субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям носят компенсационный характер и предоставляются только два раза в год после оплаты страхового взноса в размере 100 %, что, учитывая финан-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

совое состояние большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно сложно осуществить в период подготовки и проведения сезонных сельскохозяйственных работ. По примерным подсчётам, за каждый гектар посевов хозяйство должно уплатить страховщику в среднем 300 рублей. Чтобы застраховать небольшое поле в 1000 гектаров, сельхозпредприятию (или фермеру) нужно иметь в наличии свободные 300 тысяч. К тому же страховой случай наступает далеко не каждый год, а оплачивать страховку придется ежегодно.

Понесло хозяйство убытки от ненастья – пишется заявка, обосновывается. Но государство выделит компенсацию не из расчета суммы материального урона, а основываясь на среднестатистической урожайности за предыдущие пять лет. Из федерального бюджета компенсируется 40 %, еще 10 – из регионального, остальное попадает в графу «чистые убытки». Например, на компенсацию потерь от засухи, поразившей в 2008 году 18 районов Алтайского края, из федерального бюджета поступило чуть больше 600 млн, из краевого – 153 млн руб. Тогда как общие потери, по предварительным подсчетам, составляют около трех миллиардов рублей.

Распространение получил другой принцип страхования – «схемный». Действовать «по схеме» – значит рассчитывать на федеральные субсидии. По словам Михаила Щетинина (заместитель губернатора Алтайского края, начальник главного управления экономики и инвестиций), примерно 25 – 30 % объема агрострахования в крае является классическим, остальное – страхование схемное.

Основной принцип схемного страхования в АПК: аграрий всегда должен получить «страховую выплату», независимо от того, наступил страховой случай или нет.

При оформлении страхового случая зачастую используются недостоверные данные, предоставляемые органами Росгидромета (в части подтверждения наступления опасного гидрометеорологического явления), а также искаженные данные по форме статистической отчетности (в части подтверждения собранного урожая).

Эксперты сомневаются, что агрострахование начнет активно развиваться в СФО, да и вообще в России, уже со следующего года. Сотрудничеству могут помешать мировой финансовый кризис и отсутствие у сельхозпроизводителей оборотных средств.

Ситуацию несколько смягчает то, что государство с каждым годом выделяет все большие объемы субсидий на компенсацию полеводам производственных потерь. Об этом свидетельствует и тот факт, что в 2002 г. сельхозпроизводители получили 200 млн руб., в 2008 – 3,4 млрд, на следующий год запланировано 5,5 млрд и т.д. (рис. 2). Но не стоит забывать и о том, что благосостояние села во многом зависит от того, насколько грамотно и эффективно будут израсходованы средства господдержки.

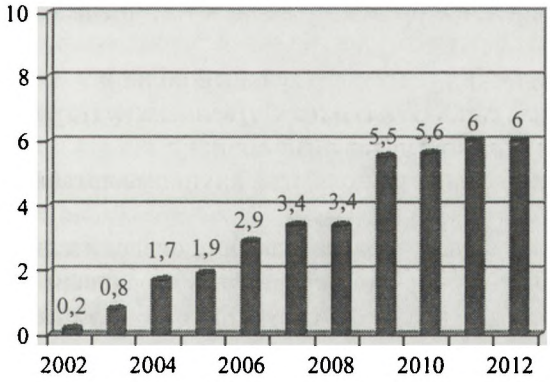

Рис. 2. Бюджетное финансирование (млрд руб) [1]

В то же время систему сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой специалисты признают не до конца продуманной. Учитывая мировой кризис, Национальный союз агрострахов выступил за скорейшее принятие государственной концепции и законопроекта развития агрострахования.

Российская система сельхозстрахования главным образом будет опираться на модель, которая действует в Испании. Там компании, берущие на себя риски аграриев, объединены в союз и, прежде чем выйти на данный рынок, проходят жесткий отбор. Из 400 страховых организаций Испании только 29 занимаются агрострахованием.

Этот же опыт планируется применить и в России. Одним из квалификационных требований к тем компаниям, которые будут присутствовать на сельскохозяйственном рынке, станет наличие определенного финансового фонда, за счет которого страховщик сможет компенсировать потери сельхозпроизводителя.

Как оказалось, российские страховщики только об этом и мечтают. А именно о модели, когда государство поддерживает сельхозпроизводителей не напрямую, а через страховые компании, субсидируя их деятельность по страхованию рисков в аграрном секторе. Принцип частно-государственного партнерства испанцы считают наиболее предпочтительным. Зная, что государ-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ство оплатит, допустим, половину стоимости страхового полиса, – российские аграрии, по мнению экспертов, станут активнее страховать урожай по классической схеме. По крайней мере, такие надежды питают как страховщики, так и представители АПК.

Высокие затраты на страхование и отсутствие разнообразных страховых программ, в том числе недорогих, делает агрострахование недоступным для большого числа сельхозпредприятий. Проблема заключается еще и в том, что в стране до сих пор отсутствует система независимой оценки ущерба и порядка урегулирования убытков по договорам страхования сельхозпредприятий, обеспеченных государственной поддержкой. Есть компании, которые злоупотребляют доверием и отсутствием должного контроля со стороны государства при определении суммы ущерба. В 2009 г. ФГУ «ФАГПССАП» Минсельхоза России планирует создать в своей структуре независимую экспертизу.

Весной следующего года, по мнению Виктора Щербакова (директор ФГУ «ФАГПССАП» Минсельхоза России), страховщики должны предложить новые пакеты услуг для аграриев. Это будет первый шаг на пути ухода от «серости». В настоящее время отсутствие единой линейки страховых продуктов, в том числе недорогих, по которым предоставляется государственная поддержка, свидетельствует о том, что у сельхозпроизводителя при страховании рисков нет права выбора. Есть полная страховая сумма на полную страховую стоимость и по полному тарифу, который весьма высок. К примеру, если сельхозпроизводитель обрабатывает 10 тыс. га земли, то, для того чтобы их застраховать по классической схеме, ему потребуется заплатить около 8 млн рублей. Чтобы увеличить количество пользователей агрострахования, страховым компаниям необходимо предлагать услуги различных ценовых категорий. Затраты на страхование отдельных программ в несколько раз ниже, чем на страхование с государственной поддержкой, даже с учетом компенсации 50 % уплаченной страховой премии. Если тариф на страхование яровой пшеницы с государственной поддержкой в Новосибирской области составит 6,82 % от стоимости урожая, то по страхованию отдельных программ возможно предложить тариф от 1,6 % и т.д.

Таким образом, из перечисленных недостатков современного агрострахования в Сибири (эти же проблемы относятся и ко всей Российской Федерации, с некоторыми нюансами) вытекают следующие предложения по совершенствованию системы сельскохозяйственного страхования:

Разработать типовые страховые программы, что позволит увеличить количество сельхозтоваропроизводителей, участвующих в страховании с государственной поддержкой, в том числе недорогих, например таких, как:

- страховая программа – «Страхование от катастрофических убытков» (красный полис);
- страховая программа – «Страхование от недобора урожая сельскохозяйственных культур» с уровнем страхового покрытия 80, 70, 60 % от страховой стоимости (зеленый полис);

Создать федеральный сельскохозяйственный страховой фонд для покрытия крупномасштабных катастрофических убытков;

Предусмотреть в правилах предоставления субсидий уплату сельхозтоваропроизводителями 50 % страховой премии (взноса). Субсидии из федерального бюджета перечислять страховым организациям в виде компенсации недополученных доходов, что соответствует ст.78 Бюджетного кодекса Российской Федерации;

Создать объединение агростраховщиков, возможно, в форме саморегулируемой организации (СРО), отвечающих критериям финансовой устойчивости и надежности, что позволит обеспечить равномерное перераспределение сельскохозяйственных рисков, исключить возможность недобросовестного проведения страхования урожая сельскохозяйственных культур, обеспечить выплаты сельхозтоваропроизводителям страхового возмещения в полном объеме за счет консолидированных средств страховых и перестраховочных организаций;

Разработать и внедрить систему независимой оценки ущерба и порядок урегулирования убытков.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Кошолкина Л.А., Щербаков В.В.* Роль государства в системе сельскохозяйственного страхования // Материалы II Международной конференции по сельскохозяйственному страхованию «Агрострахование 2008: проблемы и перспективы развития» (22 – 23 октября 2008 г., г. Белокуриха, Алтайский край).
2. *Статистика*: Субсидии на компенсацию части затрат по агрострахованию (2007 – 2008 гг.) // Агрострахование и кредитование. – 2008. – № 10. – С. 24 – 26.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Рынок цемента в г. Томске: проблемы и пути развития

В.М. Бродский[1], О.Н. Ананьева[2]

[1]*Томский государственный университет*
[2]*ООО «Компания «МегаСтрой»*

За последние 4 – 5 лет в нашей стране наиболее активно развивались такие отрасли экономики, как нефтегазовые (и другие сырьевые), банковская, строительная и коммерция (торговля).

«Мультипликационный» эффект или, как его ещё называют, эффект «концентрических колец» от вливания в экономику страны нефтедолларов послужил мощным толчком для развития строительства жилья, транспортного строительства, коммерции. Под дешевые кредиты западных банков в страну хлынули «дешевые» западные деньги, что предопределило бурное развитие банковской системы (банков стало чуть ли не больше, чем магазинов). Одновременно анонсируются и объясняются населению такие относительно новые услуги, как ипотека и кредитование… Многие россияне поняли, что держать свои сбережения в банках под предлагаемые ими проценты стало совершенно не выгодно, так как реальная инфляция ежегодно превышает как минимум эти самые проценты вдвое и тем самым обесценивает вклады. Поэтому самым здравым и надежным способом сохранить и приумножить свои накопления оказались вложения в строительство, покупка (скупка) жилья. Неразвитость иных финансовых институтов, недоверие населения после обвала очередных финансовых «пирамид» резко сузили право выбора потенциальных вкладчиков.

В свою очередь, розничный рынок в г.Томске по продаже строительно-отделочных материалов, в том числе и цемента, развивался бурно и представлен сегодня широко и много. Присутствуют торговые сети, интегрированные горизонтально и вертикально (фирмы «Практик», «Стройся», «Стройдом» и т.п.); имеются независимые торговцы. Розница представлена магазинами различных форматов (от «Гипермаркетов» до «Минимаркетов»), различными системами обслуживания и т.д. Так как розница является последним звеном в цепочке каналов распределения, то борьба за потребителя здесь проявляется наиболее ярко и агрессивно. Розничные торговцы используют различные маркетинговые стратегии, подходы, применяют дополнительные услуги. Конкуренция на розничном рынке г.Томска по продаже строительно-отделочных материалов очень сильна.

Основные игроки на оптовом рынке цемента г.Томска представлены следующими компаниями: ЗАО «Томсккабель», ООО «Великановские склады», ООО «Сиалт», ООО «Нордстрой», ООО «Компания МегаСтрой». Конкуренция между этими фирмами не позволяет какой-либо из них занять доминирующее положение на рынке, что создает предпосылки для стабильной цены на цемент, как в рознице, так и в опте. Однако классический вариант рыночных отношений не работает или работает в гипертрофированном виде. Почему?! Да потому, что, как известно, в начале любого канала распределения находится завод-изготовитель, который до недавнего времени являлся монополистом по всему Сибирскому федеральному округу.

Небольшая справка. ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» создано в 2004 г. В его состав входят ООО «Топкинский цемент» в Кемеровской области, ООО «Красноярский цемент» и «Комбинат «Волна» в Красноярске, «Ангарский цемент» в Иркутской области (в совместном управлении с группой компаний РАТМ) и «Тимлюйский цементный завод» в Бурятии. Кроме того, в холдинг входят специализированная транспортная компания «КузбассТрансЦемент», сбытовая и логистическая компания «ЗапСибЦемент», а также ООО «Сибирский бетон», специализирующееся на производстве товарного бетона и строительных растворов. К 2010 г. компания планирует производить 9 млн т цемента. В настоящее время СибЦем строит цементные заводы в Красноярске, Яшкино (Кемеровская область) и Казахстане [1].

Пресс-служба ФАС от 22.08.08 отмечает, что Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России признала администрацию Иркутской области, областной департамент градостроительной деятельности и дорожного хозяйства, ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент», Восточно-Сибирскую железную дорогу и ООО «ЗапСибЦемент» нарушившими пункты 3 и 4 статьи 16 ФЗ «О защите конкуренции». В сентябре прошлого года должностные лица ВСЖД издали ряд приказов, которыми была запрещена отгрузка цемента за пределы Иркутской области. С сентября же начал реализовываться согласованный департаментом градостроительной деятельности и ООО «ЗапСибЦемент» (входит в «Сибирский цемент») план отгрузки потребителям, согласно

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

которому цемент, произведенный на Ангарском заводе, перестали вывозить за пределы Иркутской области.

«Таким образом, в 2007 г. в Иркутской области действовало ограничивающее конкуренцию соглашение между администрацией Иркутской области и ОАО «ХК «Сибирский цемент», а также осуществлялись согласованные действия с ВСЖД, ООО «ЗапСибЦемент» и департаментом градостроительной деятельности и дорожного хозяйства, направленные на раздел товарного рынка по территориальному принципу и ограничение доступа на товарный рынок потребителей цемента, не осуществляющих деятельности в Иркутской области» [2].

Схожая ситуация в 2007 г. была и на цементном рынке в г.Томске, когда до 90 % цемента завозилось с ООО «ЗапСибЦемента» г.Топки. Договорные обязательства по поставкам цемента железнодорожным транспортом не выполнялись, а то и полностью срывались именно в «горячий» летний период. Перед заводом в г.Топки выстраивались многокилометровые очереди из автомашин, а грузчики с завода предлагали при дополнительной оплате в 5 – 10 рублей за мешок загрузить машину вне очереди. Дефицит цемента был огромный, что и вызвало подъем цены и спекуляции.

В 2008 г. отпускная цена на цемент от ООО «ЗапСибЦемент» продолжила расти: с 5255 рублей за тонну в январе до 7060 рублей за тонну в июне (см. рис. 1). В это же самое время, а именно 04.06.2008 г., появляется интервью с Сергеем Сусляковым [3], управляющим директором ООО «ЗапСибЦемент», в котором говорится, что «сегодня на цемент установилась «справедливая цена», которая позволяет модернизировать и развивать производство»... «В развитых странах, где активно ведется строительство, цемент всегда стоил достаточно дорого, около 100 евро за тонну (т.е. 3700 рублей за тонну. – *Прим. авт.*) Приблизительно такая стоимость установилась сейчас в среднем и у нас...».В июне стоимость мешка цемента в рознице в г.Томске доходила до 500 рублей (10 000 рублей за тонну!). Справедливая цена, не правда ли!? Комментарии излишни.

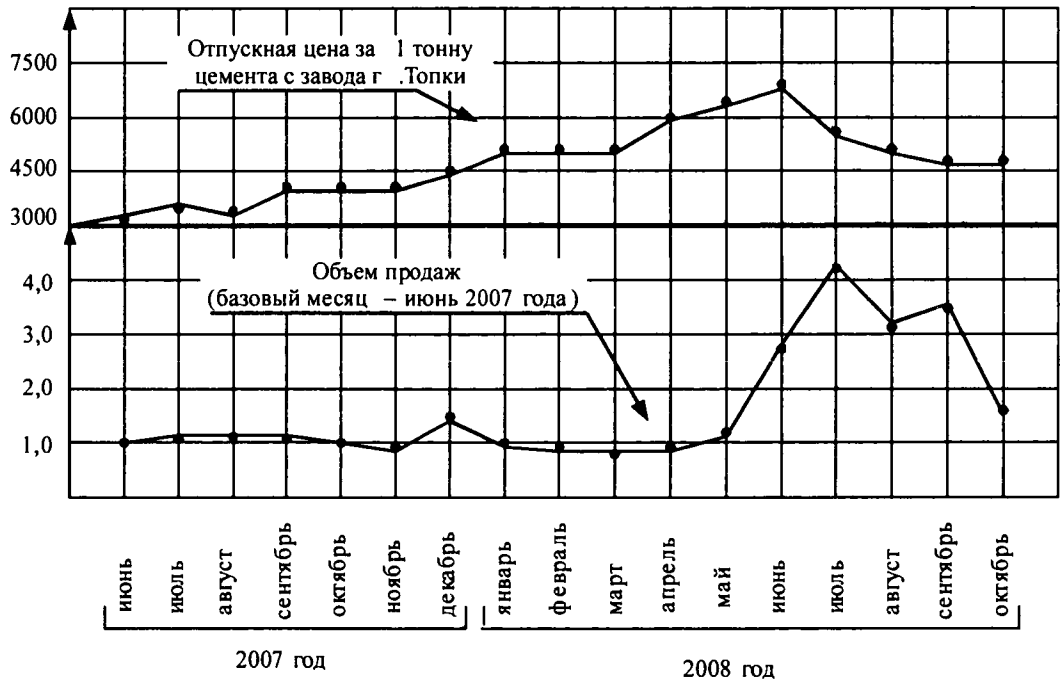


Рис. 1. Динамика отпускных цен от завода-изготовителя ООО «ЗапСибЦемент» (г.Топки) и динамика продаж в условных единицах ООО «Компания «МегаСтрой»

Заслуживает отдельного пристального внимания следующая фраза управляющего ООО «ЗапСибЦемент»: «...справедливая цена, которая позволяет модернизировать и развивать производство». Не представляю, как собственник, например магазина, увеличил бы ценники на товары в 2 – 3 раза и объяснил это своим покупателям необходимостью покупки дорогого оборудования. Покупатели развернулись бы и ушли в другой магазин. А если идти некуда?! На развитие производства берутся кредиты, не «грабя» при этом потребителя, пользуясь своим монопольным положением.

Именно в июне 2008 г. на томский рынок произошло «вливание» цемента других заводов-производителей – КНР, г.Спасск, Барнаул, что составило примерно 50 % от всего рынка и 50 %

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

г. Топки. Причем стоимость китайского цемента в г.Томске, с учетом доставки и «интереса» посредников, была на 30 % дешевле топкинского (объясняется это тем, что качественный цемент в КНР стоит порядка 50$ за тонну!). Рынок отреагировал быстро. В августе цены «рухнули» практически на 30 % от своего максимума в июне (см. рис. 1) и сразу же возросли продажи. В октябре цены приблизились к своему декабрьскому рубежу 2007 г., чему отчасти способствовал и общий экономический кризис.

Захват рынка монополистом, а тем более производителем – это всегда безудержный рост цен (а кто его остановит?!). И этот процесс произошел не только на рынке цемента и не только в Сибирском федеральном округе. Можно вспомнить скандалы лета нынешнего года, связанные с фирмой «Мечел» (металл, продаваемый внутри России дороже, чем на Западе); цена на авиакеросин, продаваемый в России дороже, чем на Западе и т.д. А если проанализировать другие рынки – продовольственный, рынок промышленных товаров, бензиновый?!

Проблему монополизма на рынке можно решить следующими методами:

1) построить цементный завод на территории Томской области (данным проектом не первый год занимается Администрация Томской области; не все так просто);

2) создать условия для выхода на томский рынок продукции конкурентных заводов-изготовителей;

3) продвигать альтернативные строительные материалы при реализации «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»;

4) постоянно работать ФАС по мониторингу и реагировать на нарушения закона «О защите конкуренции»;

5) использовать современные технологии фасовки цемента непосредственно в г.Томске, что позволит снизить розничные цены не менее чем на 20 %.

За время подготовки статьи оказалось, что отпускные цены на цемент с завода г. Топки «упали» до уровня сентября 2007 г., а руководство ОАО «Сибирский цемент» вышло с предложением о немедленном повышении таможенных пошлин на китайский цемент.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.akt.ru.
2. http://www.prodevelopment.ru.
3. http://www.allbeton.ru.

# Проблемы и перспективы развития особой экономической зоны технико-внедренческого типа г. Томска

М.В. Будько

*Томский государственный университет*

Проблема активизации инновационной деятельности становится в последние годы всё более актуальной для России. Президент и Правительство Российской Федерации объявили развитие высокотехнологичных секторов в качестве одного из важнейших приоритетов России. При этом одним из инструментов стимулирования научно-технического прогресса должны стать особые экономические зоны технико-внедренческого типа, создаваемые на территориях ряда субъектов РФ, которые будут ориентироваться на использование новейшей техники и технологий, высококвалифицированной рабочей силы и инженерных кадров, обеспечивая опережающее развитие регионов и страны в целом.

В июле 2005 г. Высший экономический совет одобрил Стратегическую доктрину развития Томской области до 2020 г. [1]. Основным инструментом реализации Стратегии является Программа социально-экономического развития Томской области на период 2006 – 2010 гг. как один из ключевых элементов создаваемой системы регионального планирования.

В рамках заданной стратегии на территории г. Томска была создана особая экономическая зона технико-внедренческого типа [2].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ОЭЗ ТВТ (особая экономическая зона технико-внедренческого типа) – часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, предназначенная для создания и реализации научно-технической продукции, доведения ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

В коммерческом аспекте деятельность по разработке и внедрению инноваций предстает как экономическая необходимость, осознанная через потребности рынка. Таким образом, инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления.

Субъекты инновационной деятельности – юридические лица, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица Российской Федерации, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности [3].

Резидент ТВЗ – резидентами технико-внедренческой особой экономической зоны признаются индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившие с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении технико-внедренческой деятельности в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Федеральным законом [4].

Стоит отметить, что созданные в 90-х гг. свободные экономические зоны (СЭЗ) стали своеобразными «черными дырами» российской экономики по утечке ресурсов страны, концентрации криминогенных элементов и других негативных явлений. Уменьшилась управляемость СЭЗ со стороны центральных властей. До настоящего времени российские СЭЗ использовались преимущественно для получения налоговых и таможенных льгот. В результате СЭЗ не привели к существенному подъему технического уровня производства, к решению крупных социально-экономических проблем регионов.

Также необходимо заметить, что, несмотря на то, что Россия признана страной с рыночной экономикой, у нас существуют проблемы, затрудняющие эффективное развитие, и они непременно скажутся при функционировании особых экономических зон.

Первая проблема связана с доведением сроков окупаемости инвестиций до сроков, характерных для промышленно развитых стран.

В качестве второй проблемы следует рассматривать обеспечение гарантий возврата инвестиций. По результатам проверки Генеральной прокуратуры было выявлено несоблюдение законодательства в особых экономических зонах. Бюджетные деньги, выделенные на ОЭЗ, используются неэффективно, размещаются под крайне низкие проценты – 3,5 – 5,5 процента годовых, а сами зоны создаются крайне медленно.

Обустройство таможенной инфраструктуры в одной особой экономической зоне (ОЭЗ) в России обходится в среднем в сумму до 400 – 500 млн руб. [5].

На 1 октября 2008 г. ОЭЗ ТВТ г. Томска на строительство таможенного терминала освоено 25,4 млн руб. или 43 процента от общего объема капитальных вложений. Срок сдачи объекта перенесен с 10 сентября на 1 декабря 2008 г.

В ОЭЗ ТВТ г. Томска строительство и сдача здания Центра инноваций и технологий (1 очередь) были затянуты, арендная плата выставлена по ценам г. Москвы.

В ОЭЗ ТВТ г. Томска у фирм-резидентов одной из важных проблем является набор квалифицированных кадров в инновационной сфере. За период 2008 – 2010 гг. планируется принять на рабочие места более 3000 специалистов, имеющих опыт работы на высокоточном оборудовании, специалистов в области финансирования инновационной деятельности и т.д.

Территориальным управлением ОЭЗ ТВТ г. Томска была замечена тенденция приёма на рабочие места в ООО «НИОСТ» большей частью приезжих специалистов.

По нашему мнению, для решения данных проблем необходимо усилить контроль за деятельностью ОЭЗ со стороны Министерства развития ОЭЗ, а также федеральных органов власти.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

На сегодняшний момент в ОЭЗ ТВТ г. Томска планируется строительство зданий и сооружений общей площадью 222 тыс. м$^2$. Предполагается, что освоение территории особой экономической зоны будет проходить поэтапно:

- здание административно-делового центра – 18,9 тыс. м$^2$;
- два здания для размещения резидентов, работающих по направлениям: а) новые материалы – 13 тыс. м$^2$; б) IT-парк – 12 тыс. м$^2$.

Кроме того, предусматривается строительство корпуса для реализации проекта в сфере технологий фторсодержащих неорганических материалов. Планируемая площадь здания – 3,1 тыс. м$^2$, выставочный комплекс – 16,1 тыс. м$^2$, здание для размещения резидентов, работающих по направлению «биотехнология и медицина», – 12,8 тыс. м$^2$.

Дальнейшее освоение ТВЗ предусматривает строительство зданий для размещения резидентов, работающих по направлениям «ИКТ и электроника», «нанотехнологии и новые материалы», «биотехнология и медицина» общей площадью 146,1 тыс. м$^2$.

ОАО АФК «Система» планирует организовать инновационно-технологический парк «Система – Томск». Вузы г. Томска, ОАО АФК «Система» и томский холдинг «Элекард» являются инициаторами создания в ТВЗ Томской области регионального межвузовского Центра по предоставлению услуг дистанционного образования (ЦПСДО) для распространения уникального образовательного потенциала и услуг научно-образовательного комплекса г. Томска в другие регионы России и зарубежья на основе EDES. Планируется открытие учебного центра Cisco Systems для обучения по многоуровневой образовательной программе, в основе которой – система персональной сертификации Cisco Career Certification дополнительного профессионального образования в области телекоммуникаций и сетевых технологий. Также совместно с ФГУП «НПО «Микроген» будут открыты Центр высоких биотехнологий общего пользования; центр трансфера технологий; организации финансового консалтинга и консалтинга в области интеллектуальной собственности; рекрутинговое агентство; Межвузовский центр элитного образования и кадрового сопровождения на основе частно-государственного партнерства (МЦЭОКО).

В соответствии с информационными потребностями резидентов на территории ТВЗ Томской области предполагается создание специального Информационного центра.

Развитие особой экономической зоны приведет к созданию новых рабочих мест. В связи с этим возникнет необходимость в новом жилищном строительстве, реконструкции существующего жилищного фонда и объектов социальной инфраструктуры.

Именно поэтому в архитектурно-планировочном решении участка № 1 ТВЗ Томской области предусмотрена возможность размещения жилых комплексов и создание развитой системы социальной инфраструктуры в юго-восточной и южной частях Академгородка (на площади в 120 га), а также строительство небольших элитных поселков с домами усадебного типа в южной части – на берегу р.Ушайки (на площади в 55 га).

На территории, прилегающей к особой экономической зоне, планируется разместить микрорайон, жилой фонд которого составит – 768 тыс. м$^2$, общая площадь объектов социальной инфраструктуры – 20 тыс. м$^2$. Численность населения, проживающего на территории, прилегающей к ТВЗ, составит 42 500 человек.

Жилой комплекс, примыкающий к юго-восточной части ТВЗ, даст возможность обеспечить современным жильем персонал предприятий-резидентов первой очереди освоения ТВЗ. Жилой комплекс рассчитан на проживание 6000 человек, обеспечен всей необходимой социальной инфраструктурой, комфортабельными квартирами в домах малой, средней и повышенной этажности. Общая площадь жилья равна 132 тыс. м$^2$.

Площадка для перспективной застройки в юго-западной части ТВЗ расположена на свободной территории и предусмотрена для жилищного строительства. На следующем этапе освоения ТВЗ предусматривается освоение вдоль прибрежной части реки.

Для повышения качества социальных услуг для граждан, работающих в ТВЗ и проживающих в непосредственной близости от места размещения ТВЗ, планируется:

- строительство учреждения общего образования (на 300 мест);
- открытие двух учреждений дошкольного образования (на 360 мест);
- открытие отделения скорой медицинской помощи;
- открытие новой поликлиники;
- строительство объектов спортивной инфраструктуры;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- открытие учреждений дополнительного образования для детей (школа искусств);
- комплекса бытовых услуг.

Кроме того, планируется построить 20 км автомобильных дорог с твердым покрытием, площадок, проездов и авто-парковок общей площадью 604 тыс. м$^2$.

Ожидаемый эффект от реализации проекта ТВЗ в Томской области выразится:

- в переходе от сырьевой экономики к экономике знаний;
- увеличении доли секторов с высокой добавленной стоимостью в структуре экономики Томской области;
- росте экспорта наукоемкой продукции, интенсификация обмена знаниями, специалистами, продуктами и капиталами.

К 2020 г. выручка от реализации наукоемкой продукции и услуг (около 100 млрд руб.) фактически сравняется с объемом ВРП Томской области в 2003 г.

Только за счет ТВЗ доля высокотехнологичного экспорта из области к 2020 г. возрастет до 23 %. При этом совокупная доля наукоемкой продукции в общем объеме экспорта может составить до 40 %.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Постановление* ГДТО № 2539 от 27.10.2005 г.
2. *Постановление* Правительства РФ от 21 декабря 2005 г. № 783.
3. *Об инновационной* деятельности в Томской области: Закон Томской области от 13.05.1999 г. № 267 (в редакции Закона Томской области от 30.12.2005 г. № 252-03) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. – ВерсияПроф.
4. *Информация* из Территориального управления ОЭЗ ТВТ г. Томска.
5. *Интернет-ресурс*: http://www.rosez.ru/.

# Актуальные проблемы формирования городских агломераций

И.В. Волчкова

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Различные аспекты возникновения, развития и функционирования городских агломераций отражаются во многих исследованиях российских ученых. Однако осознание важности исследований, касающихся перспективного развития страны, появилось относительно недавно. Научное сообщество вплотную заинтересовалось изучением городских агломераций во второй половине XX в. Во многом решающее значение сыграл зарубежный опыт, поскольку в большинстве западных стран городская агломерация является наиболее цивилизованной формой расселения.

В основе процесса перехода крупного города к агломерации заложен естественный результат его саморазвития. Высокие темпы урбанизации неизбежно влекут необратимые процессы расширения и укрупнения хозяйственных связей города. При этом возможно выделение так называемого «ядра» – естественного центра городской агломерации и «сателлитов» – поселений, территориально близких и поглощаемых в процессе образования агломерации. Накопленный социально-экономический потенциал крупного города («ядра») неизбежно проецируется на близлежащие поселения, которые в этом случае трансформируются в их «социально-экономические сателлиты». В свою очередь, поселения-«сателлиты» обеспечивают «ядро» различного рода ресурсами, расширяя его потенциал. Исходя из этого, можно предположить, что отличительной особенностью агломерации признается функциональная взаимодополняемость городских и сельских поселений, расположенных в зоне существования агломерации, то есть речь идет о взаимовыгодном сотрудничестве и кооперации.

Становление и развитие городских агломераций благоприятно сказывается как на функционировании крупного города – «ядра», так и на развитии поселений-«сателлитов». Крупные города посредством образования городских агломераций усиливают свою роль в территориальном социально-экономическом развитии, а близлежащие поселения получают дополнительный и необхо-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

димый импульс для дальнейшего комплексного развития, тем самым, благодаря созданию городских агломераций достигается значительный региональный социально-экономический эффект.

Создание городских агломераций – тема, регулярно будоражащая умы региональных и муниципальных властей привлекательностью повышения инвестиционной активности, привлечением дополнительных бюджетных средств и т.д. Действительно, для ряда российских регионов такой сценарий видится весьма привлекательным, а с точки зрения интенсивного развития Сибири и Дальнего Востока, создание городских агломераций может рассматриваться как часть федеральной региональной политики, способной решить целый комплекс наболевших проблем.

Тем не менее, несмотря на очевидные преимущества, к созданию городских агломераций необходимо относиться предельно осторожно, учитывая региональные специфику и особенности, а также оценивать стартовые условия и наличие необходимых ресурсов.

В этой связи целесообразно более подробно остановиться на основных проблемах, с которыми сталкиваются регионы при образовании городских агломераций:

**1. Экономические проблемы, непосредственно связанные с развитием городской инфраструктуры, а именно:**

- попытки расширения территории неизбежно сталкиваются с проблемой достаточности строительного потенциала ядра и развитости рынка строительных материалов;

– создание более интенсивного транспортного сообщения между «ядром» и «сателлитами» влечет за собой дополнительные затраты;

- внедрение единого энергетического поля внутри городской агломерации подразумевает единые тарифы, однако выравнивание тарифов в краткосрочном периоде невозможно в силу различий в социально-экономическом уровне поселений. Единая энергетическая политика внутри городской агломерации должна осуществляться поэтапно и осторожно, а также требовать больших бюджетных вливаний;

- развитие производственно-промышленной инфраструктуры в городской агломерации нередко сдерживается радом факторов. Так, например, заставить промышленные предприятия интегрироваться – невыполнимая задача, так как они обосновывают экономическую целесообразность своей производственной деятельности;

- организация транспортного сообщения внутри городской агломерации непосредственно сопряжена с необходимостью строительства и организации дорог. Состояние поселенческих и межпоселенческих дорог внутри городской агломерации различно, все зависит от бюджетной наполняемости того либо иного поселения. Агломерации без единой дорожной системы обречены на транспортный коллапс, т.е., с одной стороны, недостаток производственных мощностей для содержания дорог, с другой – недостаток финансирования;

- формирование доходной базы муниципальных образований, являющихся составными частями городской агломерации, происходит неравномерно. «Ядро» обладает более высокими бюджетными возможностями на одного жителя, а «сателлиты» более низкими возможностями, следовательно, интеграция бюджетной системы приведет к субсидированию «богатыми» поселениями «бедных». Население потеряет часть расходов, направленных на развитие инфраструктуры (подобное происходило при объединении Германии). Поскольку, даже если налоговые правила в части муниципальных налогов едины, налоговая база по муниципальным налогам и методы стимулирования развития налоговой базы различны.

**2. Проблемы муниципального управления.** Социально-экономическое развитие городских агломераций неразрывно связано с системой муниципального управления, которое строится на принципах местного самоуправления. Реализация эффективной модели муниципального управления в городских агломерациях возможно лишь тогда, когда структура организации власти и в «ярде», и в «сателлитах» является идентичной как по функциям, так и по компетенции. Нарушение данного обстоятельства приведет к снижению уровня близости населения к власти, что является нарушением фундаментальных основ местного самоуправления.

Развитие любого муниципального образования, как и его возникновение, базируется на определенных целях совместной деятельности. Умение грамотно определять и устанавливать цели развития является наиболее важным и значимым элементом управления. Первичное определение целей и задач деятельности муниципального образования происходит при формировании самого муниципального образования посредством определения его компетенции.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Исходя из общественно-государственной природы местного самоуправления, существуют два основных способа наделения органов местного самоуправления:

- возложение определенных обязанностей со стороны государства через закон;
- возложение определенных обязанностей со стороны населения через уставы муниципальных образований.

Таким образом, происходит процесс формирования границ целеполагания или определяются сферы ответственности органов местного самоуправления перед государством и населением. В рамках этих границ и происходит формирование приоритетов как с точки зрения их значимости, так и с точки зрения временных характеристик. Соответственно данным приоритетам и должна формироваться структура как органов исполнительной власти, так и внутренняя структура представительного органа местного самоуправления.

**3. Экологические проблемы**. За счет большей территории городские агломерации неизбежно получат дополнительные проблемы, связанные с поддержанием в нормативно состоянии присоединенных земель. Освоение межпоселенческих земель (ликвидация естественных зон) может привести к серьезным экологическим проблемам, вследствие нарушения экологического равновесия.

Объемы возможных затрат на поддержание пригодной для проживания обстановки могут составить несколько муниципальных бюджетов (разработка экологических проектов, конструктивные решения), так как внедрение инженерно-коммунальной инфраструктуры в значительной степени нарушает экологию. Последствия, вызванные ликвидацией «буферных зон», невозможно оценить. В первую очередь, это отрицательно скажется на «ядре» – так как произойдет его удаление от рекреационных зон.

**4. Социальная сфера**. Ключевым значением в определении уровня социального развития муниципального образования является бюджетная обеспеченность на душу населения по социальным расходам, следовательно, отталкиваясь от выше приведенных доводов, необходимо обозначить следующее:

- строительство, содержание, развитие объектов социальной инфраструктуры зависит, во-первых, от сложившихся потребностей городской агломерации, а во-вторых, от наличия бюджетных ресурсов. Между «ядром» и «сателлитами» оба этих значения несопоставимы изначально. В этой связи выстраивание социальной политики будет сталкиваться с большими трудностями;
- уровень доходов населения внутри городской агломерации может весьма существенно отличаться, что в свою очередь накладывает ряд обязательств «богатых» поселений перед «бедными», при этом трудовая миграция, которая может обеспечить выравнивание, – процесс медленно реализуемый, так как на территории могут существовать различия в квалификационном и демографическом составе. Крупные и влиятельные центры есть территориальная элита региона, как высшие классы – элита социальная. Опережающее развитие, обновление, неформальное лидерство тоже вызывают зависть и неприязнь провинций. Достижения и новации центров должны достигать периферии. В жизни развитие крупного города и развитие периферии зачастую разновекторны, асинхронны и конфликтны. В XXI в. контрасты не везде ослабли, а то и усилились, в том числе среди самих городов;
- содержание одних из важнейших отраслей городского хозяйства, таких, как коммунальное и жилищное, установление единых тарифных планок (в части коммунальных услуг), обеспечение конкурентного поля в сфере обслуживания жилищного фонда неизбежно будет сталкиваться с целой системой противоречий и сдерживающих факторов.

Решение назревших проблем кроется в глубоком изучении и осмыслении накопленного опыта по созданию и функционированию городских агломераций, как в западных странах, так и в современной России. При всех преимуществах образования городских агломераций, количество проблем может существенно перевешивать достоинства, следовательно, подходить к формированию городских агломераций нужно исходя из индивидуальных особенностей территории. В этой связи принципиально по-новому необходимо взглянуть на процессы социально-экономического планирования и прогнозирования. Одним из ключевых этапов должен явиться отказ от административно-территориального деления при формировании городских агломераций.

Должна быть усилена роль местного самоуправления, а местная власть – обеспечена соответствующими нормативно-законодательными и финансовыми основами. Формирование городских агломераций должно явиться значимой государственной задачей, за успешное выполнение которой отвечают власти всех уровней.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ЛИТЕРАТУРА

1. *Введение* в экономическую и социальную географию: учебное пособие для практич. занятий и семинаров / под ред. Г.И. Гладкевич. – М.-Смоленск: Изд-во СГУ, 1997. – 113 с.
2. *Воронин А.Г., Лапин В.А., Широков А.Н.* Основы управления муниципальным хозяйством: учебное пособие. – М.: Дело, 1998. – 128 с.
3. *Крупные* города и вызовы глобализации / под ред. В.А. Колосова и Д. Эккерта. – Смоленск: Ойкумена, 2003. – 280 с.
4. *Жариков В.В.* Региональная экономика: учеб. пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003. – 96 с.

# Конкурентные позиции региона в условиях неэффективных бюджетных взаимодействий

Т.И. Коломиец

*Томский государственный университет*

Вопрос выявления перспектив и особенностей социально-экономического развития регионов в свете разработки и реализации «Стратегии 2020» является не менее актуальным, чем в период начала рыночных преобразований. При этом, если на протяжении конца XX – начала XXI в. на региональный уровень было перенесено решение многих вопросов жизнеобеспечения населения при соблюдении ряда гарантий социальной защищенности граждан со стороны государства, то в начале XXI в. в России, в частности, эти вопросы ставятся и решаются в направлении поиска конкурентных преимуществ территорий, позволяющих им максимально эффективно использовать имеющийся потенциал развития. Хотя, надо заметить, неравенство исходных условий развития территорий в том и другом случае продолжает оставаться нерешенной проблемой. Количество дотационных регионов, нуждающихся в серьезных бюджетных вливаниях, практически не изменилось и составляет внушительную величину. Гораздо меньше число бездотационных регионов: в 2000 г. их было 18, в 2006 также 18, а в 2007 г. – 16, несмотря на то, что валовый внутренний продукт страны (ВВП) за рассматриваемый период в реальном выражении вырос в 1,56 раза [1, с. 72].

Сказанное выше заставляет задуматься о наличии (или может быть об отсутствии) связи между потенциалом развития территорий и экономики государства и страны в целом и, конечно, о возможностях и перспективах инновационного развития территорий в рамках «Стратегии развития России до 2020 года».

Очевидно, что развитие экономики на территориях обеспечивается всей совокупностью инструментов осуществляемой региональной экономической политики (РЭП) во взаимной увязке целей и задач, а также средств их осуществления. Но, к сожалению, вот уже на протяжении полутора десятков лет государственная региональная политика в России демонстрирует признаки отсутствия системности, то есть необходимой целостности, обоснованности и, что не менее важно, последовательности. «Из едва сформировавшихся и неокрепших субъектов федеративных (договорных) отношений, – пишет исследователь, – регионы стали возвращаться в прежнее положение субъектов унитарного (субординационного) управления со стороны центральной власти, которая все более укрепляется в роли «вершителя судеб» территорий, ведающего ключевыми вопросами их жизнедеятельности – от назначения губернаторов и утверждения стратегий развития до наполнения бюджетов и притока инвестиций» [5, с. 21]. Это обстоятельство снижает конкурентные позиции территорий не только в продолжающейся борьбе за ресурсы федерального центра, но и в создании условий для высокого качества жизни проживающего населения и активизации действий бизнес-среды для решения текущих и перспективных проблем территорий.

Чтобы прояснить ситуацию с распределением ресурсов, заметим, что именно факторы производства или ресурсы были основным объектом размещения еще на протяжении XIX – начала XX в., когда закладывались основы теории размещения, положившие начало региональной экономике как новому направлению в науке. В середине XX столетия акценты были смещены на другие объекты, к которым относятся инновации, новые промышленно-технологические комплексы и информационные технологии, объекты инфраструктуры. Практически не ставилось

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

под сомнение, что научно-технические достижения и инновации тяготеют к таким местам первоначального распределения как столичные центры и крупные агломерации, а сам процесс рассеивания (диффузии) инноваций происходит от центра к периферии. Теории регионального жизненного цикла, описывающие процесс возникновения новой продукции, рост ее производства, насыщение новых территорий инновационными продуктами или технологиями также акцентировали внимание на преимуществах так называемых «центральных мест», становящихся новаторами, то есть, генераторами и центрами сосредоточения новых, распространяемых далее продуктовых новинок. Для экономики России, по-прежнему отстающей от большинства развитых государств, их внедрение, последующее рассредоточение по множеству территорий являются настоятельной необходимостью.

Подтверждается ли идея диффузии инноваций в экономике России? Ответить на этот вопрос – значит, выяснить, является ли этот процесс объектом регулирования или он содержит внутренние механизмы самореализации? Обобщение сложившейся практики и обоснование реальных возможностей регионов, открывающихся в связи с фактической (а не провозглашенной) реализацией принципов бюджетного федерализма и их возможностей в решении вопросов «местного значения», позволяют дать, скорее, отрицательный ответ.

Конкретный анализ программных заявлений и действий Правительства РФ в указанных направлениях получил отражение в «Стратегии 2020» и ряде других документов, раскрывающих содержание стратегии регионального развития на ближайшую и отдаленную перспективу. Основная концептуальная задача «Стратегии» – обеспечение перехода Российской Федерации от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития и расширение за счет связанных с этим новых источников развития конкурентного потенциала экономики РФ в целом. В качестве направлений предусматриваются формирование мощного научно-технологического комплекса и выход на рынки высоких технологий; повышение конкурентоспособности перерабатывающих отраслей промышленности; формирование конкурентоспособного человеческого капитала, а также развитие институтов, обеспечивающих защиту прав и свобод личности и экономических свобод. Следует обратить внимание на то, что развитие функций и потенциала местного самоуправления, с включением его финансовой базы предусмотрено использовать в качестве инструментов реализаций основных задач «Стратегии».

Что касается территорий, то в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.», подготовленных правительством после обсуждения «Стратегии», им отведено свое место – в четвертом разделе, посвященном непосредственно пространственному развитию российской экономики. Обсуждение этого документа также активно велось на страницах экономических журналов и вызвало серьезную критику [2]. Если обратиться непосредственно к проблемам, которые испытывают регионы в условиях намеченного перехода к инновационному развитию и обобщить результаты реформирования в области государственного регулирования, сложившегося в РФ к моменту проявления системного кризиса, то выводы оказываются явно неутешительные.

Во-первых, любые конкретные направления стратегического характера в области регионального развития должны для эффективной реализации быть прописаны в стратегии региональной экономической политики и носить системный характер. Именно региональная экономическая политика (РЭП), включающая как федеральный, так и субфедеральный уровни, выступает как «интегрирующее ядро государственного и территориального развития» [3, с. 425]. Соответственно при отсутствии взвешенных решений относительно конкретных условий территориальной социально-экономической динамики правомерно оценивать направления избранной стратегии как недостаточно эффективные.

По определению, региональная экономическая политика федерального правительства должна охватывать задачи территориального развития, реализуемые по двум направлениям: общегосударственному, нацеленному на удовлетворение потребностей всех регионов, и региональному (или окружному), затрагивающему решение проблем отдельных территорий, особо нуждающихся в государственном финансовом обеспечении. Однако оценка конкретных действий правительства, с чем нельзя не согласиться, позволяет «уверенно утверждать, что в России не существует государственной региональной политики, если понимать под последней целостную систему спланированных, целенаправленных, рассчитанных на перспективу, согласованных, ресурсообеспеченных, ситуативно-разнообразных, ...специальных воздействий на территориально опосредованные соци-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ально-экономические процессы исходя из общегосударственных интересов» [5, с. 23]. РЭП вообще не фиксируется в нормах Конституции РФ и не имеет законодательного закрепления. Исключение составляет Указ Президента № 803, вышедший в июне 1996 г., где основы региональной экономической политики выводятся на уровень: а) бюджетного федерализма и б) Закона о местном самоуправлении. Тот и другой не получили адекватной условиям перехода к инновационному пути развития экономики РФ реализации. Рассуждения о непоследовательности проводимой политики бюджетного федерализма также стали общим местом в полемике теоретиков и практиков регионального хозяйствования. Поэтому четвертый раздел Концепции, касающийся территорий, плохо увязан с фактическими потребностями регионов.

Во-вторых, сами территории (во всяком случае, некоторые из них) ощущают потребность в формировании программ стратегического развития. Речь идет о стратегических разработках, определяющих перспективы использования ресурсов на долгосрочную перспективу. Так, на уровне крупного восточного региона была разработана инициативная Стратегия экономического развития Сибири до 2020 г., впоследствии утвержденная Правительством РФ. Разработаны также Стратегия развития Томской области до 2020 г.; стратегический анализ потенциала развития Томской области до 2020 г.; Программа развития нефтяной и газовой промышленности Томской области до 2030 г.; Программа развития лесного комплекса Томской области до 2010 г. и другие.

Территории, на которых расположены отрасли газо-, нефте- или угледобычи, осознают ограниченность возможностей развития в ранге сырьевых территорий в обозримой перспективе. Многие из них с готовностью выстраивают стратегию инновационных преобразований в различных сферах жизнедеятельности. Однако сложившийся механизм финансового обеспечения деятельности территорий отражает нынешние реалии развертывания принципов бюджетного федерализма, получившего в экономической публицистике название «унитарного». Название довольно точно отражает специфику такой его модели, которая сочетает «фискальную активность центра» с различными формами финансирования национальных проектов, целевых программ государства и, наконец, с нефинансируемыми федеральными мандатами, переданными региональным и местным администрациям для решения социально-экономических вопросов территориального плана. Чрезмерная централизация бюджетных ресурсов в сочетании с увеличением ответственности территорий в решении комплекса социально-экономических задач – от компенсационных выплат бюджетникам до поиска источников финансирования новых производств – вредит не только территориям, но и снижает общий эффект проводимых преобразований.

Научное сообщество не раз заостряло проблему высокой энергоемкости отечественной продукции в сравнении со странами-конкурентами, как и проблему высоких монопольных тарифов, злоупотреблений монополистов при подключении потребителей газа и электроэнергии, которые препятствуют созданию новых производств на территориях. Их «многие отечественные инвесторы начинают размещать в странах с более благоприятными ценовыми условиями, например в Китае» [1, с. 7]. Лишение российской обрабатывающей промышленности собственной сырьевой базы в связи с нацеленностью добычи на экспорт, недооцененность основных фондов обрабатывающих отраслей, приводящая к занижению объемов амортизационных отчислений, не позволяют выстраивать эффективную макроэкономическую политику и снижают возможности развития территорий.

Проводимые накануне кризиса исследования пространственного аспекта экономического роста позволили выявить ряд новых тенденций территориального развития, сложившихся на этапе рыночных преобразований. Обобщение результатов на основе данных официальной статистики за 2005 – 2006 гг., докладов Всемирного банка, Министерства экономического развития и торговли обнаруживает изменение специализации макрорегионов России при высокой инерционности территориальной структуры экономики [4]. Важнейшим фактором в этих процессах выступает социальная сфера, а более точно – ее огромная значимость для развития экономики регионов, с ориентацией в большей степени на численность проживающего населения, а не на его доходы.

Обнаруживается, что при низком уровне трудовой мобильности населения и низком уровне его трудовой активности и совокупных доходов, более высокой оказывается именно численность населения, занятого в сфере социальных услуг. Это повышает долю последних в показателях использованного валового регионального продукта, отражающих фактическое конечное потребление домашних хозяйств и валовое накопление. В среднем доля валовой добавленной стоимости социальных услуг равна 11 %, хотя численность занятого в этой сфере населения – более 25 %. На

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

региональный рынок непосредственно ориентированы также строительство, непроизводственные услуги, транспорт. По данным исследователей, в среднем по РФ их доля в ВДС равна 67 %, динамика мало изменяется во времени [4, с. 232].

Интерес представляют также процессы территориальной специализации и их динамика в федеральных округах. Так, в Центральном федеральном округе произошло заметное перераспределение занятых в непромышленную сферу, и торговлю в частности. В результате при статистической оценке промышленность перестала входить в число основных отраслей специализации, а в Центральном и Южном округах, вследствие их выявившейся специализации на торговле, наблюдались наибольшие темпы роста ВРП.

В Сибирском федеральном округе произошло наиболее заметное изменение отраслей специализации за счет выбытия из их числа химической и нефтехимической промышленности и увеличения доли традиционной для округа лесной промышленности и деревообработки.

Что же касается оценки инновационного потенциала территорий, то на основе применяемых для его оценки показателей делаются следующие выводы. Во-первых, растет межрегиональная дифференциация доходов в Центральном федеральном округе (в частности, за счет Ивановской области с ее долей бедного населения, в 3 раза превосходящей среднероссийский уровень), а также неравномерно снижается ее уровень в ряде других бедных регионов (например, в Южном федеральном округе). На этих территориях закономерно не произошло улучшения (или обнаружилось ухудшение) большинства оценочных показателей экономического роста. Во-вторых, обнаруживается повышение качества человеческого капитала в Уральском и Сибирском федеральных округах и концентрация в них инновационного потенциала, научных разработок, работников с высшим образованием. В среднем же не обнаружено четкой связи между инновационным и человеческим потенциалом и экономическим ростом, поскольку последний вызывается главным образом использованием имеющегося производственного потенциала [4].

Более благоприятные для жизнедеятельности населения и бизнеса территории вызывают перемещение и локализацию основных капитальных и трудовых ресурсов. Важнейшим направлением деятельности региональных администраций становится поиск новых возможностей наращивания потенциала социально-экономического развития, сохранение конкурентных позиций при высоком качестве трудовых ресурсов. Потенциал же сложившегося в России унитарного федерализма вступает в явное противоречие с потребностями территорий. Подтверждается необходимость сильной региональной экономической политики, обеспечивающей реализацию инновационной стратегии, снятия территориальных диспропорций. В условиях кризисного спада – поддержки сельскохозяйственного производителя, сохранение продовольственной безопасности Российской Федерации и ее территорий.

Представляется, что региональная экономическая политика (РЭП) с необходимостью должна направляться на создание благоприятных условий для инноваций в менее развитых и периферийных регионах и центрах так называемого нового освоения. Региональная экономическая политика и сама должна являть образец инновационного решения стратегических проблем, стоящих на пути перехода экономики страны к новому, пятому технологическому укладу. Ее составляющими могут и должны быть: а) стратегия концентрации и мобилизации бюджетных и иных инвестиционных ресурсов для реструктуризации направлений развития, обеспечения приоритетов научно-инновационной среды; б) поиск адекватных механизмов, способных мотивировать территории к поиску собственных ресурсов и источников доходов для решения инновационных проблем; в) стратегии внедрения организационно-управленческих и институциональных технологий мобилизации ключевых ресурсов и коммерциализации научных разработок. Разумеется, это лишь укрупненное отображение содержания необходимых элементов РЭП государства, ориентированного на долговременную стратегию инновационного развития территорий и переход российской экономики в целом на инновационный путь развития.

Повышение конкурентных позиций экономики Российской Федерации не может быть обеспечено как при чрезмерной централизации бюджетных ресурсов, черпаемых на территориях, так и при низкой конкурентоспособности последних. Поэтому реализация «Стратегии 2020» зависит от слаженных действий федеральных и региональных администраций, а также органов местного самоуправления, знающих конкретные проблемы населения территорий. Она требует объединения усилий бизнеса и власти, нацеленных на повышение конкурентных позиций и, безусловно, формирования более эффективных бюджетных взаимодействий.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бухвальд Е.* Российский федерализм на критическом рубеже развития // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 70 – 83.
2. *Глазьев С.* Состоится ли переход российской экономики на инновационный путь развития. О правительственных долгосрочных концептуальных прогнозных проектировках // Российский экономический журнал. –2008. – № 1 – 2. – С. 3 – 11.
3. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
4. *Михеева Н.Н.* Региональные пропорции экономического роста в России // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – С. 225 – 243.
5. *Швецов А.* Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные проблемы системной модернизации // Российский экономический журнал. – 2007 – № 11 – 12. – С. 20 – 61.

# Реновация как основа воспроизводства жилищного фонда

В.В. Колыхаев

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

В настоящее время одной из важнейших социально-экономических реформ в России является формирование развитого уровня жилищной сферы, отвечающего всем современным требованиям жизнедеятельности человека. Для этого необходимо в целом пересмотреть вопросы воспроизводства жилого фонда. Процессы воспроизводства жилого фонда, сформировавшиеся в условиях плановой экономики, не работают в условиях рыночной экономики, адаптация данных процессов проходит очень болезненно для жилищного сектора. В первую очередь это связано с изменением технических, социальных, правовых и экономических процессов, происходящих в обществе. Во вторую очередь, можно отметить, что переход жилищного сектора экономики к рыночным условиям происходил в самый последний момент, когда все отрасли экономики уже так или иначе работали по рыночным правилам. В третьих, можно выделить психологический аспект населения и работников предприятий, обслуживающих процессы воспроизводства жилого фонда, одни привыкли получать все бесплатно, а другие – некачественно осуществлять свою работу.

В Российской Федерации на долю жилищного сектора приходится 20 % воспроизводимого национального богатства; инвестиции в жилищный сектор составляют примерно 25 % от общего объема инвестиций в строительстве жилья, в его обслуживании и эксплуатации занято 13 % от общей численности работающих [1]. Однако до сих пор большое количество граждан России находятся в неблагоприятных условиях проживания. На сегодняшний день очень остро стоит проблема обеспечения жильем населения, почти 60 % граждан страны нуждаются в улучшении жилищных условий. Показатели обеспеченности жильем хоть и сопоставимы с европейскими, однако имеют большие расхождения с величиной установленного норматива. Это свидетельствует о низком уровне жилищных условий и, как следствие, низком уровне воспроизводства жилищного фонда.

Воспроизводство жилищного фонда – это непрерывный процесс возобновления жилищного фонда и предотвращение его преждевременного износа. Как известно, процесс воспроизводства включает в себя следующие этапы: производство, распределение, обмен и потребление. Однако воспроизводственный процесс в жилищной сфере, по мнению многих исследователей, в том числе Овсянниковой Т.Ю., имеет существенные особенности.

1. Воспроизводство жилищного фонда имеет региональную специфику, является подсистемой социальной, экономической, политической системы.

2. Процессы воспроизводства могут осуществляться параллельно.

а) производство и распределение жилищ могут происходить в одно время, так как распределение может осуществляться как на этапах строительства, так и на стадии готовности жилого помещения;

б) в жилищном комплексе идет воспроизводство не только жилого фонда, но и жилищных услуг. Т.е. процессы производства, распределения и потребления жилищных услуг происходят одновременно. Таким образом, в воспроизводстве жилищных услуг данные процессы совпадают.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

3. В силу длительности жизненного цикла жилища, который практически всегда превышает продолжительность жизни потребителя, следует, что процессы распределения, обмена и потребления могут не осуществиться в полной стадии.

4. Жилище является благом, потребление которого происходит достаточно долгий период, поэтому стадию потребления нужно рассматривать как стадию использования, так как стадия использования составляет основную часть жизненного цикла жилища.

5. Необходимость поддержания жилого фонда в соответствии с современными требованиями, в том числе техническими, экономическими, социальными и политическими, влечет за собой неоднократное повторение стадий воспроизводства.

Несмотря на достаточно большой диапазон исследований в процессах воспроизводства жилищного фонда, до сих пор остается большое количество вопросов и проблем, до конца не разрешенных в сфере планирования, финансирования и организации воспроизводственных процессов.

В своей работе Т.Ю. Овсянникова выделяет дополнительную стадию в воспроизводственном цикле в жилищной сфере – стадию реновации. Таким образом, воспроизводство жилищного фонда следует рассматривать как непрерывный, постоянно возобновляемый процесс производства жилья, его распределения, обмена, использования и реновации (см. рис.) [2].

Выделение в качестве отдельной стадии воспроизводства процесса реновации обусловлено спецификой воспроизводства жилого здания (реновация – выделение из процесса производства нового процесса, которое фактически означает повторение, частичное повторение процессов производства на протяжении всего жизненного цикла жилого здания). Так, в процессе воспроизводства происходит: производство – распределение – обмен – потребление – реновация – распределение – обмен – потребление и т.д. Процесс реновации включает в себя реконструкцию, модернизацию и капитальный ремонт жилого здания, данные процессы могут повторяться и не однократно после любого процесса воспроизводства.

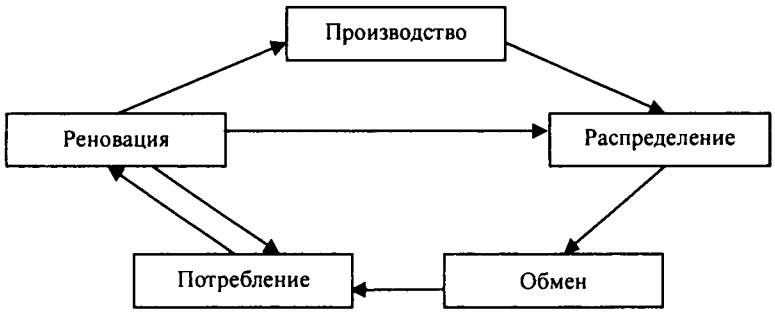


Рис. 1. Воспроизводство жилого здания

До переходного периода экономики основным способом воспроизводства жилищного фонда являлось новое строительство. Однако в настоящее время строительство жилья резко сократилось. При этом обострилась проблема поддержания в надлежащем состоянии существующего жилищного фонда.

Все основные фонды постоянно подвергаются износу, который наступает в результате воздействия внешней среды, уровня эксплуатации, научно-технического прогресса, социального развития. При этом внешние условия и уровень эксплуатации ведет к физическому износу, а научно-технический прогресс и социальное развитие ведут к моральному износу. Поэтому для поддержания существующего жилищного фонда в надлежащем состоянии необходимо не только использовать экстенсивные способы воспроизводства, но и активно осуществлять интенсивные способы.

Особую актуальность приобретает задача сохранения существующего жилищного фонда посредством грамотной его эксплуатации и своевременной реконструкции. Особенно это относится к жилым домам первых массовых серий, возведенным во второй половине 60-х годов прошлого столетия, которые морально и физически устарели. Очевидно, что по этой причине в ближайшие годы на реконструкцию жилищного фонда необходимо направлять основной поток инвестиций [3].

На сегодняшний день износ основных фондов составляет от 60 до 90 %. Около 90 млн кв. м жилья относится к категории аварийного. Более 800 млн кв. м – крупнопанельные дома, построенные «поточным методом» в 50 – 70-е годы прошлого века. Из них 300 млн кв. м относятся к кате-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

гории ветхого. Пять миллионов россиян живут в аварийном фонде, ежедневно рискуя жизнью и здоровьем. У нас более 80 тысяч аварийных домов, которые в любую минуту могут превратиться в «братские могилы» для жильцов [4]. По мнению экспертов, из-за износа коммуникаций теряется до 70 % тепла, 30 % воды, 18 % электроэнергии [5].

Для предотвращения наступающей угрозы необходимо разрабатывать комплексные программы реновации жилых зданий. При планировании проекта реновации необходимо просчитать техническую, социальную и экономическую обоснованность выбора способа реновации. Эффективность проекта зависит от конкретных реновационных мероприятий, технических и экономических расчетов, а также социальной значимости жилого здания.

Данные факторы учтены Хохловым О.Б., который в своей научной работе разработал методику оценки эффективности проектов и программ реновации жилищного фонда [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Руководство* для мэра по организации и управлению городским хозяйством / под ред. П.Г. Грабового, Л.Н. Чернышева. – М.: Реалпроект, 2004. – 528 с.
2. *Овсянникова Т.Ю.* Инвестирование реновационных процессов в региональном жилищном комплексе: дис. ... докт. экон. наук, 08.00.05. – Томск, 2005. – 374 с.
3. *Костецкий Н.Ф., Гурко А.И.* Зарубежный опыт государственного регулирования воспроизводства жилищного фонда, его сохранения и модернизации // Экономика строительства. – 2003. – № 1. – С. 13 – 30.
4. *Мощные* целеустремленные усилия – на капремонт жилфонда // Строительная газета. – 2007. – № 22. – С. 1 – 3.
5. *Самойлов Э.* Реформа ЖКХ: намерения государства минус возможности населения // Человек и труд. – 2005. – № 7. – С. 20 – 25.
6. *Хохлов О.Б.* Оценка эффективности проектов и программ реновации жилищного фонда: дис. ... канд. экон. наук, 08.00.05. – Новосибирск, 2006. – 187 с.

# Человеческий капитал как основа повышения конкурентоспособности региональной экономики

Т.А. Кулешова

*Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики*

В современной экономике процессы глобализации и регионализации необходимо рассматривать как некое единство. Несмотря на то, что часто данные процессы противопоставляются, по своей сути они являются частью более общего процесса, названного В.Я.Калюжной [1] «глоборегионализацией».

Данный процесс направлен на включение отдельных территорий (регионов) в мирохозяйственные отношения. Характер данного процесса не означает, что глобализация вызывает выравнивание в развитии отдельных территорий. Как показывает практика, неравенство в некоторых ситуациях только возрастет [2], таким образом, конкуренция в территориальном разрезе будет постоянно нарастать.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса конкуренция за ресурс станет в регионах еще более жесткой, а понятие развития станет синонимом складывающихся конкурентных преимуществ [3]. В новых условиях регионы будут конкурировать не столько как административно-территориальные единицы, сколько как многокомпонентные финансово-экономические агломерации с интегрированными производственными, технологическими и инфраструктурными комплексами.

По словам И.Юргенса [3], главный вызов региональной политики – не в выравнивании степени развития регионов, а в создании равноправных условий для конкуренции за человеческий капитал и инвестиции. Поэтому выстраивать региональную политику необходимо, исходя не из долгосрочных прогнозов с учетом специализации, а из процессов формирования конкурентных преимуществ, протекающих в рамках производственно-финансовых агломераций и макрорегионов.

В настоящее время в обществе окончательно сложилось мнение, что единственным и наиболее эффективным для российской экономики является инновационный путь развития. Инновационная экономика должна быть основана на знаниях и на готовности к их практической реализации в раз-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

личных сферах человеческой деятельности [4]. Данный путь имеет две взаимодополняемые и взаимоопределяемые компоненты. Первая связана с созданием тех инновационных продуктов и решений, которые могут создать основу инновационной экономики. Данная компонента включает систему вузовского и довузовского образования, создание и поддержку научно-исследовательских центров и технопарков. Именно на базе указанных видов деятельности может существовать вторая компонента данного процесса – разработка и производство продукции, отвечающей современным конкурентным требованиям.

В таких условиях организации должны уметь быстро перестраиваться в соответствии с требованиями внешнего окружения. Такую гибкость организации может обеспечить только персонал, обладающий достаточным уровнем квалификации и мотивированный на достижение организационных целей. Человеческий капитал становится одним из самых важных активов компаний.

Необходимость поддерживать достаточный уровень качества трудовой жизни заставляет менеджеров взглянуть на работников не как на часть технологии, а как на индивидов, имеющих сложную систему потребностей, часть которых люди удовлетворяют непосредственно в процессе работы.

Однако для обеспечения должного уровня производительности ресурсов такого подхода в современных условиях явно недостаточно. Ценность персонала для компании определяется уровнем квалификации, ориентацией на достижение организационных целей, лояльности к менеджменту, инициативностью и желанием принимать активное участие в принятии управленческих решений, ответственностью. В данном случае, менеджеры не просто стремятся удовлетворить потребности работников, но вынуждены их формировать. Это длительный процесс, требующий значительных вложений и специфических действий – от постоянного обучения персонала организации до перестройки системы мотивации и управления компанией.

В настоящее время основным конкурентным преимуществом организаций на рынке являются знания и навыки, которыми они обладают. Следовательно, инвестиции в персонал являются необходимым условием процветания как отдельной деловой единицы, так и региональной экономики. Инвестиции в человеческий капитал предполагают не просто повышение квалификации каждого отдельного работника, но создание эффективно действующих коллективов, умеющих принимать решения и добиваться их реализации. В идеале, такие команды должны стать основой самообучающихся организаций, которые способны быстро учиться и изменяться в соответствии со сложившимися обстоятельствами [5]. В таких командах от конкретных работников будет требоваться не просто высокая квалификация, а и большой диапазон навыков и умений. Кроме того, в самообучающихся организациях процесс обучения и процесс работы сливаются воедино. Поэтому и поток инвестиций в человеческий капитал должен быть непрерывным. С другой стороны, отдачу от подобных инвестиций можно получить только в длительной перспективе, что делает их осуществление проблематичным с точки зрения текущей доходности бизнеса.

Несмотря на объективную необходимость осуществления инвестиций в человеческий капитал, в рыночной экономике существуют мощные силы, противодействующие данному процессу. Во-первых, это интересы инвесторов (особенно портфельных), которые ориентированы на максимизацию текущей доходности своих вложений. Они могут быть не заинтересованы в долгосрочных вложениях, чья отдача плохо определяется в количественном выражении, а ее получение откладывается на неопределенный срок [6]. В целом, типичная организация, существующая в рыночных условиях, предпочитает не обучать своих работников, а нанимать тех, кто уже обладает соответствующей компетентностью. Результатом, скорее всего, будет достаточно низкое качество человеческого капитала. Решить эту проблему можно только институциональными методами на уровне государства. В этом случае и фундаментальное, и внутрифирменное образование должны быть изменены в целях повышения долгосрочной конкурентоспособности компаний.

Менеджмент организаций также может быть против крупномасштабных инвестиций в человеческий капитал, так как это ведет к получению персоналом так называемых переносных навыков и росту издержек. Обученные работники могут не просто уволиться из организации, а перейти на работу к прямым конкурентам. Поэтому многие фирмы организуют обучение работников на минимально необходимом уровне и не стремятся создать у работников широкий спектр знаний, навыков и умений.

Очень важна в данном случае и система ценностей, которой руководствуется организация при принятии управленческих решений. Идеи социального партнерства и прав равных возможностей должны рассматриваться как основополагающие принципы жизнедеятельности компаний. Только

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

в этом случае инвестиции в человеческий капитал не только будут осуществимы, но и принесут компании ощутимое конкурентное преимущество на длительных промежутках времени.

В процессе проведения рыночных реформ в России очень много говорилось и писалось об эффективности рыночного механизма. Рассматривалось как непреложный факт, что капиталистическая система способна автоматически обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов и удовлетворение потребностей. О недостатках рыночного механизма российское общество практически не знало. Достаточно быстрый переход к рыночным условиям вызвал значительные изменения как на рынке труда, так и во взаимоотношениях между работниками и работодателями. Одним из результатов такого практически неуправляемого перехода явилось множество негативных тенденций, влияющих на качество человеческого капитала российских компаний, так как при разработке экономических реформ на общегосударственном и региональном уровнях преобладала ориентация на прибыльность, а не на социальную справедливость [7]. Значительное имущественное расслоение, связанное с криминогенностью экономики, уровень заработной платы, находящийся ниже прожиточного минимума, ухудшающиеся условия трудовой деятельности, откровенные эксплуатация и прямой обман наемных работников работодателями привели к падению ценности и престижа честного труда.

Если за основу анализа взять модель потребностей А.Маслоу, то в структуре мотивов к трудовой деятельности все большее место занимают физиологические потребности. Более высокие уровни удовлетворяются явно недостаточно. Сегодня в России работа не гарантирует человеку безопасного существования. У работников ослабла потребность в причастности к коллективу компании. Внутри организации люди больше ориентированы на самовыживание. Значительно снижена удовлетворенность от совместного труда. Возможность самореализации на работе оценивается работниками очень низко.

В целом можно сказать, что ориентация предпринимателей и менеджеров на получение сиюминутной выгоды привела к снижению качества человеческого капитала компаний. Кроме того, подобные подходы означают, что работодатели относятся к людям не как к важнейшему активу организаций, а как к источнику затрат.

С другой стороны, можно отметить, что в последнее время менеджеры российских компаний стали осознавать свою социальную ответственность перед наемными работниками. Это продиктовано, в том числе, возросшей конкуренцией на рынках и развитием самих компаний, которые заинтересованы в высококвалифицированном и высокомотивированном персонале. Однако вложения в труд пока ограничиваются медицинскими услугами, материальной помощью и минимальным профессиональным переобучением работников. О полномасштабных инвестициях в человеческий капитал пока речь вести нельзя.

Необходимо отметить, что состояние рынка труда сильно взаимосвязано с уровнем и направленностью инвестиционной активности. В настоящее время подавляющее большинство рабочих мест относятся к сфере обращения и мелкосерийного производства, использующего либо «отверточные» технологии, либо ориентированного на производство низкотехнологичных товаров и услуг. Основным критерием выбора для таких компаний является высокая скорость оборота капитала и приемлемый уровень прибыльности. При этом сами компании не ставят целью собственное сохранение как деловых единиц. Сегодня на российских рынках выживает непосредственно сам капитал. Его владельцы в большей степени ориентированы на сохранение стоимости. Поэтому возникают компании-однодневки, которые легко закрываются, и на их месте открываются другие, возможно с принципиально новым направлением деятельности. Такие организации не могут быть ориентированы на создание человеческого капитала. Очень показательно, что сегодня среди учащейся молодежи пользуются успехом именно те специальности, которые могут быть востребованы такими организациями – бухгалтер, юрист, менеджер и т.д. Престиж инженерных специальностей упал многократно, чему способствует структура трудоустройства выпускников соответствующих факультетов. Высокие конкурсы в вузы являются не проявлением порожденного спроса на соответствующие специальности, а желанием выпускников школ получить любое высшее образование.

Для того чтобы и работники и организации были готовы и ориентированы на повышение качества и стоимости человеческого капитала, российской экономике не хватает, в частности, идеи или, как назвал ее Д.Медовников, технократического мифа [8]. Долгие годы и в России и в США таким мифом было военное противостояние, требовавшее постоянных инноваций, а следовательно, и вложений в человеческий капитал [6].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Когда мы говорим о реформировании экономики страны, то речь не должна просто идти о переходе к рыночной экономике. Рынок – это не цель, а лишь один из инструментов ее достижения. Он может эффективно решать одни группы задач и совершенно не справляется с другими. В данном случае государство должно все-таки выбрать направление развития, чтобы выставить некоторые ориентиры для менеджеров и предпринимателей. Только тогда экономика начнет не просто зарабатывать деньги, а и проводить необходимые инвестиции в выбранном направлении. Без этого действительного роста производительности ресурсов и повышения качества и стоимости человеческого капитала ждать не приходится. От решения данных проблем в целом зависит конкурентоспособность, как отдельных регионов, так и экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Калюжнова Н.Я.* Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. – М., 2004. – С. 95.
2. *Беглова Е.И.* Дифференциация бедности в региональном разрезе // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. / Вятский государственный университет [Электронный ресурс]. – Киров: ООО "Международный центр научно-исследовательских проектов", 2005. – № 4.
3. *Как* оценить конкурентоспособность российских регионов // ИА «Альянс Медиа». – URL: www.allmedia.ru (10.10.2008).
4. *Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С.* Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. – 2003. – № 1.
5. *Сенге П.* Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.
6. *Лестер К. Туроу.* Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999. – Гл.14. – С. 331.
7. *Цветкова Г.* Кризис трудовой мотивации и его последствия // Вопросы экономики. – 2000. – № 4. – С. 51.
8. *Медовников Д.* В поисках технократического мифа // Эксперт. – 2001. – № 16. – С. 62.

# Использование инструментов социально-экономической политики в решении некоторых проблем Томской области

И.М. Куприянец

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Многочисленные социологические исследования, проведенные во время последней предвыборной кампании по выборам в Госдуму Томской области, среди наиболее актуальных для Томской области проблем указали на доходы населения и бедность, занятость, комфорт среды обитания (экология, состояние жилищно-комунального хозяйства).

Решение этих проблем невозможно без ведения грамотной социально-экономической политики. На федеральном уровне для этой цели используются макроэкономические средства, включающие в себя налоговую, бюджетную, ценовую, кредитно-денежную, социальную, торговую и другие виды экономической политики. Рассмотрим, каковы возможности региона по решению этих проблем через прямую бюджетную поддержку.

Все из вышеназванных проблем, так или иначе, связаны с расходными статьями бюджета Томской области, что указывает на широкое применение данного инструмента. В то же время средств территориального бюджета на их полноценное решение не достаточно. Существуют следующие пути расширения источников финансирования:

1) Использование федеральных средств, а именно, участие в федеральных целевых программах, направленных на улучшение социально-экономических показателей жизни населения, поддержание экологического равновесия. В условиях повышения внимания на федеральном уровне к распределению бюджетных средств, особый акцент делается на эффективность их использования, т.е. от администрации Томской области требуется составление продуманных, реалистичных проектов, способных привлечь дополнительные средства из федерального бюджета.

2) Увеличение доходной части территориального бюджета. Так как основная масса доходов Томской области формируется за счет собираемых налогов, то необходима определенная концепция налоговой политики, направленная на увеличения налоговых поступлений не за счет увеличения ставок налогов, а за счет увеличение налоговой базы. Возможно увеличение контроля за исполнением налогоплательщиками обязательств по оплате налогов при увеличении разъяснитель-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ной работы по соответствующему законодательству. Увеличить доход бюджета можно за счет продажи убыточных госпредприятий, перевода некоторых из них на хозрасчет.

3) Повышение эффективности расходования данных средств, которого можно добиться путем постоянного мониторинга работы госпредприятий, создания целевых проектов на территориальном уровне с четкой постановкой задач, системой оценки и определенным кругом ответственных лиц, применения адресной помощи, распределения льгот не по категориям, а по реальной степени нуждаемости.

Проблема бедности на сегодняшний день может решаться в основном посредством бюджетной поддержки нуждающихся граждан. Здесь, как говорилось выше, необходим строгий контроль за расходованием бюджетных средств, адресные льготы, определения реально нуждающихся с помощью налоговых органов и служб финансового мониторинга. Так же стоит отметить, что в Томской области существует большая разница в бюджетной обеспеченности между разными районами. Например, в нефтедобывающих районах уровень доходов обеспечивает вполне сносную жизнь, а большинство бедных семей проживает в районах, где нет собственной налоговой базы (Тегульдетский, Кривошеинский, Первомайский). Таким образом, сегодня необходимы определенные межбюджетные отношения в горизонтальном разрезе, сглаживающие диспропорции в уровне жизни населения различных районов. На перспективу для этой цели должны применятся инструменты социально-экономической политики, направленные на инвестиционную поддержку (развитие инфрастуктуры, поддержка отдельных предприятий, налоговые льготы).

Решение проблемы создания рабочих мест и обеспечения роста доходов особенно важно, ведь именно высокие доходы обеспечивают высокий потребительский спрос, стимулирующий развитие производства, а значит, и рост экономики. Для решения этих проблем гораздо эффективнее воспользоваться такими инструментами социально-экономической политики, как стимулирование занятости и стимулирование капитала. К политике воздействия на труд можно отнести: переориентацию труда на месте, пространственное перемещение, повышение эффективности рынков труда. К политике воздействия на капитал: налоги и субсидии, повышение эффективности рынка капиталов, повышение эффективности управления фирмами и административный контроль за деятельностью предприятий.

На уровне Томской области возможно стимулирование занятости в результате проведения политики повышения миграционной активности работников внутри региона, имея в виду перемещение работников между секторами регионального хозяйства, а также достижение соответствия между профессионально-квалификационным составом работников и структурой рабочих мест региона.

Для этого применяются следующие меры региональной экономической политики:

- предоставление работникам «правильных» сигналов относительно секторов хозяйства, отличающихся наиболее высоким уровнем производительности труда, что достигается путем специальных выплат работникам (надбавок, бонусов) в отдельных секторах;
- развитие информационной сети, способствующей получению потенциальными работниками по возможности полной информации относительно положения на рынках труда в регионе;
- предоставление возможности переквалификации и повышения квалификации.

Политика воздействия на капитал нацеливается на внутренние условия функционирования фирм, существующих в регионе, стимулируя повышение заработной платы работников и создание новых рабочих мест.

В этом случае задачей региональной политики является повышение производительности уже существующих фирм и создание более эффективной внутрирегиональной структуры производства. Для этого используются следующие меры:

- воздействие на структуру затрат предприятий с целью укрепления их финансового положения, для чего вводятся налоговые скидки на заработную плату и прибыль, административное регулирование заработной платы и занятости;
- повышение конкурентоспособности продукции путем предоставления грантов и субсидий фирмам на улучшение организации производства, технологий;
- помощь фирмам в разработке альтернативных планов дальнейшего функционирования, когда рабочих и предпринимателей связывают долгосрочные соглашения. Этот способ предпочтителен, когда закрытие предприятий в определенных местах нецелесообразно по социальным причинам;
- стимулирование структурных сдвигов в хозяйстве региона, которые могут быть нацелены либо на повышение доли отраслей с высокой добавленной стоимостью, либо на повышение занятости;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- создание в регионе полюсов роста посредством стимулирования развития пропульсивных отраслей, положительный эффект от развития которых распространяется на имеющиеся в регионе отрасли, повышения инновационной активности, привлечения в регион высококвалифицированных менеджеров.

Политика повышения мобильности частных капиталов имеет три основные формы: субсидии, налоги, административный контроль. Субсидии могут реализовываться в двух формах: постоянно действующие и временные, направленные на покрытие первоначальных операционных издержек и поддержку вновь создаваемых фирм. Второй вид субсидий для Томской области представляется наиболее предпочтительным: стимулируется увеличение именно новых рабочих мест, существует определенная экономия бюджетных средств, субсидии не становятся нормой хозяйствования. Для существующих фирм предпочтительнее использовать льготные займы, определенные налоговые льготы, возможно снижение арендных ставок на землю и производственные помещения, снижение транспортных тарифов. Особое внимание следует уделять наукоемким и инновационным предприятиям, развитию молодежного бизнеса.

Решение проблем экологии тоже нуждается в бюджетной поддержке. Но так как экологическая безопасность является общенациональной задачей, то представляется возможным более широкое использование федеральных средств путем участия в различных проектах и грантах общероссийского масштаба.

Что касается ЖКХ, то постоянная бюджетная поддержка сделала эту отрасль совершенно нежизнеспособной в рыночных условиях. Отказ от субсидирования ЖКХ в пользу предоставления льгот напрямую населению должен вызвать улучшение в данной области.

Для решения проблемы среды обитания возможно и применение политики стимулирования капитала. С помощью создания привлекательных условий для ведения бизнеса возможно привлечение капитала для строительства комплекса по переработке отходов. Определенные административные меры можно предпринять для озеленения города, поддержания чистоты.

Решение вышеобозначенных проблем предполагает использование инструментов как текущей, так и инвестиционной бюджетной поддержки, а также административных мер. В условиях ограниченности бюджетных ресурсов финансирование должно концентрироваться на более приоритетных направлениях, заранее определенных в стратегии социально-экономического развития области.

## Реформирование системы жилищно-коммунальных отношений в контексте реформы местного и жилищного самоуправления

Н.Н. Минаев

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Формирование муниципального хозяйства исторически складывалось под воздействием усложнения социально-экономических отношений и проходило параллельно возникновению и развитию городов. Различные эволюционные векторы развития города и села обусловили видовое многообразие муниципального хозяйства, в котором возможно выделять городское муниципальное хозяйство и муниципальное хозяйство сельских поселений. Поселенческая экономика, обладая свойствами целостности, тем не менее, всегда является подсистемой более обширной системы национального хозяйства. Масштаб поселений способен переводить количественные характеристики в качественные, то есть экономика сельского поселения и экономика мегаполиса по решаемым задачам, составу объектов, функционирующим субъектам и возможностям их взаимодействия не являются подобными. Муниципальная экономика как система отношений, зиждущихся на спецификации прав собственности, предполагает субъектно-объектную структуру, отличающуюся по формированию и функционированию от включающей ее системы хозяйственных отношений национального масштаба. Это не может не создавать особенностей как институциональной среды системы, так и технологии ее регулирования.

То есть город и село, являясь полюсами экономического, политического, национально-культурного развития, неизбежно проецировали свою специфику и особенности на состав, структуру и механизмы управления муниципальным хозяйством. Муниципальное хозяйство сложилось и как

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

компонент культуры, в котором определяющую роль играет уклад хозяйства, и представляет собой управляемую и автономную систему.

В качестве организационного обеспечения муниципального хозяйства выступает местное самоуправление, через органы исполнительной и законодательной власти которого реализуется политическое и хозяйственное управление во всех его формах. Поэтому развитие институтов местного самоуправления является условием успешного развития инфраструктуры муниципального хозяйства.

Основная задача, которая должна решаться в процессе функционирования муниципального хозяйства, может определяться как достижение приемлемых условий проживания населения в целом и для гармоничного развития личности в частности. В городах, где формируется потенциал научно-технического прогресса и темпы спроса на повышение уровня благоустройства традиционно выше, чем в селе, решение данной задачи достигается в рамках городского хозяйства. При этом понятие благоустройство включает в себя многообразие процессов по достижению комфортности проживания.

Формализация этого выражается через разработку стандартов проживания, которые в свою очередь складываются под воздействием особенностей социально-экономического и географо-климатического положения города. Таким образом, обеспечение уровня благоустройства и комфорта проживания наполнено как экономической природой процессов, так и социальной направленностью.

Стандарты проживания отражают и одновременно находятся в зависимости от поступательного социально-экономического развития города, а соответствие их друг другу в количественном и качественном значении демонстрирует уровень цивилизованности государства в целом. Однако попытки сравнения городов между собой должны учитывать национально-культурный менталитет проживающего населения, то есть некое ожидание со стороны граждан последствий тех или иных протекающих процессов.

Уровень институализированности городской среды определяет адекватность состояния городского хозяйства тенденциям развития национальной экономики и выступает индикатором цивилизованности городской инфраструктуры.

Жилищно-коммунальный комплекс города, являясь неотъемлемой частью городского хозяйства, призван обеспечивать технологически и организационно политику органов местного самоуправления в обеспечении комфортных условий проживания. Он представляет собой систему субъектов и (технических) объектов управления, связанных между собой многообразием отношений (жилищно-коммунальных) социального, экономического, юридического характера.

Первичная единица муниципальной экономики может быть выделена на уровне потребления и на уровне производства. Этим определяется двойственность целей и инструментов их достижения. Объектом собственности в потребительской структуре становится жилой дом. Частичность потребления на уровне отдельного собственника многоквартирного жилого дома не позволяет сведения объектного состава при формировании структуры на уровне потребления к отдельной квартире. Этим объясняется вынужденный (объективный) коллективный принцип формирования управления. Решение проблемы общественного выбора в экономике муниципального образования выступает условием, непосредственно определяющим ее эффективность. Само представление об эффективности как о соответствии выбранным целям является следствием функционирования общественного договора. С такой природой формирования критериев эффективности связаны и противоречия частного и национального интереса.

Производственная структура определяется спецификацией прав собственности на факторы производства. Естественная монополия как условие функционирования городских служб рассматривается как типичная ситуация. Выявленные теорией ограничения регулирования монопольных структур становятся практикой на локальном хозяйственном уровне.

Разнобой субъектного поля связывается с невозможностью, не связанной с условиями потребления поставки, например коммунальных услуг. В этом случае равноправными субъектами становятся производитель и конечный потребитель. Обоюдная монополия порождает необходимость способов согласования действий, реально учитывающих частные представления об эффективности. Навык такого взаимодействия в хозяйственной системе отсутствует. Неспособность его формирования обусловлена отсутствием рутинизованных умений формализации требований, отражающих ключевые и «факультативные» условия воспроизводства как потребителя, так и производителя.

Вмешательство посредника, формирующего собственные цели и способного повлиять на условия и результаты воспроизводства уже существующих участников, не упрощает, а усложняет возникновение договоренностей. Солидаризуясь с потребителем в одних вопросах и с производите-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

лем в других, город как участник взаимодействия порождает неопределенность договорной силы сторон. Всякая неопределенность порождает неустойчивость в функционировании системы и отдаляет ее от состояния равновесия.

Двойственность экономической природы функционирования ЖКК, где, с одной стороны, он выступает как инструмент проведения социальной политики, а с другой – является инструментом в системе рыночных отношений, налагает дополнительные трудности при достижении экономической и социальной эффективности ЖКК. В этой связи, неоднократные попытки реформирования, предпринимаемые со стороны правительства на протяжении последних 15 лет, успехом не увенчались по целому ряду причин.

1. Наличие программных мероприятий, не учитывающих социально-экономических, культурно-этнических, климатогеографических региональных особенностей при реализации реформ.

2. Системное отсутствие ряда эффективных институтов местного самоуправления (например, жилищного самоуправления) или недостаточно отрегулированный механизм городского управления.

3. Неурегулированность в части разделения компетенций в системе отношений ЖКК между федеральным, региональным и местными уровнями исполнительной власти.

4. Неадекватность организационного и технического состояния инженерно-коммунальной инфраструктуры попыткам перевести ЖКК на систему рыночных отношений.

5. Неэффективная тарифная политика ЖКК, которая проявляется в несбалансированности взаимоотношений между потребителями жилищно-коммунальных услуг и генерирующими организациями, с одной стороны, и генерирующими организациями и их поставщиками – с другой.

Входящие в состав жилищно-коммунального комплекса две отрасли городского хозяйства – жилищное и коммунальное хозяйство, обеспечивая единый стандарт проживания населения в жилищном фонде, функционируют в различных экономических и технологических алгоритмах. Это, в свою очередь, определяет необходимость выработки отдельных моделей управления, сообразно стартовым условиям, сложившимся в конкретном городе.

Под стартовыми условиями подразумеваются социально-экономическое развитие города, состояние инженерно-коммунальной инфраструктуры и систем жизнеобеспечения, состояние организационно-управленческого механизма. Формализация стартовых условий осуществляется на основе выделения соответствующих индикаторов и их пороговых значений (в качестве такового может выступать среднероссийское значение).

Таким образом, возникает необходимость использования индикативного планирования в качестве инструмента на первом этапе разработки эффективной модели управления ЖКК. Второй этап включает выделение типов городов на основе пороговых значений индикаторов, позволяющее перейти к вариантному использованию базовых сценариев и непосредственному моделированию развития и управления жилищно-коммунальным комплексом города.

## Модернизация строительной отрасли: проблемы и перспективы

О.С. Немыкина

*Томский государственный университет*

Интенсивность развития строительной отрасли считается индикатором экономического и социального развития страны, показателем движения общества вперед к новым перспективам и новому качеству жизни. В связи с этим, в условиях бурного развития технологий и быстрого их устаревания, возникает необходимость ее постоянной модернизации.

Под модернизацией следует понимать усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Модернизируются, в основном, машины, оборудование, технологические процессы.

Строительный комплекс, действующий в условиях социально-ориентированной экономики, выполняет достаточно сложную и наиболее значимую для нашего государства как гаранта конституционных прав граждан задачу: обеспечивать стабильно высокий уровень жилищного строительства в городе и на селе, создавать комфортные условия проживания для различных категорий граждан. Следует также отметить, что государство ставит амбициозные задачи перед строительной

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

отраслью: доведение объемов жилищного строительства до уровня мировых стандартов (т.е. до 140 млн квадратных метров в год). Достичь выполнения столь масштабных и сложных задач невозможно без коренных изменений в технологической структуре отрасли, ее модернизации и технического перевооружения. Для их выполнения необходимо как минимум удвоить мощности предприятий стройиндустрии.

На данный момент основу отечественной строительной индустрии составляют: 50 цементных заводов с общей мощностью около 60 млн тонн в год, 6 крупных стекольных заводов с современной флоат-технологией, 10 кирпичных заводов мощностью более 100 млн условного кирпича в год, около 1200 ДСК, заводов КПД, ЖБИ и ЖБК, 16 заводов автоклавного газобетона мощностью более 100 тысяч кубометров в год каждый. Среднестатистический износ основных производственных мощностей разными экспертами оценивается в пределах 60 – 70 %. При имеющихся в наличии мощностях в стране строится не более 50 млн квадратных метров жилья в год.

Модернизация и капитальное строительство тесно связаны с инвестиционной деятельностью в строительной отрасли, темпы роста которой хоть и выросли за последние несколько лет, но остаются на недостаточном уровне. Это связано с тем, что инновационная деятельность сталкивается с рядом проблем, как общего, так и отраслевого характера. Основные общие из них:

1. Длительность внедрения. По оценкам специалистов, инновациям в России, чтобы преодолеть путь от появления на рынке до внедрения в повседневную практику, нужно примерно в 3 – 5 раз больше времени, чем в экономически развитых странах мира. Это вызвано многими причинами, одна из которых – сложность вывода нового товара на рынок, так как производителю необходимо провести дорогостоящие маркетинговые исследования и кампанию по продвижению.

2. Отсутствие единой системы оценки инновационных проектов. В настоящее время оценка эффективности инновационных проектов проводится аналогично оценке проектов инвестиционных, как правило, на основе Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов. На данный момент не полностью учитываются все особенности инноваций, не существует единой методики оценки эффективности инновационных проектов, позволяющей с учетом их специфики произвести ее полно и достоверно.

3. Правовые препятствия, которые заключаются в недостаточной проработанности законодательной базы для внедрения инноваций.

К отраслевым препятствиям относят:

1. Консервативность и инертность отрасли. Стройиндустрия в рейтинге инновационно активных отраслей занимает одно из последних мест. Самыми продвинутыми в технологическом отношении считаются лишь японские строители.

2. Экономическая неоправданность многих нововведений и высокая стоимость эксплуатации нового оборудования. Примером может являться подключение новой техники к старым городским коммуникациям, что влечет за собой сбои в новой системе.

3. Административные барьеры и нормативы. Действующие в нашей стране строительные нормы заставляют закладывать такое количество новых материалов, что теряется экономия от их использования. Многие СНИПы и ГОСТы на данный момент являются устаревшими и подразумевают какие-либо нововведения в принципе.

4. Плохое качество строительных материалов. Многие заводы, изготавливающие строительные материалы, работают на устаревшем оборудовании, и не каждый производитель готов вложить средства в их модернизацию.

5. Недостаточная квалификация проектировщиков, архитекторов и застройщиков. Многие из них работают со старыми технологиями и не стремятся к изучению новых. Даже если некоторые берутся за проектирование и застройку проекта с учетом нововведений, то цена на такой проект будет экономически нецелесообразной.

Таким образом, инновации, которые периодически пытаются внедрить на строительном рынке, не вписываются в существующую парадигму. Резкий рост цен на рынке недвижимости расслабил застройщиков. Многие из них не были заинтересованы в масштабных инновациях и, более того, всячески культивировали сложившиеся стереотипы. В настоящее время можно выделить следующие направления модернизации стройиндустрии:

1. Выбор домостроительной системы. Имеются веские основания, чтобы для массового строительства применять системы каркасного и каркасно-монолитного домостроения. К их достоинствам относится сравнительно низкая себестоимость и свободные планировки. Но главное – повы-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

шенная надежность, которая достигается заводским изготовлением деталей дома и минимизацией монолитных фрагментов, что особенно важно при зимнем строительстве.

2. Использование эффективных стеновых конструкций. Примером может являться трехслойная стена, применяемая в ряде стран Северной Америки и Европы. Реально практикуемая в России технология ее применения весьма далека от исходной модели. Это приводит к увеличению теплопотерь через стены.

3. Утилизация техногенных отходов для производства стройматериалов. Растущие горы отходов засоряют среду обитания. При производстве строительных материалов можно применять отходы металлургии, золы ТЭЦ и многое другое.

4. Производство долговечного и экологически чистого утеплителя. Применяемые виды утеплителя содержат стирол, фенол и другие вредные вещества. В Финляндии, где забота о здоровье людей – часть национальной политики, сносятся целые кварталы зданий, содержащих экологически грязный утеплитель. Самым лучшим утеплителем является пеностекло. Это легкий, негорючий и долговечный материал, не выделяющий токсичных веществ. Однако необходима исследовательская работа для снижения себестоимости пеностекла.

5. Обогащение инертных материалов. В большинстве развитых стран песок и щебень поступают на заводы мытыми, сухими, классифицированными или фракционированными. Этим гарантируется качество продукции и надежность зданий и сооружений, экономятся значительные средства. Наша страна еще очень далека от такой культуры производства. Приблизиться к уровню мировых стандартов можно, если оснастить необходимым оборудованием (дробилками, классификаторами и т.д.) карьеры песка и щебня и заводы сборного железобетона. Нужна фасовочная техника и контейнеры для транспортировки обогащенных материалов.

6. Расширение номенклатуры изделий – обширное поле для исследований и инвестиций. Весьма перспективны десятки новых изделий.

В условиях финансового кризиса, оказавшего на строительную отрасль достаточно серьезное влияние, именно модернизация может стать ключом к стабильному существованию во время кризиса и к качественному развитию в будущем. В то же время в сложившейся ситуации осуществить ее невозможно без поддержки государства, которое должно выработать комплекс мер для помощи строительной отрасли. К таким мерам могут относиться: налоговые льготы и отсрочки, снижение ставок по налогам, приостановление различных проверок, организация государственных подрядов и конкурсов на выполнение строительно-монтажных работ, предоставление государственных гарантий для получения кредита, упрощение отвода земель под жилищное строительство и пр.

После того как данная поддержка будет осуществлена, следует возобновить установку о доведении объемов жилищного строительства до уровня развитых стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Львов Д.С.* Россия в глобализирующемся мире. Модернизация в российской экономике. – М.: Наука, 2007. – С. 422.
2. *РИА* «РосБизнесКонсалтинг». – URL: www.rbc.ra.
3. *Издательский* дом «Коммерсант». – URL: www.kommersant.ru.

# Проблемы тарифообразования в энергетике на современном этапе

М.Г. Нечай

*Томский государственный университет*

Важнейшим условием стабильного развития энергетической отрасли является экономически обоснованный уровень тарифов, позволяющий полностью компенсировать издержки энергетического производства и финансировать программы развития. То есть государственное регулирование деятельности естественных монополий заключается в контроле формирования на уровне субъекта естественной монополии и дальнейшем согласовании и мониторинге на региональном и государственном уровне цен и тарифов на услуги естественных монополий.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Однако в тарифе на электроэнергию фокусируются противоречивые интересы поставщиков и потребителей электроэнергии. Конфликты интересов часто возникают из-за отсутствия эффективного взаимодействия энергоснабжающей организации, потребителей и региональных властей, в компетенции которых находится регулирование уровня энерготарифов. Сложность представляет и выбор методического подхода к установлению «справедливого» тарифа регулирующим органом.

Государственное ценообразование на продукцию естественной монополии преследует цель, с одной стороны, снизить потери для общества, обусловленные монопольной властью, а с другой – предотвратить нанесение ущерба эффективности и устойчивости производства самих монополий.

Учитывая мировой опыт, можно выделить следующие модели формирования и регулирования тарифов на продукцию (услуги) естественных монополий.

1. Модель эффективного ценообразования – цена устанавливается на уровне предельных издержек («ценовой потолок»). В этом случае достигается эффективное распределение ресурсов, но регулирующий орган не в состоянии точно определить начальный уровень ценового потолка, в результате естественные монополии несут убытки, так как цена не покрывает средние издержки. В этом случае государство должно субсидировать нерентабельные отрасли. В качестве ориентира (эталона) могут рассматриваться наиболее эффективные предприятия отрасли. Эта идея также получила название «эталонной конкуренции».

2. Модель социально-справедливого ценообразования, когда обеспечивается максимизация выигрыша потребителей, но при условии безубыточной деятельности самих монополий.

3. Модель предельной цены (выше средних издержек) – в этом случае монополисту предоставляется относительно большая свобода в определении цены.

4. Модель предельной нормы отдачи на капитал – в этом случае прямое и косвенное регулирование цен заменяется контролем над нормой.

5. Модель «издержки плюс прибыль», при этом затраты обычно берутся на уровне средних издержек. Из-за крайней ограниченности бюджетных средств государственные регулирующие органы, как правило, устанавливают цены на монопольных рынках на уровне средних издержек (средние издержки + прибыль), что позволяет получить монополиям нормальную прибыль. Однако этот метод не создаёт стимулов к эффективности и поощряет «накручивание» затрат.

При этом в обоих случаях у естественного монополиста снижаются стимулы к улучшению качества товара или услуги, если улучшение качества не предполагает повышения цены или не отражается на его положении на рынке (уменьшении спроса).

Именно такой способ формирования цен и тарифов на электроэнергию применяется в России. Как отмечают специалисты отрасли, сегодняшнее понимание тарифа – компромисс между финансовыми возможностями потребителей и необходимостью поддержания производства в рабочем состоянии, его дальнейшего технического развития. На практике формирование тарифа сводится к простейшему суммированию фактических затрат на производство услуги и установленного уровня рентабельности. Это приводит к неадекватному выражению в денежной форме стоимости воспроизводства услуги для потребителя и, как следствие, к отсутствию серьезного инвестирования в отрасль, что не дает возможности заниматься техническим перевооружением и модернизацией энергопредприятий, снижать издержки и производить качественные услуги.

Проводимая реформа электроэнергетики в России предполагает отказ от государственного регулирования цен на электрическую энергию. При этом предлагается в течение трех лет продолжить функционирование оптового и розничных рынков по правилам переходного периода, предусматривающим поэтапную либерализацию рынка с сохранением в полном объеме тарифного регулирования при поставке электроэнергии населению и категориям потребителей, приравненным к населению.

Таким образом, ценообразование на электрическую (тепловую) энергию схематично можно разбить на ценообразование трех рынках:

1) на розничном;
2) на оптовом;
3) на рынке естественно-монопольных услуг.

К деятельности субъектов ценового регулирования в электроэнергетике применяются следующие методы:

- экономически обоснованных расходов (затрат);
- экономически обоснованной доходности инвестированного капитала;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- индексации тарифов.

Основным методом ценового регулирования является метод экономически обоснованных расходов (затрат). Однако в настоящее время государственная политика в отношении ценообразования на электрическую энергию стала более жесткой. Это проявляется в следующем.

1. Установление тарифов органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области регулирования тарифов происходит в рамках предельных уровней, установленных Федеральной службой по тарифам. Регулирующие органы в субъектах РФ имеют право принять решение об утверждении тарифов, устанавливаемых на уровне выше максимального или ниже минимального уровня, утвержденного федеральным органом, но только после согласования проекта такого решения с федеральным регулирующим органом.

2. Особо необходимо отметить, что все тарифы вводятся в действие с начала финансового года, и регулирование тарифов привязано к бюджетному процессу, как в Российской Федерации, так и в субъектах Российской Федерации.

3. Изменение тарифа в течение финансового года возможно только после внесения изменений в соответствующий бюджет (федеральный или региональный).

4. Сроки для установления тарифов и подачи материалов закреплены в Основах ценообразования.

Если организации, осуществляющие регулируемую деятельность, в течение расчетного периода регулирования понесли экономически обоснованные расходы, не учтенные при установлении тарифов (цен), в том числе расходы, связанные с объективным и незапланированным ростом цен на продукцию, потребляемую в течение расчетного периода регулирования, эти расходы учитываются регулирующими органами при установлении тарифов (цен) на последующий расчетный период регулирования (включая расходы, связанные с обслуживанием заемных средств, привлекаемых для покрытия недостатка средств).

Среди основных недостатков современной системы ценообразования в электроэнергетике можно выделить следующие:

1. Недостаточная проработанность взаимоувязанной системы правового регулирования тарифов.

2. Прямое ценовое регулирование тарифов.

3. Одновременное наличие двух видов установления тарифов: в виде фиксированных тарифов и (или) в виде их предельных уровней.

4. Отсутствие легального понятия предельного уровня тарифов и методов их регулирования.

5. Одновременное наличие трех методов установления тарифов: метода экономически обоснованных расходов (затрат), метода доходности инвестированного капитала и метода индексации тарифов.

6. Наличие различных видов регулируемой деятельности.

7. Вариативность выбора метода регулирования регулирующими органами. Например, предельные уровни тарифов устанавливаются ФСТ РФ, скажем методом индексации, а конечные тарифы – регулирующими органами субъектов федерации методом экономически обоснованных тарифов.

8. Возможность несовпадения периодов действия тарифов по времени.

9. Расплывчатость понятия экономической обоснованности тарифов.

10. Применение при регулировании индексов-дефляторов Минэкономразвития РФ по видам экономической деятельности, которые не являются директивным показателем для изменения уровня цен на конкретную продукцию (услуги), устанавливаемую органом регулирования деятельности естественных монополий.

11. Невозможность решения проблемы публичности цен из-за сложности их расчетов и формирования.

12. Неспособность одновременного решения всех поставленных законодательством целей и задач: экономического согласования интересов поставщиков и потребителей энергии, динамичного опережающего роста основного капитала энергоснабжающих организаций и минимизации тарифов, доступности энергии и услуг при повышении уровня надежности и качества энергии и услуг, формирования конкурентной среды в условиях дефицита энергии без опережающего роста производства электрической энергии и энергетической инфраструктуры, создания экономических стимулов к энергосбережению.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Для устранения вышеуказанных недостатков можно рекомендовать следующие пути решения:

1. Создать четкую систему правового регулирования правил перехода от естественно-монопольных рынков к конкуренции.

2. Начать поиск и подготовку правовой регламентации альтернативных методов ценообразования, позволяющих хозяйствующим субъектам действовать в зависимости от конкретно сложившейся экономической ситуации.

3. Начать разработку нормативно-правовой и методической баз для постепенного перехода от прямого регулирования к косвенным методам, в том числе антимонопольному, налоговому и т.п.

4. Обеспечить на определенном этапе защиту интересов населения путем формирования особенностей ценообразования в отношении последних.

5. Предусмотреть формирование особенностей ценообразования для защиты отдельных социальных слоев общества либо отдельных категорий потребителей, например предприятий малого бизнеса, в целях их динамичного развития.

6. Разработать принципы и методы ценовой равнодоступности для потребителей энергии и услуг, в том числе для населения.

7. Обеспечить максимальное открытие информации по прогнозируемым и устанавливаемым тарифам и ценам.

# Экологизация как характеристика инновационного развития инвестиционно-строительной сферы

И.П. Нужина

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

«Стратегия 2020» в качестве приоритетного направления перехода российской экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития определяет развитие человеческого потенциала России. Наряду с осуществлением системных преобразований в социальной сфере значимым фактором развития человеческого потенциала является улучшение качества окружающей среды и экологических условий жизни человека на основе экологизации экономического развития общества.

Экологизация – это «последовательное усиление экологической ориентации мировой науки, хозяйственной и политической деятельности человека, направленное на сохранение природы Земли и биосферы в целом, на эффективное использование ее природных ресурсов» [1, с. 38]. Экологизация предполагает переход к экологически ориентированной модели развития всех сфер деятельности человека.

Определяющее значение для создания безопасной и комфортной среды жизнедеятельности человека имеет развитие инвестиционно-строительной сферы региона. С одной стороны, предприятия и организации инвестиционно-строительной сферы выполняют созидающую функцию, что находит свое выражение в создании основных фондов производственного и непроизводственного назначения. С другой стороны, состояние окружающей среды, природно-ресурсной базы региона, как в настоящем, так и в будущем времени, зависят от экологичности проектных решений, разрабатываемых и реализуемых в процессе осуществления градостроительной деятельности. Реализация ресурсосберегающих технологических, архитектурно-планировочных решений позволяет значительно улучшить эксплуатационные и эстетические качества домостроения, снизить ресурсо- и природоемкость строительной продукции и, как следствие, уменьшить нагрузку на экологическую подсистему.

Необходимо отметить, что уровень прямой экологической нагрузки строительной деятельности значительно ниже по сравнению с другими отраслями. Сравнительный анализ статистических данных по загрязнению атмосферы в 2006 г. (Томская область) показал, что доля строительства составила 0,8 %, предприятий промышленности строительных материалов – менее 0,5 %. Доля строительной отрасли в общем объеме образовавшихся отходов 2006 г. составила 6 % [2, с. 24]. Для Томской области определяющее влияние на состояние атмосферы и водоемов оказывают предприятия нефтегазового комплекса, жилищно-коммунального хозяйства, химнефтепрома,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

сельского хозяйства. Так, наибольшая доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в 2006 г. приходилась на нефтегазовый комплекс – 78,7 %.

По количественной характеристике более масштабным является нарушение земель. В соответствии с данными государственного статистического наблюдения на 01.01.2006 г. общая площадь нарушенных земель составила 1116,7 тыс. га, более половины из которых (55,4 %) нарушены при разработке месторождений полезных ископаемых и проведении геологоразведочных работ, доля промышленности строительных материалов составила 5,49 %, а вместе со строительством – 10,63 %. По видам строительных работ больше всего в 2005 г. было нарушено земель при строительстве нефтепроводов (4,25 %) и автомобильных дорог (3,22 %) [3].

Однако при исследовании экологических аспектов инвестиционно-строительной деятельности помимо прямой экологической нагрузки необходимо учитывать особое значение этой деятельности для социума. Земля является пространственным базисом не только для размещения производства, но и для расселения людей. Деятельность субъектов инвестиционно-строительного комплекса региона определяет не только уровень материально-технической оснащенности производства, от которой зависят экономические показатели развития, но и формирует, развивает среду жизнедеятельности человека, влияя, таким образом, на качество жизни населения. В процессе жилищного строительства формируется внутренняя среда жизнедеятельности человека, экологичность жилища определяется архитектурно-планировочными и конструктивными особенностями объекта. Внешняя же среда жизнедеятельности человека создается и преобразуется в ходе реализации архитектурно-градостроительных проектов застройки селитебных территорий, проектов благоустройства и озеленения городских территорий, развития транспортной сети и др.

Определяющее значение градостроительной деятельности для создания безопасной и комфортной среды обитания и жизнедеятельности человека обуславливает необходимость разработки модели экологически ориентированного развития инвестиционно-строительной сферы, соответствующей требованиям экологизации экономики.

В целом, экологизацию инвестиционно-строительной деятельности (ИСД) следует рассматривать как концепцию экологически приемлемого развития инвестиционно-строительной сферы, которая позволяет обеспечить гармоничное сочетание создаваемой цивилизованной среды жизнедеятельности человека и сохранение качества окружающей среды, как для нынешнего, так и для будущих поколений.

Объектом взаимодействия субъектов инвестиционно-строительной сферы является строительная продукция. Следовательно, основополагающим принципом построения концептуальной модели экологизации ИСД является учет жизненного цикла строительной продукции (ЖЦСП), охватывающего производственные процессы создания, эксплуатации и ликвидации объектов (см. рис. 1). Применительно к отдельным этапам ЖЦСП экологизация производственных процессов означает внедрение системы организационно-технических и экономических мероприятий, обеспечивающих эффективное использование природного сырья, снижение уровня загрязнения окружающей среды, стимулирование природоохранной деятельности, создание архитектурно-градостроительной среды жизнедеятельности, биосферосовместимой и благоприятной для развития человека, что соответствует основным направлениям экологизации экономики «Стратегии 2020».

Переход к экологически ориентированной модели развития ИСД предполагает поворот строительного бизнеса к активному применению экологических инноваций – технологических, организационных, конструктивных, сервисных. Безусловно, освоение экологических инноваций не является простым делом. Экологические инновации обладают существенным потенциалом укрепления конкурентоспособности компании, вооружая фирму уникальными, особо ценными преимуществами.

Обязательным условием осуществления экологически приемлемого инвестирования является экологизация не только производственных процессов, но и механизма регулирования ИСД. Механизм эколого-экономического регулирования ИСД – это система экологически ориентированных экономических методов и инструментов воздействия на поведение субъектов ИСД и их взаимоотношения, обеспечивающая реализацию экологических приоритетов в процессе создания строительной продукции. Основными компонентами механизма являются:

1) Формы организации работы органов управления и регулирования, регламенты их взаимоотношений по поводу согласования интересов участников инвестиционно-строительной деятельности в осуществлении экологически приемлемого инвестирования.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

2) Формы и инструменты воздействия на процесс инвестиционного проектирования, обеспечивающие реализацию экологических приоритетов в осуществлении инвестиционно-строительной деятельности.

3) Формы и инструменты воздействия на процессы эколого-экономических взаимодействий инвестиционно-строительного комплекса региона, обеспечивающие экологически устойчивое развитие экономики.

4) Формы и инструменты воздействия на ресурсопотребление в процессе производства, эксплуатации и утилизации строительной продукции, обеспечивающие эффективное использование природно-ресурсной базы региона.

Рис. 1. Основные направления экологизации инвестиционно-строительной деятельности

Дальнейшее стабильное развитие инвестиционно-строительной сферы во многом зависит от взаимодействия субъектов ИСД, которые в своей деятельности руководствуются как формальными, установленными законом нормами и правилами, так и добровольно принятыми на себя обязательствами в рамках создаваемых саморегулируемых организаций (СРО). Если государственные структуры, регулируя инвестиционно-строительную деятельность, руководствуются формальными, установленные законом нормами, то СРО вправе добровольно принять к субъектам ИСД повышенные требования, которые касаются этических вопросов взаимодействия и координации деятельности, ответственности перед обществом за принимаемые решения, поддержания благоприятного климата сотрудничества и деловой репутации партнеров и т.д. Государство оставляет за собой контроль за безопасностью строительства, все остальные вопросы регулируют СРО.

Развитие институтов саморегулирования предопределяет повышение роли и значения социально-экологической ответственности строительного бизнеса. Проблематика социально-экологической ответственности относится к числу активно разрабатываемых в отечественной и зарубежной литературе [4].

Социально-экологическая ответственность деятельности субъектов инвестиционно-строительной сферы – это инициативная деятельность, направленная на достижение конечных результатов

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

при соблюдении требований экологической безопасности и рационального природопользования, закрепленных в нормативно-правовых документах, а также общественно признанных, отвечающих требованиям создания среды жизнедеятельности, благоприятной для развития человека и общества. Социально-экологическая ответственность предполагает, в первую очередь, предупреждение негативных последствий воздействия на окружающую среду, поддержку общественно-значимых социально-экологических инициатив, а также утверждение адекватных задачам экологически ориентированной инвестиционно-строительной деятельности норм и принципов поведения, этики, которые дополнят формальные правовые нормы и правила, зафиксированные в законах, стандартах, регламентах.

Развитие механизма социально-экологической ответственности на основе разработки и применения добровольных экологических соглашений и инициатив в совокупности с системой обязательных нормативно-правовых регламентов позволит осуществить регулирование инвестиционно-строительной деятельности в соответствии с целевыми ориентирами концепции экологизации экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Костин А.И.* Экополитология и глобалистика: учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 418 с.
2. *Экологический* мониторинг: Состояние окружающей среды Томской области в 2006 г. / гл. ред. А.М. Адам, редкол.: О.Г. Нехорошев,. Д.В. Волостнов, С.Н. Воробьев; Департамент природн. ресурсов и охраны окружающ. среды Администрации Том. обл., ОГУ «Облкомприрода» Администрации Том. обл. – Томск: Графика, 2007. – 148 с.
3. *Государственный* доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2006 г.» [Официальный сайт Министерства природных ресурсов Российской Федерации]. – URL: http://www.mnr.gov.ru /part/?pid=960.
4. *Пахомова Н.В., Малышков Г.Б.* Социально-экологическая ответственность и конкурентоспособность бизнеса: возможен ли синергетический эффект? // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2008. – № 2(26).

# Концептуальная модель оценки инвестиционной приоритетности недвижимых памятников истории и культуры[1]

Т.Ю. Овсянникова, Ю.Б. Скуридина

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Важнейшим ресурсом развития современных регионов является фонд недвижимых памятников истории и культуры, представляющий собой совокупность объектов культурного наследия общества как специфических экономических благ. Зданиям-памятникам присущи не только свойства, полезные в удовлетворении базовых (витальных) потребностей индивидов, но и свойства, способные удовлетворять их социокультурные потребности. Наличие сложных по своему составу социокультурных потребительских свойств является важнейшей особенностью памятников истории и культуры, отличающей их от других объектов недвижимого имущества и позволяющей рассматривать эти объекты как общественные блага [1].

Следует отметить, что здания-памятники представляют собой не только социокультурный, но и экономический ресурс, который должен быть вовлечён в социально-экономические процессы региона и сохранён для будущих поколений. Проблема сохранения объектов культурного наследия и их эффективного использования является одной из актуальных проблем развития современного общества. Разрешение этой проблемы связано с поддержанием функциональных и социокультурных свойств памятников, обеспечиваемым процессами реновации [2]. Значительные инвестиционные затраты на реновацию объектов культурного наследия требуют оценки инвестицион-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Разработка методики оценки инвестиционной приоритетности недвижимых памятников истории и культуры на основе комплексного анализа их ценности и рисков утраты», проект № 08-02-64204 а/Т.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ной приоритетности того или иного здания-памятника при распределении ограниченных инвестиционных ресурсов. Такая задача возникает, в частности, при разработке и реализации целевых инвестиционных программ, таких, как программа «Сохранение деревянного зодчества г. Томска» [3].

Приоритетность того или иного объекта культурного наследия общества при формировании целевых инвестиционных программ, на наш взгляд, должна определяться двумя параметрами. Во-первых, ценностью здания-памятника как блага, удовлетворяющего потребности общества в целом, значимого для живущих и будущих поколений. Во-вторых, риском утраты объекта культурного наследия, обусловленным неблагоприятным воздействием на него социального, экономического и экологического окружения.

На взаимодействии параметров ценности и риска утраты может быть построена концептуальная модель оценки инвестиционной приоритетности недвижимых памятников истории и культуры

$$И_i^n = Ц_i \cdot Р_i, \quad (1)$$

где $И_i^n$ – показатель инвестиционного приоритета $i$-го здания-памятника; $Ц_i$ – показатель комплексной ценности $i$-го здания-памятника, в баллах; $Р_i$ – показатель комплексного риска утраты $i$-го здания-памятника, в баллах; $i$ – номер здания-памятника, $i = 1, 2, \ldots n$.

Показатель комплексной ценности $i$-го памятника истории и культуры ($Ц_i$) должен отражать его функциональную ценность и его социокультурную ценность. Основные факторы, формирующие эти виды ценности объекта культурного наследия общества, представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Основные факторы, определяющие ценность недвижимых памятников истории и культуры**

| Вид ценности недвижимых памятников истории и культуры | Факторы, формирующие ценность недвижимых памятников истории и культуры | Характеристика факторов, формирующих ценность недвижимых памятников истории и культуры |
|---|---|---|
| Социокультурная ценность | Датировка | Определяется датой (временем) возведения объекта |
| | Причастность к историческим событиям или лицам | Определяется наличием документальных сведений о связи памятникового объекта с историческими событиями либо с жизнью и деятельностью исторических лиц |
| | Стилевое решение | Определяется наличием у объекта-памятника архитектурных и художественных особенностей, позволяющих относить (либо не относить) его к определенному стилю в архитектуре и искусстве |
| | Эстетичность | Характеризуется уровнем эстетической организации здания-памятника и его композиционных подсистем |
| | Градостроительная значимость | Определяется архитектурными и художественными характеристиками объекта культурного наследия как элемента силуэтов и панорам города либо как элемента архитектурных ансамблей |
| | Техническое решение | Характеризуется типичностью или нетипичностью технологических приемов и строительных материалов, примененных при возведении объекта |
| | Авторство | Определяется ролью архитекторов, художников, скульпторов, инженеров, принимавших участие в возведении памятникового объекта, в истории искусства и их вкладом в отечественную или мировую культуру |
| | Аутентичность современной функции | Характеризуется степенью соответствия современной функции недвижимого памятника функциональному предназначению, предусмотренному его создателями |
| Функциональная ценность | Техническое состояние | Определяется степенью физического износа здания-памятника |
| | Функциональное состояние | Определяется степенью функционального износа здания-памятника |
| | Утилитарность | Характеризуется возможностью наделения недвижимого памятника истории и культуры одной из функций, выполняемых современными объектами недвижимого имущества |
| | Адаптивность | Возможность адаптации здания-памятника к требованиям, предъявляемым к современным объектам недвижимого имущества |
| | Местоположение | Характеризуется градостроительной ценностью территории города, на которой расположен памятниковый объект |

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Выделяя и характеризуя факторы, определяющие социокультурную ценность недвижимых памятников, авторы статьи руководствовались исследованиями российских ученых различных отраслей знаний в области изучения объектов культурного наследия и их места в жизни современного общества [4 – 6]. Российскими учёными и специалистами, работающими в области охраны памятников, предложены различные методики экономической оценки объектов культурного наследия. Однако данные методики оценки ценности предназначены для определения рыночной стоимости зданий-памятников как объектов приватизации и рыночного оборота, т.е. данные методики применимы к памятнику как к товару и капиталу. Концептуальной основой оценки инвестиционной приоритетности является оценка ценности объектов культурного наследия не как товара и капитала, а прежде всего, как общественного блага, удовлетворяющего потребности общества в целом, значимого для живущих и будущих поколений.

Помимо ценности, инвестиционная приоритетность недвижимого памятника, на наш взгляд, должна определяться риском его утраты. Риск утраты объекта культурного наследия складывается под неблагоприятным воздействием двух групп факторов: факторов природной среды, не связанных с деятельностью человека, но оказывающих непосредственное влияние на состояние недвижимого памятника истории и культуры, и факторов, связанных с жизнью и деятельностью человека. Следует отметить, что антропогенные факторы включают несколько составляющих, которые очень тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Основные факторы, определяющие риск утраты ($P_i$) $i$-го недвижимого памятника, представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Основные факторы, определяющие риск утраты объектов культурного наследия общества**

| Группа факторов | Факторы, определяющие риск утраты недвижимых памятников истории и культуры | Характеристика факторов, определяющих риск утраты недвижимых памятников истории и культуры |
|---|---|---|
| Факторы природной среды | Природно-климатические факторы | Факторы природной среды, обусловленные климатическими условиями и процессами, включая температурные перепады, наводнения, ураганы и т.д. |
| | Природно-геологические факторы | Факторы природной среды, обусловленные процессами, протекающими в земной коре, в т.ч. оползневыми процессами, землетрясениями и т.п. |
| Антропогенные факторы | Экологические факторы | Факторы окружающей среды, обусловленные деятельностью человека и оказывающие непосредственное влияние на состояние недвижимого памятника истории и культуры |
| | Социально-политические и демографические факторы | Комплекс факторов, обусловленных уровнем развития и самоорганизации общества |
| | Национально-этнические факторы | Факторы, обусловленные сохранением, развитием и взаимодействием национально-этнических традиций в обществе |
| | Экономические факторы | Факторы, обусловленные развитием производственно-хозяйственной системы региона и связанными с этим процессами размещения производительных сил и населения |
| | Градостроительные факторы | Факторы, связанные с пространственным развитием территории региона, функциональным зонированием и развитием объектов градостроительной деятельности |
| | Нормативно-правовые факторы | Факторы, связанные с качеством существующей нормативно-правовой базы и отлаженностью механизмов ее применения. |

Расчёт показателей комплексной ценности и комплексного риска утраты объектов культурного наследия общества, на наш взгляд, может быть произведен либо на основе метода экспертных оценок, позволяющего осуществить балльную оценку факторов ценности и риска, либо с использованием инструментария теории нечетких множеств.

Показатель инвестиционного приоритета недвижимых памятников истории и культуры является инструментом, использование которого позволяет произвести отбор объектов культурного наследия для включения в целевые инвестиционные программы. Методика расчёта показателя инвестиционной приоритетности и применения его для формирования адресной инвестиционной программы включает несколько этапов:

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

1. Определение показателя комплексной ценности, учитывающего социокультурную и функциональную ценность недвижимых памятников истории и культуры.

2. Определение показателя комплексного риска утраты объектов культурного наследия общества, нуждающихся в осуществлении реновационных мероприятий.

3. Расчёт показателей инвестиционного приоритета.

4. Ранжирование недвижимых памятников истории и культуры в порядке убывания инвестиционного приоритета (наиболее высоким рангом будут обладать недвижимые памятники истории и культуры, обладающие наибольшей комплексной ценностью и наибольшим комплексным риском утраты).

5. Отбор недвижимых памятников истории и культуры для осуществления реновационных мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Овсянникова Т.Ю., Скуридина Ю.Б.* Особенности недвижимых объектов культурного наследия как экономических благ // Вестник ТГУ. – 2008. – № 312. – С. 139 – 145.
2. *Овсянникова Т.Ю., Скуридина Ю.Б.* Реновация недвижимых объектов культурного наследия как основа сохранения их социокультурной ценности // Строительный комплекс: экономика, управление, инвестиции. Вып. 6: Межвузовский сборник научных трудов / редкол.: В.В. Бузырев, И.П. Нужина, В.М. Аксёнов, (отв. редакторы) и др. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – С. 175 – 183.
3. *Городская* целевая программа на 2009 – 2013 годы. Сохранение деревянного зодчества г. Томска: утв. Решением Думы г. Томска от 07.10.08 № 1016 // КонсультантПлюс: Справочная правовая система.
4. *Методика* экономической оценки объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации // АНО «Центр независимой оценки», 2005. – URL: http://mkrf.ru/fileadmin/template/datadocs/inf_178.
5. *Луков А.В., Владимирова И.Л., Холщевников В.В.* Комплексная оценка зданий-памятников истории и культуры на рынке недвижимости: научно-учебное издание. – М.: АСВ, 2006. – 344 с.
6. *Галуцкий Г.М.* Проблемы экономической оценки памятников истории и культуры и их вовлечение в народнохозяйственный оборот // Вопросы охраны и использования памятников истории и культуры. – М., 1992. – С. 20 – 31.

# Стратегическое управление развитием муниципальных образований на основе инструментария частно-государственного партнёрства

А.Я. Поровская

*Томский государственный университет*

Изменение базовой модели управления развитием муниципальных образований обусловлено необходимостью перехода от кризисного управления к стратегическому управлению изменениями как процессу постоянного обновления и структурирования целей и приоритетов развития территории. Основой данного процесса является диалог между представителями местного сообщества, бизнеса и власти, который позволяет давать адекватные ответы на постоянно изменяющиеся политические, экономические, социальные реалии и вызовы в условиях динамичной, неопределенной и конкурентной внешней среды.

На сегодняшний день управленческая практика организации взаимодействия субъектов муниципального образования сдерживается отсутствием методологических положений, обеспечивающих учёт интересов населения и бизнес-сообщества, а также более полное инкорпорирование потенциала последнего в стратегические планы развития муниципальных образований. Это обусловливает актуальность проблематики совершенствования методологии стратегического управления развитием муниципальных образований на основе использования инструментария частно-государственного партнёрства (ЧГП) как института согласования и удовлетворения сбалансированных интересов субъектов муниципального образования.

Научной базой теоретических исследований российских ученых по проблематике стратегического управления выступает опыт успешного развития стратегического менеджмента в корпоративных бизнес-системах западных стран. С учетом того, что механическое копирование зарубежного опыта, как правило, не приносит ожидаемых результатов, а формирование теории стратеги-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ческого управления развитием муниципальных образований значительно отстает от его развивающейся практики, наше исследование будет основано на синтезе теории стратегического менеджмента и практики стратегического управления развитием муниципальных социально-экономических систем. Однако, прежде чем приступить к рассмотрению заявленной проблематики, необходимо выяснить суть термина «стратегическое управление».

Понятие «стратегическое управление» не имеет четкого, однозначного толкования. В рамках стратегического менеджмента его принято рассматривать как «деятельность, которая состоит в выборе сферы и образа действий по достижению долгосрочных целей организации в постоянно меняющихся условиях внешней среды» [1, с. 62]. При более комплексном подходе его целесообразно рассматривать в двух аспектах:

- как особый вид управленческой деятельности, представляющий собой разработку и реализацию системы стратегических документов, в рамках которых учитываются и согласовываются интересы субъектов муниципального образования относительно перспектив его развития;
- как управление изменениями муниципального образования в условиях динамичной, неопределенной и конкурентной внешней среды, сочетающее в себе два процесса:

1) целенаправленные изменения на основе реализации запланированной стратегии;

2) изменения, связанные с необходимостью адаптации системы к условиям среды, которые не были учтены в стратегии [2, с. 7].

Процесс стратегического управления представлен на рис. 1.

Начальным этапом стратегического управления развитием муниципальных образований выступает стратегический анализ, значение которого заключается в том, что перспективное развитие муниципального образования в значительной степени зависит от достигнутого в предплановый период уровня и качества жизни населения, развития муниципальной экономики, состояния и эффективности деятельности системы управления и т.д.

Использование инструментария ЧГП на данном этапе предполагает выявление и оценку интересов субъектов муниципального образования. В этих целях создаются рабочие группы по разработке стратегического документа, включающие представителей бизнеса и общественности. Формами и механизмами выявления интересов населения и бизнес-сообщества могут являться: социологические опросы населения и руководителей организаций; общественные слушания по конкретным проблемам развития территории, сходы населения, местные референдумы; интерактивные теле-, радио- и интернет-дебаты по ключевым направлениям развития территории и т.д. [3, с. 60].

Синтез и обобщение собранной на данном этапе информации обеспечивают базу для определения сильных и слабых сторон, угроз и потенциальных возможностей развития муниципального образования, что позволяет оценить его реальное положение и перспективы по осуществлению стратегии. Повышенный интерес к использованию этих выводов объясняется тем, что количество задач, стоящих перед муниципальными образованиями, как правило, значительно превышает возможности их решения и реализации с точки зрения обеспеченности ресурсами. Применение SWOT-анализа позволяет оценить потенциал развития муниципального образования с учетом мировых и российских тенденций и провести приоритезацию существующих проблем развития территории в основных сферах жизнедеятельности: социальной сфере, экономике и управлении.

Вторым этапом стратегического управления является целеполагание, включающее определение миссии и стратегических целей развития территории. Обращение к практике свидетельствует о том, что данный этап является самым сложным в процессе стратегического управления, так как требует принятия и согласования решений одновременно на разных уровнях. Наиболее распространенными способами согласования целей являются:

1) авторитарный – цель устанавливает руководитель процесса стратегического управления с учётом целей развития соответствующего региона и государства. Так, в Томской области внедрена следующая схема организации процесса согласования целей стратегического управления по вертикали (рис. 2);

2) горизонтальный – цель устанавливается путем нахождения компромисса самими субъектами муниципального образования, заинтересованными в его развитии.

Согласование целей стратегического управления по горизонтали является результатом использования инструментария ЧГП, которое заключается в том, что каждая из сторон партнёрства – население, бизнес-сообщество и органы власти, являясь носителем собственных социально-экономических интересов, в процессе их согласования и поиска компромисса выявляют общие интересы,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

обеспечивающие устойчивое развитие муниципального образования в целом. Следствием вовлечения общественности и бизнеса в процесс стратегического управления является повышение объективности стратегических целей развития муниципального образования.

Следующий этап стратегического управления развитием муниципального образования – это формирование программы его развития, т.е. системы целей, задач и мероприятий, согласованных по содержанию, срокам, ресурсам и исполнителям и направленных на достижение стратегической цели муниципального образования в среднесрочной перспективе [4, с. 132]. На данном этапе происходит увязка результатов целеполагания с системой программных мероприятий, которая представляет собой совокупность институциональных и правовых преобразований, конкретных инвестиционных проектов и организационных мероприятий, выполнение которых обеспечивает реализацию программы социально-экономического развития муниципального образования.

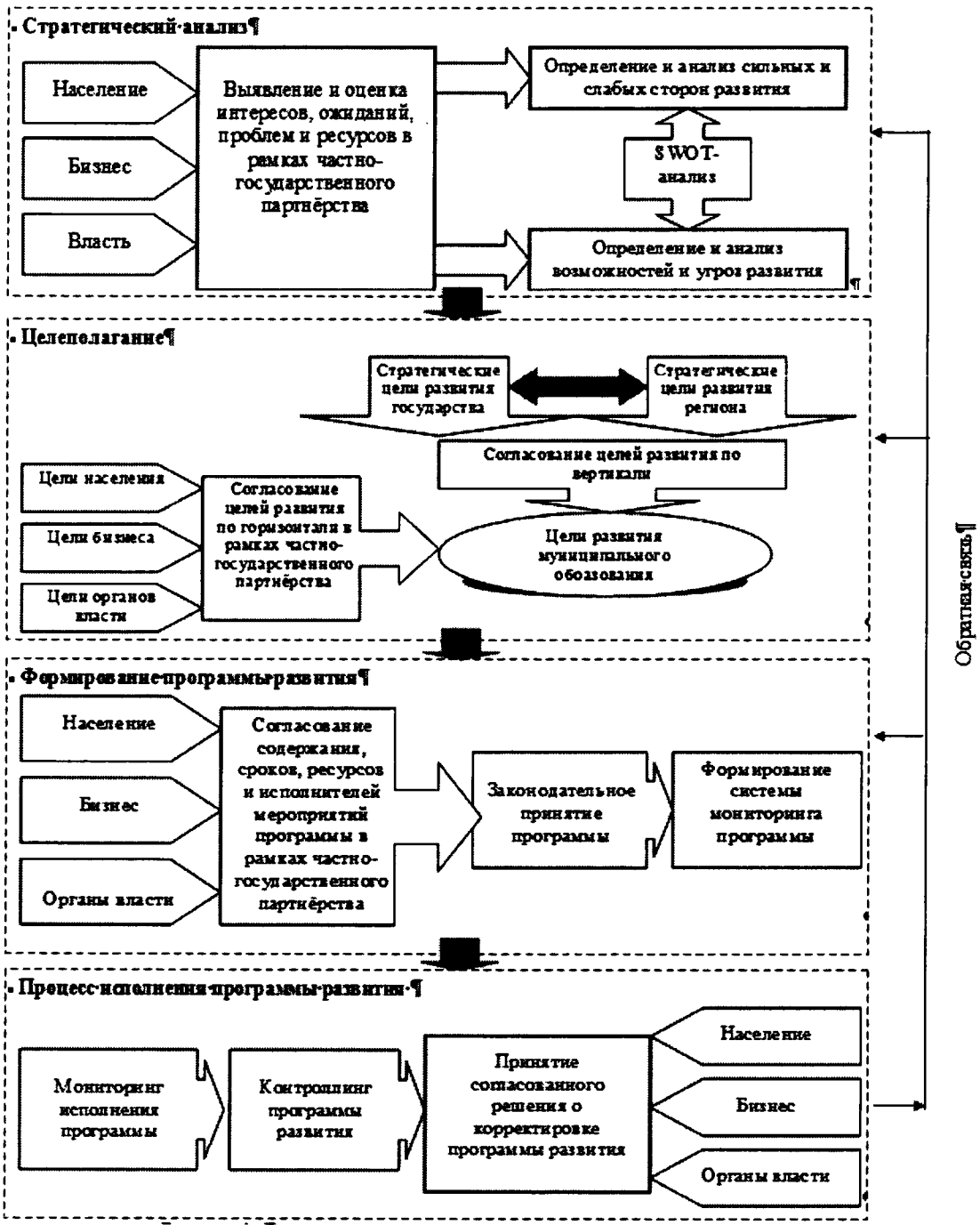


Рис. 1. Теоретико-модельная конструкция процесса стратегического управления развитием муниципального образования

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

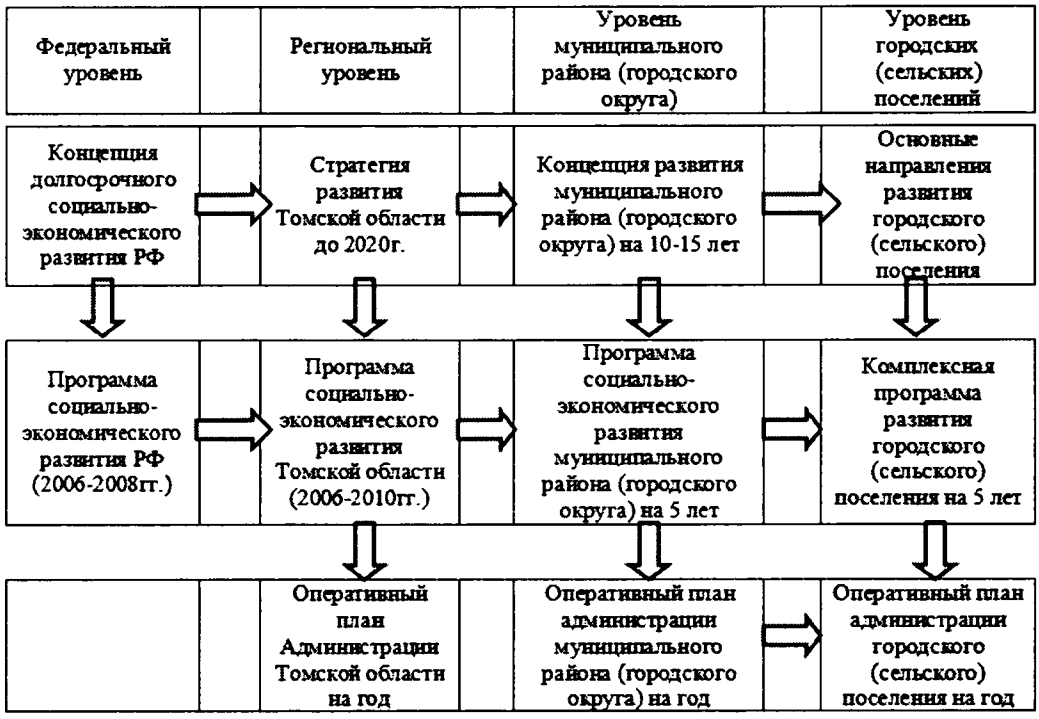


Рис. 2. Схема организации процесса согласования целей стратегического управления регионального развития Томской области по вертикали

Определение комплекса программных мероприятий, оценка затрат и времени на их реализацию, уточнение роли субъектов муниципального образования и их взаимоотношений в процессе реализации программы в рамках ЧГП позволяют обеспечить координацию усилий субъектов муниципального образования, что, в конечном счете, повышает результативность реализации стратегических документов. Кроме того, использование различных форм ЧГП позволяет привлекать внебюджетные средства к решению проблем муниципального образования на основе консолидации ресурсов бизнеса и бюджетного финансирования, результатом которого является перечень включаемых в программу инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение для развития территории.

Выходными параметрами программы является набор индикаторов и контрольных показателей, позволяющий количественно оценить степень успешности стратегического управления на определенный момент времени в соответствии с уровнем конечного (желаемого) состояния социально-экономического развития муниципального образования.

Заключительный этап стратегического управления предполагает исполнение программы, которое оценивается путем проведения ее мониторинга, контроллинга и корректировки и предполагает сбор информации, касающейся результатов выполнения программных мероприятий и степени достижения целей, выраженных конкретными индикаторами. Поскольку в реализации программы заинтересованы все субъекты муниципального образования, каждая сторона имеет право знать, насколько хорошо она работает. Как следствие, корректно организованные мониторинг и контроллинг ведут к укреплению поддержки программы со стороны населения и бизнес-сообщества.

Таким образом, нами рассмотрена декомпозированная по этапам теоретико-модельная конструкция процесса стратегического управления, учитывающая особенности управления развитием муниципальных образований в условиях глобализации и имеющая практическое применение на территории Томской области. Внедрение инструментария ЧГП обеспечивает повышение эффективности стратегического управления развитием муниципальных образований за счет достижения синергетического эффекта от согласования интересов, координации усилий и консолидации ресурсов субъектов муниципального образования.

В общем виде алгоритм согласования интересов субъектов муниципального образования в рамках ЧГП можно представить следующим образом:

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- субъектное воплощение параметров общественно-хозяйственного процесса в интересах его участников, установление их устойчивых целей, а также поведенческих и статусных позиций в данном процессе (исходный пункт стратегического управления);
- согласование интересов субъектов муниципального образования и определение совместных существенных целей, в достижении которых реализуется общественное согласие (формирование стратегии развития муниципального образования);
- объектное воплощение поставленных совместных целей в новых параметрах общественно-хозяйственного процесса (реализация стратегии развития муниципального образования).

Данная теоретико-модельная конструкция является универсальной и может быть использована при разработке стратегических документов региональных систем любого уровня, поскольку специфические особенности территорий исключаются самой логикой применения и организацией планирования, использованными при ее разработке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайцев Л.Г., Соколова М.И.* Стратегический менеджмент: учебник. – М.: Юристъ, 2002. – 416 с.
2. *Королева Е.Н., Вахтина М.* Территориальное стратегическое планирование: теоретические аспекты и современная практика муниципальных образований: монография. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2005. – 172 с.
3. *Иванов С.А.* Использование механизма социального партнерства в стратегическом развитии муниципальных образований // Муниципальная власть. – 2005. – № 1.
4. *Визгалов Д.В., Мозголин Б.С., Никулина И.Е., Хоменко И.В.* Мониторинг и оценка в условиях программно-целевого управления региональным развитием / под общ. ред. И.Е. Никулиной, И.В. Хоменко. – Томск: Дельтаплан, 2004. – 326 с.

# Индикаторы социально-экономического развития территории[1]

Ю.В. Подопригора

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Социально-экономическое развитие территории выражается в воспроизводстве совокупного общественного продукта, а также в воспроизводстве социально-экономических отношений [1]. Развитие всегда имеет направленность, определяемую целями. При этом каждая из целей вытекает из интересов субъектов той или иной территории.

С анализом стоимостных показателей, особенно на региональном уровне, связаны серьезные проблемы – реформирование российской экономики обусловило процесс коренных преобразований в статистике. Измерение экономической динамики процесс непростой, так как всем измерителям присущи свои недостатки. Как отмечают авторы А.Р. Габитова, А.Р. Абдрашитова, индекс физического объема производства позволяет выявить основные тенденции динамики отраслей [2]. Авторы отмечают, что анализ показателей в натуральном измерении позволяет максимально элиминировать влияние инфляции, анализировать основные процессы, характеризующие состояние реального сектора. В качестве измерителей показателей динамики авторы отслеживают динамику отдельных видов продукции в натуральном измерении.

Если рассматривать отдельные виды продукции, динамика будет очень разнообразной. Поэтому, в зависимости от тенденции изменения объемов промышленной продукции, авторами выделено несколько классов динамических рядов.

1. Временные ряды с явно выраженной сезонностью с периодом в один год, куда, например, относят выработку электроэнергии.

2. Временные ряды, где наблюдается сравнительная устойчивость тенденций, как в нефтедобывающей отрасли.

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Исследование проблем отраслевого развития сельских муниципальных образований регионов СФО: межотраслевой аспект», проект № 09-02-64204 а/Т.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

3. Временные ряды, где происходит увеличение производства во время спада других отраслей и уменьшение выпуска – при оживлении экономики. Например, динамики производства водки и ликероводочных изделий.

4. В отдельный класс следует отнести временные ряды, где колебания относительно тренда – прямой горизонтальной линии – происходят с практически равной амплитудой. В качестве примера приводится производство синтетического каучука.

Региональная экономика имеет свою специфику, отличаясь и от других регионов, и от среднероссийского уровня. Следовательно, анализ региональной экономики, происходящих в ней процессов тоже должен отличаться от анализа на уровне России. В первом приближении это отличие носит характер детализированности на уровне региона и, напротив, агрегированности на уровне Федерации. В то же время процедуры сравнительного анализа (региона с регионом, региона с Россией) этого мощнейшего инструментария региональной политики на уровне государства, корпорации, банка, инвестора и т.д. предполагают очень высокую степень теоретико-методологического единства анализа, без которой вряд ли можно будет доверять его результатам.

Авторы предлагают использовать при анализе динамики экономики региона индекс хозяйственной активности. Индекс хозяйственной активности строится на базе натуральных показателей, что исключает влияние стоимостных показателей. Исходной базой служат динамические ряды по важнейшим видам промышленной продукции в натуральном выражении, на основе которых рассчитываются индивидуальные, агрегатные и сводный индексы изменения валовых выпусков. Такой подход хорошо дополняет традиционные методы расчета ВВП.

Выбор показателя экономического роста на региональном и отраслевом уровнях зависит от целей анализа. Одним из главных показателей эффективности производства является производительность труда.

В общем комплексе социальных проблем ведущую роль играют показатели уровня жизни населения. Компоненты уровня жизни – определенные потребности человека, удовлетворение которых является составной частью уровня жизни в целом. Они имеют количественное и качественное выражение. Одним из способов улучшить количественные и качественные методы анализа социального развития является проведение постоянного мониторинга происходящих социальных перемен.

Информационное обеспечение развития региона имеет исключительную важность в региональном управлении. Известен ряд методик построения интегрированных индикаторов, различающихся принципами выбора и соизмерения показателей. Остановимся на методике комплексной оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов (городских округов) Томской области.

Данная методика устанавливает основные положения, принципы, систему показателей и алгоритм комплексной оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов (городских округов) Томской области.

Уровень социально-экономического развития муниципального района (городского округа) выступает интегрированным выражением степени использования факторов и предпосылок регионального развития для достижения адекватных социальных результатов на уровне муниципального района (городского округа).

Основной целью комплексной оценки уровня социально-экономического развития муниципального района (городского округа) является определение возможности решения текущих задач социального и экономического развития на основе внутренних резервов и источников экономического роста, а также эффективности мер, принимаемых органами местного самоуправления по реализации социально-экономической политики.

Система показателей включает в себя индикаторы, сформированные по следующим трем блокам:

1) уровень экономического развития;

2) качество жизни населения;

3) степень развитости (обеспеченности) объектами социальной и инженерной инфраструктуры.

Комплексная оценка как инструмент диагностики уровня социально-экономического развития муниципальных районов (городских округов) Томской области используется в целях проведения сравнительного анализа за отчетный и ретроспективный периоды, а также при разработке прогнозов социально-экономического развития. На основе анализа ее результатов определяются основные направления государственной региональной политики и муниципальной политики.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ЛИТЕРАТУРА

1. *Житкова Е.* Согласование интересов муниципальных образований и субъекта Российской Федерации на основе применения программно-целевого подхода: опыт Краснодарского края // Муниципальная экономика. – 2006. – № 4.
2. *Габитова А.Р., Абдрашитова А.Р.* Прогнозирование экономической динамики региона // ЭКО. – 2006. – № 12.

# Изменение структуры занятости в условиях инновационной экономики (региональный аспект)

С.Б. Самусева

*Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики*

Современное развитие хозяйственных отношений необходимо рассматривать через призму реструктуризации всей сложившейся системы общественного воспроизводства, сформировавшейся в условиях постиндустриальной инновационно-активной экономики. Этой системе соответствует так называемый инновационный тип занятости, который следует понимать, как способность каждого человека в отдельности, всего кадрового потенциала фирмы, а также всего экономически активного населения страны быстро приспосабливаться к новым потребностям в экономике, которые вызваны инновационными изменениями.

Важной особенностью инновационной экономики можно считать повсеместное проникновение знания и информации во все сферы деятельности, а не концентрацию в ее в отдельных наукоемких отраслях и секторах.

Претерпевает изменения и социальная структура региона, социальный статус человека все больше начинает зависеть от его уровня образования, квалификации, здоровья и стремления реализовать себя как творческую единицу.

Происходит постепенная трансформация мотивации: для работников интеллектуального труда важен не только и не столько материальный результат их труда, сколько возможность самовыражения, самореализации.

Согласно концепции американского социолога Р.Инглехарта, нематериальные ценности становятся значимыми для индивидуума и общества в целом лишь тогда, когда человек ощущает экономическую безопасность и социальную защищенность. Для распространения этой тенденции на общество в целом необходимо, чтобы удовлетворенность в вышеперечисленных потребностях испытывало его подавляющее большинство.

Отмечается падение интереса к традиционным индустриальным формам труда, что обусловлено восприятием этих форм как стандартных, скучных, монотонных, неинтересных. Следовательно, для повышения интереса к техническим специальностям помимо стимулирования экономической составляющей труда необходимо производить скорейшую модернизацию производства с привлечением высококвалифицированных специалистов, с высоким уровнем ответственности, сложности ставящихся перед ними задач. Таким образом, можно решить сразу две важнейшие задачи: развитие производства и стимулирование процессов технического прогресса, а также реализация творческого потенциала работников.

Структура занятости все больше приобретает вид пирамиды, где работники, занятые непосредственно в производстве материальных благ, имеют стойкую тенденцию к сокращению. Но пирамиду с усеченной вершиной, так как, по сути, переход к абсолютно «безлюдному» производству вряд ли возможен.

По мере движения вниз от вершины пирамиды возрастает потребность в работниках, так называемых сопутствующих и обслуживающих направлений деятельности, к которым относятся НИОКР, проектные работы, инженерные работы по подготовке и запуску оборудования, а также сфера медицинского обслуживания, мероприятия по охране окружающей среды и т.д.

Показатель уровня занятости в сфере услуг имеет важное значение в оценке экономического развития страны и региона. Существует некий уровень, начиная с которого развитие материального производства перестает быть приоритетным для экономики. Этим уровнем считается превыше-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ние доли занятых в сфере услуг 55 % численности всего занятого населения. В развитых странах этот уровень был достигнут в конце 60-х годов, Россия же только подходит к нему, медленно, но верно вставая на путь перехода к новому для себя типу экономического развития.

Следует понимать, что одним из важнейших условий скорейшего перехода к инновационному типу экономики является, прежде всего, развитие коммуникационных, кредитно-финансовых, консалтинговых и прочих услуг, относящихся к сфере обслуживания.

По мере развития инновационной экономики меняется и структура занятости Сибири, происходит перераспределение трудовых ресурсов из низкопродуктивных отраслей народного хозяйства в высокопродуктивные отрасли, наблюдается приток рабочей силы в сферу услуг, организации досуга и отдыха, информационного обслуживания, в отличие от характерной для индустриальной экономики занятости в тяжелой промышленности и других отраслях сугубо материального производства.

Динамика отраслевой структуры занятости в Сибирском федеральном округе демонстрирует те же тенденции, что и в целом по стране. Произошел спад промышленного производства, что спровоцировало массовый отток занятых из промышленности. К 2007 г. доли занятых в промышленности и торговле, которая традиционно принимает высвобождаемых работников, практически сравнялись. Ниже приведены данные исследований независимого Института социальной политики, согласно которым в период с 1997 по 2007 г. произошли следующие изменения в структуре занятости региона (см. рис. 1).

Зафиксировано снижение доли занятых в промышленности на – 7,5 %, в сельском хозяйстве – на 1,4 %, в то же время отмечается прирост доли населения, занятого в таких отраслях народного хозяйства, как транспорт и связь – на 0,7 %, строительство – на 0,9 %, увеличилась численность занятых в финансовом секторе – на 2,9 %, социальном секторе (к которому относятся здравоохранение, образование, наука и пр.) – на 1,6 %,

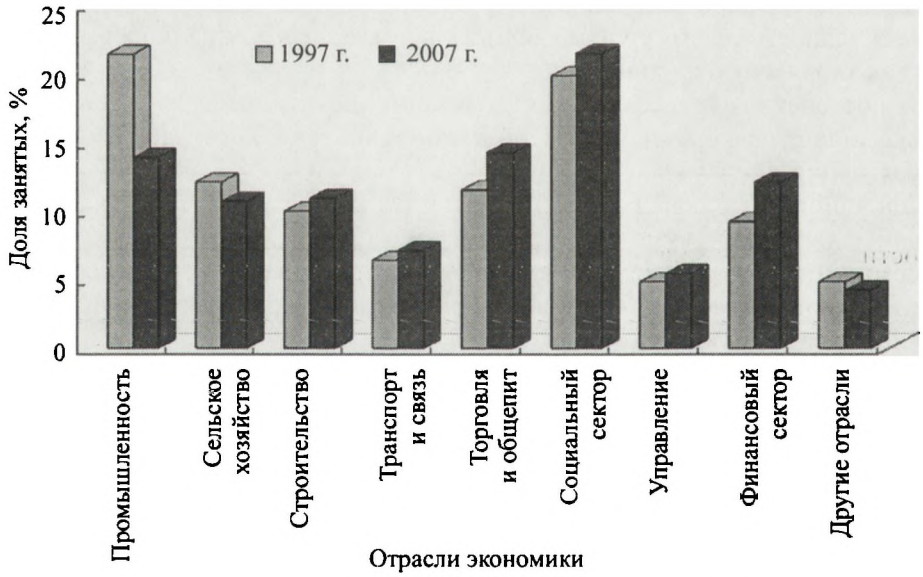


Рис. 1. Динамика отраслевой структуры занятости региона

В июне 2008 г., по сведениям Центра занятости населения г. Новосибирска (ГЦЗН), на предприятиях и в организациях города было 31,2 тыс. вакансий, из которых 24,7 тыс. – по рабочим специальностям. На сегодняшний день спрос на рабочих превышает предложение. За последние 20 лет численность рабочего персонала в Новосибирске сократилась почти в 2,6 раза, что обусловлено как сокращением производства, так и увеличением степени его автоматизации и информатизации.

Согласно статистическим данным новосибирских агентств по подбору персонала, самыми дефицитными из рабочих специальностей являются: токари-карусельщики, токари-расточники, слесари по сборке металлоконструкций, сверловщики, а также квалифицированный линейный персонал (например, операторы линий, наладчики). (По данным Холдинговой компании по подбору персонала и кадрового консалтинга «АНКОР».)

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Можно отметить, что все большую ценность приобретает индивидуализация трудовой деятельности. Происходит возрождение наставничества, ученичества, институтов мастерства (в ряде коммерческих организаций, например ОАО «УРСА-банк», получило широкое распространение такое явление, как стажерство, когда боле опытные сотрудники проводят первичное обучение новичков, в дальнейшем полученные навыки закрепляются бизнес-тренингами, семинарами по узким тематикам и т.д.), постепенно уходят в прошлое узкая специализация и узкий профессионализм. Но стоит отметить, что возрождение универсализации происходит через процессы непрерывного обучения в течение всей жизнедеятельности человека, через постоянное повышение квалификации, совмещение профессий и выполняемых функций, приспособленность к быстрой смене сферы деятельности в условиях постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры.

Так, в производственных отраслях можно проследить тенденцию низкой занятости работников в подразделениях, связанных с накоплением и обработкой информации, разработкой и внедрением новых технологий. Уделив внимание привлечению работников именно в эти инфраструктурные подразделения, возможно снизить потребность в низкоквалифицированном и, как следствие низкооплачиваемом труде, что могло бы способствовать выравниванию создавшегося прекоса на рынке труда.

Переход на инновационную экономику, провозглашенный осенью 2005 г. в масштабах всей страны, сдерживают некоторые особенности региона, такие, как низкий уровень жизни по сравнению с другими областями, рост безработицы, отток населения в регионы с более высоким уровнем жизни, невостребованность высококвалифицированных специалистов и другие.

Основными направлениями развития региона для скорейшего перехода к новому типу экономики и занятости могли бы стать:

- перевод областной экономики, ориентированной на экспорт сырьевых ресурсов, к первенствующему развитию наукоемких отраслей, основанных на технологиях и знаниях. В противном случае не исключено превращение региона в сырьевой придаток развитых стран, которые стремятся разместить на нашей территории «грязные» энергоемкие и материалоемкие производства;
- создание системы государственной поддержки проектов, ориентированных на привлечение частных инвестиций для их осуществления;
- формирование инфраструктуры, включающей в себя систему информационного обмена между городами Сибири и другими регионами, согласованную нормативно-правовую базу и систему подготовки кадров;
- использование федеральной собственности на территории Сибири для развития инновационной деятельности. Сегодня государство ограничено в финансовых ресурсах для поддержки инноваций, а федеральная собственность, прежде всего ряда предприятий ВПК, могла бы стать хорошей поддержкой инновационной деятельности;
- снятие статуса «секретности» с некоторых закрытых территориальных образований (ЗАТО) Сибири (например, город Северск в Томской области)), что помогло бы не потерять колоссальный накопленный научно-технический потенциал. Для того чтобы не допустить неконтролируемое распространение ядерных технологий, необходимо отрабатывать модель перехода ЗАТО в наукограды, тем более, что положительный пример уже есть. В частности, поселок Кольцово Новосибирской области стал первым в Сибири наукоградом.

Сложность становления инновационной системы, несовершенство нормативно-правовой базы требуют обязательного участия и поддержки региональной власти. В регионах Сибири с высоким научно-техническим потенциалом накоплен определенный опыт, который можно тиражировать на территорию округа и Российской Федерации в целом.

Будем надеяться, что в ходе естественного исторического развития Сибири все-таки произойдут социально-экономические сдвиги, результатом которых станет становление инновационного общества, в котором главным компонентом эффективной занятости станет информационный труд, то есть труд, который дополняет перманентный процесс получения новых знаний, стимулирует работника на освоение результатов научного, технического и социального прогресса.

Конечно, для Сибири создание информационной экономики с позиций и проблем нынешнего времени представляется как весьма отдаленной будущее. Не будем здесь касаться текущих экономических, финансовых, социальных сложностей нашего развития. Они хорошо известны. Однако в длительной исторической перспективе, едва ли они будут определять ход развития нашего общества. Нас интересуют факторы долговременного характера.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Бесспорен тот факт, что в Сибири сконцентрирован большой образовательный, кадровый, культурный и научный потенциал. Однако эти предпосылки можно быстро и безвозвратно потерять, если не принять срочных мер.

Итак, процесс становления инновационной занятости в Сибири носит противоречивый характер, но одновременно вырисовываются черты формирующейся экономической системы, в которой основная масса занятых будет перерабатывать не материальную субстанцию, а информацию.

# Использование механизма лизинга в решении жилищной проблемы

Т.Ю. Овсянникова, И.Р. Салагор

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Российский рынок недвижимости, в том числе рынок жилья, последние годы демонстрировал небывалые темпы роста. Давление на рынок значительного неудовлетворенного спроса подстегивало цены на недвижимость и стимулировало девелоперов к наращиванию мощностей.

Особенностью рынка жилой недвижимости является то, что спрос на жилье реализуется как потребительский спрос, обусловленный реальной потребностью населения в жилье, и как инвестиционный, возникающий в отношении жилья как источника дохода. Глобальный экономический кризис подтвердил предостережения многих экспертов о том, что растущий спрос на жилую недвижимость в значительной степени носил инвестиционный характер. Вложения капитала в объекты жилищного строительства обеспечивало инвесторам доходность, в 2 – 3 раза превышающую доходность других финансовых вложений. Инвестиции в жилую недвижимость оказывались выгодными даже при использовании кредитных ресурсов. Этот спрос поддерживался на высоком уровне инфляционными ожиданиями. Теперь, когда вследствие финансового кризиса возникли значительные затруднения у всех субъектов инвестиционной деятельности, а инфляционные ожидания сменились на ожидания неминуемого спада цен, инвестиционный спрос на рынке жилой недвижимости стал сокращаться, еще более усугубляя ситуацию на рынке.

Негативное влияние на рынок жилой недвижимости оказывает и кризис в банковской сфере. Еще в начале 2008 г. сохранялась тенденция увеличения объемов, предоставляемых кредитными организациями ипотечных жилищных кредитов. Так, например, в 2007 г. их объем увеличился по сравнению с 2006 г. практически в 2 раза, составив 556,5 млрд рублей (по сравнению с 263,6 млрд руб. в 2006 г.). Несмотря на относительное снижение в 2007 г. темпов роста объемов ипотечных кредитов по сравнению с предыдущими годами вследствие нестабильности на международных финансовых рынках, данный сектор финансового рынка по-прежнему развивался опережающими темпами. Но по состоянию на 1 октября 2008 г. объем выданных ипотечных кредитов составил всего 461,9 млрд руб., причем основная доля была выдана в первом квартале [1]. А в начале 2008 г. Банк России провел единовременное обследование кредитных организаций по вопросу досрочного погашения предоставленных в 2007 г. ипотечных жилищных кредитов заемщикам – физическим лицам. Все это свидетельствует о серьезном спаде на рынке ипотечного жилищного кредитования, банки стали ощущать нехватку «длинных денег», необходимых для предоставления долгосрочных жилищных кредитов.

Кризис ипотечной системы приводит к сокращению потребительского спроса на рынке жилой недвижимости со стороны той категории покупателей, которая, испытывая реальную потребность в жилье, стала платежеспособной на рынке благодаря жилищным кредитам.

В условиях углубления кризисной ситуации на рынке жилой недвижимости актуальным становится поиск альтернативных форм привлечения инвестиций на рынок жилья и удовлетворения потребности населения в жилье. В качестве реальной альтернативы приобретения жилья за счет собственных или заемных средств может выступить жилищный лизинг, который открывает возможность решения жилищной проблемы населения, а также проблем со сбытом готовой жилой недвижимости строительными организациями. Жилищный лизинг сочетает в себе преимущества жилищного кредитования (привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов для строи-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тельства или приобретения жилья) и жилищной аренды (распределенные на большой период времени платежи за жилищные услуги) [2].

Опыт развитых стран показывает, что удовлетворение жилищных потребностей населения может быть обеспечено не только на основе правоотношений собственности, но и на основе арендных отношений. В развитых странах, по данным Глобального отчета о населенных пунктах ООН (Global Report on Human Settlement), а также по данным Жилищного обзора Статистического Бюро США (American Housing Survey / U.S. Census Bureau) [3], от 30 до 60 % домохозяйств проживают в арендованном жилье, при этом арендуемое жилье находится не только в частной собственности, но и в общественной (см. табл.).

По данным Росстата, зарегистрированная численность людей, которые сдают в наем собственное недвижимое имущество, в 2007 г. составляла лишь 10 428 человек [5].

Сопоставление данных по Российской Федерации с мировыми данными позволяет сделать вывод об отсутствии достоверной статистической информации о реальном положении рынка аренды жилья в России, который по-прежнему остается в теневом секторе экономики.

**Соотношение собственников и арендаторов жилья в разных странах (в % от общего количества домохозяйств)**

| Страна | Год статистического наблюдения | Доля домохозяйств, проживающих в собственном жилье | Доля домохозяйств, проживающих в арендованном жилье | В том числе, доля домохозяйств, арендующих жилье, находящееся | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | в общественной собственности | в частной собственности |
| Великобритания | 1998 | 68,7 | 31,3 | 16,3 | 15,0 |
| Германия | 1998 | 40,2 | 59,8 | 59,8 | - |
| Канада | 1998 | 62,4 | 34,4 | 5,7 | 28,7 |
| США | 1998 | 62,4 | 34,3 | 5,7 | 28,7 |
| | 2001 | 68,0 | 32,0 | - | - |
| Нидерланды | 1998 | 49,8 | 42,4 | 33,7 | 8,7 |
| Финляндия | 1998 | 65,4 | 31,4 | 14,4 | 17,0 |
| Россия [4] | 2002 | 96,8 | 3,2 | нет данных | нет данных |

Проведенный нами анализ выборки данных о фактических сделках на рынке жилья в г. Томске показал, что количество сделок на рынке жилищных услуг (аренды) составило в среднем за 2005 г. – 27,2 %, за 2006 г. – 30,6 %, за 2007 г. – 30,5 % от общего количества сделок (рис. 1). Снижение в результате экономического кризиса платежеспособного спроса на рынке жилой недвижимости приведет к росту населения, удовлетворяющего жилищные потребности на условиях аренды жилья.

Рис. 1. Структура сделок на рынке жилой недвижимости по ограниченной выборке наблюдений

По-нашему мнению, в настоящих условиях жилищный лизинг может стать реальным механизмом решения жилищной проблемы населения, а также проблем со сбытом готовой жилой недвижимости строительными организациями.

Жилищный лизинг может стать альтернативой ипотечному кредитованию, так как имеет ряд преимуществ по сравнению с ипотекой: в лизинговых сделках отсутствует договор залога и пору-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

чительства со стороны третьих лиц; кредитные риски при жилищном лизинге ниже, чем при ипотечном кредитовании; при наличии сбережений у лизингополучателя (покупателя) может быть снижена сумма лизинговых платежей или уменьшен срок действия договора лизинга; лизинг позволяет избежать угрозы взыскания имущества сторонними кредиторами, так как имущество, переданное в лизинг, во время договора принадлежит лизинговой компании; возможность прекращения договора жилищного лизинга на любом этапе, в отличие от договора по ипотечному кредитованию и др.

Нами проведен сравнительный анализ различных схем погашения жилищного ипотечного кредита и приобретения жилой недвижимости с использованием механизма жилищного лизинга (рис. 2, 3). Как видно на графиках, текущие платежи по лизингу могут превышать текущие выплаты по ипотечному кредиту, что обусловлено меньшей суммой долга по ипотеке при выплате первоначального взноса за квартиру в размере не менее 30 % от ее стоимости. Однако именно этот первоначальный взнос является основным барьером для потенциальных покупателей жилья.

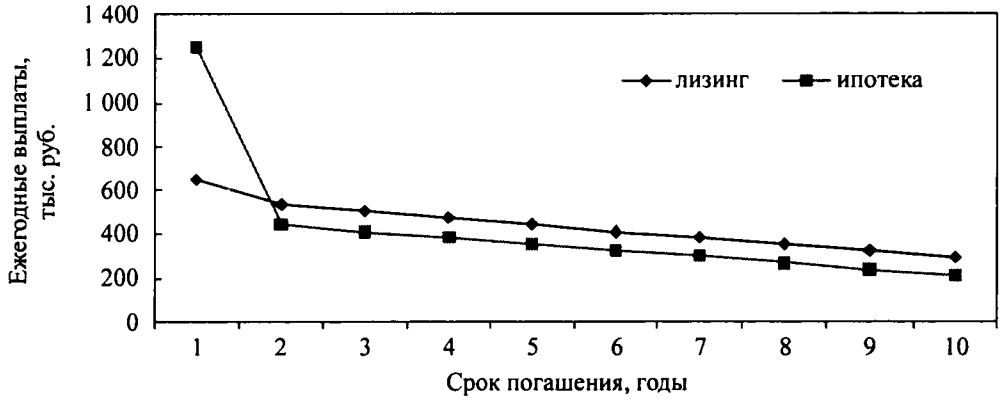


Рис. 2. Сравнение ежегодных выплат по ипотечному кредиту и по схеме жилищного лизинга с учетом первоначального взноса по ипотечному кредиту (30 %)

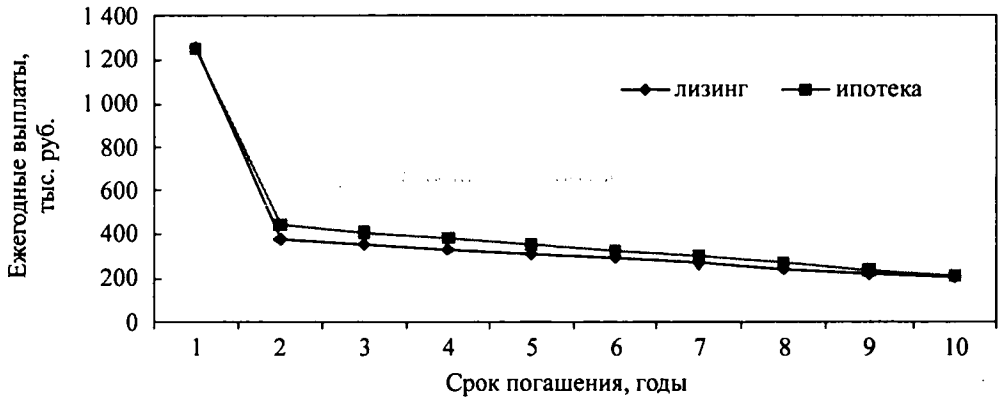


Рис. 3. Сравнение ежегодных выплат с учетом первоначального взноса (30 %) по ипотечному кредиту и по схеме жилищного лизинга

Программа жилищного лизинга может быть рассчитана на 10 и более лет. Очевидно, что для частного инвестора такой срок инвестиционного проекта может быть невыгодным. В настоящее время крупные строительные компании вкладывают денежные средства в так называемые короткие инвестиционные проекты, рассчитанные примерно на полтора – два года, половину из которых занимает подготовительный этап, предшествующий строительству жилья (отвод земельного участка, подготовка необходимой проектно-сметной документации и т. п.), и половину – собственно реализация проекта. Если к тому же учитывать и тот факт, что строительство жилья происходит в основном за счет долевого участия будущих собственников квартир, то инвестиционные вложения самой компании составляют весьма небольшую долю в общем объеме капитальных вложений. Однако в условиях финансового кризиса осуществление таких достаточно выгодных коротких инвестиционных проектов становится практически невозможным. Строительным компаниям придется искать новые варианты инвестиционных проектов.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Государство, заинтересованное в решении жилищной проблемы населения, может стать инвестором такого проекта. Для этого необходимо разработать целевые региональные программы, предусматривающие развитие жилищного лизинга, при этом механизм жилищного лизинга может быть основан на одной из следующих организационных схем:

- на основе лизинговой компании, учрежденной областной или муниципальной администрациями (по типу региональных ипотечных агентств);
- на основе дочерней компании крупной строительной корпорации, т. е. в рамках крупного девелопмента;
- в виде корпоративного жилищного лизинга (т. е. покупка недвижимости организациями с целью предоставления жилья сотрудникам на условиях жилищного лизинга).

Таким образом, в сложившихся условиях финансового кризиса разработка механизма жилищного лизинга может стать одним из вариантов решения жилищной проблемы населения и новой схемы сбыта объектов жилой недвижимости строительными организациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Официальный* сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru.
2. *Овсянникова Т.Ю.* Инвестиции в жилище. – Томск: Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. – 379 с.
3. *The Global* Urban Observatory : Statistical Annexes to the Global Report on Human Settlements 2001: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.unhabitat.org/habrdd/statannexes.htm; *American* Housing Survey/ U.S. Census Bureau. Detailed Tables for Owner Occupied Housing Units [Электронный ресурс]. – URL: http://www.census.gov/hhes/www/housing/ahs/01dtchrt/tab3-15.html.
4. *Данные* переписи населения России – 2002 г. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М.: Федеральная служба гос. статистики, 2004. – URL: http://www.gsk.ru/perepis2002.
5. *Федеральная* служба государственной статистики. Центральная база статистических данных: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2244001.

# Регулирование и саморегулирование инновационного развития бизнеса в регионе

Н.А. Тюленева

*Томский государственный университет*

Проблема регулирования и саморегулирования процессов инновационного развития бизнеса является одной из актуальных и, одновременно, слабо разработанных в современной России. Ее решение особо значимо в условиях перехода России к экономике инновационного типа, когда важнейшей задачей промышленной политики становится формирование национальной инновационной системы, обеспечивающей эффективное сотрудничество науки, бизнеса и государства. Рассмотрим, как эти вопросы решаются на региональном уровне на примере Томской области.

По результатам проведенного обследования за 2007 г. число организаций, занимавшихся инновационной деятельностью (технологическими, маркетинговыми или организационными инновациями), составило 42 или 16,9 % из 248 обследуемых крупных и средних предприятий Томской области. Анализ данных, представленных на рисунке, свидетельствует, что удельный вес инновационно активных предприятий изменялся за последние пять лет зигзагообразно.

Наибольшую активность проявляют предприятия с частной собственностью. Начиная с 2005 г. увеличивалась доля инновационных предприятий со смешанной собственностью с иностранным участием и потребительской кооперации. Наиболее инновационно-активными являются крупные и средние предприятия, преимущественно с численностью работающих свыше 1000 человек, располагающие большими финансовыми возможностями. Из них 71,5 % составляют предприятия по добыче сырой нефти и природного газа.

В настоящее время доля предприятий, занимающихся инновациями в РФ, составляет, по некоторым оценкам, от 9,8 до 11 %, в то время как в наименее развитых странах 20 – 25 %, в развитых странах ЕС 50 – 70 %, а в признанных фаворитами в производстве высокотехнологичной продукции США и Японии эта доля превышает 70 % [1, с. 121].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

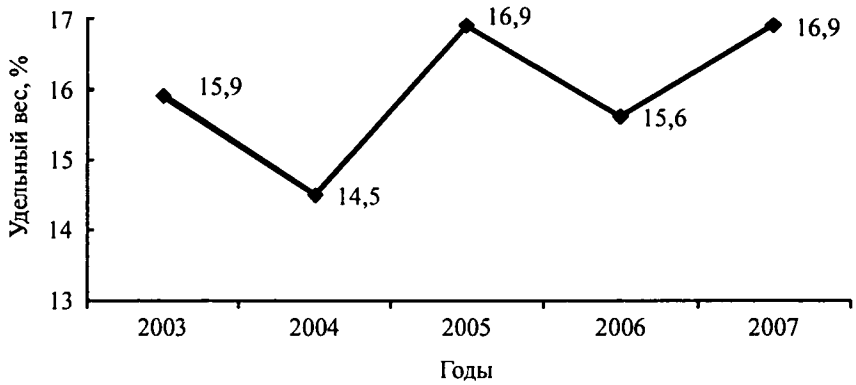


Рис. 1. Изменение удельного веса инновационно активных предприятий в общем числе обследуемых предприятий Томской области в 2003 – 2007 гг. (Составлено по источникам [3, с. 6; 2, с. 4].)

На этом фоне Томская область по данным за 2007 г. (около 17 %) превышает среднюю по стране цифру. Вместе с тем следует отметить, что с конца 80-х годов инновационная активность российских предприятий резко сократилась. Удельный вес промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений, по стране в целом на тот период составлял примерно 66 %. По Томской области почти каждое третье промышленное предприятие занималось разработкой и внедрением новых видов продуктов и технологических процессов [2, с. 2].

С этих позиций размеры инновационной деятельности предприятий Томской области в настоящее время следует признать достаточно скромными.

Главным источником финансирования инновационной деятельности для большинства томских предприятий (96,6 % – по данным за 2006 г.) по оценкам респондентов остаются собственные средства (см. табл.), что типично и для России в целом.

**Источники финансирования инновационных предприятий, млн рублей***

| Источники финансирования | Годы | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Собственные средства | 2218,4 | 2357,0 | 1113,7 | 1754,1 |
| Федеральный бюджет | 2,0 | 0 | 76,3 | 13,8 |
| Бюджет субъекта РФ | 2,5 | 1,0 | 31,0 | 8,3 |
| Внебюджетные средства | 21,4 | 39,3 | 17,0 | 0 |
| Иностранные инвестиции | 0 | 0 | 6,5 | 0 |
| Прочие средства | 0 | 2,0 | 16,2 | 39,4 |
| ВСЕГО ЗАТРАТ | 2244,3 | 2399,3 | 1259,8 | 1815,6 |
| в том числе займы и кредиты банков | 39,5 | 137,5 | 207,2 | 11,8 |

*Составлено по источнику [2, С. 12].

Возможно, что существенный скачок инновационно-активных предприятий в 2005 г. (см. рис.) связан со значительными инвестициями из федерального бюджета, а также иностранными инвестициями. Таким образом, наблюдается прямая связь инноваций с инвестициями: есть деньги – есть инновации. К сожалению, имеющиеся механизмы инвестиционной деятельности пока неспособны преодолеть тенденцию разрушения научно-производственного потенциала и решить проблему модернизации экономики. Фондовые рынки, коммерческие банки в подавляющем большинстве не выполняют своих основных функций по аккумулированию сбережений и их трансформации в производственные инвестиции. Использование кредитов и займов организациями Томской области на финансирование инноваций снизилось в «благополучном» 2006 г. по сравнению с 2005 г. в 17,6 раза. Можно сделать вывод о том, что проектное финансирование инновационных процессов из федерального бюджета (как, впрочем, и бюджета субъектов РФ, прочих источников) не способствует системному решению вопроса формирования национальной инновационной системы.

Ранжирование факторов, сдерживающих инновационную деятельность, в оценке руководителей обследуемых предприятий, показывает, что среди *экономических* факторов – это, прежде всего, недостаток собственных денежных средств, а также высокая стоимость нововведений. Среди

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

*производственных* факторов, препятствующих проведению инноваций, респонденты отмечают низкий инновационный потенциал предприятия. В числе *прочих* факторов, сдерживающих инновационную деятельность, по мнению руководителей обследуемых предприятий, является недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность [3, с. 28].

Далее остановимся на некоторых вопросах, касающихся регулирования инновационных процессов. Развитие инновационных процессов в регионе возможно под воздействием рыночных и нерыночных механизмов регулирования. Нерыночные регуляторы представлены законодательными инициативами со стороны органов законодательной и исполнительной власти на всех уровнях управления.

Для регулирования процессов инновационного развития бизнеса на государственном уровне в соответствии со Стратегией 2020 необходима, по нашему мнению, разработка комплекса мер по принуждению бизнеса к инновациям. Об этом свидетельствует опыт развитых стран, где концептуальная разработка инновационной политики на государственном уровне осуществляется постоянно. Например, в Норвегии, с конца 1990-х гг. вышел ряд документов (в частности, «Обязательства по НИОКР», 2003), позволивших достигнуть консенсуса о необходимости увеличения финансирования НИОКР и инноваций до 3 % ВВП к 2010 г. [1, с. 116].

Следует отметить, что законодательное поддержание инвестиционной привлекательности региона, его инновационного развития является приоритетной задачей органов законодательной и исполнительной власти Томской области. В рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России за 2006 – 2007 гг. рейтингового агентства «Эксперт РА» Томская область стала победителем в номинации «За лучшие законодательные условия для инвестирования».

На региональном уровне в рамках разработки комплекса мер по принуждению бизнеса к инновациям приоритетными для органов законодательной и исполнительной власти являются:

- подготовка законопроектов по инновационной деятельности;
- развитие венчурного финансирования;
- создание эффективных стимулов привлечения частного бизнеса к участию в разработке и внедрении капиталоемких технологий и стандартов производительности посредством кредитных и налоговых льгот, страхования рисков;
- регулирование рынка труда и социально-трудовых отношений в моделях спроса и предложения;
- контроль за уровнем затрат работодателей, связанных с использованием труда наемных работников, что позволяет выявить особенности социальной политики компании и сделать заключение о реализации мотивационной стратегии, направленной на повышение квалификации персонала, его готовности к риску и инновациям, наличию медицинской страховки, вложению средств в спортивные мероприятия для сотрудников компании и т.д.

Что касается рыночных регуляторов, то в качестве таковых можно рассматривать затраты работодателя на рабочую силу. Как известно, рынок труда в России уже создан.

На основе анализа затрат работодателя на рабочую силу нами были проанализированы существующее положение и перспективы развития инновационных процессов по отраслям и видам экономической деятельности на примере предприятий и организаций Томской области. Информационной базой послужили материалы обследований, проведенных Томским статистическим комитетом в 2002, 2005 и 2007 гг. Следует заметить, что сопоставление показателей в динамике не всегда возможно по ряду причин, что связано с новым методическим подходом к исследованию затрат на рабочую силу начиная с 2005 г. К ним относятся:

1. Исследование затрат не по отраслям, а по видам экономической деятельности.
2. Изменения в структуре затрат.
3. Отмена либо замена отдельных налогов и сборов.
4. Данные о затратах на рабочую силу в негосударственных организациях, а также в организациях государственной и муниципальной форм собственности.

Кластерный анализ затрат работодателя на рабочую силу позволил нам выделить два кластера отраслей.

В первый кластер «приоритетных» для инновационного развития видов экономической деятельности вошли: добыча полезных ископаемых, химическое производство, транспорт и связь, финансовая деятельность. Заметим, что по данным обследования за 2002 г. связь была представ-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

лена в «наименее приоритетном» кластере. Такая динамика, очевидно, связана с бурным развитием начиная с 2005 г. IT-технологий и телекоммуникаций на территории Томской области. По данным за 2007 г., в кластер «приоритетных» могут быть включены операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг [4, с. 12]. Можно предположить, что в ближайшие два-три года определенный всплеск инноваций следует ожидать именно в данных видах деятельности. С отдельными инновациями, в частности в финансовой сфере, мы столкнулись уже сегодня, судя по тому сценарию, по которому развивается финансовый кризис. Во 2-й кластер как «менее приоритетные» включены все остальные виды деятельности.

Полученные оценки по приоритетным для инновационного развития отраслям и видам деятельности корреспондируют с отраслями предприятий, включенных в рейтинг 400 крупнейших компаний Сибири [5], а также с исследованиями по анализу потенциала экономики Томской области с учетом различных сценариев развития до 2020 г. [6].

Итак, исследование процессов инновационного развития в регионе с применением кластерного анализа затрат работодателя на рабочую силу позволило на основе метода аналогий предложить стандарты для сравнения состава и структуры затрат работодателя, сложившиеся в приоритетных отраслях и видах экономической деятельности как наиболее оптимальные, и наметить основу для анализа общих тенденций на основе официальных статистических данных.

Мы получили подтверждение нашей гипотезы о том, что наиболее «продвинутые» системы стимулирования инновационных процессов присущи компаниям тех отраслей и видов экономической деятельности, в которых сфокусированы значительные финансовые потоки. Это компании ТЭК, финансово-кредитная сфера, представленная коммерческими банками, пенсионными, страховыми компаниями и фондами, управление в лице органов законодательной и исполнительной власти, распоряжающихся финансовыми ресурсами и замыкающих на себе финансовые потоки.

Наряду с регулированием, на наш взгляд, должна повышаться роль саморегулирования процессов инновационного развития в регионе. Важное место при этом отводится Территориальному институту профессиональных бухгалтеров и аудиторов (ТИПБ), аудиторским и консалтинговым компаниям, а также предприятиям и организациям реального сектора экономики.

Для ТИПБ – это подготовка предложений по разработке трудовых стандартов с последующей их передачей в Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБР) и Администрацию Томской области.

Для *аудиторских и консалтинговых фирм*:

- проведение аудиторских проверок в социально-трудовой сфере;
- разработка рекомендаций по оптимизации затрат работодателя на рабочую силу;
- подготовка предложений по совершенствованию стимулирования и оплаты труда работников в целях повышения их заинтересованности в инновационном развитии бизнеса.

Для *предприятий и организации* – это формирование и реализация принципиально новой системы трудовой мотивации, получившей название стратегически ориентированной системы. Человеческий капитал мы рассматриваем как важнейшее конкурентное преимущество компании. Его качество – один из основных критериев в бизнесе и ключевой вопрос при принятии инвестиционных решений. Повышение инновационной активности возможно в случае реализации упомянутой выше мотивационной стратегии. Ее основу составляет матрица вознаграждений, позволяющая, во-первых, гармонично сочетать различные виды стимулов к труду наемного работника (базовые и социальные, денежные и неденежные, текущие и стратегические), во-вторых, – оптимизировать затраты работодателя на рабочую силу, наконец, в-третьих, – способствовать росту покупательной способности населения региона.

Механизм реализации стратегически ориентированной системы трудовой мотивации включает:

- разработку проектов положений об оплате труда с учетом задач инновационного развития;
- разработку проектов положения о премировании;
- разработку рекомендаций по обоснованию функций структурных подразделений предприятий по труду и заработной плате и т.д.

Итак, сравнительный анализ затрат работодателя на рабочую силу показал их значимость в оценке социальной политики как для самих компаний, так и для государственных органов управления в целях принятия управленческих решений по регулированию и саморегулированию процессов инновационного развития бизнеса, что чрезвычайно важно как для отдельно взятого региона, так и для национальной экономики в целом.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев В.* Инновационное развитие экономики России в условиях глобальной конкуренции // Социально-экономическое развитие России: новые рубежи (Материалы междунар. конф.) / Под ред. В.А. Мау, С.Г. Синельникова-Мурылева. – М.:ИЭПП, 2008. – С. 114 – 127.
2. *Развитие* инновационной деятельности организаций Томской области: Аналит. записка. – Томск: Томскстат, 2007. – 21 с.
3. *Инновации* в Томской области за 2007 год. – Томск: Томскстат, 2008. – 127 с.
4. *Сведения* о составе затрат организаций на рабочую силу за 2007 год: Аналит. записка. – Томск: Томскстат, 2008. – 20 с.
5. *Рейтинг* крупнейших компаний Сибири по объему реализации продукции [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – Новосибирск: Эксперт-Сибирь, 2003 – 2006. – URL: http://www.expert- sibir.ru/journal/schem/724/.
6. *Анализ* потенциала экономики Томской области с учетом различных сценариев развития [Электронный ресурс] / Отчет консорциума Pro-invest group, 2004. – Режим доступа: http://www.strategia.tomsk/.ru.

# Роль мониторинга в управлении региональными инновационными процессами[1]

М.В. Устинова

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

В статье рассматривается место, роль и значение мониторинга инновационных процессов в системе региональных инновационных процессов. Обоснован двухэтапный подход к мониторингу и его значение в процессе управления региональным инновационным развитием.

В процессе разработки и реализации долгосрочной концепции развития региона возрастает актуальность в использовании специально организованной и постоянно действующей системы статистической отчетности, сбора и анализа социально-экономической информации, проведения различных дополнительных информационно-аналитических обследований. От грамотно выстроенной системы мониторинга социально-экономических процессов напрямую зависит эффективность реализации стратегии развития региона. Организация мониторинга определяется целым комплексом механизмов практической реализации стратегии, а применимость инструментов и методов управления зачастую зависит от оперативности и достоверности оценки происходящих процессов в социально-экономической сфере региона.

В зависимости от целей стратегического планирования региона во главу «угла» ставится либо повышение качества жизни человека, либо достижение тех или иных показателей благосостояния региона, это и удвоение ВРП, и увеличение доли инновационного продукта в структуре производства до заданной величины и запланированными темпами. Логично для достижения поставленных целей, разрабатывать перечень показателей и индикаторов, позволяющих отслеживать темпы и тенденции регионального развития. Это, прежде всего, показатели как общерегионального социально-экономического свойства (напр. доходы населения), так и показатели, отражающие состояние отрасли, её тенденции и темпы развития.

Самый популярный и доступный информационный ресурс в регионах это органы Федеральной службы государственной статистики, но обрабатываемая информация, как правило, не соответствует реалиям сегодняшнего дня, так как отсутствуют точные критерии отнесения большинства процессов к инновационным и, наоборот, те процессы, что принято называть и считать инновационными, на самом деле таковыми не являются. Все это вызвано не только проблемами в устаревших подходах к проведению статистических обследований, но и несовершенством существующего российского законодательства в области производства инноваций и государственной инновационной политики.

Многообразие существующих проблем существенным образом влияет на обострение противоречий между информационными потребностями органов управления регионом и возможностями действующих систем их информационной поддержки.

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного гуманитарного фонда в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Оценка эффективности функционирования инновационных территорий»), проект № 08-02-64203а/Т.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Вопрос по созданию достаточных информационных ресурсов для целей эффективного управления реальным сектором экономики, регулирования социальными процессами, разработки среднесрочных и долгосрочных программ инновационного развития на уровне региона на сегодняшний день находится в стадии теоретических дискуссий и не получил какого-либо повсеместного распространения.

Во-первых, действующая система показателей, методология их сбора и разработки в рамках федеральной программы, приемлемые для федерального центра, мало приспособлены для регионального уровня и еще меньше – для уровня муниципального. Применяемые методы наблюдения, досчеты и дорасчеты, корректирующие коэффициенты, не дают полной и объективной оценки происходящего в реальном секторе экономики.

Во-вторых, для восприятия статистической информации, ее эффективного использования в управлении необходимы специальные знания, профессиональная подготовка, способность четко сформулировать задачу, запрос на ту или иную информацию, а это порой отсутствует у многих специалистов и руководителей, занятых в сфере экономики и управления.

В-третьих, не проработан механизм отслеживания достоверности обрабатываемых первичных данных, большинство предприятий используют несовершенное законодательство в части заполнения и подачи сведений в органы статистики и не подают отчетность о своей деятельности. Таким образом, часть малых инновационных предприятий просто невозможно отследить в том случае, если руководство этих предприятий не заинтересовано в своем выходе из «тени».

Всё это далеко не полный перечень проблем, возникающих на почве использования данных, предоставляемых официальным источником информационного ресурса для целей анализа и обработки информации органами государственной статистики.

Таким образом, при разработке инновационного плана развития на всех этапах его реализации возникает необходимость в системе организованной, постоянно действующей системы наблюдения, сбора, оценки и распространения информации, диагностики инновационной и социально-экономической обстановки, складывающейся на территории региона, анализа тенденций развития и остроты возникающих и существующих проблем. Все это, а также подготовка рекомендаций по принятию рациональных управленческих решений, ложится тяжким бременем на региональные властные структуры, в интересах которых как раз и находится успешность реализуемых программ, будь то социально-экономические или инновационные программы развития.

Осознав тот факт, что от грамотно выстроенной системы мониторинга напрямую зависит эффективность реализации любых планов регионального развития, тактического и стратегического характера, становится особенно понятно место мониторинга, который в данном случае может выступать равноправным инструментом в управлении как инновационно-стратегическими, так и в целом социально-экономическими процессами в регионе.

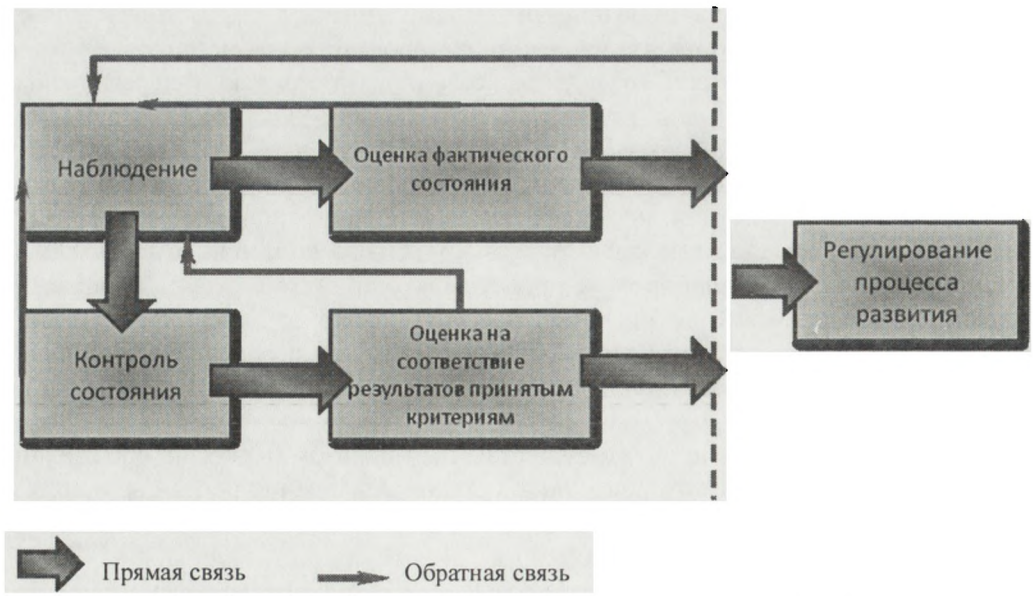


Рис. 1. Блок-схема мониторинга инновационной системы

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Мониторинг, по своей сути, должен рассматриваться как двухэтапный процесс, где на первом этапе производится оценка существующего потенциала или стартовых позиций региона, а уже от того, насколько комплексным будет проведенный анализ, настолько объективной будет оценка имеющихся ресурсов, зависит успех всего дальнейшего мероприятия по реализации региональной инновационной политики.

Безусловно, при формировании информационной базы мониторинга инновационных преобразований в регионе необходимо опираться на существующую систему региональной статистики, но при условии адаптации данных к реалиям происходящих региональных отраслевых процессов. Это позволит проводить сопоставимый анализ, изучать динамические характеристики процессов и прогнозировать перспективы и результаты преобразований.

Исходя из всего вышесказанного, можно выделить следующие основные принципы формирования информационной базы мониторинга инновационных преобразований в регионе:

Информационная база мониторинга должна органично вписываться в систему информационного обеспечения, контроля и регулирования инновационного развития региона и содержать информацию, необходимую федеральным органам государственного управления, отражая при этом специфику региона и его развития.

Информационная база мониторинга в регионе должна содержать сущностную информацию о системе целей, показателей и индикаторов развития объектов реформирования.

Основой формирования системы целей и характеризующих их показателей являются законодательные акты, постановления, программы органов государственного управления, а также инструктивно-методические материалы по направлениям реформирования.

Агрегированные показатели, характеризующие ход и результаты экономических преобразований в регионе, должны быть наглядными, простыми в интерпретации, доступными для анализа и использования в практике управления.

При формировании информационной базы мониторинга инновационных преобразований помимо системы государственной статистики необходимо использовать информацию специализированных систем (банковской, биржевой системы трудоустройства).

Для проведения мониторинга инновационного сектора развития экономики можно выделить пять основных групп показателей и индикаторов, исходя из их ресурсной составляющей инновационных процессов в регионе. Однако необходимо также учитывать тот факт, что главенствующую роль в развитии экономической системы региона играет его отраслевая специализация. Особенность современной промышленности – это высокий уровень отраслевой специализации, который, в свою очередь, определяет статус региона и структурные особенности экономики, влияет на территориальное разделение труда. В то же самое время регионы Сибирского федерального округа отличает как раз ориентированность производственного сектора на добычу и транспортировку полезных ископаемых, что соответствующим образом сказывается на структуре экономики и, к сожалению, не всегда в пользу её инновационного сектора. К источникам инновационного развития относятся:

- материально-техническая база, которая определяет технико-технологическую базу и имеет непосредственное влияние на масштабы и темпы инновационной деятельности. В свою очередь сами они формируются в отраслях, изготавливающих средства производства, которые путем применения новых технологий закладывают в них потенциальные возможности, реализуемые или нереализуемые впоследствии;
- информационный ресурс – в основном это такие активные формы, как обеспеченность организаций информационными технологиями, использование специальных средств (базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.), подобно ферменту переводящие материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем. С развитием общества и активизацией использования знаний, запасы информационного ресурса не уменьшаются, а напротив, увеличиваются. При этом этот вид ресурсов не самостоятелен и сам по себе имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с другими ресурсами – опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьём, он появляется в «кинетике» как движущая сила инновационного потенциала;
- финансовые ресурсы – характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

целей и заданий. При этом объём финансовых ресурсов отображает финансовую мощь, способность системы принимать участие в создании материальных благ и предоставлении услуг;

- человеческий ресурс (капитал, фактор), который не просто выполняет обеспечивающую функцию (как все предыдущие), а выступает главной двигающей силой, так как всё рождается именно в головах людей. Указанная компонента – это не собственно живые люди и не знания сами по себе, в большей мере это совокупность проинвестированных общественно целесообразных производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек, которые ему принадлежат, неотделимы от него и практически используются в повседневной жизни.

- научно-образовательный комплекс – этот ресурс во многом перекликается с человеческим ресурсом, не менее важен и интересен с точки зрения того воздействия, которое он оказывает на общее состояние инновационного климата в регионе. Он включает в себя два основных фактора успешного развития инновационного сектора экономики, так как, во-первых, готовит специалистов для осуществления этой деятельности и, во-вторых, обеспечивает развитие фундаментальных исследований, на базе которых и основываются большинство технологических и технических нововведений. Однако в современных подходах к оценке инновационного потенциала недостаточно уделяется внимания именно этому критерию как самостоятельному блоку в исследовании инновационного потенциала территории, используя в качестве одного из критериев лишь показатели эффективности деятельности, аспирантуры, которые, в свою очередь, не могут полностью отразить все те процессы и тенденции, происходящие в научно-образовательном комплексе.

Следует отметить, что оценка территориального инновационного потенциала не ограничивается перечисленными видами ресурсов и спектр анализируемых направлений исследования может быть гораздо шире. По мнению автора, необходимо наряду с определением стартовых позиций по степени инновационного развития региона определение его места и возможностей в сфере промышленно-производственных процессов и природно-ресурсного потенциала. Эта информация позволит регионам осознать свое место и возможности в рамках создания точек освоения, производства и применения инновационного продукта, создаваемого на своей территории, избежать ложного пути развития «инновации ради инноваций» и будет способствовать созданию полного цикла инновационного продукта, от идеи до промышленного его производства и применения.

Определив экспертным путём, исходя из результатов экономического анализа, стартовые позиции региона, на следующем этапе проведения грамотно выстроенной модели мониторинга предполагается выполнение одной из основных функций мониторинга – контроля процессов, происходящих в региональной экономической структуре.

На втором этапе необходимо иметь четкие и выверенные индикаторы и показатели (критерии оценки), которые будут способствовать получению объективных характеристик процесса проводимой инновационной политики, давая своевременную и объективную оценку происходящим изменениям.

Показателем самодостаточности станет устойчивый экономический рост, оценка которого производится с помощью сформированного набора индикаторов и тенденций его изменения в динамике.

Необходимо также учитывать, что инновационная деятельность в силу своей специфики не находится под прямым бюджетным регулированием, однако результаты её деятельности находятся в сфере прямых интересов региональных административных структур. Учитывая эту заинтересованность и богатый набор инструментов воздействия на инновационное региональное развитие со стороны администрации региона (рис. 2), индикаторы оценки должны соответствовать неким определенным критериям, так как их мониторинг позволит занять активную управленческую позицию, оптимально выверенную по каждому направлению воздействия. А в свою очередь, дифференцированный подход к оценке стартовых позиций регионального инновационного развития позволит максимально эффективно использовать управленческий инструментарий, находящийся в арсенале органов государственного управления.

На данной схеме отчетливо прослеживается роль и возможности государственного ресурса в процессе проведения региональной инновационной политики, следовательно, от того, насколько полно и направленно используется имеющийся ресурс, зависит успешность развития всей инновационной отрасли как в регионе, так и за его пределами. И эта эффективность во многом определяется грамотно выстроенной системой мониторинга и детально проведённым анализом по определению инновационной специализации региона, его возможностей и конкурентных преимуществ.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

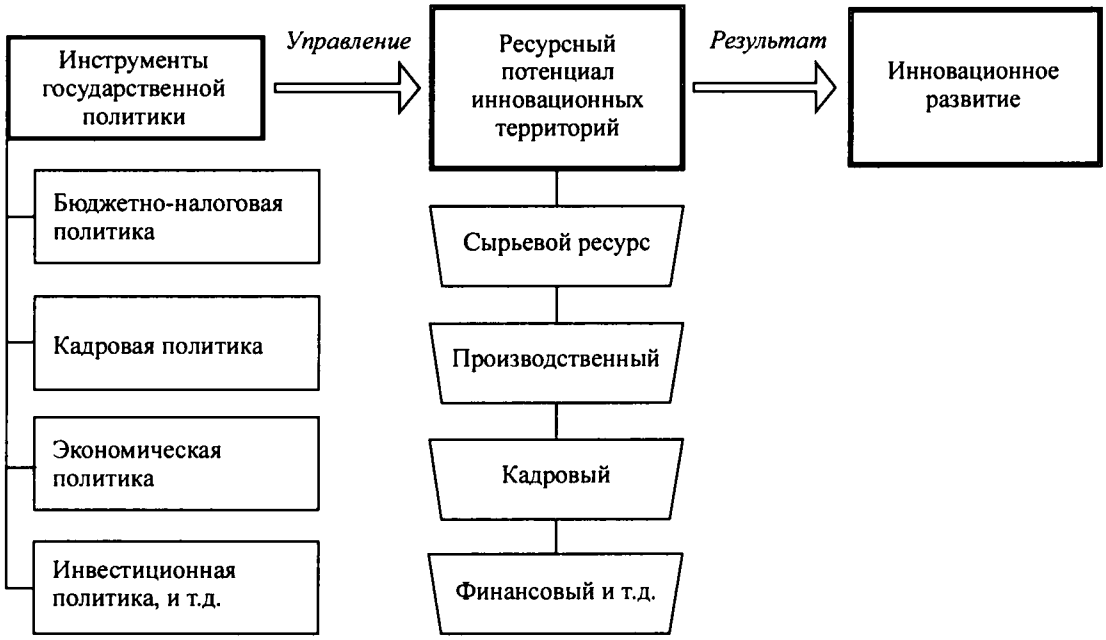


Рис. 2. Схема приложения сил для эффективного управления инновационным региональным развитием

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кравченко С.И., Кладченко И.С.* Исследование сущности инновационного потенциала // Научные труды Донецкого национального технического университета. Сер.: экономическая. Вып. 68. – Донецк: ДонНТУ, 2003. – С. 88 – 96.
2. *Минаев Н.Н., Устинова М.В.* // Инновационное развитие и экономический рост: Материалы IV Международной научной конференции, Москва, РУДН, 6 – 7 ноября 2008 г. – М.: РУДН, 2008. – С. 225 – 233.
3. *Положение* 15 июля 2002 г. № 154 «О порядке представления статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений».
4. *Положение* от 29 ноября 2004 г. № 89 «О Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики по Томской области».
5. *Постановление* Госкомстата России «Об утверждении Унифицированной системы показателей, характеризующих социально-экономическое положение муниципального образования от 09.01.98 г. № 2.
6. *Щеулин А.С.* Устойчивое инновационное региональное развитие как научно-прикладное направление // Устойчивое развитие. Наука и практика. – 2004. – № 2. – С. 13 – 17.
7. *Шишкин А.* Сущность, задачи и принципы мониторинга // Экономический рост в регионах России: Материалы рабочего совещания. – 2003.

# Развитие теории потребностей в ходе исследования процессов лесопользования

Н.Г. Цап

*Томский государственный архитектурно-строительный университет*

Постоянное взаимодействие общества и окружающей природной среды порождает образование взаимосвязей между состоянием экологической системы и уровнем экономики. Поэтому изучение таких взаимосвязей продуктивно в смысле выявления общих закономерностей развития национального хозяйства. Адекватно выявленные закономерности позволяют подобрать соответствующие методы и инструменты управления природопользованием, компоненты национальной экологической политики. С этой целью рассматривается развитие теории потребностей применительно к лесопользованию. Возникает необходимость в формировании представления о потребностях в лесных ресурсах и на этой основе рассмотрения особенностей появления и проявления полезных свойств леса, т.е. определения леса как блага.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Анализ отечественных и зарубежных источников обнаруживает характерные признаки потребностей: соответствие культурному уровню и личности индивида [1, с. 22], самоочевидность нужд и потребностей [2, с. 15], внутренний стимул всякой жизнедеятельности как отношение организма, субъекта действия к необходимым условиям своего бытия [3, с. 15], приближает к пониманию потребности как условия существования субъекта [4, с. 298]. В то же время потребности выражают производственные отношения, тем самым приобретают общественный характер [5, с. 7].

В нашем исследовании потребность в лесе (лесных ресурсах) вводится как условие существования человека и хозяйственной системы.

Для формирования модели леса как блага в национальном хозяйстве предполагается выделение многообразия потребностей, ориентированных на лесопотребление, и потребностей, обусловленных необходимостью поддержания его в качестве ресурса национального хозяйства. Взяв за основу методику Д.И. Баркана, проведем классификацию потребностей в лесных ресурсах.

Так как лес обладает способностью входить в сферу воспроизводства субъектов различных уровней, выполняющих множественные хозяйственные функции, то важным является выделение классификационного признака – типа удовлетворения потребности. По типу удовлетворения потребности делятся на производственные и непроизводственные. Потребности промышленности в ресурсах леса в качестве предметов труда формируют производственные потребности, что связано с обеспечением нормального функционирования общественного производства. Непроизводственные потребности – те, которые не связаны с характеристиками благ, предполагающих коммерческий оборот (например, потребности человека в воздухе).

По формам существования деление потребностей на остаточные, текущие, перспективные позволяет уловить изменения во времени. Потребности в ресурсах леса, в частности в кормах (для животных), пище, топливе, – потребности исторически сформировавшиеся. В то же время это потребности и наших дней, рассматриваемые как текущие. Правда, время несколько трансформировало их. Так, например, потребность в топливной древесине может быть заменена на потребность в угле и данная потребность превращается в остаточную. Характеристика леса как необходимого природного компонента жизнедеятельности, выполняющего уникальные эколого-экономические функции, позволяет определить данный объект как необходимую потребность и для будущих поколений (будущая потребность). Л.Я. Баранова к перспективным потребностям относит те, которым в перспективе предстоит возникнуть и развиться [5, с. 33]. Поэтому мы сегодня не можем знать о новых потребностях, которые могут возникнуть на базе лесных ресурсов, так же, как не задумывались ранее о глобальной роли лесов и потребности глобального характера.

Лесное хозяйство как составляющая лесопромышленного комплекса не обособлено, а вовлечено в национальное хозяйство через связь благ, предлагаемых лесом наряду с другими благами, выделяя при этом другой классификационный признак – принцип удовлетворения. По принципу удовлетворения можно различить потребности, удовлетворяемые товарами и услугами. Лесные ресурсы, являясь совокупностью древесных, технических, пищевых, кормовых, лекарственных и других ресурсов, являются сырьем для производства тех или иных товаров. Так, для удовлетворения потребности в отдыхе, туризме необходима сфера услуг, которая реализуется через обслуживание населения, развитием сети баз отдыха, поиском экологически чистых территорий для отдыха. В то же время лес как природный объект непосредственно предоставляет «экологические услуги» потребителям. Потребности в различных ресурсах леса обнаруживают их взаимосвязь. Так, потребность в дикоросах позволяет развивать их переработку, торговлю, осуществлять услуги по хранению, транспортировке. Осуществляется взаимодействие пищевой промышленности с другими отраслями, например машиностроением, требуя специализированного оборудования.

Потребности по своей природе индивидуальны, поэтому и степень их удовлетворения может быть различна. Полностью удовлетворенные потребности те, которые фактически удовлетворены потребительскими благами и услугами. Не полностью удовлетворенные потребности – потребности, которые постоянно воспроизводятся. Удовлетворение одной потребности в жизненном благе влечет за собой новую потребность. Неудовлетворенная потребность возникает при появлении новых субъектов пользования благом. С одной стороны, существует определенный спрос на данное благо, формирующийся личными доходами и не имеющий возможности быстрой реализации в результате различных причин. С другой стороны, при отсутствии платежеспособного спроса неудовлетворенная потребность может выступать стимулом к увеличению дохода [3, с. 54]. Выявле-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ние данного фактора-классификатора позволяет анализировать производственный цикл, так как удовлетворение потребностей связано с поддержанием леса в соответствующем состоянии.

По массовости распространения потребности подразделяются на всеобщие, региональные, в пределах страны. Основанием распространения потребностей являются особенности национальной экономики, территориальные особенности, природно-климатические условия, что определяет ресурсные возможности. Леса характеризуются неравномерностью размещения по территориям и соответственно различным уровнем потребления. Потребители услуг могут находиться на локальном, региональном и глобальном уровнях.

По эластичности потребности подразделяются на малоэластичные и потребности высокой эластичности. Степень эластичности зависит от типа потребности. Так, потребности первой необходимости (например, в пище) – малоэластичные потребности. Потребности более высокого порядка, формирующиеся, например, по доходу характеризуются как потребности высокой эластичности.

Для анализа воспроизводственного цикла важна классификация по природе возникновения. По природе возникновения потребности можно представить как основные (базисные) и индуцированные (вторичные). Потребности в дыхании, пище, жилище, одежде являются основой существования человека и, следовательно, являются базовыми [6, с. 60 – 63].

Потребность в чистом атмосферном воздухе может рассматриваться как «социально-позитивная» потребность, в то время как сама окружающая среда, ее качество в настоящее время воспринимается населением «социально-негативной». Таким образом, чистый воздух (его качество) есть неудовлетворенная потребность, но необходимость в нем есть. Чистый воздух как общественный товар [7, с. 745, 746] нельзя купить, обменять, но выбрать местожительство в чистом районе возможно. Современные рыночные (стоимостные) отношения отвлекают внимание на определение понятия товара. Экологически жизнеспособная территория превращается в товар, на который существует спрос.

С точки зрения встроенности в национальную культуру хозяйствования, потребности классифицируются на осознанные и неосознанные. Осознанные потребности предполагают политику (систему мер) в области использования и воспроизводства лесных ресурсов, согласованность действий, систему социальных отношений, институтов, учреждений, от которых зависит распределение лесных благ. Хаотический же подход к удовлетворению той или иной потребности в ресурсе формирует неосознанные потребности.

Несмотря на безграничность возникающих потребностей, существуют ограничения, что позволяет рассмотреть характер барьеров их удовлетворения. Потребности могут быть социально обусловлены (согласно уровню жизни населения), исторически обусловлены (лес – погранично располагаемый ресурс), экономически обусловлены (распределение прав собственности на ресурс).

Лес как социальный компонент, благодаря своим функциям, можно рассматривать, анализируя его рекреационный потенциал, гигиенические, эстетические свойства. Каждый человек нашей страны имеет право на отдых, и данное право реализуется при использовании общественной полезности леса. Лес является одним из источников удовлетворения потребностей населения в труде.

Для определения роли (значения) лесных ресурсов в области жизнедеятельности человека возникает необходимость рассмотреть их роль по выполняемым функциям. В связи с этим лесные ресурсы являются источником удовлетворения материальных и духовных потребностей общества. А.Г. Здравомыслов выделяет несколько аспектов духовных потребностей. Наряду с приобщением к науке, искусству, философской культуре, к духовным потребностям автор относит проблему гармоничного развития личности [3, с. 22 – 23].

И.А. Джидарьян рассматривал эстетическую потребность по отношению к искусству, литературе. Он упоминает, что данная потребность распространяется на красоту природы, окружающей обстановки, предметы быта [8, с. 33]. Согласно автору, природа становится предметом удовлетворения эстетических потребностей людей не только в произведениях искусства и литературы, но и в своем реальном естестве [Там же, с. 130].

Необходимость использования признака происхождения вызвана наличием коллективных и индивидуальных потребностей воспроизводства ресурса. Сохранение видового многообразия коллективно по возникновению и коллективно по удовлетворению. Индивидуальные потребности, разновидностью которых является эстетическая потребность, индивидуальны по происхождению, но опосредованно коллективны.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

По способу удовлетворения потребности делятся на частные (личные) и общественные.

Выявляя потребности, мы обнаруживаем возможные варианты использования хозяйственного объекта, в результате чего:

- появляется возможность поиска методов адекватной и полной оценки леса в технологиях СНС;
- появляется возможность выбора инструментов управления и методов их применения, обеспечивающих реализацию воспроизводственного подхода к лесу как компоненту национального богатства и ресурсов хозяйства;
- институциональная определенность лесопользования в связи с учетом многокомпонентности используемого блага повысится, что позволит лучше специфицировать права собственности и снизить теневой компонент отношений (экологические загрязнения, хищнические вырубки и т. д.);
- процесс принятия решений об использования леса позволит учесть все альтернативные варианты;
- появляется возможность определить место леса в воспроизводстве (не только хозяйственном), в экологическом и социальном благополучии человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. Краткий курс: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002. – 656 с.
2. *Баркан Д.И.* Маркетинг для всех: Беседы для начинающих. – Л.: 1991. – 256 с.
3. *Здравомыслов А.Г.* Потребности. Интересы. Ценности. – М.: Политиздат, 1986. – 223 с.
4. *Реймерс. Н.Ф.* Экология (теории, законы, правила принципы и гипотезы). – М.: Россия Молодая, 1994. – 367 с.
5. *Баранова Л.Я.* Личные потребности. – М.: Экономика, 1984. – 200 с.
6. *Маслоу А.* Мотивация и личность: 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.
7. *Пиндайк Роберт С., Рубинфельд Дэниел Л.* Микроэкономика: пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 808 с.
8. *Джидарьян И.А.* Эстетическая потребность. – М.: Наука, 1976. – 58 с.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Раздел 4

# ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

## Экономическое мышление в условиях инновационного развития российской экономики

Ю.А. Журавский[1], С.А. Жиронкин[1], О.В. Жиронкина[2]

[1]*Кузбасский государственный технический университет*

[2]*Кемеровский институт Российского государственного торгово-экономического университета*

В настоящее время реформируемая российская экономика находится в начале процесса инновационного развития. Инновационные изменения национальной экономики ведут не только к смене поколений техники и технологических укладов, но и к трансформации ее основных пропорций и макропоказателей. Это связано с тем, что технологические изменения в различных отраслях экономики под влиянием инноваций относятся к локальным структурным преобразованиям. В свою очередь, множество локальных изменений в экономической структуре сливаются в макропреобразования, которые существенно модернизируют всю систему национальной экономики. В этом заключается проецирующая роль структурных изменений в российской экономике, распространяющаяся на все общество. При этом все локальные преобразования испытывают воздействие макроуровневых структурных изменений, что обусловливает постоянный процесс преобразования отраслевой структуры и через это всей системы социально-экономических отношений в стране.

К примеру, изменение пропорций производства между отраслями экономики вызывает соответствующее изменение структуры спроса на кредиты и инвестиции, перераспределение рабочей силы, доходов. А изменения в структуре рынка труда оказывают существенное воздействие на систему профессионального образования, в особенности на вузовскую подготовку специалистов для отраслей, чувствительных к инновациям. К таким относится и экономика как деятельность профессионалов в сфере финансов и кредита, экономики фирмы, менеджмента, маркетинга и пр. С начала российских реформ именно в сфере экономической деятельности получили становление такие инновации, как коммерческие банки и биржи, электронная торговля, интернет-бизнес и т.п. Поэтому можно с уверенностью сказать, что по мере продвижения рыночных реформ качественно меняются требования к экономистам – выпускникам вузов.

В этом проявляется закономерность необратимости преобразований системы открытой экономики под влиянием инноваций. Данная закономерность, во-первых, выражает наличие устойчивых и повторяющихся взаимосвязей между развитием структуры отдельных подсистем национальной экономики (включая образовательную сферу) и всей ее системы в целом. Во-вторых, необратимость инновационных преобразований неразрывно связана с совершенствованием всей системы социально-экономических отношений, частью которых являются образовательные взаимосвязи. Становление и развитие инновационной экономики требует ускорения производства главного ресурса этого процесса – высококвалифицированных кадров. В этом ключе в России уже формиру-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ется рынок образовательных услуг, который также можно считать значимой социальной инновацией. Однако его масштабность и сложное сплетение в нем многих социально-экономических взаимосвязей не позволяет говорить о скором успехе в формировании системы воспроизводства кадров для инновационной экономики. Напротив, это многогранный, поэтапный процесс.

Современная система экономического образования находится под влиянием изменений всей системы высшего образования в стране. На дореформенном этапе система специальностей в вузе должна была обеспечивать подготовку специалистов с определенным набором профессионально значимых качеств, соответствующих требованиям будущего рабочего места выпускника. Отсюда обучение в целом рассматривалось как процесс «поточного» производства продукта с заранее заданными свойствами. Сегодня такая схема подготовки эффективно не может работать, так как рыночные отношения не всегда дают гарантию трудоустройства, согласно узкой специализации, полученной в вузе. К тому же квалификация, полученная в вузе, не всегда соответствует требованиям того рабочего места, на которое приходит выпускник. Это следует из многоплановости экономической деятельности в современных условиях и вытекающего отсюда многообразия профессиональных требований работодателей.

Вместе с тем, сегодня профессия экономиста продолжает оставаться одной из самых популярных. Переход российской экономики к рыночным отношениям усилил потребность в экономистах, способных эффективно решать задачи, которые ставит перед ними общество. В то же время, потребность в профессиональных экономистах не могла не отразиться на процессе и качестве их вузовской подготовки. В 2007 г., по данным Министерства образования, в этом процессе было занято порядка шестиста из более тысячи российских вузов, не считая их филиалов.

Несмотря на это, сегодня повсеместно ощущается дефицит квалифицированных экономистов, обладающих знаниями, умениями и навыками, востребованными в новой, инновационной экономике, в особенности в области прогнозирования развития рыночных отношений. Выпускники экономических вузов зачастую не подготовлены к деятельности в кризисных ситуациях или, напротив, в условиях масштабного внедрения производственных, финансовых, правовых инноваций. Формирующийся рынок труда остро ощущает нехватку специалистов в области региональной экономики, государственного и муниципального управления, банковского дела, инноваций и предпринимательства.

Для достижения цели формирования готовности обучаемых к эффективной экономической деятельности необходимо решить следующие задачи:

1. Воспитать у обучаемых положительное отношение к профессии экономиста.

2. Способствовать усвоению обучаемыми знаний, умений и навыков, необходимых в экономической деятельности. Требования к этим знаниям закладываются образовательными стандартами экономических специальностей.

3. Сформировать экономическое мышление, способствующее успешному овладению профессией, а также индивидуально-личностные особенности, необходимые для успешной профессиональной деятельности.

Решение поставленных задач осуществляется на основании следующих основных принципах:

- принципе научности, в соответствии с которым учебная информация по своему содержанию и форме представления должна соответствовать достижениям современной науки. Кроме того, данный принцип требует применения методов учебного познания, основанных на методологии и логических формах мышления (анализе, синтезе, индукции, дедукции, абстрагировании, моделировании и пр.);

- принципе связи теории с практикой. В его рамках происходит соединение теоретической и практической подготовки экономистов и реализация формируемых профессионально значимых качеств в практической деятельности;

- принципе доступности, в соответствии с которым сообщаемая учебная информация вступает в устойчивые связи с уже имеющимся тезаурусом студентов и не препятствует переработке ее в новые знания на уровнях возрастающей сложности;

- принципе сознательности. Он понимается как обоснованное самостоятельное мышление у обучаемых. Его реализация направлена на осознание студентами цели изучения определенной дисциплины, форм и способов контроля умения пользоваться полными и адаптивными программами и методическими руководствами, создание определенного мотивационного настроя.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В процессе исследования проблемы повышения качества подготовки экономистов в условиях активизации структурной перестройки экономики большое значение отводится изучению развития у них экономического мышления. Именно экономическое мышление является тем, что отличает экономистов от представителей других специальностей. Кроме того, экономическое мышление находится в тесной взаимосвязи с профессионально значимыми качествами экономистов.

Все формы экономического мышления будут проявляться в поведенческой деятельности экономиста. Как результат, экономист с высоким уровнем экономического мышления способен понимать и оперировать профессиональными понятиями (обладать определенным запасом профессиональной лексики), высказывать суждения относительно экономических процессов и явлений, строить на этом основании умозаключения.

Главным элементом процесса экономического мышления выступает гипотеза. Она возникает на основе полученной экономической информации. Гипотеза способствует дальнейшему поиску ответа на поставленный вопрос и направляет движение мысли. После выдвижения гипотезы происходит ее проверка. Если гипотеза не выдерживает проверку, то возникают иные варианты решения проблемы. Следует отметить, что процесс формирования именно экономического мышления будущих экономистов происходит при условии постановки проблем и задач, наполненных экономическим содержанием. Например, студентам могут быть предложены задачи, связанные с анализом рынка, финансового состояния фирмы, факторов экономического роста и др. В процессе их решения происходит выдвижение гипотез и отбор вариантов решения проблемы. Эти действия также способствуют формированию ряда профессионально значимых качеств: ассоциативности и аналитичности мышления, креативности и др.

Анализ формирования определенного образа мышления в педагогике неразрывно связан с такой категорией, как обучение. В ходе и результате организованного, целенаправленного и управляемого процесса взаимодействия преподавателя и студента передаются и усваиваются не только знания, умения и навыки. Здесь закладывается и развивается способность выполнять логические действия в решении разнообразных учебно-производственных задач, осуществляется передача накопленного опыта от старших поколений к младшим, формируются совокупность нравственных, умственных, физических, эмоциональных качеств.

Профессия экономиста включает в себя разные виды деятельности, в основе которых лежит специализация. К экономистам принято относить и менеджеров, и бухгалтеров, и финансистов. Данная профессия является многогранной, и поэтому задачей экономического вуза является формирование общего экономического мышления студентов каждой специальности.

В связи с этим экономическое мышление можно трактовать как процесс познавательной деятельности субъекта, связанный с отражением окружающей действительности и преломлением получаемой им информации сквозь призму экономических категорий. Многочисленные исследования показали, что при определенных условиях экономическое мышление выступает фактором формирования профессионально значимых качеств экономистов при определенных условиях. К таким условиям относятся: включение студентов-экономистов в решение проблемных ситуаций, связанных с решением профессиональных задач, использование разнообразных методов обучения, направленных на активизацию познавательных процессов у студентов.

Развитие экономического мышления происходит, прежде всего, в процессе изучения экономических дисциплин. Однако тот факт, что начальным этапом функционирования экономического мышления является процесс обобщенного отражения окружающей действительности, происходящий в сознании студента, а только затем мышление оперирует категориями экономики, дает основание полагать, что его развитие не только возможно, но и должно осуществляться и при изучении общеобразовательных дисциплин.

Умение увидеть какое-либо явление, событие, факт, определить его место и значимость в цепи последующих событий, наличие взаимосвязей между ними, а также предсказать возможные тенденции его развития – все это способен сделать только в широком смысле слова образованный человек, вне зависимости от того, в какой сфере он работает. В то же время общеобразовательный компонент будет способствовать развитию экономического мышления только при определенных обстоятельствах. Таким обстоятельством выступает интеграция содержания общеобразовательных и профессиональных дисциплин в процессе вузовской подготовки экономистов.

Система высшего экономического образования на каждом историческом этапе готовила своих выпускников согласно требованиям современности и формировала у них определенный характер

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

экономического мышления. Специалист, обладающий новым экономическим мышлением, способен видеть проблему в целом, выделять этапы в процессе ее решения и довести его до исполнения. Он также должен предвидеть последствия своих действий не только для экономики, но и для общества в целом. В связи с этим значимым процессом, сопровождающим формирование экономического мышления, выступает гуманитаризация высшего экономического образования.

Экономическое мышление есть сложное явление, и процесс его формирования неизбежно включает несколько этапов. Этот процесс не может сводиться ни к особенностям экономической действительности, ни к чисто психологическим и физиологическим процессам, так как представляет собой комплексное явление, сочетающее в себе всю совокупность этих элементов.

Формирование экономического мышления начинается с ознакомления обучаемых с экономическими явлениями, законами и закономерностями, теориями и категориями экономики, то есть со всем тем, что составляет экономическую среду. В результате такого знакомства становится возможным развитие ряда мыслительных процессов, включающих в себя понятия, умозаключения и суждения, то есть отражение действительности. Эти мыслительные процессы отражают существенные закономерные связи различных экономических явлений. Экономические категории и законы отражают общие, внешние стороны экономической среды. С их помощью обучаемые переходят от внешнего к внутреннему, от познания явлений к осмыслению экономических процессов.

Далее следует усвоение обобщенной информации об экономических явлениях, категориях, законах и закономерностях, то есть усвоение полученных знаний. Это усвоение определяется потребностью самого студента в том или ином виде информации и его интеллектуальной и моральной готовностью к ее восприятию.

Заключительный и немаловажный этап процесса формирования экономического мышления – реализация экономических знаний, умений и навыков в практической деятельности. Вполне очевидно, что большая часть данной составляющей проявит себя уже за пределами высшего учебного заведения, когда скорректировать или исправить что-либо педагогам уже будет невозможно. Этот факт актуализирует необходимость формирования у студентов потребности в постоянном самосовершенствовании и профессиональном росте. Способность постоянно учиться и находить новые области реализации своих знаний, умений и навыков закладывается на этапе вузовской подготовки.

Следует подчеркнуть такой важный элемент формирования экономического мышления, как обратная связь. Она заключается в проверке преподавателем способности студентов реализовать экономические знания, сформированные умения и навыки через выход на качественно новый уровень познания экономической действительности.

Таким образом, решение вопроса о развитии экономического мышления может во многом повысить эффективность профессиональной подготовки будущих экономистов в вузе и содействовать структурной перестройке экономики в целом.

## Инновационно-образовательный потенциал региона и его роль в становлении инновационно активной экономики

Н.Л. Казначеева

*Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики*

Ключевыми факторами создания инновационно активной экономики являются знания, интеллектуальная собственность и интеллектуальные способности человека. Развитие национальной и региональных инновационных систем, способность создавать знания и применять их на практике в современном мире стали базовыми условиями развития страны, регионов и общества в целом. Следовательно, обязательным и важнейшим элементом новой инновационной экономики региона становится сфера образования, выполняющая функцию формирования научного, технологического и инновационного мышления, а фактором ее становления выступает инновационно-образовательный потенциал.

В систему показателей инновационно-образовательного потенциала включаются такие, как число организаций, выполнявших исследования и разработки; численность научно-технического персонала; количество накопленных лет образования; процент грамотности населения; числен-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ность лиц, имеющих среднее и высшее образование; количество учащихся общеобразовательных школ; численность студентов средних учебных заведений; число студентов вузов; численность аспирантов, а также уровень культурного развития как важнейшая составляющая национального достояния.

В последние годы наблюдается тенденция сокращения численности персонала, занятого исследованиями и разработками. В 2000 г. она составляла более 887,7 тыс. чел., а в 2006 г. составила примерно 807,1 тыс. чел. В расчете на 10 тыс. занятых научно-технический персонал сократился со 136 чел. в 2000 г. до 117 чел. в 2006 г. При этом наблюдаются определенные региональные особенности. Больше всего научных кадров сосредоточено в Центральном федеральном округе, а в Сибирском федеральном округе (СФО) их больше, чем в соседних Уральском и Дальневосточном. Численность научно-технического персонала на 10 тыс. занятых в экономике в СФО составляет 70,5 чел. Новосибирская область занимает по этому показателю лидирующее положение в округе – более 200 чел., Томская область занимает второе место (168,8 чел.), а Республика Хакасия – последнее (4,4 чел.) [1]. Уменьшилось и количество научно-исследовательских организаций с 4099 в 2000 г. до 3622 в 2006 г. в целом по Российской Федерации, по Центральному федеральному округу в 2000 г. их было 1631, в 2006 г. – 1426, а по СФО – 464 в 2000 г. и 425 в 2006 г. [1].

Уровень образования по регионам страны является неравномерным. Наибольшее количество научно-исследовательских организаций, научных работников, студентов и аспирантов сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге, Московской области и составляет более половины всего потенциала страны. Наибольшая численность учащихся общеобразовательных учреждений, студентов средних специальных учебных заведений и вузов сосредоточена в Центральном, Приволжском и Сибирском федеральных округах (см. табл. 1).

Таблица 1

**Инновационно-образовательный потенциал по субъектам Российской Федерации в 2006 г.**

| Федеральный округ | Численность учащихся образовательных заведений, тыс. чел. | Численность студентов средних специальных учебных заведений, тыс. чел. | Численность студентов вузов, тыс .чел. | | Численность аспирантов, чел. |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | Государственных | Негосударственных | |
| Центральный | 3238 | 557,8 | 1748,5 | 548,6 | 60170 |
| Северо-Западный | 1222 | 207,1 | 643,2 | 99,1 | 18817 |
| Южный | 2585 | 364,2 | 819,4 | 145,3 | 15501 |
| Приволжский | 3136 | 633,8 | 1250,9 | 211,4 | 21788 |
| Уральский | 1246 | 248,9 | 517,2 | 69,1 | 8004 |
| Сибирский | 2134 | 375,6 | 864,2 | 74,7 | 17422 |
| Дальневосточный | 730 | 126,6 | 289,8 | 28,6 | 4409 |

Источник: по данным [1].

Что касается численности аспирантов, то в целом по РФ с 1995 г. по 2000 г. она возросла почти в 2 раза (см. табл.2) и неуклонно увеличивалась вплоть до настоящего времени (от 117714 чел. в 2000 г. до 146111 чел. в 2006 г.). По СФО этот показатель возрос более чем в 3 раза, начиная с 1995 г.

Таблица 2

**Численность аспирантов по субъектам Российской Федерации**

| Федеральный округ | 1995 | 2000 | 2001 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Российская Федерация | 62317 | 117714 | 128420 | 136242 | 140741 | 142662 | 142899 | 146111 |
| Центральный ФО | 30923 | 50159 | 53542 | 56140 | 57467 | 58517 | 58996 | 60170 |
| Северо-западный ФО | 9773 | 16870 | 17965 | 18436 | 18931 | 18725 | 18748 | 18817 |
| Южный ФО | 4349 | 10271 | 11863 | 13067 | 14043 | 14593 | 15034 | 15501 |
| Приволжский ФО | 7564 | 16588 | 18533 | 19942 | 20732 | 20909 | 20688 | 21788 |
| Уральский ФО | 2595 | 5236 | 6037 | 7105 | 7565 | 7902 | 7907 | 8004 |
| Сибирский ФО | 5738 | 14774 | 16291 | 17273 | 17568 | 17546 | 17164 | 17422 |
| Дальневосточный ФО | 1375 | 3816 | 4189 | 4279 | 4435 | 4470 | 4362 | 4409 |

Источник: по данным [1].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Высоким инновационно-образовательным потенциалом обладают Татарстан, Ростовская, Свердловская, Новосибирская и Нижегородская области. По количеству студентов вузов на 100 человек населения, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, лидируют Томская, Новосибирская области. Количество студентов на 100 человек населения по России – 2,7; в Томской области – 5,7; в Новосибирской – 4,1; в Москве – 8,2; в Санкт-Петербурге – 6,7 студента. Доля населения, имеющего высшее, неполное высшее и среднее профессиональное образование по субъектам РФ СФО составляет по республике Алтай 62,7 % от общей численности занятых, по Томской области – 60,2 %, по Новосибирской области – 57,5 %, по Алтайскому краю – 45,9 %.

Вообще, что касается Новосибирской области, то в ней создана развитая система высшего профессионального, среднего специального образования и переподготовки кадров. На начало 2007/2008 учебного года в области действовало 63 средних специальных учреждений, из них 57 государственные (в том числе 25 колледжей). Численность студентов, обучающихся в средних специальных учебных заведениях, составила 54,5 тыс. чел. С полным возмещением затрат на обучение во всех отделениях государственных средних специальных учебных заведений обучалось 20,1 тыс., или 37,9 % студентов.

В области работает 43 вуза, в том числе 26 государственных вузов и филиалов, в которых обучается 165,9 тыс. студентов (около 85 тыс. человек на дневном отделении). Подготовка кадров с высшим образование ведется почти по 400 специальностям и 160 направлениям, со средним специальным – по 150 специальностям, что обеспечивает кадрами все отрасли экономики области.

В настоящее время здесь действует 91 центр послевузовского обучения, более 20 научно-образовательных центров и лабораторий, 11 инновационных центров и технологических площадок, целью которых является подготовка кадров, в том числе для инновационной деятельности, оказание инновационных услуг, развитие технологических идей. По обоснованным оценкам исследователей (см., например, [2, с. 162]) образовательный потенциал населения Новосибирской области выше, чем у населения других регионов Сибирского федерального округа.

Итак, уровень подготовки кадров является одним из главных активов, который позволит создать инновационно активную экономику, основанную на знаниях, информации, нововведениях. В связи с этим важной интегральной частью становления и развития постиндустриальной цивилизованности становится образование, формирующее инновационно-образовательный потенциал нового социума.

Однако в современном отечественном образовании в последнее время явно прослеживаются негативные тенденции, на которые уже неоднократно обращают внимание многие специалисты. К ним относят, к примеру, рост степени дифференциации качества образования по горизонтали «государственные вузы – негосударственные вузы» и вертикали «центр – периферия». Но только достижение оптимального сочетания отраслевого и территориального аспектов в образовательном процессе приведет к устранению неравномерности социально-экономического развития регионов и созданию в них инновационной экономики. Кроме этого, наблюдается уменьшение количества организаций дошкольного, общего и среднего специального образования. Так, например, в Новосибирской области число дошкольных учреждений в 2002/2003 гг. составляло 788, а в 2007/2008 гг. – 733, число общеобразовательных школ в 2002/2003 гг. было 1295, а в 2007/2008 гг. – 1195, число средних специальных учебных заведений в 2007/2008 гг. – 63 (вместо 65 в 2005/2006 гг.). Уменьшение количества специальных учебных заведений приводит к сокращению масштабов подготовки инженерно-технических работников для реального сектора хозяйствования, тогда как очевидно, что в современной инновационной экономике значимость инженерных профессий будет расти.

Отметим, что сейчас в России, как и в большинстве стран мира, наиболее распространено университетское образование. Однако одной из важнейших проблем, на которую обращает внимание современное научное сообщество, является бюрократизация и огосударствление отечественного образования. Статус университета предполагает автономность и самостоятельность в определении основных направлений учебной, методической, научной деятельности. Речь должна идти о формировании института так называемой профессорской демократии, которая предполагает определенную свободу преподавателя в рамках своей профессиональной деятельности. Так же, как студент свободен в выборе своего образования, так и преподаватель должен быть свободен в выборе содержательной стороны образовательного процесса (безусловно, в пределах дидактики государственных образовательных стандартов, но не строгого следования им) и формировании авторских курсов при преподавании учебных дисциплин. Большую свободу преподавателю предоставляет

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

его научная деятельность. Но и на нее государство накладывает существенные ограничения, сохраняя за собой безоговорочное право присуждения ученых степеней и званий. В последнее время в рамках форума о реорганизации ВАК РФ в Интернете многие представители вузовской науки высказывают мнение о том, что система государственной аттестации и присуждения ученых степеней и званий не нужна, степень должен давать университет. Для преодоления отмеченных противоречий недостаточно только дополнительного финансирования сферы образования, необходимы серьезные институциональные преобразования, причем не только внутренние, но и внешние.

М. Вебер подчеркивал, что образование – это не только получение знаний, но и усвоение соответствующего образа жизни. Поэтому создание единых научно-образовательных комплексов (а именно таковыми и должны быть современные университеты) призвано способствовать выполнению ими их важнейшей функции – формированию особой статусной культуры на основе развития индивидуальности и самоактуализации личности, стремящейся достичь цивилизованного существования.

Только на этой содержательной основе возможно подготовить специалиста и сформировать личность в соответствие с требованиям постиндустриальной цивилизованности. Отсюда великой миссией сферы образования становится сохранение и пополнение инновационно-образовательного потенциала, обеспечивающего инновационное развитие национальной экономики России и ее регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Российский* статистический ежегодник. 2007: стат.сб. / Росстат. – М., 2007.
2. *Регион*: экономика и социология. – 2007. – № 1.

# Организационная культура знаний: среда и мотивы инновационного поведения человека

Н.В. Аксёнова

*Алтайский государственный университет*

Стратегия 2020 основной акцент делает на инновационном развитии страны, опирающемся на одно из главных конкурентных преимуществ – на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом [1]. От того, как и в какой мере человек будет использовать свои знания и навыки, зависит будущее организации, в которой он работает, и России в целом.

Среди ключевых позиций стратегии:

- развитие человека;
- формирование мотивации к инновационной деятельности;
- развитие отраслей, которые являются лидерами в «экономике знаний»;
- создание рабочих мест, требующих высокой квалификации и связанных с использованием интеллектуального потенциала людей.

Данные приоритеты согласуются с новым этапом развития экономики – экономики знаний. В экономике знаний опыт, навыки, способности людей становятся наиболее значимыми активами организаций. Направлением менеджмента, призванным обеспечить эффективное использование названных активов, является управление знаниями. В настоящее время изучение и применение технологий управления знаниями приобретают первостепенное значение, так как они направлены на создание, фиксацию, передачу, обмен, сохранение, адаптацию, реализацию знаний в практической деятельности с целью решения задач и повышения эффективности деятельности организации. В рамках данной статьи мы будем рассматривать управление знаниями с точки зрения японского подхода (И. Нонака, Х. Такеучи): как концепцию производства новых знаний.

Как показывает практика, не всегда удается легко адаптировать проекты в области управления знаниями к условиям предприятия. Согласно проведенному автором исследованию [3], управление знаниями на предприятиях развито очень слабо, процедуры абсолютно не формализованы,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

реализуются лишь отдельные его элементы. Однако имеющийся на предприятиях инновационный потенциал вполне достаточен для осуществления управления знаниями. Проведенное исследование позволяет его характеризовать как достаточно высокий: 90 % респондентов ответили, что их трудовая деятельность имеет элементы творчества, проектной работы, инноваций, люди стремятся к совершенствованию своей работы, повышению её эффективности.

Однако ни на одном из исследуемых предприятий нет удовлетворенности положением дел в области получения новых знаний, несмотря на наличие планов повышения квалификации, института наставничества, возможностей прохождения обучения по заявкам работников. В 50 % анкет основным недостатком в использовании или получении новых знаний отмечается отсутствие стимула у работников, 30 % респондентов не знают, куда можно обратиться для приобретения новых знаний, а 20 % считают основным препятствием на пути к новым знаниями недостаточно быстрый доступ к ним.

В настоящее время ещё не сложилось убеждение в том, что знания, как явные, так и неявные, должны стать организационными, и к ним должен иметься доступ всех работников. Пока в отношениях внутри коллектива доминирует индивидуализм, управляющие ценят работников за то, что они сумели стать «экспертами» в своей области, обладают уникальными знаниями и навыками (60 % респондентов отметили данную позицию). Однако в случае передачи этих знаний своим коллегам и достижения ими того же уровня производительности труда, предприятие в целом выигрывает. Следовательно, в организации должна быть создана мотивация обмена знаниями и работы в командах.

В целом уровень информированности работников оценивается как средний, поэтому не всегда достаточен для анализа существующих проблем, участия в принятии управленческих решений. Основными источниками информации о происходящем на предприятии являются, во-первых, коллеги, во-вторых, руководство.

Среди препятствий развитию процессов управления знаниями отмечались: сложившаяся организационная культура (31 % респондентов) и связанная с ней приверженность традициям, отторжение инноваций в менеджменте (23 %), возможное сопротивление коллектива (15 %), отсутствие профессионалов в этой области (8 %). Действительно, известно высказывание Тома Петерса о том, что управление знаниями на 95 % – это политика людей, основанная на культуре, и лишь 5 % – это результат использования новых информационных технологий [2, с. 72]. Возможность осуществления управления знаниями зависит от организационной культуры, её типа и инновационной направленности.

Теории организационной культуры внесли большой вклад в становление концепции управления знаниями, отметив инновационный, творческий потенциал человека. Однако существует множество аспектов управления знаниями, неотраженных до сих пор в концепции организационной культуры, например, рассмотрение человека не как обработчика информации, а как её создателя, признание способности организации изменять и создавать своё окружение. В науке ещё не представлено главное для современного этапа развития экономики и успешного функционирования предприятий назначение организационной культуры – формирование среды, в которой можно работать со знаниями и создавать новые.

Организационная культура и лежащие в её основе представления оказывают непосредственное влияние на процессы управления, образ действия, принятие решений и текущую практику. Проблема состоит не в определении того, какова культура, а в том, чтобы выяснить, как организационная культура участвует в менеджменте, какие её элементы действуют в той или иной ситуации и какую пользу из этого можно извлечь. Управление предприятием связано с решением множества как внутренних, так и внешних проблем. В этой связи организационная культура вступает в дело раньше, чем управленческие технологии, методы реагирования, видение действительности, способности и т.д. В то же время решение проблем приводит к развитию культуры, формированию образцов поведения, сохраняющих успешный опыт.

Какой должна быть организационная культура, которая будет способствовать развитию инновационной деятельности, производству новых знаний? Безусловно, ей характерны гуманистические принципы, рациональный учет возможностей человека, его творческого потенциала, связь мотивации с конечными результатами, эффективные коммуникации и система информации. Целью формирования такой организационной культуры является создание условий, способствующих вовлечению всех работников организации в процесс получения новых знаний, обмена ими, создания знаний.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Элементы организационной культуры знаний и ее уровни взаимообусловлены. Решая проблемы, исходя из возможностей культуры, её ценностей, мы формируем в организации базовые представления (глубинный уровень). В свою очередь базовые представления определяют способы поведения и решения задач (ценности), а также внешние проявления культуры (поверхностный уровень).

Первый уровень, глубинный. Это базовые представления. Изучение организационной культуры знаний следует начать с глубинного уровня, так как именно в нем закладываются фундаментальные базовые представления, принимаемые всеми членами коллектива бездоказательно, зачастую не осознаваемые ими.

Активное решение проблем как базовое представление означает такое отношение к внешней среде, при котором коллектив не пассивно ждет своей участи по мере изменения своего окружения, а гибко реагирует на происходящие изменения. Здесь конечно не обойтись без постоянного сбора полезной информации о внешней среде, непрерывного обучения, что является важнейшим элементом управления знаниями в организации.

С данным базовым представлением тесно связано ещё одно – управление средой. Организации, управляющие своими знаниями, осознают, что помимо адаптации к меняющейся среде возможен ещё и контроль над средой. Он заключается, например, в оказании влияния на состояние рынка выпускаемых продуктов или оказываемых услуг, уровень предложения и спроса, уровень цен и качества. Тем более, что рыночные условия и темпы развития внешней среды оставляют для адаптации всё меньше места. Взаимодействие организации с внешней средой имеет характер обмена ресурсов: трудовых, материальных, финансовых, информационных. Последние опережают, сопровождают и определяют характер и структуру потоков других ресурсов. Поэтому формирование информационных потоков становится важнейшей составляющей деятельности любой организации.

На глубинном уровне в организационной культуре знаний закладываются положительные представления о человеке, о том, что люди по своей природе хорошие. Без этого условия невозможен беспрепятственный обмен знаниями, который опосредован только доверительными отношениями между людьми. Если взглянуть на эту проблему с точки зрения руководителя, то при положительных представлениях о своих подчиненных будут созданы условия психологической безопасности и люди смогут повышать свой знаниевый потенциал, воплощать его в инновациях, работать в группах. Отрицательные же представления о человеке, как правило, приводят к бюрократической жесткости, формированию контркультур, самозащите работников, превращению собственного бизнеса в обузу.

Положительные представления о человеке способствуют созданию атмосферы доверия. Она является необходимым условием для установления контактов между сотрудниками и взаимодействия для обмена опытом и знаниями. Доверие со стороны сотрудников возможно, если отношения между работником и организацией построены на взаимовыгодной основе и внутри организации четко определены правила пользования интеллектуальной собственностью, созданы условия их соблюдения.

Немаловажным элементом организационной культуры знаний является терпимость к ошибкам, так как в творческом поиске ошибки неизбежны, и из них необходимо извлекать уроки. Более того, каждый работник должен знать, что он не будет уволен даже в случае, если он много рабочего времени затратит на проработку идеи, которая в конечном итоге окажется нежизнеспособной или не одобренной руководством.

Время играет решающую роль в инновационном процессе. Ориентация на будущее позволяет определить направления дальнейшего развития организации. Важно грамотно оценивать, какие инновации необходимы, над чем нужно работать. Учет далекой перспективы даёт возможность оценить последствия от различных образов действия, ближайшей – выяснить, работают ли вообще предложенные решения.

Производство знаний невозможно без их передачи и обмена. Условием эффективной передачи знаний являются хорошие коммуникации между людьми, имеющие отношение к выполняемым задачам. Это является общей проблемой большинства проектов по управлению знаниями, так как люди не хотят ими делиться, поскольку считают, что таким образом они утратят свою ценность для организации. Поэтому в организационной культуре знаний должна поощряться способность работников сделать свои знания доступными для других членов коллектива. Плохо и то, что обычно в компаниях около 80 % знаний и информации вообще никак не фиксируется, то есть это те неявные знания, которые остаются в головах у людей и не переходят в интеллектуальный капи-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тал предприятия. Коммуникации и неформальный обмен знаниями могут происходить во время производственных собраний, совещаний, семинаров, конференций, проведения «деловых игр», «мозгового штурма», проведения обучающих программ, осуществления наставничества, проведения «форумов», встреч с экспертами. Наличие сильной культуры сотрудничества – важная предпосылка для передачи знаний между людьми.

Роль информационных технологий в процессе коммуникации заключается в накоплении, обмене и распространении информации, обеспечении быстрого и свободного доступа к необходимой для выполнения задач информации. На сегодняшний день широко используются Интернет, Интранет, в крупных предприятиях проводятся видеоконференции, интернет-конференции. Современные информационные технологии оказывают непосредственное влияние на бизнес-процессы. Специалисты в области информационных технологий употребляют термин «ценность информационных технологий для бизнеса» (Business Value of Information Technologies – BVIT), что означает меру, отражающую зависимость между информационными технологиями и уровнем инвестиций в них и улучшением показателей деятельности предприятия (производительности труда, экономического роста).

Для того чтобы базы знаний работали, можно создать целый ряд ритуалов для закрепления её на поверхностном уровне организационной культуры: ежедневная рассылка объявлений о новых поступлениях и обновлениях базы знаний, создание персональных информационных подписок, постоянное изучение информационных потребностей работников организации, подборка информации из базы знаний, пересылка ссылок на файлы в базе знаний, употребление при общении с коллегами выражения: «этот документ есть в базе знаний», создание интранет-форума для общения коллег и неформального обмена знаниями, создание специального каталога под названием «Неформальный» с целью обмена неявными знаниями.

Системное мышление как базовое представление организационной культуры знаний заключается в представлении обо всех процессах в организации как о сложных, взаимосвязанных и взаимозависимых. В частности, это проявляется в создании рабочих групп.

Опережающее решение проблем, осознание возможности контролировать внешнюю среду, управлять ею, активное обучение, инновации в работе и другие элементы организационной культуры знаний сопровождаются готовностью коллектива к изменениям. Сегодняшняя же практика многих предприятий говорит о большем консерватизме, нежели о гибкости. Многие нововведения зачастую первоначально воспринимаются «в штыки».

Второй уровень – подповерхностный. На нём фиксируются провозглашаемые ценности. На этом уровне ключевое значение имеют инновации. Следует исключить из употребления такие фразы, как «Это не будет работать», «Не стоит это пробовать», ввести в оборот фразы «Какие Ваши предложения?», «Что нового Вы узнали?». В отчетности каждого работника можно предусмотреть обязательный раздел по инновациям. Всем членам коллектива необходимо активно осуществлять поиск новых идей, перспективных подходов, альтернатив, анализировать, что мешает разрабатывать новые проекты. Следует организовать систему сбора рекомендаций, идей, например, размещение «ящика предложений» в каждом подразделении, с гарантированной обратной связью. Очень важна высокая оценка любых усовершенствований независимо от их масштаба. Обязательным условием инновационной деятельности является её осуществление в рамках общей стратегии организации.

Непрерывное обучение должно присутствовать в организации, управляющей своими знаниями, как обязательное условие её деятельности. Оно должно быть направлено как на изучение изменений во внешней среде и адаптацию, так и на внутренние коммуникации. Очень важно, чтобы процесс обучения не останавливался на пополнении знаний конкретных работников, а находил воплощение в деятельности, апробации новых методов работы и по результатам имел обратную связь. Обратная связь заключается в рефлексии, анализе и формулировании выводов из полученной информации.

Необходимо поддерживать стремление людей к экспериментированию, поиску новых решений и решению проблем, кажущихся неразрешимыми, через делегирование полномочий и ответственности. С другой стороны, персонал организации должен, во-первых, быть готов и открыт для изменений и инноваций и, во-вторых, достаточно самостоятелен и независим для поиска и приобретения новых знаний. Всё это вместо обычной в настоящее время реакции уклонения от возникающих трудностей и перекладывания ответственности на других. В свою очередь это выдвигает ещё одно важное требование: высокого профессионализма, что обуславливает необходимость расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Важным элементом организационной культуры знаний является мотивация управления знаниями. Как показало исследование ряда предприятий [3], говоря о возможности передачи своих знаний, опыта организации, в среднем 31 % опрошенных сказали, что для них была бы возможной передача своих знаний коллегам, в случае, если их заинтересуют этим заниматься. 38 % будут передавать свои знания, если все это будут делать, 23 % согласны передавать свои знания, если будет распоряжение высшего руководства, 8 % уверены, что их знания должны принадлежать только им. Мотивацию необходимо сформировать таким образом, чтобы она была направлена на инновации, развитие творчества, стимулирование работников к поиску новых знаний, обмену ими, постоянному обучению, сбору полезной информации. Сотрудник предприятия при этом знает, что он будет поощрен в том случае, если его собственные знания являются доступными для всех других работников, за разработку и реализацию идей. При этом формы мотивации могут быть разнообразными.

Третий уровень – поверхностный. Это артефакты. На поверхностном уровне находятся все видимые элементы организационной культуры: единый язык, положение или кодекс организационной культуры, должностные инструкции с закрепленными в них обязанностями по управлению знаниями, сформированные рабочие группы, база знаний, стиль работы с клиентами, направленный на удовлетворение их потребностей.

Формирование рабочих групп из специалистов, безусловно, будет являться шагом в сторону организационной культуры знаний. К числу основных задач рабочих групп будут относиться:

- диагностика и решение проблем на стыке различных направлений (технического, экологического, социального, экономического и т.д.) специалистами соответствующих областей;
- разработка и реализация новых решений существующих проблем;
- поиск и использование новых резервов;
- отслеживание, трансформация и внедрение передового, в том числе зарубежного, опыта;
- ускоренное освоение и внедрение новейших технологий, различных нововведений.

В целях закрепления приоритетов производства знаний необходимо предусмотреть в положении или кодексе организационной культуры ценности, нормы поведения, способствующие поддержанию процессов управления знаниями на предприятии. Четкое определение прав и обязанностей всех работников в области управления знаниями в должностных инструкциях внесет ясность и будет способствовать лучшему пониманию сотрудниками новой для них деятельности.

На поверхностном уровне организационная культура знаний выражается и в едином языке. Он формируется в процессе коммуникаций, обмена знаниями, непрерывного обучения.

Отличительной особенностью организационной культуры знаний является отношение к клиенту как к источнику информации о направлениях совершенствования выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Потребности клиентов становятся важным приоритетом в деятельности предприятия, поэтому усилия необходимо направлять на их изучение, накопление и использование знаний о потребителях в интересах лучшего удовлетворения их нужд. На поверхностном уровне организационной культуры знаний это может выражаться в определенном стиле работы с клиентами, демонстрации заинтересованности в удовлетворении их потребностей, поиске возможностей для сотрудничества.

Управление знаниями действительно предполагает наряду с внедрением новых технологий менеджмента и иной тип коммуникаций, представлений о человеке, его способностях, отношения к производственным задачам и проблемам. Внедрение новой организационной культуры обеспечивает максимальную социальную защиту и способствует распространению принципа персональной ответственности и доверия между сотрудниками, снижает интенсивность проявления защитных реакций. Всё это позволит снизить сопротивление изменениям и обеспечить развитие инновационной деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Выступление* на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» [Электронный ресурс] / В. Путин. Электрон. дан. – URL: http://www.edinoros.ru/news.html?id=127560.
2. *Одитор П.* Управление знаниями в государственных организациях (Мировая практика) // Государственная служба за рубежом. Управление знаниями: концептуальные подходы: Реферативный бюллетень / отв. ред. Г.И. Иванов. – 2003. – № 4. – С. 70 – 75.
3. *Аксёнова Н.В., Лейсле Т.В., Сапрыкина Е.В.* Управление знаниями: концепция, внедрение, развитие организационной культуры, консультирование / под ред. А.Н. Мельникова. – Барнаул: Азбука, 2008. – 198 с.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Инновационное развитие в рамках самообучающихся организаций – основа современной экономики

Т.А. Галынчик

*Рубцовский индустриальный институт*

Российская экономика находится на этапе, на котором усилия государства и общества направлены на модернизацию экономики и к переходу к инновационному типу развития. В современных динамичных и нестабильных условиях функционирования способность к инновациям является ключевым фактором выживания и успешного развития любой хозяйствующей структуры.

Однако, «построение инновационной экономики, – как сказал В.В. Путин, – невозможно без постоянного развития человеческого фактора, человеческого капитала, создания полноценного развития личности» [3]. В связи с этим возрастает роль нематериальных активов – в первую очередь знаний и опыта, которыми обладает персонал.

В любой организации инновационные процессы могут затрагивать различные области: развития товаров и услуг, сферу клиентских отношений, производственно-технологическую модернизацию, технологию управления процессами и людьми, и многое другое. Для разработки и внедрения всех планируемых нововведений, т.е. для эффективной реализации инновационной стратегии, необходимо иметь сотрудников с высоким интеллектуальным потенциалом и стремлением к постоянному развитию и самообучению. Таким образом, можно утверждать, что конкурентные преимущества экономики, возможности ее модернизации и инновационного развития в значительной степени определяются накопленным и реализованным человеческим потенциалом. Однако, говоря о необходимости обучения и развития персонала, мы имеем в виду, не «академическое обучение», а «практическое научение» новым знаниям и навыкам.

Важнейшим фактором является не только то, чему и как учатся сотрудники, но и то, насколько успешно они переносят свои знания и навыки в организацию. Что нужно сделать для того, чтобы повысить применение знаний, полученных в процессе обучения? В решении данной задачи есть два одинаково существенных направления – усовершенствование самого процесса обучения и изменение организации таким образом, чтобы полученные людьми знания быстрее становились организационным знанием, т.е. организация должна стремиться стать самообучающейся.

Выдающиеся теоретики в области управления организационным обучением и экономики знаний [1, 2, 4, 5] и др. считают, что только постоянно обучающаяся организация может быстро реагировать на изменения внешней среды, может предугадывать (прогнозировать) изменения и принимать упреждающие решения, может сама порождать изменения во внешней среде, которые будут выгодны организации.

Необходимость повышения конкурентоспособности, проведение организационных изменений и реализация инновационных стратегий требуют более высокого уровня профессиональной подготовки персонала и хорошо спланированной, четко организованной работы, а так же открытого обмена знаниями. Однако, идея самообучающейся организации состоит не только в том, что бы ограничиваться лишь передачей работникам тех или иных знаний и развитием у них необходимых навыков, но и в том, что бы передавать работникам информацию о текущем состоянии дел в компании, способствовать развитию у них понимания перспектив своей организации и основных направлений ее стратегии, повышать уровень трудовой мотивации и приверженность работников своей организации.

Следовательно, за счет того, что самообучающаяся организация является наиболее гибкой и адаптивной структурой, то реализация инновационной стратегии будет наиболее эффективна в рамках данной структуры.

Рассмотрим на практике возможности для персонала систематически реализовывать свой интеллектуальный потенциал, а так же готовность персонала к разработке и обоснованию стратегий инновации, к обучению и развитию. Этой теме было посвящено исследование, проведенное на крупнейшем предприятии мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности Сибири – ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С.Н. Старовойтова. По итогам 2006 г. предприятие вошло в рей-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

тинг 400 крупнейших предприятий Алтайского края по объему реализованной продукции, заняв 1-е место среди зернопереработчиков (общее 142-е место, 7-е – среди предприятий пищевой промышленности) [6].

Исследование проводилось в форме опроса, в котором учувствовали руководители, специалисты и служащие предприятия (20 % выборки от генеральной совокупности). Репрезентативность выборки обеспечена ее структурой, соответствующей должностной структуре и структуре по возрасту. В репрезентативности выборки можно не сомневаться, так как стремление к развитию и саморазвитию, действительно, в первую очередь зависит от возраста сотрудника и занимаемой им должности.

Исследование проводилось с помощью специальных опросных листов, которые состояли из ряда общих вопросов и оценочных листов, разделенных на два блока (табл.1). Первый блок *«Возможность»* предназначен для выявления мнения опрашиваемых о возможности реализовать свой потенциал в рамках предприятия. Второй блок *«Готовность»* предназначен для выяснения фактической оценки меры реализации определенных функций.

При заполнении оценочного листа необходимо было руководствоваться следующими правилами, если опрашиваемый *полностью был согласен* с данным утверждением (анализируемым индикатором), то необходимо было обвести цифру *5*, если же опрашиваемый *полностью был не согласен*, то необходимо было обвести цифру *1*. Остальные значения (4, 3, 2) означали степень приближения к той или иной точке зрения.

Таблица 1

**Оценочный лист**

| № п/п | Индикаторы | *Готовность* | | | | | Индикаторы | *Возможность* | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Возможность профессионального (карьерного) роста и развития | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Готовность (желание) заниматься карьерным ростом и развитием. | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2 | Возможность повышения квалификации и обучения | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Готовность (желание) повышать квалификацию и заниматься обучением | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3 | Возможность самосовершенствования (самообучения) и организационного обучения | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Готовность (желание) заниматься самообучение и организационным обучением | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4 | Возможность реализовывать свои профессиональные навыки | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Мера реализации своих профессиональных навыков | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5 | Возможность внедрения предложения по рационализаторству | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Готовность внесения предложения по рационализаторству | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 6 | Возможность влиять на стратегическое развитие предприятия | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Осведомленность о содержании стратегических целей организации | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 7 | Возможность самостоятельно принимать решения о способе выполнения текущих, производственных задач | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Уровень самостоятельности в принятии решений о способе выполнения текущих производственных задач | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

По результатам исследования были сделаны следующие выводы:

1) *Исследование процесса организационного и профессионального обучения* показало, что обучением охватывается 56,41 % опрашиваемых работников. 43,59 % утверждают, что никогда не повышали свою квалификацию и не проходили переподготовку. Большую долю в повышение квалификации занимают руководители в возрасте до 49 лет (73 %) и специалисты до 39 лет (59 %). Причем 65 % служащих никогда не повышали свою квалификацию.

2) *Исследование потребности работников в развитии их человеческого капитала и склонности к творческому труду* показало, что, по мнению работников предприятия, необходимость постоянно самосовершенствоваться обусловлена в первую очередь следующим: желанием эффективней выполнять свою работу (32,31 %), постоянными изменениями организационно-технических и экономических условий производства (20,77 %), желанием получить повышение в окладе (27,69 %) и стремлением продвинуться по должности (13,85 %). Другие факторы оказались менее значимыми (рис. 1).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

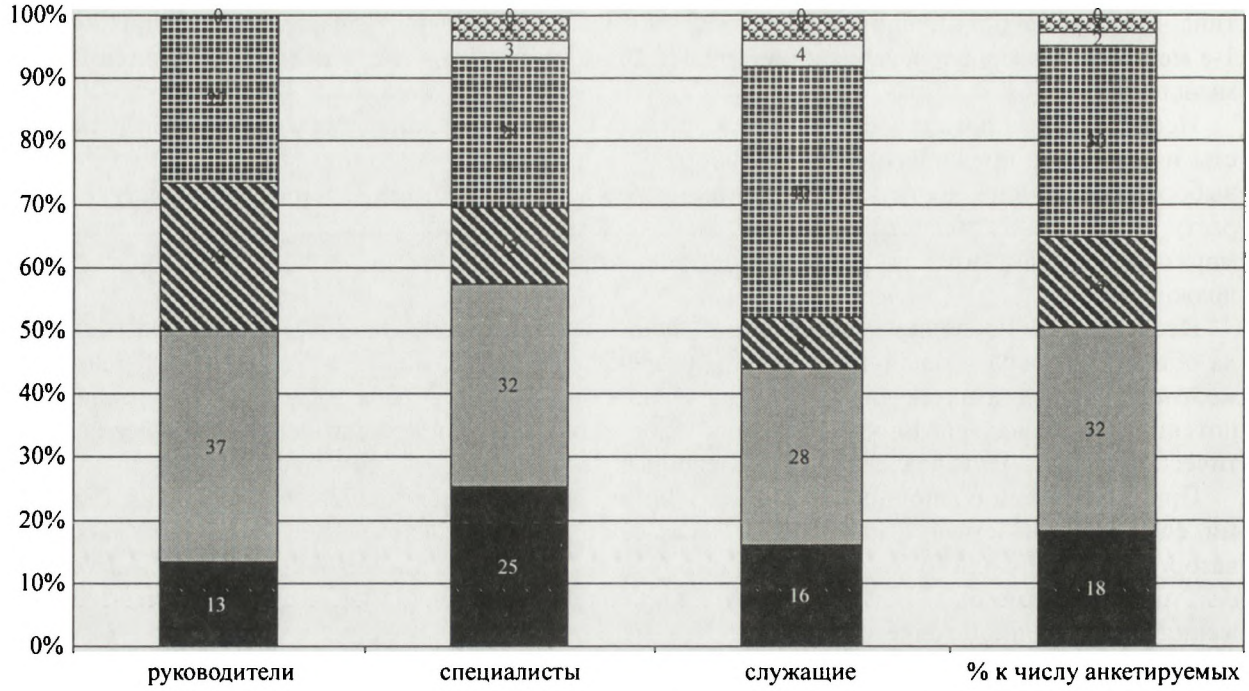


Рис. 1. Распределение респондентов в зависимости от того, чем обусловлено постоянное самосовершенствование:

- а) постоянными изменениями организационно-технических и экономических условий производства;
- б) желанием эффективней выполнять свою работу;
- в) стремлением продвинуться по должности;
- г) желанием получить повышение в окладе;
- д) несоответствием профиля работы базовому образованию;
- е) желанием «лучше выглядеть»;
- ж) по принуждению высшего руководства

Независимо от того, чем обусловлено постоянное самосовершенствование, 95 % респондентов заинтересованы в своем развитии. Перспективу своего качественного развития работники связывают с направлениями их деятельности, представленными на рис. 2.

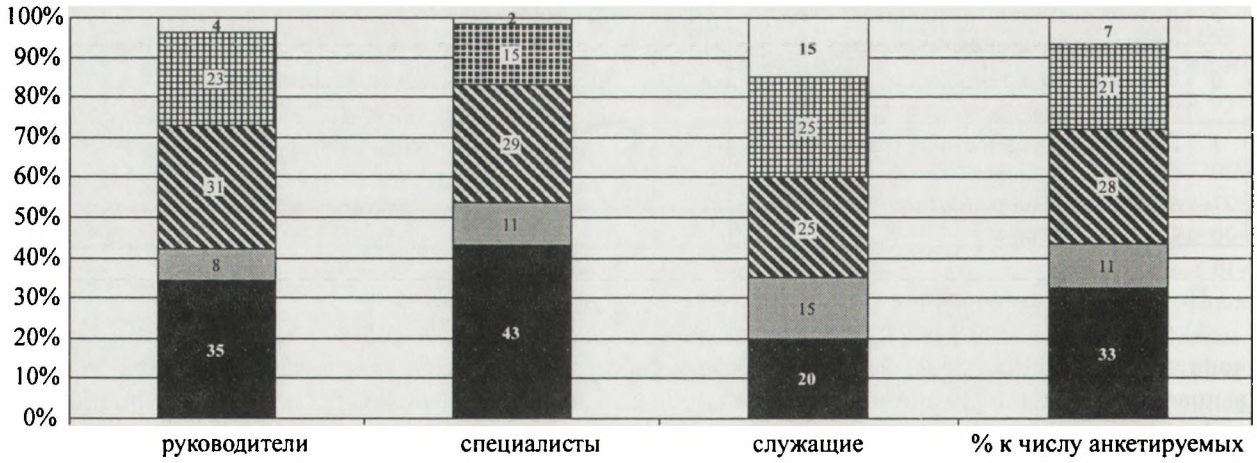


Рис. 2. Распределение респондентов в зависимости от предполагаемых перспектив качественного развития при дальнейшем обучении и самообучении:

- а) профессиональный рост;
- б) расширение круга выполняемых обязанностей в рамках занимаемой должности;
- в) повышение уровня самостоятельности, ответственности в рамках занимаемой должности, профессии;
- г) продвижение в должности;
- д) отсутствие перспектив

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

3) *Анализ «разрыва» между возможностью и стремлением к обучению по шкале Лайкерта* показал (табл. 2), что готовность и желание заниматься карьерой, своим развитием, повышать квалификацию у всех категорий сотрудников предприятия выше, чем представляемая им возможность. Более наглядно «разрыв» между возможностью и стремлением к развитию отображен в виде совокупности координат единой шкалы (рис. 3).

Таблица 2

**Должностное распределение индикаторов по пятибалльной шкале**

| Индикатор | Руководители | Специалисты | Служащие | Индикатор | Руководители | Специалисты | Служащие |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Возможность профессионального (карьерного) роста и развития | 2,70 | 3,01 | 3,45 | Готовность (желание) заниматься карьерным ростом и развитием | 4,09 | 3,65 | 3,75 |
| Возможность повышения квалификации и обучения | 3,40 | 3,39 | 3,21 | Готовность (желание) повышать квалификацию и заниматься обучением | 4,24 | 4,46 | 3,56 |
| Возможность самосовершенствования и организационного обучения | 3,36 | 4,07 | 3,88 | Готовность (желание) заниматься самообучение и организационным обучением | 4,03 | 4,21 | 4,13 |
| Возможность получать информацию, содержащуюся в других подразделениях | 3,08 | 3,29 | 2,92 | Уровень доступности нужной информации | 3,03 | 3,34 | 3,88 |
| Возможность внедрения предложения по рационализаторству | 3,06 | 3,42 | 3,86 | Готовность внесения предложения по рационализаторству | 3,35 | 3,70 | 2,93 |
| Возможность влиять на стратегическое развитие предприятия | 3,29 | 2,66 | 2,64 | Осведомленность о содержании стратегических целях организации | 3,58 | 2,80 | 2,47 |
| Возможность самостоятельно принимать решения о способе выполнения текущих, производственнык задач | 3,94 | 3,95 | 3,71 | Уровень самостоятельности в принятии решений о способе выполнения производственнык задач | 3,74 | 3,42 | 2,50 |

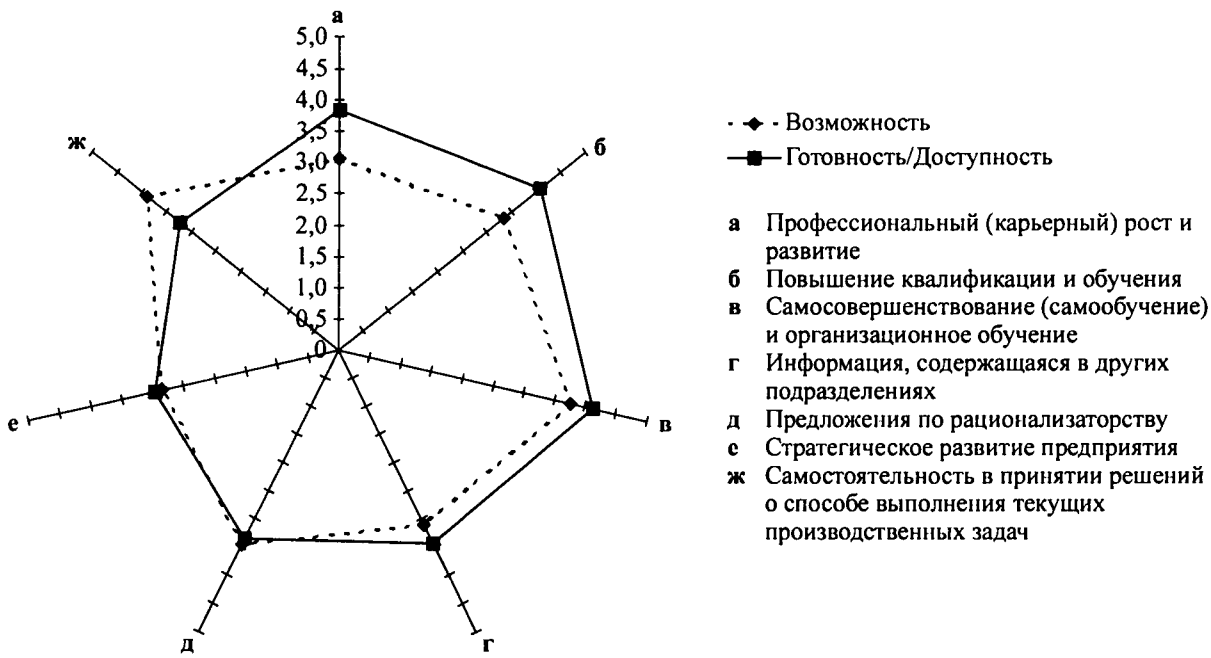


Рис. 3. Зонирование факторов по возможности и готовности осуществления

Разрыв свидетельствует о том, что на предприятии работа по обучению персонала ведется недостаточно эффективно, не в полной мере используются человеческие ресурсы, не изучается потребность в обучении и развитии персонала. Это приводит к «распылению» усилий сотрудников

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

при обучении «на стороне», невозможности реализовать свой интеллектуальный потенциал и заниматься карьерным ростом и развитием.

4) *Исследование уровня самостоятельности в принятии решений о способе выполнения текущих и производственных задач* показал, что он у всех работников низкий. Также следует отметить низкую степень информированности персонала (что негативно особенно для управленческого) о целях предприятия, его задачах и состоянии дел. Этот аспект показывает отрыв сотрудников от стратегии развития организации, они не видят, какую роль они играют в развитии организации, что влечет за собой нарушения признака сопричастности.

Таким образом, резюмируя все вышеприведенное, мы можем утверждать, что эффективно осуществлять инновационную стратегию возможно только в самообучающейся организации. Так как персонал такой организации обучается постоянно, он может быстрее и точнее реагировать на изменения во внешней среде, в том числе и вызываемые действиями конкурентов. Организация при этом становится более динамичной, более восприимчивой к передовым технологиям и, следовательно, более конкурентоспособной. Все это позволяет сделать вывод, что именно такая организация способна к наиболее эффективной реализации инновационной стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд.: пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2005. – 835 с.
2. *Беляев В.И.* Практика менеджмента: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
3. *Выступление* В.В.Путина на заседании Государственной думы Российской Федерации 8 мая 2008 г. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – URL: http://www.federalspace.ru/NewsDoSele.asp?NEWSID=3357.
4. *Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В.* Управление знаниями в корпорациях: учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.
5. *Сенге П.* Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнеа»,2003. – 408 с.
6. *100 крупнейших* компаний Алтайского края по объему реализации в 2006 г. // Эксперт-Сибирь. – 2006. – № 40. – [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – URL: http://www.expert-sibir.ru/journal/schem/2265/.

# Взаимосвязь международных стандартов подготовки специалистов и инновационной деятельности в вузе

Н.Т. Журавская

*Кузбасский государственный технический университет*

Формирование единого европейского образовательного пространства исходит из того, что каждое государство несёт ответственность за качество высшего образования. А это подразумевает использование понятных и общепринятых форм его достижения и контроля. Для этого Европейской ассоциацией по гарантии качества высшего образования (ENQA) в середине 2000-х гг. были разработаны «Стандарты и рекомендации для гарантии качества высшего образования в Европейском пространстве». Предпосылкой тому стало подписание министрами образования европейских стран Болонской декларации, к положениям которой впоследствии присоединилась и Россия. Несмотря на то, что Болонский процесс неоднозначно оценивается специалистами, нельзя не отметить его роль в развитии инновационной деятельности в российской высшей школе. Такая роль связана, прежде всего, с тем, что сами инновации являются неотъемлемой частью образовательного процесса, и, как и последний, они должны быть реализованы по определенным стандартам качества. В этом заинтересованы, прежде всего, сами вузы, поскольку ориентация на международную систему качества образования значительно поднимет престиж, прежде всего тех вузов, в которых инновации внедряются наиболее активно.

Связь развития инновационной деятельности и внедрения международных стандартов качества высшего образования заключается в том, что интерес к качеству и стандартам возрастает по всему миру, отражая быстрый рост высшего образования и его стоимости для государственного и личного бюджетов. Для российской высшей школы характерна ситуация, при которой характерна по-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

требность в международной стандартизации качества образования, с одной стороны, для развития конкуренции между вузами на рынке образовательных услуг, с другой – для повышения качества данных услуг как общественно значимых. А залогом этого являются, прежде всего, образовательные инновации, способные «подтянуть» российскую высшую школу до мирового уровня. Поэтому к основным принципам «стыковки» инновационной деятельности и международной стандартизации в российской вузовской системе мы относим такие, как заинтересованность студентов, работодателей и общества в целом в высоком качестве высшего образования; институциональную автономию вузов, которая повышает их ответственность за качество подготовки; целеполагание инновационной деятельности в соответствии с растущими запросами развивающегося российского общества.

Последнее подразумевает то, что система управления качеством высшего образования, построенная в соответствии с общеупотребительным квалитативом ISO 9000 и сертифицированная во всем мире, позволит вывести российскую высшую школу на качественно новый уровень при условии учета следующих требований:

1. Усиление инновационной направленности профессиональной подготовки как основы активизации образовательного процесса.

2. Реализация комплексного подхода к образовательной и научно-исследовательской деятельности вуза с позиции инновационной подготовки специалистов, конкурентоспособных на рынке труда.

3. Повышение эффективности образовательной деятельности посредством внедрения результатов научных исследований, что обеспечивает возможность профессорско-преподавательскому составу непрерывно совершенствовать и пополнять свои профессиональные знания, практический опыт инновациями, обогащая образовательный процесс.

4. Осуществление мониторинга качества профессиональней подготовки студентов в системе «абитуриент – студент – специалист», в единстве целей и содержания образовательного процесса, реализующихся через образовательные программы посредством инновационных технологий и способов управления вузом.

Следует отметить, что инновационным в международных стандартах качества образования является само понятие гарантий качества. Международные стандарты качества высшего образования основаны на его гарантии в европейском (а также и мировом) образовательном пространстве. К числу принципов, описывающих эти гарантии, которые должны быть положены в основу оценки роста качества образования за счет инноваций, относятся следующие:

- вузы и только вузы несут ответственность за качество образования и гарантируют его;
- качество образовательных программ должно непрерывно совершенствоваться (то есть, добавляем мы, быть более инновационным). Гарантия качества образовательных программ подразумевает разработку и публикацию запланированных результатов обучения, дифференциацию требований, предъявляемых к различным видам обучения (дневное, заочное, дистанционное обучение, Интернет-обучение), доступность соответствующих ресурсов обучения, мониторинг успеваемости студентов и периодическую оценку программ, постоянное взаимодействие вузов с работодателями, представителями рынка труда и другими организациями, участие студентов в процедурах гарантии качества;
- в вузах должны существовать организационные структуры, предоставляющие образовательные программы и обеспечивающие их реализацию, а также формирующие культуру качества Это подразумевает, что вузы должны разработать механизмы и критерии оценки компетентности преподавателей. Данные критерии должны быть доступны организациям, осуществляющим внешнюю оценку, и отражены в отчётах вуза;
- важной является прозрачность и использование внешней экспертизы в процедурах гарантии качества. Вузы также должны регулярно публиковать современную, непредвзятую и объективную информацию в отношении количества и качества реализуемых образовательных программ;
- вузы как гаранты качества должны демонстрировать свою подотчётность за общественные и частные финансовые инвестиции в образование. Это подразумевает, что вузы должны гарантировать, что имеющиеся в наличии ресурсы для организации процесса обучения студентов являются достаточными и соответствуют требованиям каждой реализуемой программы. Соответственно необходимо обеспечить сбор, анализ и распространение необходимой информации для эффективного формирования программ обучения;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- используемые процедуры стандартизации качества и оценки его соответствия в конкретном вузе не должны подавлять разнообразие научных и педагогических школ и инновационную деятельность.

Для реализации гарантий качества в ходе инновационной деятельности в вузе требуется внедрение такой инновации, как политика вуза в отношении качества образования. Она должна отражать такие аспекты развития вуза, как отношение между образовательной и научно-исследовательской работой, место организации системы управления качеством в стратегии развития вуза, обязанности кафедр, факультетов в отношении гарантий качества, а также участие студентов в процессе их обеспечения. В свою очередь, для получения требуемого международными стандартами уровня качества необходимо внедрять инновационную систему оценки уровня знаний студентов. Для этого сами оценочные процедуры должны быть составлены в соответствии с планируемыми результатами обучения, соответствовать своему назначению (диагностическому, воспитательному, текущему или итоговому), проводиться специалистами, которые осознают влияние их оценки на дальнейший процесс обучения и успехи студентов, иметь административный характер для гарантии точности и объективности оценки.

С целью внедрения международных стандартов качества в Кузбасском государственном техническом университете (КузГТУ) формируется система менеджмента качества, предусматривающая реализацию политики в области качества, многоуровневую систему его регламентации, подготовку персонала в соответствии с международными требованиями качества.

Управление качеством образовательной деятельности КузГТУ представляет собой непрерывный процесс, интегрирующий: разработку и управление документами системы менеджмента качества (СМК); управление записями; входной, текущий и окончательный контроль качества процессов и услуг; мероприятия по корректировке и профилактике, управление несоответствиями оказываемых услуг; проведение внутренних аудитов СМК и ее усовершенствование.

Политика в области качества КузГТУ направлена на подготовку компетентных, конкурентоспособных на рынке труда специалистов, удовлетворяющих настоящим и перспективным требованиям общества и государства. С целью системного охвата качества всей деятельности вуза мы предложили разделить цели в менеджмента качества на генеральные (постоянные) и ежегодные, периодически обновляемые. Соответственно реализация политики КузГТУ в области качества основана на следующих генеральных целях:

1. Поддерживать и развивать имидж университета как надежного партнера на рынке образовательных и научно-технических услуг, выпускающего компетентных специалистов, отвечающих требованиям образовательных заказчиков.

2. Постоянно изучать требования последних, оценивать степень их удовлетворенности для совершенствования деятельности университета.

3. Рассматривать деятельность университета как совокупность взаимосвязанных процессов: воспитательного, учебно-образовательного, научно-исследовательского и других, обеспечивающих его эффективное функционирование.

4. Непрерывно улучшать условия получения образования для обеспечения качества подготовки, интегрируя учебный процесс с научной, производственной и воспитательной деятельностью, а также совершенствуя учебно-методическую и материально-техническую базы университета.

5. Совершенствовать организационную структуру управления университетом для обеспечения оптимизации основных процессов его деятельности и повышения качества подготовки специалистов.

6. Повышать качество подготовки специалистов и научно-педагогических кадров посредством постепенной интеграции в мировое образовательное пространство.

7. Вовлекать весь персонал университета в работу по непрерывному улучшению системы менеджмента качества.

В свою очередь, ежегодные цели в области качества отражают потребность в решении текущих проблем в данной области. К примеру, на 2008 г. в КузГТУ были поставлены такие ежегодные цели, как обеспечение полного доступа студентов к содержанию учебно-методических комплексов университета, внедрение автоматизированной системы анализа учебно-методического обеспечения и планирования поручений кафедрам по учебно-методической работе, формирование организационной и технологической базы дистанционного образования для поддержки учебного процесса в филиалах и на заочном факультете, обеспечение постоянного взаимодействия с представите-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

лями рынка труда, создание базы данных научных разработок и обеспечение их финансирование, защита кандидатских и докторских диссертаций и др.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что внедрение международных стандартов качества в образовательный процесс российских вузов выступает значимым механизмом реализации инноваций. Система менеджмента качества инновационна сама по себе, поскольку содержит принципиально новый подход к организации учебного процесса, к оценке его результатов. Вместе с тем, качество подготовки студентов есть основной параметр, по которому образовательные заказчики – субъекты рынка образовательных услуг – оценивают деятельность вуза. Поэтому в развитии инновационной деятельности в российских вузах нельзя игнорировать как деятельность вуза на образовательном рынке, так и рыночные возможности финансирования вузовской инноватики.

# Инновационное развитие вуза как результат трансформационных изменений его внешней среды

О.Ф. Семыкина

*Томский государственный университет*

Процессы информатизации, глобализация хозяйственной деятельности, интернационализация образовательных рынков и развитие экспорта образовательных услуг служат мощным стимулом для интеграции системы отечественного образования в рыночную среду и развития рыночных отношений в образовании. Ориентация на инновационный путь развития страны, в котором прирост и распространение знаний становятся ключевыми факторами, требует адекватных изменений системы высшего образования как социального института, воспроизводящего интеллектуальный потенциал страны.

С точки зрения теории инновационное развитие высшей школы предполагает рассмотрение процесса качественных и количественных изменений системы вуза, предпосылкой, условием и содержанием которых выступают инновации и нововведения, обеспечивающие её оптимальное и устойчивое развитие. Инновационный тип развития содержит не только прогрессивные и созидательные изменения, но и одновременно сохранение системного качества развивающегося вуза, представленного его потенциалом.

Инновации являются источником развития и саморазвития вуза как неустойчивой системы, исполняя роль хаоса как внутреннего источника порядка (традиции). Если традиции и инновации, функционирование и развитие находятся в диалектической взаимосвязи, то функционирование вуза оказывается точкой отсчета для его развития, а инновационное развитие работает на построение качественно новых моделей функционирования. Цель инновационного развития – изменение через инновации существующих норм и традиций, обеспечение возможности порождения иных традиций и норморегулирования. Тогда процесс реализации инновационного развития вуза можно представить двумя разнонаправленными векторами: вектором креативности и вектором структурирования. Вектор креативности – это разрушения, изменения, обновления, инноватизация форм активности внутри вуза. Вектор структурирования – упорядочивание, нормативность, традиционализация инноваций, заключающиеся в стереотипизации, стандартизации и опривычивании новых форм активности во внутренней среде вуза [1].

Если исходить из того, что функционирование связано с использованием уже созданного потенциала, а инновационное развитие предполагает обогащение потенциала вуза, то для разграничения процессов функционирования и инновационного развития можно проводить различение, исходя из потенциала, представленного совокупностью ресурсов, процессов и связанных с ними особенностей вуза, определяющих возможности его функционирования в реальных условиях. Инновационное развитие как наращивание потенциала вуза в таком случае способствует не только росту отдельных его возможностей, эффективной реализации невостребованных способностей, но и увеличению их сложности, многообразия, а значит, – и уникальности, неповторимости вуза.

Инновации выявляют и обогащают новые возможности в развитии вуза, а их наличие и качество следует рассматривать, на наш взгляд, как доказательство и критерий состоятельности развития. Сущность, смысл, назначение развития состоят в переводе вуза из одного состояния в другое,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

более совершенное и качественно новое, порождающее в итоге новую систему. При этом развитие и саморазвитие дополняют друг друга. Источник саморазвития системы вуза – ее неравновесность. Инновационные изменения нарушают равновесие, но создают основы саморазвития в системе вуза, перехода системы в новое качество, к новому равновесному состоянию.

Далеко не каждый вуз может избрать инновационный тип развития, так как для этого вузу необходимо обладать потребностью, способностью и возможностью к созданию, реализации и распространению нововведений. Реальная потребность в инновационном развитии возникает не из несовершенства отдельных сторон системы вуза и не из возможностей повышения их эффективности, а из потребности в обновлении содержания миссии, новых целей, новых задач. В нашей стране из источников инновационных возможностей, включающих совокупность изменений во внутренней и во внешней среде вуза, именно последние (изменения в экономике, а также в социальной, политической, интеллектуальной среде, в том числе в численности, составе населения, возрастной структуре, уровне занятости, образования, доходов) определяют причины ограниченности прежней научно-образовательной деятельности и необходимости инновационного развития. Это следующие причины:

- усиление неопределенности деловой среды, стратегические схемы развития вузов во многих случаях не соответствуют новому состоянию бизнеса – требуются специалисты междисциплинарного профиля, способные нарабатывать и творчески применять знания в различных областях жизнедеятельности;
- в деловой жизни усилилось значение гуманитарного фактора, в том числе возросло значение корпоративной культуры: нормы, правила и традиции, регулирующие взаимодействие между людьми и выражающие коллективные знания и опыт, обеспечивают долгосрочную конкурентоспособность бизнес-организаций.

Об адекватности образования социально-экономическим потребностям настоящего и будущего можно говорить лишь в том случае, если его модернизация основывается на изменениях по существу – в содержании и технологиях подготовки кадров и научных исследований. Следовательно, первостепенной является проблема активизации творческого потенциала преподавателей и студентов. Творчеству нельзя научить, но можно «искушать творчеством». Прежде всего, необходимо создавать условия для формирования инновационной способности личности – способности студента создавать то, о чем может не знать преподаватель. В этом смысле междисциплинарная направленность в организации содержания обучения в вузе с целью интегрированного освоения законов природы, техники, общества, человека способствует формированию системного мышления как основы творческой деятельности. Этому будет способствовать и использование модульных форм в организации образовательного процесса. В этом же направлении следует рассматривать и освоение хорошо зарекомендовавших себя на практике навыков критического мышления, интерактивных методов обучения и разработку новых методов и приемов обучения.

Нововведениям в вузе способствует взаимодействие с профессиональными сообществами, общественными организациями, бизнес-структурами, государственными службами, т.е. сторонними, но заинтересованными в результатах деятельности университета организациями. Привлечение бизнес-партнеров к формированию и реализации образовательной политики вуза позволяет точно уловить и спрогнозировать развитие рынка научно-образовательных услуг. Направлениями сотрудничества могут стать поиск инструментов наиболее эффективного обучения специалистов, формирование профессиональных компетенций выпускника, участие в управлении образовательным процессом, – особенно востребованные в организации экономического образования. Именно в результате такого сотрудничества с томским представительством инвестиционной компании «Финнам» по курсу «Инвестиции» в процессе обучения студенты экономисты-теоретики демонстрировали рост интереса к изучению и лучшее усвоение дисциплины.

Более масштабным и результативным может стать участие преподавателей и студентов экономического факультета Томского госуниверситета в реализации программы Министерства финансов РФ по повышению финансовой грамотности населения, рассчитанной на 2009 – 2014 гг. Признается, что уровень финансовой грамотности населения в настоящее время чрезвычайно низок и его повышение очень актуально. Недостаток финансовых знаний ведет к низкому уровню доверия к финансовой системе страны, сдерживает уровень сбережений у населения. Население, являясь потребителем финансовых услуг, должно разбираться в той или иной услуге или финансовом продукте, опираясь на знание рынка, его механизмов, а не на опыт соседа, что приводит к повышению

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

качества и объемов пользования финансовыми продуктами и способствует росту доходов населения, а также развитию финансовых рынков. Проблемы недостаточной финансовой грамотности населения обострились в период нынешнего кризиса.

Российские власти собираются потратить на проект 100 млн долларов, привлечь к участию Всемирный банк. В разработке данной программы принимают участие представители государственных структур, бизнеса, некоммерческих организаций и образовательных учреждений. В функции правового управления ФСФР включена методологическая работа по вопросам защиты прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг, а также просветительская деятельность. По предложению Ассоциации региональных банков «Россия» был создан координационный совет по реализации программы, направленной на повышение финансовой грамотности населения.

В апреле 2008 г. Координационный совет обсудил результаты исследования «Критерии финансовой грамотности населения и пути ее повышения». Под финансовой грамотностью отечественные эксперты договорились понимать знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, а также умение их использовать при возникновении потребности и понимание последствий своих действий. Финансовая грамотность как понятие включает установки, знания и навыки.

***Установки*** – это базис финансовой грамотности. Речь идет о формировании культуры финансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета, причем на длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла.

Необходимые ***знания*** включают: понятие риска и доходности, дисконтирования, инфляции, понимание различий между реальным и номинальным измерениями, наличными и безналичными платежами, принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, азы юридической и налоговой грамотности, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем и т.п.

***Навыки***: умение искать и находить информацию о рынке, привычка следить за основными показателями рынка, умение читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, умение подавать претензию или жалобу в том случае, если его права нарушены, и т.п. Необходимо сформировать привычку следить за событиями на финансовом рынке, например за уровнем процентных ставок по кредитам и депозитам, доходностью ПИФов, стоимостью страховых продуктов и т.п., развивать навык чтения договоров и понимания смысла написанного [2].

Создан специальный раздел сайта АРБ, посвященный информированию о ходе выполнения задачи повышения финансовой грамотности, разработана концепция программы по повышению финансовой грамотности, проведены исследования финансовой грамотности, круглые столы, семинары. К программе подключат СМИ, предоставляющие информацию о рынках и услугах, вырабатываются специальные учебные программы для вузов и школ, предполагается составление толкового словаря, и т.д. Предполагается, что реализация программы в форме государственно-частного партнерства – начало 2009 г. Государство будет опираться на крупных игроков финансового рынка, а также на региональные власти, губернаторов, которые сегодня вынуждены заниматься разбором кризисных ситуаций на финансовом рынке у себя в регионах. На наш взгляд, события 2008 г. подтверждают правильность идей разработчиков программы и предлагаемых ими мер.

Мероприятия в рамках программы по повышению финансовой грамотности регулярно проводили большинство профессиональных участников финансового рынка в течение 2006 – 2008 гг. в соответствии со спецификой своей деятельности – это «ФИНАМ», «БКС», «АТОН», «Траст Первый», «КИТ Финанс», «Сбербанк России», «Банк Москвы», «Уралсиб», «Ипотечный центр Альфа-Банка», «ВТБ 24», «Райффайзенбанк» и др. Например, в рамках стратегии корпоративной социальной ответственности МДМ-Банк осуществлял [3]:

- организацию для населения бесплатных семинаров по управлению личными финансами совместно с вузами-партнерами;
- организацию бесплатных семинаров по финансовой грамотности для представителей малого бизнеса;
- производство и трансляцию телевизионной программы, призванной сформировать у населения представления о грамотном использовании финансовых услуг, планировании личного бюджета и др.;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- способствовал разработке специального учебного курса по финансовой грамотности для школьников.

Результатом усилий Минфина, «ФИНАМа», банка «Уралсиб», НАУФОР, АСВ, общественной организации «Народная инициатива» стало появление в конце 2008 г. интернет-проекта «Фин-грамота.ру» [4].

Финансовая грамотность позволит человеку не зависеть от обстоятельств, от воли чиновников, управлять своими финансами, выбирая наиболее привлекательные направления для себя, создавая материальную основу для дальнейшего развития общества. В конечном счете финансовая культура позволит человеку стать более самостоятельным в своем выборе, независимым и свободным. Участие преподавателей и студентов экономического факультета в данной программе в качестве «рекрутов» содержит большие перспективы и с точки зрения инновационного развития университета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ворошилова Л.Л., Чулок А.И.* Инновационный менеджмент в высшей школе. – URL: http://www.iteam.ru. www.viperson.ru/.
2. *Пресс-релиз.* Заседание координационного комитета по финансовой грамотности населения. – URL: http://www.znanie.org/docs/.
3. URL: http://www.mdmbank.ru/fg.
4. URL: http://www.fin-gramota.ru/.

# О границах инновационной деятельности в вузе

Ю.А. Журавский, Н.Т. Журавская

*Кузбасский государственный технический университет*

Определение границ действия моделей образовательных инноваций в высшей школе относится к этапу реализации инновационного проекта. Соответственно границы управления проектированием, экспериментальным созданием и тиражированием инноваций обусловлены ограниченностью ресурсов инновационной деятельности вуза и ограничениями, налагаемыми на человеческую деятельность.

Задача педагогического обеспечения инновационного процесса заключается во «вживлении» искусственно проектируемых педагогических систем в образовательный процесс. В этом случае инновационный образовательный процесс становится гуманистическим (поскольку человек не выступает в качестве средства достижения цели, не используется как предмет или орудие труда и не делает таковым другого) и гуманитарным (поскольку преодолевается отчуждение человека от знания и процесса его получения).

Граница между вузом – открытой инновационной системой и внешней средой не является неизменной. Открытым образовательным системам, к которым относятся вузы, свойственны не только процессы равновесного обмена со средой (то есть собственно функционирование), но и процессы развития, которые организуют и упорядочивают среду инноватики, вовлекая ее в процессы изменения образовательной деятельности. Результат такого постоянного саморазвития состоит в изменении состояния и структуры как вуза-инноватора, так и инновационной среды его деятельности. В результате каждое последующее изменение в содержательно-технологическом наполнении учебного процесса, в его организации и управлении уже представляет собой определенные инновации, которые, в зависимости от радикальности их новизны, способствуют расширению границ образовательного процесса.

По представлениям теории открытых систем, к которым относятся и инновационно-образовательные, вузы-инноваторы проходят в процессе саморазвития совокупность определенных состояний, образующих фазовую траекторию системы. В каждой ее точке система стремится к целостности и устойчивости, но существуют мощные ограничивающие моменты этого развития. Они служат точками бифуркации, в которых система оказывается в ситуации неустойчивого равновесия, ставится перед необходимостью выбора направления дальнейшего движения. С этой точки зрения саморазвитие инновационных образовательных систем представляет собой ряд «выбо-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ров» из возможных альтернатив, сменяющихся во времени подъемов и спадов, имеющих циклический характер.

Реализация границ целостности и саморазвития инновационной образовательной системы вуза имеет форму темпа и характера формирования и реализации образовательных инноваций в высшей школе и зависит от свойств инновационной среды. Разнородная, насыщенная случайностями инновационная среда создает для системы больше выборов, предлагает их чаще. Напротив, неизменная среда ведет к застою, ограничивает выбор направлений развитая. Поэтому развитие инновационной системы вуза, расширение ее границ связано с преобразованием соответствующей среды, с постоянным изменением ее свойств, увеличением их разнообразия. В свою очередь, многообразие свойств инновационной среды образовательной деятельности вуза определяется многообразием ее видов. Поэтому самоорганизация и саморазвитие вуза – открытой инновационной системы – состоят в том, чтобы осваивать новые виды образовательной деятельности, умножать педагогический потенциал.

Границы инновационной деятельности, определяемые свойствами отдельного вуза образовательной системы – могут быть расширены за счет инновационной кооперации вузов. Кооперация в целом является характерной чертой самоорганизующихся систем, социальных групп, сообществ. Вступая в инновационную кооперацию, вузы способны создавать коллективные проекты с новыми интегративными качествами, целями и средствами, обеспечивая в то же время сохранение и развитие каждого вуза в отдельности.

Таким образом, саморазвитие инновационной образовательной системы – вуза – есть единственно возможный для него способ сохранить свою целостность в изменяющейся среде. То есть саморазвитие есть циклический процесс, результатом которого становится качественно новое состояние образовательной системы, нарастание ее сложности и новое разнообразие свойств среды. Это определяет свойства процесса расширения границ управления инновационным процессом в вузе. К числу таких свойств мы относим:

- непрерывный и циклический характер инновационного проектирования в образовании;
- направленность инноваций на решение жизненно важных для образовательной системы проблем, таких, как повышение качества высшего образования до мирового уровня, развитие новых источников финансирования вузов, совершенствование трудовых мотиваций в высшей школе;
- гуманистические основания инновационной деятельности в вузе и в системе высшей школы в целом;
- комплексность, последовательность и типологичность инновационного педагогического проектирования;
- адекватность инновационных образовательных проектов целостности и социокультурному своеобразию деятельности в высшей школе.

Реализация данных свойств расширения границ инновационного образовательного процесса заключается в проектировании вузовской инноватики. Проектирование содержит ряд специфических типов и этапов человеческой деятельности, обеспечивающих единство замысла и реализации. Практическая реализация инновационных проектов в образовательной деятельности вуза заключается, прежде всего, в построении коопераций субъектов инновационного процесса. То есть именно наличие содержательной кооперации обусловливает необходимость возникновения тех или иных организационных структур, а не наоборот.

Потребность в проектировании возникает тогда, когда должен быть осуществлен «шаг развития» инновационной системы вуза, переход целостной, развивающейся системы из одного состояния в другое с расширением границ инновационного процесса в высшем образовании. Для этого при проектировании образовательных инноваций в вузе закладываются две параллельно существующие образовательные системы: реально существующая и задаваемая в образе желаемого (будущего) образа нового высшего образования.

Реальная система образовательной деятельности российских вузов характеризуется следующими основными моментами:

- существующее состояние образовательной системы российской высшей школы не удовлетворяет субъектов, участвующих в образовательном процессе. Важным является то, что такое неудовлетворение присуще как обучающей подсистеме (преподаватели вузов недовольны излишней жесткостью, стандартизацией образовательных стандартов, хронической недооснащенностью вузов и пр.), так и обучаемой (значительная часть студенчества недовольна практической оторванно-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

стью образования от требований рынка труда, низкой эффективностью процесса передачи знаний, умений и навыков и т.п.);

- у большинства российских вузов не только нет четко сформулированной концепции перехода от существующего неинновационного состояния образовательной деятельности к желаемому (инновационному), но и отсутствуют возможности (представления, технологии, средства) такого перехода.

Образ желаемого состояния российских вузов ассоциируется у субъектов образовательного процесса, главным образом, с возможностью гибкого планирования содержания учебных планов и отдельных дисциплин, с высокой степенью информатизации процесса обучения, с приближением получаемых в вузе знаний, умений и навыков к будущей практической деятельности, а также, что немаловажно, с удешевлением образования.

То есть проблемное состояние развития инновационной деятельности в российской высшей школе мы считаем основной силой, формирующей границы развития вузовской инноватики и сдерживающей этот процесс в ближайшей перспективе. Поэтому сегодня необходима особая деятельность, направленная на выявление условий, препятствующих вышеуказанному переходу вузовской системы из имеющегося неинновационного состояния в инновационное, и включающая разработку таких средств, которые позволяют этот переход осуществить.

Такая деятельность в высшей школе понимается нами как инновационно-проектная. В ее содержании мы выделяем следующие моменты:

1. Предпроектное обследование имеющейся системы образовательной деятельности вуза с целью диагностики и анализа его инновационного потенциала. Такой анализ должен проводиться в тесной связи с изучением ретроспективы развития инновационной деятельности в вузе (формирования его научных школ, усиления педагогического авторитета его профессоров и доцентов, накапливание и обновление методической базы и пр.), диагностикой современного состояния педагогической и орагнизационно-экономической составляющих инновационного процесса, выявлением тенденций, направлений развития вузовской инноватики, наиболее вероятных при сохранении существующих условий.

Таким образом, результат предпроектного обследования состояния инновационной деятельности вуза заключается в фиксации предпосылок и сдерживающих факторов развития инновационной деятельности в вузе. В результате руководство вуза должно получить четкую картину необходимых изменений в педагогическом наполнении, методическом, финансовом и организационном обеспечении инновационно-образовательного процесса, необходимости проектных работ.

2. Формирование концепции развития инновационной деятельности в вузе, отражающей основное содержание всех формируемых в нем инновационных проектов и их взаимную связь. Концептуализация инновационной деятельности в вузе заключается в последовательной реализации ряда шагов:

- выработка концепции – совокупности основных идей инновационного образовательного проекта вуза, его образовательного и организационного содержания, цели вероятных результатов;

- определение основных направлений действий различных субъектов инновационного процесса в вузе (педагогов-инноваторов, администрации вуза), принципы и механизмы координации их усилий. Реализация этих направлений позволит преобразовать существующее положение в образовательном процессе вуза в желаемом (инновационном) направлении;

- разработка общих способов, организационно-экономических и педагогических условий достижения стратегических целей проекта. Важно отметить, что при определении условий, необходимых для успешного проектирования инновационной деятельности в вузе, следует определить эскизные модели новых образовательных институтов, отдельных нововведений, реализуемых вузом, выделить их нормативные принципы и социальные основы проекта;

- прогнозирование образовательных, организационно-экономических (в отношении вуза) и социальных последствий реализации разрабатываемых в вузе инновационных проектов;

- оформление концепции инновационного проекта в самостоятельную систему организационной и методической документации, которая может быть оценена образовательной общественностью, попечителями и образовательными заказчиками (главным образом, предприятиями, предоставляющими значительную часть внебюджетного финансирования вузовской инноватики).

3. Программирование совокупности форм инновационной деятельности каждого субъекта инновационной деятельности в вузе в логической и временной последовательности. В результате

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

должна быть сформирована программа развития инновационно-образовательного процесса в вузе. Такая программа служит нормативным представлением о действиях субъектов инноватики, то есть являет собой некое инструментальное знание. Характерными признаками программы развития инновационной деятельности вуза являются наличие в ней стратегических идей (оснований целеполагания), анализа ситуации и обоснования целей, а также способов разрешения проблемных ситуаций, возникающих при реализации программных целей.

Смысл программы инновационной образовательной деятельности состоит в том, чтобы из многих нестабильных элементов (новые идеи, личные результаты педагогического творчества, предпочтения отдельных студентов и пр.) создать более или менее стабильную инновационную систему вуза. Это, в свою очередь, предполагает включение в инновационную образовательную программу вуза таких элементов, как обмен между субъектами инновационного процесса информацией, методическими разработками; их взаимное обучение (подготовка и переподготовка педагогических кадров).

Принципиально важной чертой инновационной образовательной программы является ее открытый характер, то есть включение в нее новых сил и средств субъектов вузовской инноватики. С другой стороны, открытость не означает аморфность, хаотичность и непредсказуемость в осуществлении программы. Всякая открытая программа содержит в себе принципы соорганизации минимального набора деятельностных позиций (территории, инновационных образовательных организаций, групп инициативных педагогов-новаторов) и форму связей между ними.

Целесообразно выделить различные виды образовательных программ как с точки зрения их целевых функций (программа стабилизации и поддержки функционирующей системы образовательной деятельности в вузе, программа совершенствования инновационной образовательной деятельности, программа развития инновационной системы региональной высшей школы и пр.), так и характера программы. Последнее означает выделение разновидностей программ по их предметному содержанию (программа формирования и внедрения инновационных форм образовательной деятельности, учреждений образования нового типа и пр.). В свою очередь, создание программы включает следующую последовательность действий субъектов инновационного образовательного процесса:

- описание практических проблем и противоречий, которые возможно разрешить при реализации вузом определенной инновационной образовательной программы. Вычленение таких образовательных проблем должно происходить в результате реализации первой стадии формирования и реализации инновационных проектов – ситуационного анализа. При разработке же программы определяются конкретные способы решения четко обозначенного круга проблем инновационной деятельности вуза;

- определение категорий коллективных и индивидуальных участников инновационного проекта и их профессионального состава, типов и способов взаимосвязей между ними (информационные, субординационные, координационные, кооперационные взаимосвязи между педагогами-инноваторами, между ними и руководством вуза, между вузом и другими элементами системы высшей школы). Также создание программы инновационной деятельности вуза должно включать в себя определение способов кооперации и координации видов инновационной образовательной деятельности (таких, к примеру, как образовательный франчайзинг, инновационное образовательное посредничество и пр.), необходимых для разрешения сложных комплексных проблем;

- выявление конкретных видов инновационной деятельности в вузе (в рамках отдельных организационно-педагогических функций инновационного процесса), распределенных во временной последовательности, со своим ресурсным обеспечением. Здесь могут быть выделены разные виды ресурсов проецируемой системы инновационной деятельности вуза, включающие в себя элементы кадрового, информационного, научно-методического, нормативно-правового, организационно-экономического потенциала и др. Будучи детально прописанными, виды инновационной деятельности могут выступать своеобразными микропрограммами по отдельным направлениям инновационного проекта, реализуемого вузом;

- определение результатов программируемой инновационной деятельности вуза, а также критериев, показателей ее эффективности. При программировании недопустимо давать заведомо не поддающиеся количественной или качественной оценке результаты. Следует также избегать общих формулировок типа «улучшить», «повысить» и т.п. Сложные общественные эффекты от развития инновационной деятельности в вузе выражаются во вполне конкретных изменениях, росте

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

сложности системы высшего образования и ее внешней среды, увеличении разнообразия образовательных услуг, умножении образовательных потребностей;

- определение необходимых ресурсов всех видов и общей стоимости работ по проекту, которое выступает заключительным шагом программирования формирования и реализации вузом образовательных инноваций.

4. Планирование инновационной образовательной деятельности в вузе. Общий план действий имеет определенный (как правило, годичный) временной интервал. На нем должны быть обозначены задачи, исполнители, конечные продукты и потребители инновационных образовательных услуг. Все это вместе представляет собой сценарий практического воплощения определенного фрагмента инновационного проекта вуза в выделенном интервале времени. Совокупность таких сценариев дает общий план реализации инновационного проекта на данный период. По его результатам соответственно составляется новый план, уточняется программа, конкретизируется концепция развития вузовской инноватики. Следовательно, планирование образовательной инноватики на уровне вуза позволяет сформировать структуру проектной деятельности.

5. Реализация инновационного образовательного проекта в вузе также имеет свои особенности и включает исследовательскую, организационную и конструктивную составляющие, реализацию проектной концепции, программирование и планирование инновационной деятельности на внутри- и межвузовском уровне. В практическую реализацию проекта входят: повышение квалификации управленческих и педагогических кадров, осуществление непосредственных процессов обучения и воспитания. Кроме того, реализация инновационного образовательного проекта есть управленческая деятельность, необходимая при реализации проекта: делегирование полномочий, мотивация, контроль, кооперация, координация и корректировка. В процессе практической реализации возникает необходимость еще в одном, особо важном этапе работы: оценке и экспертизе хода и результатов реализации проекта.

6. Экспертиза инновационных разработок в высшем образовании преследует цели определения степени соответствия проектов некоторым нормативным моделям (нормативно-деятельностная экспертиза в соответствии со стандартами и нормами) и оценки хода и результатов нововведений с точки зрения их внутренней логики и содержания. При проведении экспертизы инновационной деятельности следует отдавать себе отчет в том, что педагоги-инноваторы делают нечто новое, отличное от того, что делают другие. В этой ситуации привычные критерии понимания и стандартные способы оценки уже не являются адекватными, а новые, как правило, еще не выработаны, не осознаны до конца. Именно в этих условиях неопределенности ситуации, отсутствия норм педагогической деятельности, позволяющих ее однозначно квалифицировать, появляется необходимость в особом механизме оценки, функцию которого может выполнить инновационная экспертиза. В этом смысле она развертывается как особая деятельность, включающая исследование инновационной практики и организации ответного влияния экспертов на процесс экспериментирования.

В основе организации экспертизы должен лежать ее исследовательский характер (работа экспертов проводится не в режиме контроля соответствия инновации стандартам, а в режиме исследования); деятельностный принцип (анализу должны подвергаться не столько документы, сколько сама деятельность, реализующаяся в проекте), принцип публичности и открытости экспертизы, участия экспертов в дальнейшем проектировании и развитии деятельности. Это означает, что, в отличие от рекомендаций инспекторов-методистов, дающих совет, как приблизиться к норме, эксперты-инноваторы выявляют различные тенденции развития инновации и обсуждают с педагогами спектр возможностей и дополнительных ресурсов реализации проектов, то есть, по сути, являются участниками процесса педагогического проектирования. Инновационная образовательная экспертиза включает в себя ряд взаимосвязанных шагов:

- подготовку проведения экспертизы. Она состоит из определения целей и задач, формирования экспертной группы, подбора необходимой документации и выбора изучаемых экспертами фрагментов деятельности, субъектов общения и т.д., определения сроков проведения экспертизы и представления экспертного заключения;

- проведение экспертизы как ряд исследовательских действий: ознакомление экспертов с текстами (концепцией проекта, программой, планами и др.); индивидуальное исследование экспертами образовательной деятельности в процессе посещения занятий, бесед с учителями, управленцами и т.д.; сообщение руководителей проекта о его смысле, целях и возможных результатах; сооб-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

щение экспертов о результатах своего анализа деятельности; организация обсуждения основных положении экспертов по проекту с его участниками;

- составление экспертного заключения по определенной форме и с учетом критериев оценивания.

Технология инновационного проектирования должна быть последовательно применена к основным сегментам образовательного рынка, на которых вуз планирует реализовывать новые образовательные услуги.

Формирование технологии инновационного проектирования в вузе подразумевает последовательное осуществление диагностики спроса на образовательные нововведения, анализ рыночных возможностей вуза по удовлетворению этого спроса, а также программирование и планирование, практическую реализацию и экспертизу инновационной деятельности. Важно отметить, что осуществление инновационного проектирования, применительно к субъектно-деятельностным характеристикам территориальной сферы образования, позволяет активизировать становление и развитие множественности и разнообразия субъектов инновационного процесса в высшей школе в целом (государства, вузов-инноваторов, отдельных групп их инициативных педагогических и управленческих работников, фирм и граждан – образовательных заказчиков).

В ходе предпроектного обследования выявляется реальная ситуация в составе и диспозиции участников образовательного процесса. Затем на основе проведенной диагностики состояния и тенденции развития образовательной системы вуза, разрабатывается концепция желаемого воздействия со стороны вуза и государства на образовательный процесс. В итоге формируется программа развития вузовской инноватики.

Результатами инновационного образовательного проектирования и программирования выступают качественные изменения в отдельных аспектах содержания и организации высшего образования. Эти аспекты представляют собой фрагменты единого образовательного процесса, поэтому такие инновационные фрагменты «синтезируются» и интегрируются в проектных, концептуальных, плановых действиях исполнителей инновационных программ в вузе и в высшей школе в целом.

Таким образом, инновационная деятельность в высшей школе ограничена темпом (т.е. количественно) и характером (качественно) формирования и реализации образовательных инноваций. Соответственно темп и характер развития вузовской инноватики зависят от свойств инновационной среды. Динамично обновляющаяся внешняя и внутренняя среда инновационной деятельности ведет к появлению большого числа альтернатив инновационных проектов и форм их реализации, тогда как неизменная среда существенно ограничивает выбор направлений развития. Следовательно, расширение границ вузовской инноватики происходит под влиянием преобразований в ее среде, изменения ее свойств и увеличением разнообразия видов инновационной деятельности, а также инновационной кооперации вузов и отдельных групп педагогов.

## Оценка качества – ключевая проблема качества высшего образования

Е.А. Иванкина

*Томский политехнический университет*

В каждый отдельный исторический период развития общества содержание, требования, понимание сущности образования определяются в соответствии с ведущими ценностями эпохи, предъявляемыми к человеку. Современное общество переживает смену исторических эпох, вследствие чего происходит смена образовательных парадигм, которые выдвигают новые требования к системе образования. В период трансформаций, когда старая система уже не соответствует новым требованиям общества, а новая еще не соответствует, особую актуальность приобретает проблема обеспечения качества образования. Очевидно, что на разных этапах общественного развития изменяются структура и содержание требований общества к человеку, а значит, изменяются содержательные границы категории «качество образования».

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

В постиндустриальном обществе процесс образования ставит перед собой две главные задачи: воспитание высокообразованных, политически активных членов общества и обеспечение экономики страны квалифицированной рабочей силой. И не всегда ясно, какая из этих задач важнее. Не зря в свое время А.И. Солженицын, говоря об интеллигенции советского времени, называл ее «образованцами» – людьми, владеющими только специальными знаниями по своей профессии.

Проблемы качества образования существовали на всем протяжении развития системы образования и остаются актуальными и по сей день. Происходит это в силу того, что фактический уровень образования и развития человека (его интеллекта, способностей, нравственности, культуры и т.д.) оказывается ниже тех требований (того уровня), которые предъявляет к нему общество в конкретный исторический момент. При этом требования общества к человеку постоянно возрастают.

Среди многочисленных проблем качества высшего образования в современных условиях ключевой остается проблема оценки этого качества. Связано это с наличием ряда трудностей в оценке результатов образования. Этим отчасти объясняется отсутствие единой четко структурированной базы оценки для всех звеньев системы непрерывного образования. К тому же имеет место неразработанность категории «качество образования обучаемого» как цели образовательной системы. Все это приводит к тому, что предметная область оценки связывается со сформированной у обучаемого структурой, главным образом, дисциплинарного (предметного) знания по завершении различных этапов обучения в том или ином учебном заведении, что является характерной особенностью знаниево-умениевой образовательной парадигмы. Цель такой системы – обеспечение качества проверкой каждого результата. Именно такая система, претерпевшая косметические изменения, диктуемые временем, и существует на сегодняшний день в вузах. Поэтому при выборе критериев для оценки качества подготовки специалистов в отечественной образовательной практике ориентируются, прежде всего, на государственные требования к качеству.

На государственном уровне качество подготовки специалистов в вузе оценивается следующей системой показателей [1, с. 283]:

- структура и содержание реализуемых образовательных программ;
- соответствие учебных планов и программ учебных дисциплин требованиям государственных стандартов;
- уровень требований при приеме в вуз;
- уровень организации учебного процесса;
- соответствие уровня подготовки обучающихся требованиям государственных образовательных стандартов;
- внутривузовская система контроля качества;
- трудоустройство выпускников;
- состояние библиотечного фонда;
- состояние учебно-информационного отдела;
- обеспеченность вычислительной техникой;
- обеспеченность специализированными аудиториями, лабораториями, оборудованием;
- условия для проживающих в общежитии;
- условия для занятий спортом;
- условия питания.

Имея в основе своей данную систему показателей, оценка качества в вузе осуществляется в форме аттестации (или аккредитации). Суть аттестационных технологий следующая. Сначала определяются обобщенные показатели, а затем они оцениваются по разному количеству критериев (как правило, не больше 10), соответствующих установленной норме. Качество образования (как и другие параметры) оценивается по количеству критериев, соответствующих норме. На первый взгляд, вполне разумная технология.

Однако совершенно очевидно, что значимость (весомость) каждого показателя и критерия будет различной (неодинаковой). Кроме того, возникает закономерный вопрос о достаточности числа критериев, относимых к норме. Ведь непонятно, почему нормой считают именно это число показателей, а не большее и не меньшее. Как мы видим, эта система возможна, но пока далека от совершенства. Несмотря на это, большинство авторов поддерживают идею ориентации на государственные требования к качеству (аттестационный подход).

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

На практике же действующая методика не позволяет оценить качество высшего образования в соответствии [2, с. 3]:

- с сегодняшним мировым уровнем;
- реальными потребностями общества и экономики;
- уровнем подготовки в ретроспективном или перспективном отношениях.

Как уже отмечалось выше, в оценке образования много трудностей, в частности результаты образования очень сложно интегрировать. По этой причине полная формализация критериев качества вряд ли возможна, так как в оценке интеллектуальной деятельности существуют не поддающиеся формализации аспекты. Поэтому способы объединения и обобщения результатов образования, а значит, и его качества, которые оцениваются по разным параметрам, по отношению к разным, хотя и взаимосвязанным, объектам, пока не разработаны. Но какие-то более или менее корректные способы оценки качества образования, разработанные различными учеными, в практике существуют. Приведем их.

Рассмотрим, как поступают осторожные, корректные исследователи – ученые и практики. Их предложения небезупречны, но если воспользоваться разными способами и они дадут совпадающие или близкие результаты, то вероятность ошибочных оценок резко уменьшается.

В литературе встречается опыт, когда к каждому параметру оценки результатов или качества образования вводится так называемый коэффициент весомости, устанавливаемый самим исследователем. Но определение этих коэффициентов субъективно, а потому и все оценки сомнительны, тем более, что корреляция (зависимость) между самими параметрами вообще не исследована.

Если результаты деятельности оцениваются по группе параметров, то можно пойти по пути выдающегося итальянского экономиста и социолога В. Парето и искать множество неулучшаемых состояний, затем таких состояний, у которых улучшение по одному параметру приводит к ухудшению по другому. Потом множество этих состояний предлагается управленцу, а он методом экспертной оценки выбирает «лучший».

Идею экспертной оценки качества образования независимо друг от друга отстаивают два автора Б.С.Гершунский и В.И.Загвязинский. Как считает Б.С.Гершунский [3], стремление выйти на некий интегральный уровень оценки качества образования при помощи индуктивного «собирания» отдельных частных качественных характеристик не может быть продуктивным. Поэтому автор предлагает дедуктивный подход к решению проблемы оценки качества образования, основанный на коллективной экспертной оценке, которая при своей экономичности и оперативности позволяет системно оценить реальные результаты образования.

В.И.Загвязинский [4] также полагает, что показатели качества образования нельзя валить «в кучу». Оценивать их нужно по группам. Обобщать показатели можно только внутри групп, не складывая их, а выявляя их динамику либо по уровням, либо по показателям. Для сравнения степени позитивности результатов образования, а также для того, чтобы сделать это в интегральной форме, автор предлагает использовать метод оценки экспертов. Если хотя бы по одной группе показателей выявлена отрицательная динамика, это серьезный повод для размышлений, коррекции работы.

Сторонники компетентностного подхода выделяют типовые компетентности, формируемые у обучающихся в высшей школе. Оценивается уровень их сформированности на разных этапах обучения. Отдельные компетентности объединяются в группы [5, с. 55]. Компетентность выражается в личностно-ориентированной деятельности и может оцениваться на основе совокупных проявлений сформированных у выпускника знаний, умений и его поведенческих реакций.

Не отвергая значимость оценки качества образования со стороны государства, Н.Р.Кельчевская [6] предлагает сочетать различные методы оценки и делит критерии качества на две группы. В первую входят нормативно-правовые критерии. Соблюдение данных требований обеспечивает вузу возможность осуществления образовательной деятельности. Вторая группа аккумулирует параметры качества, которые, в свою очередь, разделены на блоки и характеризуют качество со стороны таких заинтересованных сторон, как работодатели, студенты и их родители.

Известно еще много методов так называемой «многокритериальной оптимизации», но все они очень субъективны. Все названные (и неназванные, но похожие на приведенные) способы грешат одним и тем же – механистичностью, поскольку весомость каждого из используемых факторов, их взаимовлияние неизвестны, как и механизмы их интеграции.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Кроме того, во всех случаях работы с результатами образования нужно обязательно оценивать и собственно положительные по своей сути итоги, а также показывать, ценой каких затрат достигнуты эти высокие результаты. Имеется в виду достижение не любого хорошего, а именно наивысшего, возможного при минимально необходимых затратах, результата [7, с. 48, 49].

В целом, все предлагаемые концепции (в том числе и государственную) так или иначе можно свести к оценке тех параметров, которые являются ключевыми компонентами понятия «качество образования». Оценка качества высшего образования должна быть комплексной, включающей оценку качества условий, процессов и результатов образования. Таким образом, качество образования как объект управления должно складываться из трех основных составных частей:

- качество обученности или знаний учащихся на разных этапах обучения (качество результатов);
- качество преподавания (наличие и профессиональная подготовленность преподавателей, качество образовательных программ и учебных курсов, качество условий, созданных для обучения);
- качество управления образовательными процессами или качество деятельности управляющих систем (качество процессов).

Рассмотрев критерии оценки качества высшего образования, представленные в работах современных отечественных ученых, хотелось бы отметить, что задача дальнейшего исследования состоит в усовершенствовании и формализации критериев оценки качества высшего профессионального образования. При этом выразим мнение, что полная формализация критериев качества вряд ли возможна без построения их целостной системы, так как в оценке интеллектуальной деятельности существуют трудно поддающиеся формализации аспекты. Поэтому при построении моделей, в том числе математических, необходимо глубже понять и оценить проблему, нащупать связи между критериями качества и другими составляющими и управляющими воздействиями на систему обеспечения качества.

В целом по проблеме оценки качества образования можно сделать следующие общие замечания:

- оценка качества образования в той или иной форме всегда являлась и является обязательным компонентом любой образовательной системы при всех исторических типах общественного устройства;
- развитие и смена концептуальных моделей образовательных систем как социальных институтов всегда связаны с изменениями в целях их функционирования и развития, а также в принципах организации и управления образовательными системами как способах достижения таких целей;
- любые оценки в сфере педагогической и управленческой деятельности (как и во всех общественных науках) строятся на стохастических (то есть вероятностных) закономерностях, а потому они никогда не могут быть точными по объективным причинам.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П.* Экономика и организация управления вузом: учебник. – 2-е изд. испр. и доп. / под ред. д-ра экон. наук В.В. Глухова. – СПб.: Лань, 2001. – 544 с.
2. *Соколов В.С.* Оценка качества подготовки специалистов в российской высшей школе // Педагогика. – 2006. – № 6. – С. 3 – 9.
3. *Гершунский Б.С.* Философия образования для XXI века: (в поисках практико-ориентированных образовательных концепций): учеб. пособие. – М.: Совершенство, 1998. – 608 с.
4. *Загвязинский В.И.* Теория обучения: современная интерпретация: учеб. пособие. – М.: Академия, 2007. – 192 с.
5. *Маноляк В.Ю.* К проблеме компетентностного подхода к оценке качества знаний в современной системе образования // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2007. – № 6. – С. 54, 55.
6. *Качество* подготовки специалистов – основа эффективной деятельности высшей школы в условиях новых экономических отношений / Н.Р. Кельчевская, М.А. Попова. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2001. – 77 с.
7. *Поташник М.М.* Качество образования: проблемы и технология управления (в вопросах и ответах). – М.: Педагогическое общество России, 2002. – 352 с.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Разрешение противоречия между вертикалью управления и автономией учреждений высшего образования

Т.Л. Ищук

*Томский государственный университет*

В 2003 г. Россия подписала Дакарское соглашение по реализации программы «Образование для всех» и вошла в число европейских стран – участниц Болонского процесса, одной из целей которого, наряду с обеспечением мобильности студентов и персонала, сравнимости и признанием дипломов и квалификаций, является рост автономии и конкурентоспособности благодаря интеграции интеллектуального потенциала [1]. Вузовская автономия закреплена ФЗ РФ «Об образовании» (ст. 13). В словаре юридических терминов [2] автономия (autonomia – самоуправление, от autos – сам и nomos – закон) – определенная степень самостоятельности каких-либо органов, организаций, территориальных и иных общностей в вопросах их жизнедеятельности. Соответственно автономию вузов следует понимать как независимость, самостоятельность в принятии решений, находящихся в сфере их компетенции. Сфера компетенции регламентируется Законами «Об образовании», «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», ГК РФ, актами и постановлениями правительства РФ.

При характеристике вуза как автономного образовательного учреждения следует иметь в виду автономию административную, учебную, финансовую, педагогическую и научную. Подобную расшифровку автономии содержит и законодательство ряда европейских государств. Причем в некоторых странах приняты законы об автономии вузов. Так, 1 января 2007 г. в федеральной земле Северный Рейн – Вестфалия (СРВ) вступил в силу Закон «Об автономии вузов», который предусматриваст независимость вузов (СРВ) от государства. 14 университетов, 12 институтов и 7 музыкальных и художественных академий приобрели самостоятельность в вопросах финансирования, подборе и расстановке кадров, а также решении организационных проблем. Министерство образования и науки федеральной земли будет лишь осуществлять контроль за соблюдением вузами правовой базы [3].

С точки зрения полномочий вуза, различают **сущностную автономию** – право университета вводить собственные учебные программы и определять цели; **процедурную** – определять способы достижения ранее установленных приоритетов, являющихся частью национальной политики, и **органическую** – право вуза определять собственную академическую структуру. Следовательно, речь идет, как и во всех развитых странах, о централизации и децентрализации процесса принятия решений: что оставить за государством, а что отдать учебным заведениям.

В аналитической записке Всемирного банка выделяются **три основных подхода**, связанных с делегированием полномочий от центрального государственного ведомства (министерства): 1) региональному органу управления, 2) специализированному агентству (организации-посреднику), 3) непосредственно университетам [4].

В некоторых крупных западных странах министерства образования передали функции контроля над деятельностью вузов региональным органам управления, но сохранили за собой координацию общей политики в области образования. Наиболее яркие традиции подобного распределения полномочий существуют в Австралии, Германии и Канаде. В США все государственно-общественные университеты в основном финансируются и контролируются штатами. Все это позволяет университетам эффективно взаимодействовать с локальными рынками труда и местными сообществами. Среди обязательных документов, предоставляемых университетом для подтверждения: стратегические планы; планы руководства исследованиями и исследовательской подготовкой; управление ресурсами; результаты и показатели процесса производства; планы обеспечения и улучшения качества; планы обеспечения равных возможностей; стратегия местного образования. Это позволяет университетам эффективно взаимодействовать с локальными рынками труда и местными сообществами, хотя имеется опасность утраты контроля над реализацией единой национальной образовательной политики. Например, федеральные правительства Канады и Германии сталкиваются с трудностями внедрения новых национальных стратегий. Тем не менее, можно утверждать, что усиление роли регионов в управлении высшим образованием является общей тенденцией для федеративных государств. Чаще всего регионы принимают на себя часть обязательств

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

по финансированию университетов и получают право участвовать в формировании советов университетов и выработке стратегии подготовки специалистов с учетом их востребованности в регионе. В этой связи одним из способов разрешения противоречия между вертикалью власти и автономией вузов, на наш взгляд, могло бы быть так называемое кластерное управление, которое способно самым принципиальным образом изменить содержание отраслевого управления: перейти от управления отраслями к формированию кластеров, ядром которых могли бы стать крупные университеты. Такой подход уже рассматривается на государственном уровне в России. Так, департамент территориального развития МЭРТ РФ приступил к реализации пилотных проектов по апробации механизма создания кластеров на примере Нижнекамского нефтехимического кластера, кластера Нижнего Приангарья, автомобильного кластера в Поволжье, Санкт-Петербургского морского кластера, Ивановского текстильного кластера. Томская область представила собственную концепцию кластерного развития. На ее основе при поддержке МЭРТ РФ была создана особая экономическая зона технико-внедренческого типа. С 3 по 6 июля 2008 г. МЭРТ РФ и правительство Самарской области провели II Межрегиональный экономический форум «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики» [5].

Существующая классификация кластеров [6] позволяет отнести образование к потенциальным кластерам. Органы управления кластерами, в которые могут входить и представители властных структур, получают доступ к разнообразной и концентрированной информации о деятельности предприятий, состоянии данного сектора экономики, рынке трудовых ресурсов, что существенно уменьшает объем аналитической работы, выполняемой органами власти, увеличивая уровень ее достоверности. Вузы, входящие в состав кластера, могли бы целенаправленно вести подготовку специалистов, НИОКР для всех предприятий и организаций этого кластера. Тем самым решается проблема и прохождения практики, и трудоустройства выпускников. Кроме того, набор дисциплин, квалификационные требования, период подготовки специалистов разного уровня определяются также с учетом специфики производства предприятий и организаций, входящих в тот или иной кластер. Рассматривая же высшее образование в отраслевом разрезе, мы не охватываем весь комплекс взаимосвязей с сопряженными отраслями, в связи с этим ограничивается ресурсная база, затрудняется запуск рыночных механизмов. Кластеры же, в свою очередь, выступают и своеобразными точками роста региона.

Известны преимущества кластерного подхода: 1) усиление роли экономических факторов и снижение административных. Роль органов власти высока только на первых этапах формирования кластеров (в оценке, выборе наиболее перспективных кластеров и их формировании) и обусловлена учетом интересов развития образовательной деятельности, не являющейся приоритетной для бизнеса. В дальнейшем роль государства сокращается, и главную роль начинают играть законы рыночной экономики, стимулирующие развитие наиболее выгодных производств, а роль органов власти сводится к поддержке важнейших кластеров; 2) концентрация крупных компаний на главных направлениях своей деятельности и передача промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим организациям; 3) предпочтение иностранных инвесторов вкладывать средства в те регионы и страны, где уже имеются сложившиеся кластеры в необходимых отраслях или хотя бы есть предпосылки для их формирования; 4) в конечном счете – повышение конкурентоспособности регионов, страны. Следствием успешной реализации кластерного управления будет и реальная автономия вузов. Примеры лучших университетов Австралии, Шотландии, Финляндии и Англии, ставших миллионерами, показывают нам положительный опыт децентрализации власти и повышения автономии вузов.

**Второй подход** – делегирование полномочий одному или нескольким специализированным агентствам – в течение длительного времени является предпочтительным в Великобритании, Индии и Пакистане, модель получает распространение во многих странах. Возможны варианты делегирования полномочий организациям-посредникам. Довольно распространена практика, в рамках которой министерство образования передает в ведение организации-посредника вопросы, связанные с финансированием и оперативным управлением, сохраняя общий контроль над осуществлением национальной стратегии образования и структурой системы высшего образования. Эта модель имеет множество вариантов. Например, новый орган-посредник в Южной Африке – Совет по вопросам высшего образования, не обладает основными полномочиями по распределению финансовых средств, но управляет образовательными программами. Преимущества такой модели заключаются в том, что организация-посредник, например, берет на себя функции министерства,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

связанные с решением операционных вопросов, защищая, таким образом, министерство от обвинений в лоббировании интересов определенных социальных групп. Такая специализированная организация способна накапливать институциональную экспертизу, опыт и, таким образом, усиливать профессиональный потенциал в решении вопросов развития высшего образования. Организация-посредник является обычно организацией, действующей на основании нормативных актов, разработанных и утвержденных министерством. Как правило, она управляется советом, который возглавляет независимое лицо, не принадлежащее к университетским кругам и не являющееся политическим назначенцем. Среди остальных членов совета могут быть представители бизнеса, ректоры вузов и отраслевые специалисты. В некоторых странах министерство образования ежегодно принимает и публикует комплекс стратегических рекомендаций, которым должны следовать организации-посредники. Однако министерства неохотно делятся функциями, и на практике организация-посредник становится лишь департаментом министерства и оперативно им управляется. В этом случае создание посредника не только не повышает эффективность системы, но, скорее, снижает ее из-за дополнительных бюрократических усложнений. Чтобы избежать этого, в специальном законодательстве многих стран роль министерства четко ограничивается постановкой стратегических задач перед органом-посредником, определением процедур его деятельности и регулярным (раз в год) контролем итогов работы.

**Третий подход** – Министерство образования делегирует вузам значительные полномочия и в то же время продолжает непосредственно осуществлять стратегическое управление. В ведение вуза передается разработка структуры и содержания образовательных программ, формирование контингента обучающихся, распределение финансовых средств и т.д. Высшие учебные заведения при этом получают возможность учитывать интересы и запросы потребителей услуг. Например, в соответствии с автономностью вузов открытие любой специальности является прерогативой, правом самого вуза.

В России законодательно определено, что вузы – наиболее автономные организации, однако управление высшим образованием сосредоточено в центре. Следует признать, что российская система высшего образования в настоящее время построена на административно-командном управлении, управляется «сверху», через мощную систему контроля и санкций. Любые попытки ее реформирования инициируются государством, требующим выполнения своих решений, независимо от мнения о них непосредственных исполнителей. До сих пор крайне велика степень бюрократизации.

Реальная автономия вузов возможна в ситуации, когда учредитель выполняет свои обязательства по финансированию вузов и созданию необходимых условий для их деятельности, а все вопросы, относящиеся к содержанию образования, методике преподавания, штатному расписанию и т.п., вузы решают самостоятельно. При этом учредитель – и не только он – может «заказывать» вузу подготовку специалистов, необходимых для национальной экономики, что оформляется соответствующим образом (контрактом). Российские государственные вузы, согласно существующему законодательству, наделены автономией в сфере содержания и методики преподавания, в ряде других областей. Однако реально автономия весьма ограничена. Так, государственные образовательные стандарты (ГОС) высшего профессионального образования (ВПО) разрабатываются учебно-методическими объединениями по отраслям знания (УМО), т.е. представителями научно-педагогической общественности вузов. Но основные параметры ГОС ВПО предлагаются министерством, и конечная версия, как известно, также утверждается министерством. Вуз имеет право на внесение изменений в объём преподаваемых дисциплин в пределах 5 % (10 % по циклам дисциплин). Достаточно жесткая регламентация учебного процесса, обусловленная необходимостью следовать нормам ГОС ВПО, безусловно, затрудняет сотрудничество отечественных вузов с зарубежными, в особенности при реализации совместных образовательных программ. В условиях кластерного подхода эта проблема полностью решается. Здесь учебные программы разрабатываются на основе сотрудничества с предприятиями, входящими в кластер и под их потребности в специалистах определенного уровня и качества с учетом обновляемости знаний. Возможна также презентация авторских курсов, методик преподавания.

По мнению большинства участников международного семинара по проблемам управления университетом, следует инициировать создание «зеленой книги» – документа, где отражено существующее состояние автономии и академических свобод в вузах, и «белой книги» – о возможных путях разрешения определенных проблем. А затем на основании этих двух книг формировать новую парадигму автономности [8].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Для обеспечения реальной автономии высших учебных заведений необходимо, на наш взгляд, во-первых, разработать закон об автономии вузов в России. Закон должен содержать четкое распределение полномочий между органами управления образованием и вузами в части административной, учебной, финансовой, педагогической и научной автономии. Во-вторых, и федеральное правительство и правительства регионов должны поддерживать и развивать кластерный подход в региональной политике. Необходимо помнить также, что автономия – это, прежде всего, ответственность вузов перед государством и обществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Болонский* процесс. – URL: http://www.bujutsu-kenkyu-kai.org/Bolonprozess6.htm.
2. *Таранин А.Б.* Словарь юридических терминов. – М.: Изд-во НЦ ЭНАС.
3. *Закон* об автономии в земле Северный Рейн. – URL: http://www.studyin.ru/news.shtml.
4. *Автономия* вузов – вызов времени. – URL: http://www.nauka.kz/newspaper/about/.
5. *МЭРТ* готово поддержать регионы с кластерным развитием. – URL: http://www.innovbusiness.ru/.
6. *Кластеры* конкурентоспособности. – URL: http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1086.
7. *Стриханов М.Н.* Высшая школа и новая экономика: региональный аспект. – Тверь: Тверской инновационный центр, 2003.
8. *Носарева Л.* К новой парадигме автономности. – URL: http://www.bologna.mgimo.ru/documents/.

# Основные компоненты преподавательского мастерства

Г.С. Бельская

*Томский государственный университет*

Переход к постиндустриальной цивилизации ставит перед преподавателями экономической теории целый ряд новых проблем: какова роль преподавателя экономической теории в жизни общества и формировании экономического мышления, каковы требования к преподавателю в переходный период, а также каковы его место и роль в проведении социально-экономических реформ.

Каждый период в развитии человеческого общества ставит перед преподавателем определенные задачи. Среди них можно выделить общие задачи, характерные для любого периода развития обществ, и специфические задачи, определенные социально-экономическими условиями данного периода. Все это свидетельствует о том, что для определения роли преподавателя в учебном процессе необходимо использовать исторический подход.

Постиндустриальная цивилизация предполагает возрождение гуманизма, приоритет духовных ценностей и свободной творческой личности, гуманизм экономики и поворот ее к нуждам человека, а также новую структуру социальных, национальных и политических отношений, многомерную интеграцию независимых государств. Все это характеризуется целым рядом процессов в социально-экономической жизни общества: новым ресурсом человечества становится информация, интеллект человека, его знания и творческие способности, уровень образованности и компетентности специалистов.

Теория и идеология индустриальной цивилизации были сформированы под влиянием принципа рационализма, который предполагает совершенствование способов добывания средств существования. Поэтому главным принципом исторического процесса выступал личный интерес человека. Все это существенным образом отразилось на формировании социального характера наций: главным достижением технократической цивилизации считалось создание общества высокого уровня массового потребления. Вся система образования, в том числе и экономического, была подчинена изучению и обоснованию этой главной идеи и формированию технократического мышления.

Настоящее время характеризуется кризисом техногенной цивилизации в человеческом измерении. Данный кризис можно охарактеризовать как кризис системный, который характеризуется следующими основными чертами:

- кризис человека с его потребностями, способностями, уровнем знаний, умений и профессиональных навыков, а также духовного мира человека и системы морально-нравственных отношений в обществе;
- кризис системы социально-экономических отношений и социальной структуры общества;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

- кризис системы социально-политических и государственно-правовых отношений.

Данный кризис свидетельствует о глубоком противоречии между технико-экономическим и социальным прогрессами. Все это наложило и определенный отпечаток на всю систему образования, в том числе и экономического. Современная экономическая теория рассматривает человека как «человека экономического», рационально мыслящего, как один из факторов развития производства, что ограничивает возможности индивида и ведет к его деградации.

Постиндустриальное общество ориентировано на разносторонне развитую гармоничную личность. Это означает, что человек – не только «гомо экономикус», не просто сгусток социума, но индивид с высокими этическими и духовными потребностями. Такая позиция требует изменений в характере и объеме познаний человека, в его мышлении и образе жизни, а это предъявляет повышенные требования к преподавательскому мастерству.

Преподавательское мастерство формируется под влиянием ряда факторов и включает в себя целую систему разнообразных знаний, умений, навыков, а также личностные качества преподавателя и степень развитости его мышления. Преподаватель должен глубоко знать экономическую теорию, поскольку это обеспечивает методологически правильный подход к изучению и пониманию актуальных проблем практики (фактов и событий). Поскольку учеба – это не просветительство, а главная ее задача заключается в формировании у каждого студента определенного отношения к реальной действительности, постольку преподаватель должен уметь находить связь между теоретическими положениями читаемого курса и теми задачами, которые будут решать студенты в своей будущей практической деятельности. С этой точки зрения, преподаватель должен обладать определенной суммой знаний в области профессиональной деятельности своих слушателей, то есть преподавателю необходимо уметь «профилироваться» и обеспечивать связь теории с профилем будущей специальности студентов. Это очень сложная задача, но все проблемы экономической теории легче понимаются и усваиваются через призму своей специальности. Преподаватель должен хорошо овладеть основами профилизации учебного процесса, которые предполагают объективную взаимосвязь между экономической теорией и дисциплинами, определяющими индивидуальность конкретного вуза и факультетов.

Компонента знаний преподавателя включает в себя в обязательном порядке и такие знания, как знание педагогики и психологии, знание социальной психологии, логики, экономической психологии, экономической социологии, философии, а также конкретно-экономических дисциплин. Только в этом случае каждая лекция будет характеризоваться четкой структурой, внутренней логикой, хорошим знанием и пониманием излагаемых проблем, а каждое семинарское занятие будет интересным и содержательным. Но современная экономическая теория, в основе которой лежит формально-логический подход и функционирование на этой основе абстрактных моделей функционирования «иллюзорно-логического» вымышленного хозяйственного механизма, не дает возможности преподавателю ответить на следующие злободневные вопросы:

1) Какова социально-экономическая природа новой (постиндустриальной) цивилизации?

2) Что означают такие новые социально-экономические категории, как «человеческий», «социальный» и «индустриальный» капитал?

3) Что будет с рыночным механизмом хозяйствования и с капиталистической организацией общественного хозяйства?

4) Какие новые социально-экономические отношения породит постэкономическая трансформация? И реален ли для России переход к новому обществу?

Знания преподавателя предполагают и знание основ методики преподавания для того, чтобы правильно подобрать методические приемы и способы ведения занятий в соответствии с задачами курса, составом аудитории, профилем будущей специальности студентов.

В области методики преподавания преподавателю необходимо изучить основные принципы и методы обучения. Наиболее эффективными в высшей школе считаются активные методы обучения. Главной задачей данных методов является формирование определенного экономического мышления и экономической культуры у будущих специалистов. Активные методы учат студентов отвечать на нестандартные вопросы по экономической теории. Превращают студентов в активных участников учебного процесса, способствуют развитию у студентов поисковой деятельности. В данном случае студент на основе полученной информации сможет решать проблемные задачи, легко вписаться в окружающую среду и разработать конкретную программу действий. Поэтому учебный процесс должен имитировать ту среду, в которой живут студенты, и содержать конкрет-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ные цели и задачи трудовой деятельности людей. Активные методы обучения способствуют развитию интеллекта человека, и их можно использовать во всех формах учебного процесса. Для этого преподавателю необходимо хорошо знать основные принципы:

1) Принцип равновесия между содержанием курса и методами обучения.

2) Принцип моделирования, предполагающий знание конечного результата: какими знаниями, умениями, навыками и на каком уровне должен обладать специалист того или иного профиля.

3) Принцип входного контроля, который включает в себя знание уровня подготовки студентов, диапазона их интересов, отношение к экономическим проблемам нашего времени.

4) Принцип соответствия содержания курса и методов преподавания целям обучения (то есть преподаватель должен определить главную цель изучения данного курса на том или ином факультете).

5) Принцип проблемности – постановка главной учебной проблемы в каждой лекции и раскрытие ее через второстепенные с использованием проблемных ситуаций.

6) Принцип «от простого к сложному»: от работы над учебной ситуацией – к решению реальных задач практики.

7) Принцип непрерывного обновления, который предполагает постоянную новизну учебного материала и новизну методов проведения занятий.

8) Принцип организации коллективной деятельности в группе. Он развивает навыки совместной творческой работы в группе, учит студентов правильно общаться. Этому хорошо способствуют дискуссии и ролевые игры.

9) Принцип опережающего обучения, предполагающий приобретение студентами знаний, умений и навыков, которые позволят обучающимся использовать их в будущей деятельности, а также сформируют готовность к рациональному поведению в ситуации неопределенности будущих событий.

10) Принцип диагностирования эффективности занятий. Этот принцип требует определения актуальности тем курса, правильности выбранных методов проведения занятий.

11) Принцип экономии учебного времени. Основан прежде всего на использовании в учебном процесс активных методов обучения, поскольку в процессе деловых игр, дискуссий, анализа ситуаций одновременно осуществляется усвоение знаний и выработка умений.

12) Принцип выходного контроля. Это контроль за знаниями и умениями студентов в форме зачетов и экзаменов. Но традиционные формы контроля не позволяют объективно и адекватно оценить реальные знания студентов. Более успешно эти задачи решаются при использовании активных методов обучения, таких, как решение задач, анализ проблем и ситуаций и т.д.

Знания – это наиболее существенная часть преподавательского мастерства. Именно они свидетельствуют о компетентности преподавателя в данном предмете. Но одних знаний мало, поскольку они являются лишь одной из нескольких, а именно – интеллектуальной компонентой преподавательского мастерства. Можно владеть большой суммой знаний, но не уметь доводить их до аудитории. В таком случае занятие будет скучным, серым, непонятным для студентов.

На основе знаний у преподавателя должны сформироваться и такие качества, как умения и навыки.

Умения преподавателя:

а) Умение самостоятельно подготовить по новой для себя теме лекцию, доклад и т.д.

б) Умение сразу устанавливать контакт с аудиторией. Преподаватель должен обладать коммуникабельностью и определенной психологической пластичностью. Психологическая пластичность преподавателя связана с умением адаптироваться к аудитории, умением создать такую аудиторию, которая «работает» вместе с лектором, умением сформировать чувство связи с аудиторией.

в) Умение вести диалог со студентами как на лекциях («диалог-лекция»), так и на семинарских занятиях.

г) Умение убеждать аудитории – доступно и аргументировано излагать материал в различных по составу и подготовке аудиториях, что вызывает интерес к учебе.

Все умения преподавателя тесно связаны с психологией общения, поэтому желательно, чтобы преподаватель хорошо знал педагогическую психологию. Преподаватель может общаться со студентами на уровне формально-ролевого обучения и уровне неформального (личностного) общения. Формально-ролевое общение определяется социальным и служебным статусом преподавателя. В данном общении содержание и средства общения регламентированы социальными ролями

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

партнеров. Формально-ролевое общение должно носить деловой характер, предполагающий объединение усилий преподавателя и студентов для достижения общего результата. Неформально-личностное общение со студентами характеризуется личностным статусом человека, его личными целями. Данное общение может выступать в форме как манипулятивного общения, так и в форме духовного межличностного общения. Манипулятивное общение основано на получении односторонней «выгоды» от собеседника. Например, чтобы заставить студентов хорошо заниматься по своему предмету, преподаватель может использовать следующие техники манипуляции: запугивание, демонстрацию силы, показную доброту и т.д. Духовное межличностное общение основано на взаимопонимании и доверии к собеседнику (студенту), где преподаватель и студент общаются как равноправные партнеры.

С умениями тесно связаны навыки преподавателя. Навык – это автоматизированная часть сознательного действия, когда человек выполняет определенные действия, не задумываясь. К навыкам преподавательского мастерства относятся:

а) Ораторские (речевые) навыки преподавателя. Они предполагают безупречное владение устным словом, определенной культурой речи, тоном голоса, отсутствием слов-паразитов (но, это, вот, значит и т.д.). Ораторские навыки содержат большие возможности психологического, эмоционального и логического воздействия устной речи на аудиторию. Преподаватель может тоном голоса «подчеркнуть» наиболее важные места в лекции, заострить внимание студентов на отдельных проблемах курса, то есть в данном случае устная речь выступает как способ организации внимания в учебном процессе.

б) Навык распределения внимания между многими объектами одновременно. Преподаватель должен уметь одновременно фиксировать в своем сознании как общее состояние аудитории, так и замечать поведение каждого студента, а также не терять логическую нить рассуждений, то есть преподавателю необходимо одновременно уметь говорить, думать и следить за вниманием аудитории. Это очень сложный навык, так как преподаватель одновременно должен уметь отключаться от шума в аудитории и не терять контакта с аудиторией.

в) Навык обращения к записям или к конспекту лекции. Когда данный навык отсутствует, преподаватель либо дословно читает конспект лекции, либо, если пытается говорить свободно, то теряет логическую нить рассуждений, не может сразу подобрать нужные слова и выражения, «комкает» лекцию. Главная цель написания любого конспекта заключается в том, что он выполняет роль ориентирующей схемы, чтобы соблюдались стройность и логика изложения.

г) Навык ориентации во времени. Этот навык требует от преподавателя умения делать разбивку по времени для того, чтобы в ходе чтения лекции дать студентам весь необходимый материал.

д) Навык общения со студентами, предполагающий партнерское, непринужденное общение, основанное на взаимном уважении, чуткости, вежливости. В каждом студенте преподаватель должен видеть личность, человека с определенными чертами характера, которые следует учитывать при общении.

Таким образом, преподаватель должен обладать определенным педагогическим тактом, располагать к общению, легко контактировать с аудиторией, ярко и доходчиво излагать материал, использовать в занятиях диалоговую форму их проведения. Все это позволяет студентам не пассивно воспринимать материал, а активно усваивать знания. Наличие у преподавателя вышеназванных навыков характеризует его как преподавателя высокой педагогической культуры.

Знания преподавателя определяют содержательную сторону преподавания, а его умения и навыки – методическую сторону.

Все вышеназванные требования в практической деятельности преломляются через личностные качества преподавателя, которые зависят от целого ряда факторов:

1) Внешние факторы, формирующиеся в семье, в процессе всей жизни человека, под воздействием обучения, воспитания, социальной среды, практической деятельности человека, его многолетней работы преподавателем.

2) Внутренние факторы личности. К ним, прежде всего, относятся черты характера преподавателя (агрессивность, раздражительность, доброта и т.д.), которые определяют эмоциональную реакцию на внешние раздражители.

К личностным качествам преподавателя можно отнести следующие компоненты: убежденность в своих знаниях и готовность отстаивать свои убеждения, высокую нравственную культуру поведения преподавателя, его жизненные принципы, его гражданскую позицию, любовь к своему делу,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

правдивость, честность, требовательность, а также скромность и самокритичность. Большое значение имеет и деловитость преподавателя, когда знания, умения и навыки становятся неотъемлемым качеством, называемым профессиональной компетентностью, позволяющей выполнять работу с высоким качеством.

На основании вышеизложенного можно выделить три основных типа преподавателей:

1) Преподаватели, которые стремятся изложить программный материал и считают свою задачу выполненной.

2) Преподаватели, которые не только добросовестно излагают материал, но и учат студентов использовать полученные знания на практике.

3) Преподаватели, которые не только излагают программный материал, учат использовать знания в практической деятельности, но и дают студенту, как будущему специалисту, стратегию, учат творческому подходу к жизни.

Личностные качества преподавателя определяют и основные стили преподавания: авторитарный, демократический, либерально-попустительский. Наиболее приемлемым считается демократический стиль преподавания, когда каждый студент отвечает за свою учебу перед коллективом учебной группы. Демократический стиль характерен для преподавателя высокой культуры и знаний, преподавателя, который в каждом студенте видит личность с определенными качествами и чертами характера.

## Наглядность в преподавании как одна из форм инноваций в экономическом образовании студентов естественных факультетов

А.И. Литовченко

*Томский государственный университет*

На современном этапе развития экономики нашей страны стало модным использовать термин «инновации» в области производства и социальной жизни. В словарной энциклопедии «инновацию» определяют как новообразование [1, с. 493].

Встает вопрос, какие инновационные приемы можно использовать в экономическом образовании студентов естественных факультетов? Ведь экономическое образование для них является гуманитарным, общеразвивающим и расширяющим кругозор, формирующим интеллект молодого специалиста.

Надо так строить учебный процесс, чтобы вызвать у студентов интерес к чтению учебной и дополнительной литературы, журнальных статей.

Проведем небольшой сравнительный анализ преподавания предмета в 80-е годы двадцатого века и в настоящее время.

Так, в 80-е годы двадцатого века на естественных факультетах преподавалась политическая экономия капитализма и социализма. Задачей преподавателя являлось – воспитывать всесторонне развитую, гармоничную личность, формировать у молодого специалиста идеологический образ мышления. Одним словом – готовить строителя коммунизма. Такова была цель общества и его идеология. В решении данной цели использовались инновационные приемы:

1) на поточных лекциях – документальная кинохроника. Показывались достижения народного хозяйства СССР и сравнивались с ведущими странами капитала, где были забастовки, митинги и т.д. Для этого были оборудованы специализированные аудитории, а позже установлены телевизоры;

2) обязательное конспектирование трудов классиков марксизма-ленинизма, постановлений партии и правительства и их изложение на занятиях;

3) организация дискуссий по обсуждаемым вопросам;

4) обязательное проведение политинформаций (обзор газет, последних известий по радио, телевидению);

5) доклады, рефераты по итогам выполнения пятилетнего плана, постановлений очередного пленума партии и т.д.;

6) внедрялись в учебный процесс проекторы со слайдами;

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

7) в конце каждого семестра проводились итоговые поточные конференции по проблемам текущего периода и т.д.

Такое образование было оторвано от реальной практики хозяйственной деятельности и социальной жизни общества. Государство решало все проблемы молодого специалиста. По окончании вуза он обеспечивался работой, жильем и на первый случай – деньгами. Когда такой специалист приходил на производство, то ему говорили: «Забудь все, чему тебя учили в вузе, начинай учиться на практике и реальной жизни».

Противоречие в образовании привело к краху марксистско-ленинской идеологии, а затем и самой системы – социализма.

На начало 90-х годов двадцатого века советское общество находилось в глубоком социально-экономическом кризисе. Существовали:

1) противоречия между производительными силами и системой производственных отношений социализма (производительные силы всегда прогрессивны и требуют простора своего развития, а система консервативна, она сдерживает их развитие);

2) диспропорции в народном хозяйстве (ведущая роль военно-промышленного комплекса, а товары народного потребления на втором плане);

3) социальная неудовлетворенность качеством жизни;

4) дефицит товаров и услуг;

5) закрытость экономики от ведущих стран капитала и т.д.

Объективно требовалась перестройка хозяйственного механизма и социальной жизни общества, поскольку этого требовал системный кризис. В этот период решался основной вопрос – в чьих руках будет общественная собственность? Через ваучерезацию осуществлялся процесс приватизации общенародной собственности. Это создало условия для развития смешанной экономики.

Устанавливается новая система производственных отношений. Формируется новая идеология общества, она направлена на развитие интеллектуальных, организационных способностей каждого индивида общества и их реализацию в любой сфере предпринимательства и бизнеса. Цель – получение либо прибыли, либо дохода. У индивида появляется смысл в получении высшего образования, что позволяет ему реализовать себя в какой-то сфере общественного производства.

Полученный доход индивид использует на повышение качества своей жизни. В этих условиях растет востребованность образования, и оно должно отвечать требованиям времени. На смену политической экономии на естественных факультетах пришел курс «Экономика». Практика показывает, что основным носителем экономической информации для студентов естественных факультетов остается преподаватель. Задача преподавателя – побуждать студентов к добыванию экономических знаний, помогать их углублять, расширять. Это можно сделать через анализ логических и экономических упражнений, решения задач, составление графиков.

Например, «зачем нужна экономическая наука обществу? Объясните, почему недостаточно знаний только технических наук, дающих ответы на конкретные вопросы, связанные с решением практических задач?». Или, «когда Мать Тереза, получив в октябре 1979 г. Нобелевскую премию мира, решила на 190 000 долларов своей награды построить лепрозорий, действовала ли она в собственных интересах? Можно ли назвать её поведение добродетельным или эгоистичным?».

Рассуждая логически, студенты должны придти к обобщающему выводу об экономике как о науке, считающей затраты и результаты хозяйственной деятельности. Без экономических знаний не могут обойтись специалисты ни одной из сфер хозяйственной деятельности. Экономика рассматривается как модель, с одной стороны, она добродетельна, так как производит материальные блага и услуги и у потребителя есть свобода выбора, а с другой – эгоистична, так как каждый член общества за счет другого стремится как можно больше заработать себе прибыли. То есть экономика носит двойственный характер, а это вытекает из двойственного характера труда: с одной стороны, он конкретный, производит материальные блага и услуги, а с другой – абстрактный и выражается в стоимости, которая воплощается в цене.

Большой интерес студенты проявляют к решению экономических задач по спросу и предложению, издержкам производства, формированию прибыли, налоговым отчислениям, вопросу земельной ренты и т.д. В данном случае приобретенные теоретические знания студентами проверяются в решении экономических задач.

Рассмотрим отдельные примеры решения таких задач.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

1. Функция спроса на мясо имеет следующий вид: Qd = 30 – P, где Qd – величина спроса на мясо в день (кг), а P – цена в рублях за 1 кг. Функция предложения описывается следующим уравнением: Qs =15 + 2P, где Qs – величина предложения мяса в день (кг).

1) Найти равновесный объем и равновесную цену на мясо. Покажите эта графически.

2) Какая ситуация сложится на рынке мяса, если цена упадет до 3 рублей?

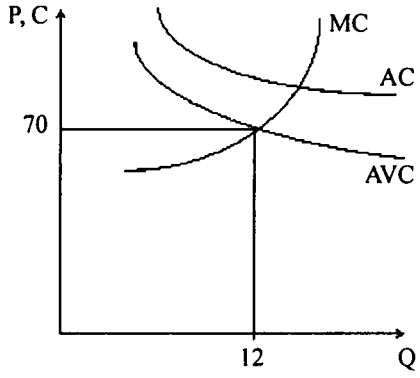

Рис. 1

Решая её, студенты находят равновесный объем, равный 25 кг (Qd = 25кг). Равновесная цена 5 руб. (P = 5 руб.). Построив график, они находят, что на рынке существует дефицит мяса, равный 6 кг.

2. Рыночная цена единицы выпускаемой продукции составляет 70 руб. Величина средних издержек (AC) при оптимальном выпуске продукции, составляющем 12 единиц продукции, равна 80 рублям. Величина средних переменных издержек (AVC) при этом же объеме выпуска продукции составляет 50 рублей (см. рисунок).

Какое, по Вашему мнению, решение в краткосрочном периоде должна принять фирма – совершенный конкурент в данных экономических условиях: уйти с рынка или остаться и почему? Дайте графический анализ ситуации.

Построив график (см. рисунок), студенты приходят к выводу, что несмотря на убытки, следует остаться в отрасли. Это позволит ей минимизировать убытки.

3. Земельный участок стоит 250 тыс. рублей при ставке банковского процента равной 10 % и ежегодном темпе инфляции в 5 %. Как изменится цена этого участка (при прочих равных условиях, если ставка банковского процента возрастет до 15 %, а ежегодный темп инфляции до 10 %. Должны придти к выводу, что цена останется без изменения.

4. Рассмотрите данные таблицы

| Доход | Налог | Средняя налоговая ставка | Предельная налоговая ставка |
|---|---|---|---|
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| 50 | 5 | 10 | 10 |
| 100 | 15 | 15 | 20 |
| 150 | 30 | 20 | 30 |
| 200 | 50 | 25 | 40 |
| 250 | 75 | 30 | 50 |

Рассчитайте на основе данных таблицы средние и предельные налоговые ставки. Каким является данный налог:

- прогрессивным;
- пропорциональным;
- регрессивным.

Расчет ведут средней налоговой ставки = (2): (1),%, а предельной ставки A(2):A(1),% и заполняют таблицу, делают вывод, что это прогрессивный налог, так как средняя налоговая ставка повышается по мере роста дохода.

С 90-х годов двадцатого века и по настоящее время идут поиски новых парадигм экономического образования студентов, но они не играют значительной роли, так как содержание курса экономики, преподаваемой в вузах, не соответствует реальной ситуации.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Наглядность в преподавании экономики развивает интерес к экономическим знаниям у студентов естественных факультетов, способствует подготовке грамотных и конкурентоспособных специалистов.

2. Она способствует также развитию экономического мышления, а также формирует интеллектуальные и организационные способности будущих специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Советский* энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1984. – С. 1500.
2. *Сборник* задач по экономической теории. – М.: МИД России, 2005. – С. 350.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Некоторые проблемы преподавания курса «Управление трудовыми ресурсами»

Н.В. Веретенникова

*Томский государственный университет*

Современный этап развития России выдвигает повышенные требования к специалистам в области экономики, способным не только адекватно оценивать сложившуюся экономическую ситуацию, но и принимать порой нестандартные творческие решения. «Профессиональный экономист суть специалист, который разрабатывает различные меры государственного вмешательства в производство. Он является экспертом в сфере экономического законодательства, которое сегодня неизменно направлено на создание препятствий на пути действия рыночной экономики... Их выдающаяся роль является отличительной чертой нашей эпохи интервенционизма..., они претендуют на борьбу за высшее благо, за свободу и справедливость, за процветание своей страны, за цивилизацию» [1]. Поэтому введение в систему подготовки специалистов по экономической теории и национальной экономики на экономическом факультете ТГУ дисциплины «Управление трудовыми ресурсами» является не только необходимым, но и своевременным.

Необходимо отметить некоторые проблемы преподавания данной дисциплины. Во-первых, организационные: отсутствие учебников по данной дисциплине в Научной библиотеке ТГУ, необходимость определения границ данного курса по отношению к курсу «Экономика и социология труда», распределение часов между лекциями и семинарскими занятиями и т.д. Во-вторых, при чтении данного курса необходимо показать взаимосвязь таких основополагающих понятий курса, как трудовые ресурсы, трудовой потенциал, человеческий капитал, образование.

Вопросы разделения труда и развития трудовых ресурсов поднимались еще в работах Ксенофонта, Платона. Разделение труда на физический и умственный, дифференциацию трудовых ресурсов по роду профессиональной деятельности анализировал Аристотель. Социально-экономические проблемы эволюции трудовых ресурсов изучали представители классической политэкономии У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. Значительный вклад в развитие данного вопроса внесли такие отечественные ученые, как С.Г. Струмилин, А.К. Гастаев, П.М. Керженцев, А.Г. Аганбегян, В.В. Адамчук, Е.В. Белкин, И.В. Бушмарин, Б.М. Генкин, С.А. Дятлов и другие.

В современной экономической литературе сформировалось два основных подхода к анализу трудовых ресурсов. В рамках общепринятого подхода трудовые ресурсы рассматриваются как трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, способная производить материальные блага или оказывать услуги. В рамках данного определения основной акцент делается на изучение трудовых ресурсов как групповой категории, в ходе его рассмотрения оперируют такими понятиями, как «экономическое активное население», «воспроизводство», «естественный прирост населения» и т.д.

В условиях формирования информационной экономики все большее внимание уделяется анализу качественных характеристик трудовых ресурсов на уровне каждого отдельного работника, персонала предприятия, и только на последней стадии изучения и систематизации рассматриваются вопросы развития национальных трудовых ресурсов. В рамках данного теоретического подхода под трудовыми ресурсами понимают отношения по поводу населения, обладающего физической и интеллектуальной способностью к труду в соответствии с установленными государством условиями воспроизводства рабочей силы. Подразумевается, что процесс развития трудовых ресурсов определяется его первичным носителем – человеком, от уровня профессиональных и трудовых способностей которого зависит индивидуальный вклад в совокупные трудовые ресурсы отдельной социальной группы. *Данное представление о трудовых ресурсах предполагает двойственность данной категории, проявляющееся как взаимосвязанное единство двух понятий – «человеческого капитала» и «трудового потенциала».*

Категория «трудовой потенциал», в отличие от трудовых ресурсов, определяющих количество и структуру труда, характеризует его качество и потенциальные возможности. Данный подход подразумевает, что трудовой потенциал человека является частью его потенциала как личности,

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

по отношению к индивидууму трудовой потенциал – это часть потенциала человека, основными компонентами которого являются: здоровье, нравственность, умение работать в коллективе, творческий потенциал, активность, организованность, образование, профессионализм, ресурсы рабочего времени [2]. Таким образом, трудовой потенциал – это характеристика потенциальной эффективности человеческого труда.

Человеческий капитал рассматривается как совокупность качеств (природные характеристики человека; его интеллектуальные способности; мобильность как способ саморазвития; мотивация; система ценностей индивида), которые могут стать источниками дохода для человека, семьи, фирмы, общества. Хотя различные способности человека принято включать в «человеческий капитал», однако в экономическое понятие «капитала» входят только те ресурсы, которые имеют экономическую отдачу, т.е. выражаются в увеличении уровня доходов человека.

Человеческий капитал – результат эволюции рабочей силы на основе противоречивого взаимообусловленного единства потребностей и способностей человека. Интеллектуализация производства обуславливает усиление интеграционных процессов в однонаправленном изменении потребностей и способностей хозяйствующих субъектов. Значимыми для человека становятся потребность в непрерывном процессе обучения в течение всей сознательной жизни, в улучшении состояния окружающей среды, социальной стабильности и защищенности, демократизации. С другой стороны, институционализация информационного пространства обеспечивает относительно свободный доступ каждого человека к накопленному объему знаний. Творческий характер труда становится все более массовым явлением, а внешняя для субъекта мотивация к труду становится его внутренней.

Процесс воспроизводства человеческого капитала необходимо рассматривать как двусторонний процесс. С одной стороны, это формирование человеческих способностей: укрепление здоровья, приобретение знаний, совершенствование профессиональных навыков. С другой – это реализация приобретенных способностей для удовлетворения изменяющихся потребностей: отдыха, культурного развития, развития политической деятельности, демократизации и т.д. Особенности воспроизводства человеческого капитала позволяют нам определить его как особую форму общественного капитала: он есть основа роста будущих доходов его носителя. Основными принципами воспроизводства человеческого капитала, позволяющими обеспечить единство экономических интересов всех экономических субъектов, являются: эффективность, равные стартовые возможности формирования человеческого капитала; справедливое распределение возможностей развития между нынешним и будущими поколениями, а также внутри каждого поколения, не приносящего чьи-либо интересы и потребности в жертву каким-либо другим; демократичность, активность и мобильность. *Таким образом, под человеческим капиталом мы будем понимать систему отношений по воспроизводству (развивающихся потребностей и накапливаемых способностей) и отчуждению результатов труда хозяйствующих субъектов в процессе трансакций, на основе единства экономических интересов (на уровне семьи, фирмы, общества).*

Определяющим фактором формирования и развития трудового потенциала и человеческого капитала в системе трудовых ресурсов является образование. В то же время в большинстве предложенных программ дисциплины «Управление трудовыми ресурсами» анализ роли образования в формировании трудовых ресурсов отсутствует. В рамках данной статьи хотелось бы кратко остановиться на роли образования в формировании и развитии трудовых ресурсов.

Экономический подход позволяет трактовать образование как благо, вырабатываемое самим человеком с помощью использования различных ресурсов, в том числе поступающих извне. Отбор этих ресурсов (товаров и услуг) осуществляется как самим человеком, так и различными общественными институтами. Таким образом, *под образованием мы понимаем устойчивую форму организации общественной жизни и совместной деятельности людей, включающую в себя совокупность лиц и образовательных учреждений, на основе действующих определенных норм для реализации социальных функций, управления и контроля, в процессе которых осуществляются обучение, воспитание, развитие и социализация личности с последующим овладением ею профессией, специальностью, квалификацией.*

Необходимо отметить, во-первых, то, что институциональная теория относит образование к классу доверительных товаров, т. е. товаров, качество которых не может быть измерено покупате-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

лем ни до, ни после покупки и поэтому не может быть четко описано в контракте. Следовательно, необходимо наличие институтов, которые могут информировать покупателя о товаре и способствовать защите его интересов. Наиболее распространенным источником информации о качестве образования является репутация образовательного учреждения – его престиж среди работодателей, научного сообщества и населения. Во-вторых, предоставление образовательным учреждением образовательных услуг предполагает активное участие в процессе потребителя услуги на основе «эффекта сообучения».

Институт образования выполняет в обществе ряд вполне определенных экономических, социальных, культурных функций. К экономическим функциям образования относится:

- формирование институтом образования социально-профессиональной структуры общества и работников, владеющих необходимыми знаниями, умениями, навыками.

Данная функция осуществляется преимущественно учреждениями профессионального образования, которые обеспечивают воспроизводство квалификационного состава работников. Производственные и социальные качества могут развиваться в трудовой допрофессиональной или непрофессиональной деятельности.

Реализация данной функции обуславливает дифференциацию доходов между работниками со средним и высшим образованием от 25 % в Дании и Новой Зеландии до 50 – 119 % в Великобритании, США, Финляндии, Франции, Чехии и Швейцарии. В странах ОСЭР люди, получившие дополнительно один год образования, могут повысить производительность и со временем увеличить объем выпуска на 3 – 6 %;

- формирование потребительских стандартов населения.

Социальные функции образования проявляются в воспроизводстве и изменении социальной структуры общества и обеспечении социальной мобильности и процесса социализации личности.

Культурные функции института образования состоят в использовании личностью, социальной общностью результатов полученных знаний для формирования и развития творческой деятельности, совершенствования культуры, в воспроизводстве и развитии материальной и духовной культуры самых различных групп и слоев населения. Необходимо также подчеркнуть, что образование – это еще и самоценность, самоцель субъекта, оно необходимо человеку для удовлетворения его интересов, безграничных потребностей познавать окружающий его мир.

Предоставление ресурсов для получения образования предполагает смешанный характер финансирования (частного и бюджетного). Это объясняется тем, что образование приносит выгоду не только отдельному субъекту, но и всему обществу в целом посредством формирования внешних эффектов. Участие государства в финансировании образования способствует созданию условий для относительного равенства в получении определенного уровня образования для населения страны.

В современных условиях перед образовательными системами всех стран стоит дилемма: одновременное обеспечение качества, доступности и постоянных источников финансирования образования. Исследователями предлагается система мер для ее решения: стимулирование конкуренции между образовательными учреждениями, повышение их самостоятельности, пристальное внимание к эффективности использования средств, активное участие частного сектора на рынке среднего специального и высшего образования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – М.: ОАО «НПО “Экономика”», 2000. – С. 815.
2. *Генкин Б.М.* Экономика и социология труда: учебник для вузов. – М.: Норма, 2006. – С. 96 – 99.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Центры компетенций как современная организационная форма повышения профессиональной компетенции персонала

И.Б. Адова, М.В. Симонова

*Сибирская академия финансов и банковского дела*

Одним из ключевых инструментов управления реализацией стратегии современной инновационной организации и эффективностью ее человеческих ресурсов является компетентностный подход. Построив и проанализировав несколько сценариев своей «будущей жизни», организация получает как знание самой неопределенности, так и источников этой неопределенности. Если стратегические задачи и технологические приоритеты уже определены, то топ-менеджмент организации должен определить типы задач, которые в будущем она должна будет уметь решать. Причем делать это она может либо как и все другие, либо как это делают лучшие, либо на уникальном уровне. Как правило, организации все чаще конкурируют между собой посредством интеллектуального капитала и, как утверждают зарубежные исследователи, «именно рабочая сила сегодня является самым важным восполняемым источником конкурентного преимущества» [1, с. 25]. В небольших организациях функциональные руководители могут просто договориться между собой о стандартах менеджмента и требованиях к персоналу, а вот для крупных организаций необходима четкая и формализованная система управления человеческими ресурсами, включающая и организационный аспект.

Если «демонстрируемые профессиональные навыки, знания и личностные качества персонала совпадают с требованиями к компетенциям» [2, с. 6] данной работы на данной должности, то соответствующая работа при прочих благоприятных обстоятельствах может выполняться таким работником качественно. Чем выше сложность создаваемого товара или услуги, чем быстрее необходимо осуществлять организационные изменения, тем больше организация зависит не только от квалификации персонала, но и эффективности применения его основных компетенций – качественных характеристик работника, так как «чем выше степень реализации личных компетенций работника, тем более он компетентен» [3, с. 28].

Процесс развития профессиональных компетенций персонала в организации необходимо формализовать. При этом ответственность возлагается на специалистов HR-службы или, как в крупных организациях, выделяется обособленное подразделение различных форм. Цель проведенного исследования – выявить инновационные организационные формы, обеспечивающие развитие компетенций персонала и организации.

На основании базы данных аудиторской фирмы «ЭкоН» (г. Новосибирск) «Корпоративная документация открытых акционерных обществ» (внутренние нормативные документы и годовые отчеты 73 открытых акционерных обществ России по состоянию на 1 января 2006 г.) нами был проведен анализ публичной информации о формировании организационного механизма повышения профессиональной компетентности персонала. По итогам исследования можно увидеть, что на сегодняшний день нет достаточной открытости в этом вопросе, так как только у 28 открытых акционерных обществ присутствуют какие-либо сведения об образовательной деятельности в организации, то есть уровень «прозрачности» составляет всего 38,4 %.

Развитие профессиональной компетентности работников организации может осуществляться как с помощью внутрифирменного обучения, так и с привлечением внешних организаций. Из представленной таблицы можно сделать вывод о том, что в российских организациях превалируют традиционные внутриорганизационные формы обеспечения повышения профессиональной компетентности персонала: учебный комбинат, учебный центр (учебно-производственный, учебно-информационный и др.), школа молодого специалиста. Только в двух организациях используется такая новая организационная форма, как корпоративный университет: университет БИЛАЙН в ОАО «Вымпелком» и корпоративный университет в АФК «Система».

К настоящему времени появились и активно развиваются не только Корпоративный университет, но и другие современные формы профессионального обучения, призванные способствовать развитию качественных характеристик работника. К их числу можно отнести и Центры компетенций. При этом следует отметить отсутствие единообразия в понимании сущности данной организационной формы.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

**Организационные формы обеспечения развития компетенций персонала в акционерных обществах**

| Виды и подвиды экономической деятельности | Название организации | Организационные формы и направления обеспечения развития компетенций персонала |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Авиационная промышленность | Авиационный холдинг «Компания «Сухой»: ОАО «Компания «Сухой», ОАО «Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г.М. Бериева» | Учебный центр для обучения и переподготовки своих и сторонних специалистов авиационной промышленности России, который является унифицированным подразделением для всех предприятий холдинга |
| | ОАО «Нижегородский авиастроительный завод «Сокол» | Авиационный учебный центр по переподготовке авиационного персонала и оплата обучения в вузах. |
| | ОАО «Научно-производственное объединение «Сатурн» | Учебно-информационный центр и активное сотрудничество с образовательными учреждениями |
| Металлургия | ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» | Школа молодого специалиста |
| | ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат» | Учебный центр |
| | ОАО «Ашинский метзавод» | Подготовка, переподготовка, обучение вторым (смежным) профессиям и повышение квалификации без указания организационной формы |
| | ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» | Образовательная деятельность без указания организационной формы |
| | ОАО «ТУЛАЧЕРМЕТ» | Воспитательно-образовательная деятельность; образовательная деятельность: начальная профессиональная подготовка (переподготовка) и повышение квалификации рабочих кадров, повышение квалификации руководителей и специалистов; разработка учебных программ и методических пособий без указания организационной формы |
| Добывающая промышленность | ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» | Научно-исследовательская и учебно-методическая деятельность без указания организационной формы |
| Электроэнергетика и электрификация | Холдинг РАО ЕЭС: ОАО «Челябэнерго», ОАО «Новосибирскэнерго», ОАО «Иркутскэнерго», ОАО «Самараэнерго», ОАО «Башкирэнерго». | Учебный комбинат, который является унифицированным подразделением для всех предприятий холдинга |
| | ОАО «Сибирский энергетический научно-технический центр» | Образовательная деятельность без указания организационной формы |
| Машиностроение | ОАО «Тяжстанкогидропресс» | Учебный комбинат |
| | ОАО «Новосибирский инструментальный завод» | Освоение смежной рабочей профессии и повышение квалификации без указания организационной формы |
| Химическая промышленность | ОАО «Метафракс» | Обучение персонала основных профессий подконтрольных предприятий, производств и объектов без указания организационной формы |
| Транспорт и связь | ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» | Учебный центр по переподготовке и повышению квалификации летного, технического и другого персонала организации, а также для других предприятий РФ и иностранных на договорной основе |
| | Холдинг ОАО «Связьинвест»: ОАО «Южная телекоммуникационная компания», ОАО «Сибирьтелеком», ОАО «Центртелеком» | Учебно-производственный центр, который является унифицированным подразделением для всех предприятий холдинга, а количество его филиалов определяется масштабом деятельности данного предприятия |
| | ОАО «Вымпелком» | Раз в полугодие проводится очное обучение по различным направлениям в зависимости от категории персонала: индивидуальное и групповое обучение руководителей, целевое обучение персонала подразделений (организационная форма не указана); повышение квалификации; освоение смежных профессий (организационная форма не указана); обучение E-Learning в Университете БИЛАЙН |

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Продолжение таблицы

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Текстильное и швейное производство | ОАО «СИНАР» | Организация курсов повышения квалификации, школ, семинаров, учебных подразделений без указания организационной формы. |
| Пищевая промышленность | ОАО «Хлебообъединение «Восход» | Услуги по обучению без указания организационной формы. |
| | ОАО «ПАВА» | Подготовка программ развития персонала без указания организационной формы. |
| Финансовая деятельность | ОАО Акционерная финансовая корпорация «Система» | Корпоративный университет; обязательства по саморазвитию работниками профессионализма, компетентности и квалификации. |

Некоторые теоретики и практики считают, что Центр компетенций – это особая структурная единица организации, призванная контролировать одно или несколько важных для организации направлений деятельности. Цель создания Центров компетенций – аккумулирование соответствующих знаний, поиск способов и методов получения от них максимальной пользы, т.е. эффективной коммуникации людей, создающих знания как совместный результат их деятельности [4]. В этом подходе можно выделить следующие модели Центров компетенций: 1) Центры компетенций для накопления передового опыта; 2) Центры компетенций для разработки технологических стандартов; 3) Центры компетенций для распределенного обслуживания; 4) Центры компетенций для централизованного сопровождения множества одновременно реализуемых проектов; 5) Центры компетенций для особых целей (например, аккумуляции новых знаний).

Например, организации, участвующие в реализации национальных проектов в образовании и здравоохранении сформировали Центры компетенций по определенным направлениям. Так, в Московском государственном институте электронной техники цель функционирования Центра компетенций заключается в разработке процедур и системы организации учебного процесса, завершающегося модулем специальной инновационной подготовки и обеспечивающего формирование системы навыков, умений и компетенций инновационных лидеров [5]. А Центр компетенций, созданный в компании «Систематика», организован как структура, целью которой является объединение усилий представителей заинтересованных сторон (органов здравоохранения субъектов РФ, Министерства здравоохранения и социальной защиты РФ, общественных организаций, частных компаний) по обмену опытом и выработке приемлемых схем сотрудничества для реализации проектов в сфере здравоохранения [6].

Согласно другому подходу можно говорить о том, что основная цель создания центров компетенций – углубление и расширение компетенций и непосредственно связанных с ней результатов практической деятельности [7]. В соответствии с этим подходом Центры компетенций делятся на Центры инноваций и отраслевые Центры компетенций. Причем, деятельность Центров инноваций может быть направлена: 1) на продвижение решений конкретной организации-производителя через организацию-интегратора как проверенного источника компетенций на конкретном национальном рынке [8]; 2) на выработку различных конфигураций принимаемых решений, что позволит вести практическую подготовку собственного персонала и снизить риски, связанные с отсутствием опыта эксплуатации новых технологий или продуктов [9]. Отраслевые Центры компетенций можно рассматривать как своеобразный ответ на усложняющиеся условия ведения бизнеса: необходимо ориентироваться в быстро изменяющемся офисном и цеховом производстве и быть в состоянии его модернизировать, накапливать и систематизировать компетенции по усложняющимся технологиям и средствам, а также иметь школу подготовки и воспроизводства кадров. По типу юридических отношений с заказчиком, отраслевые центры компетенций можно разделить на две группы: внутренние (например, присвоение статуса Центра компетенций одному из подразделений организации с дополнительным указанием функциональной специфики в названии [10]) и внешние (например, при установлении партнерских отношений между двумя организациями, одна из которых является поставщиком программного обеспечения, а вторая оказывает услуги по внедрению этого программного обеспечения [11]).

Иногда в рамках данного подхода, в дополнение к двум вышеперечисленным моделям, можно увидеть и то, что Центр компетенций рассматривается как необходимая структура ответственно-

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

сти и полномочий, реализующая вторичные (сервисные) функции по отношению к основному виду деятельности организации. Например, как служба, создаваемая в организации с целью поддержки и развития Информационной системы управления на базе Единой корпоративной информационной системы, поддерживающей бухгалтерский учет, финансовый учет, управление персоналом, управление производством и складом, при этом специфичное программное обеспечение предоставляют экспертные системы, отраслевые системы, базы данных, интегрированные с ERP системой при помощи внешних интерфейсов [12].

Иногда можно встретить узкую трактовку Центра компетенций, когда он идентифицируется с Центром оценки персонала, «так как правильное проведение оценки очень эффективный инструмент, позволяющий выявить сильные и слабые стороны сотрудников, составить план их профессионального развития и повысить прибыльность бизнеса» [13]. Такое отождествление, на наш взгляд, нецелесообразно. Необходимо согласиться с теми исследователями, которые понимают, что Центр компетенций должен выступать как постоянно работающий механизм накопления, объединения, сохранения и использования в организации знаний, опыта, способностей информационных и управленческих технологий и т. п. Это позволит ему стать ключом к решению проблем развития профессиональной компетентности персонала. При этом важно отметить, что Центры компетенций должны создаваться не на основе описания компетенции как таковой, а вокруг конкретных работников, у которых заданная компетенция или их определенный набор развит наиболее сильно.

Для достижения успеха в развитии профессиональной компетентности персонала Центр компетенций организации должен включать в себя следующий функционал: 1) формализацию процесса обеспечения персоналом на основе разработки карты «Обеспечение персоналом», включающей блок-схему процесса, операционные карты и спецификацию на ресурсы [14, с. 60]; 2) реализацию экономического подхода к профессиональной подготовке, заключающегося в рационализации затрат на обучение, распределении источников финансирования и ответственности за освоение обучающих программ, в расчете отдачи от инвестиций в обучение; 3) внедрение методов и средств дистанционного образования с использованием интернет-технологий, электронных учебников, хрестоматий и словарей; 4) развитие персонифицированного подхода к профессиональной подготовке работников на основе долгосрочной политики обучения с целью обеспечения деятельности организации персоналом надлежащего качества, в первую очередь, за счет продвижения и ротации мотивированных высококвалифицированных работников внутри организации.

К необходимому инструментарию Центра компетенций можно отнести следующее: 1) описание компетенций, критически важных для инновационных проектов; 2) собственно ключевого работника или нескольких работников, являющихся носителями этих компетенций; 3) индивидуальные досье на каждого такого ключевого работника, включающее рабочую информацию о нем и описание его ключевых компетенций, индивидуальную систему мотивации, результаты оценки, планы развития, планы загрузки, план по участию в подготовке персонала и разработке учебных программ и материалов; 4) ссылки на базу знаний, содержащую описание и результаты проектов и отдельных работ с участием конкретного работника.

В динамично развивающихся организациях топ-менеджмент инициирует те или иные изменения, внедряет новые корпоративные программы. Важным инструментом оценки деятельности руководства и происходящих преобразований являются исследования, организованные в рамках Центра компетенций, выполняющего методическую и консалтинговую функции в организации. Например, в ОАО «Северсталь» на базе Центра компетенций ежегодно реализуется свыше 30 исследовательских проектов, среди которых единый социологический мониторинг, исследование корпоративной культуры, изучение социально-экономических проблем регионов, определение индексов социальных настроений, отношения к институтам власти, исследование стиля жизни, ценностей и жизненных ориентиров, а также специальные исследования [15].

Что Центр компетенций дает своим участникам? Возможность неформального профессионального общения, в том числе виртуального, помощь в мобилизации интеллектуального потенциала работников организации и др. В результате такого взаимодействия будет получен синергетический эффект для деятельности организации. К тому же Центр компетенций помимо обучения обеспечивает проведение мастер-классов, круглых столов, презентаций, конференций и других

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

мероприятий (проектов, событий и др.) на базе использования собственной инфраструктуры, выступая, таким образом, современной организационной формой развития и поддержания профессиональной компетентности персонала организации.

На наш взгляд, следует выделить следующие этапы эволюции подходов к содержательному аспекту при создании Центров компетенций. На первом этапе Центр компетенций рассматривался как организационная основа усиления конкурентных преимуществ – ключевых компетенций организации (персонал подбирался под рабочее место, операционную деятельность). На втором этапе Центр компетенций существует как основа формирования, поддержания и развития компетенций персонала, траектория развития при этом персонифицируется. На третьем этапе Центр компетенций будет характеризоваться тем, что на смену образованию как жизненному этапу придет образование как неотъемлемая часть жизни; будет больше времени тратиться на переподготовку и получение дополнительных, в первую очередь, профессиональных знаний и умений, классические формы и технологии обучения уйдут в прошлое, процесс обучения будет совмещен с исследованиями, результат которых – создание новых практик.

Таким образом, деятельность Центров компетенций призвана способствовать формированию среды, направленной на развитие творческой активности и профессиональной компетентности персонала организации. Вместе с тем новая форма обучения не сводится только к созданию новой системы профессионального роста наиболее талантливых работников, а является своего рода площадкой для решения актуальных проблем организации и развития корпоративной идеологии.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Хьюзлид М.А., Беккер, Б.И., Битти, Р.В.* Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
2. *Байденко В.И.* Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения. – М., 2006. – 55 с.
3. *Ряписо Н.А.* Механизм оценки компетенций в системе управления образованием. – Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2007. – 128 с.
4. *Андрусенко Т.* Что такое Центр компетенций // Генеральный директор. – 2006. – № 11. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.mediapro.com.ua/gendirector/magazine.
5. *Официальный* сайт ГОУ ВПО «Московский государственный институт электронной техники» (Технический университет). [Электронный ресурс]. – URL: http://www.miet.ru.
6. *Официальный* сайт компании «Систематика» [Электронный ресурс]. – URL: http:// www.systematic.ru.
7. *Прозоров А.* Блеск и нищета центров компетенций // Директор ИС. – 2007. – № 4. – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rtlab.ru/publications/competition-center.
8. *Официальный* сайт Компании «Ай-Теко» – интегратора платформ Intel, OpenView, Microsoft) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.i-teco.ru.
9. *Официальный* сайт НОУ ВПО «Сибирская академия финансов и банковского дела» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.sifbd.ru.
10. *Официальный* сайт Группы компаний «1С» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.1c.ru.
11. *Официальный* сайт Компании SAP AG [Электронный ресурс]. – URL: http://www.sap.com.
12. *Кучкаров З.А., Ульяновский С.Ф.* Центр компетенций – решение проблем сервиса ERP-систем [Электронный ресурс]. – URL: http://www.acconcept.ru/publish/center_kompetencii.html.
13. *Официальный* сайт Компании «Виртуальные технологии в образовании» [Электронный ресурс]. – URL: http:// www.prometeus.ru.
14. *Адова И.Б.* Проблемы управления качеством персонала организации: методические подходы и практика решения // Вестник ТГУ. – 2006. – № 66. – С. 56 – 68.
15. *Центры* компетенций: Исследовательский, информационный, образовательный, методический и консультационный центр компании «Северсталь» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.universtal.ru/www/universtal.nsf/web/knowledge_competence.html.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# Пути решения проблем по оплате обучения студентов в Томском государственном университете в период кризиса

И.В. Башкова

*Томский государственный университет*

С середины 90-х годов XX века Томский государственный университет осуществляет подготовку студентов на договорной основе. Количество студентов, обучающихся на условиях полного возмещения затрат стоимости обучения выросло с тех пор в десятки раз. К платным образовательным услугам, предоставляемых ТГУ, относятся: подготовка специалистов по очной, очно-заочной и заочной формам обучения как для получающих образование впервые, так и для получающих второе высшее образование; профессиональная переподготовка, повышение квалификации, стажировки и др.

Договоры на обучение в ТГУ заключаются с физическими, юридическими лицами, а также гражданами других государств. Стоимость образовательных услуг по всем видам обучения устанавливается ежегодно приказом ректора. Порядок и сроки оплаты устанавливаются договором и действуют на период, указанный в договоре.

Несмотря на то, что в Томском государственном университете стоимость образовательных услуг по всем формам обучения не выше, а даже ниже стоимости по аналогичным услугам других высших учебных заведений, а индексация оплаты установлена ниже существующего уровня инфляции, руководством университета приняты решения по стимулированию тех, кто обучается за счет собственных средств. Для того чтобы оказать поддержку своим студентам в нелегкое, с экономической точки зрения время, и дать возможность продолжать свое образование в Томском государственном университете по выбранным специальностям руководством вуза совместно с руководителями факультетов были приняты ряд мер по поддержке студентов, обучающихся на договорной основе.

Ранее, до изменения экономический ситуации в стране, студенты, нарушающие сроки оплаты за обучения, указанные в договоре, должны были уплачивать ТГУ пени за каждый день просрочки из расчета ставки рефинансирования, установленной Банком России. В настоящее время, на основании приказа ректора, взимание пени на несвоевременную оплату отменено [1].

Также, учитывая тот фактор, что на многих предприятиях в связи с возникшими неплатежами, стали задерживать выплату заработной платы, студентам предоставляется возможность на основании заявления, подписанного деканом факультета и предоставленными подтверждающими документами о невозможности своевременного внесения оплаты за обучение, отсрочки оплаты за обучение или внесение оплаты за обучение частями без взимания пени.

Еще одним очень важным пунктом в помощи студентам ТГУ является то, что с 2009 г. в университете Попечительским советом Программы поддержки студенчества ТГУ, в который входят авторитетные профессора и представители студенческого самоуправления ТГУ, принимается решение о предоставлении студентам права на обучение по специальной стоимости. Дифференцированная оплата за обучение должна стать стимулом к повышению успеваемости студентов, а также материальной поддержкой для них. Правом на обучение по специальной стоимости могут воспользоваться студенты, обучающиеся не ниже, чем на 2 курсе, и получающее высшее профессиональное образование впервые. Специальная стоимость составляет 75 % от обычной стоимости за обучение для студентов, имеющих только отличные оценки за две предыдущие сессии и 50 % от обычной стоимости обучения – для студентов, сдавших на «отлично» три и более сессии [2]. Дополнительным условием для обучение по специальной стоимости является то, что промежуточная аттестация должна быть пройдена в установленный срок, отсутствовать академическая задолженность и задолженность по оплате за обучение. Для получения права на дифференцированную оплату студенты подают заявление декану факультета, которое затем передается Попечительскому совету. При положительном решении Попечительского совета соответствующие денежные средства могут быть возвращены заказчику по договору либо перенесены на следующий учебный период. Специальная стоимость действует только в течение одного семестра. Если студент сдает следующие сессии также с особо высокими результатами, то он заново подает заявление на обучение по специальной стоимости [3].

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Кроме этих методов поддержки и стимулирования студентов, обучающихся на платной основе, в ТГУ появилась возможность полного перевода студентов с договорной основы на обучение за счет средств федерального бюджета. Такой перевод осуществляется приказом ректора на основании представления декана факультета. Необходимым условием для такого перевода является наличие вакантных бюджетных мест на соответствующем курсе и форме обучения.

Правом перевода могут воспользоваться студенты второго и более старших курсов. Перевод осуществляется по личному заявлению студента с подтверждающими документами на конкурсной основе по решению конкурсной комиссии, назначенной деканом факультета. Требуемые условия для подачи такого заявления следующие: высокие показатели успеваемости; активное участие в общественной, спортивной, культурно-массовой работе на факультет и университете; сложное материальное и социальное положение студента. Студенты, переведенные на бесплатное обучение, назначаются на академическую и /или социальную стипендию в соответствии с результатами завершенной сессии.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Приказ* ректора Томского государственного университета № 357 от 31.08.2009 г.
2. *Порядок* оказания платных образовательных услуг в Томском государственном университете. 2009 г.
3. *Порядок* оказания платных образовательных услуг в Томском государственном университете.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# РЕКОМЕНДАЦИИ
## научно-педагогическому сообществу и управленческим структурам, одобренные на заключительном пленарном заседании

1. Инновационная деятельность способствует созданию информационного типа экономики, в которой главным источником развития становятся теоретические знания, а это потребует больших инвестиций в человека, в его интеллект и здоровье, физическое и духовное развитие. Недооценка инвестиций в человеческий потенциал ведет к деградации общества и структуры социально-экономической сферы.

2. Поскольку инновационность является новым ресурсом развития экономики и обеспечивает повышение социальной, экологической и экономической эффективности и оптимизацию расходования всех видов ресурсов, постольку необходимо серьёзно заняться качеством государственного регулирования экономики. В данных условиях качество государственного управления определяется способностью понимать динамику процессов самоорганизации экономики и проводить политику, не противоречащую внутренним тенденциям развития экономики как сложной неравновесной системы.

3. Для развития инновационной деятельности необходима модернизация институциональной системы национальной экономики, потому что в настоящее время ключевой проблемой развития России является низкое качество социально-экономических институтов. Институциональная система представляет собой совокупность правил игры и правил контроля. Если отсутствует связь между правилами игры и контроля, то между социально-экономическими институтами существует институциональный разрыв, и они не могут эффективно работать.

4. Создание национальной инновационной системы требует достаточного финансирования со стороны государства, а для этого необходимо разработать государственную инвестиционную систему, уменьшить влияние зарубежных инвесторов, создать институт государственных гарантий инновационной системы.

5. Поскольку инновационная деятельность всегда сопряжена с рисками, поэтому необходимо на уровне государства разработать меры по минимизации рисков, которые бы предусматривали предотвращение и контролирование рисков, страхование и упразднение рисков, а также их поглощение.

6. Эффективность инновационной деятельности определяет роль и место России в международном разделении труда, обеспечивает национальную безопасность страны. Для решения данных проблем необходимо создать мотивационную сферу для развития инновационных способностей человека, сформировать эффективное правовое поле по регулированию инновационной деятельности.

7. Инновационный путь развития страны, в котором прирост и распространение знаний становятся ключевыми факторами, требует адекватных изменений системы высшего образования как социального института. Главной задачей вузов становится ускорение производства основного ресурса – высококвалифицированных кадров, обладающих соответствующими знаниями, умениями и навыками. А для этого у обучаемых необходимо сформировать соответствующее экономическое мышление. Все это потребует создания системы активизации творческого потенциала преподавателей и студентов.

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

# VIII ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ

**Материалы научно-практической конференции, посвященной 110-летию экономического образования в Сибири и 45-летию экономического факультета ТГУ**

**«ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ»**

Техническая обработка материалов *Ю.А. Гренке*

Редактор *Т.С. Портнова*
Дизайн, верстка *Д.В. Фортес*

Изд. лиц. ИД № 04000 от 12.02.2001. Подписано к печати 15.12.2009. Формат 60 × 84 $^{1}/_{8}$. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Гарнитура «Таймс». Усл. п. л. 31,62. Уч.-изд. л. 35,41. Тираж 150 экз. Заказ № 40.

ООО «Издательство научно-технической литературы»
634050, Томск, пл. Ново-Соборная, 1, тел. (3822) 533-335

Отпечатано в типографии ЗАО «М-Принт», г. Томск, ул. Пролетарская, 38/1

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

Электронная библиотека (репозиторий)
Томского государственного университета

ISBN 978-5-89503-428-6