

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 4 • 2009 • ИЮЛЬ—АВГУСТ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Сошников А.С. Распространение маржинализма в английской экономической мысли (на примере работ Г. Сиджуика, Ф. Эджуорта, Ф. Уикстида) 3
- Устюжанин А.А. Франчайзинг в России 14
- Сидаш М.В. Маркетинговое регулирование рынка труда: регионально-отраслевой аспект 21

Отраслевая и региональная экономика

- Иванов Г.П., Игнатьева Е.Л. Проблемы применения инновационных моделей планирования и финансирования в сфере культуры 43
- Зуев Г.М., Сеченова М.В. Оценка инвестиционной деятельности с учетом налогообложения 55
- Калабихина И.Е. Система факторов гендерного неравенства . . . 64
- Овчаров А.О. Влияние экономических рисков на развитие туризма 74
- Горячева Т.В. Современное машиностроение: кризис и его причины 90
- Фоменко И.И., Субханкулова А.И. Вопросы капитализации банковской системы России 100

Трибуна преподавателя

- Лугачев М.И., Скрипкин К.Г. ИТ-компетентности как часть экономического образования 109

CONTENTS

Economic Theory

Soshnikov A.S. Diffusion of Marginalism in the English Economic Thought (on an Example of the Works of G. Sidgwick, F. Edgeworth and F. Wicksteed)	3
Ustuzhanin A.A. Franchising in Russia	14
Sidash M.V. Marketing Regulation of Labour Market: Regional and Branch Aspect	21

Branch and Regional Economy

Ivanov G.P., Ignatyeva E.L. Problems of Use of Innovative Models of Planning and Financing in Cultural Sphere	43
Zuev G.M., Sechenova M.V. Evaluation of Investment Activity Taking into Account Taxation	55
Kalabikhina I.E. System of Gender Inequalities Factors	64
Ovcharov A.O. Influence of Economic Risks on the Development of Tourism	74
Goryacheva T.V. Modern Mechanical Engineering: Crisis and its Reasons	90
Fomenko I.I., Subkhankulova A.I. Capitalization of the Russian Banking Sector	100

Professor's Tribune

Lugachev M.I., Skripkin K.G. IT-competencies as a Part of Economic Education	109
--	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А.С. Сошников¹,

аспирант кафедры истории народного хозяйства и экономических учений
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

РАСПРОСТРАНЕНИЕ МАРЖИНАЛИЗМА В АНГЛИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ (на примере работ Г. Сиджуика, Ф. Эджуорта, Ф. Уикстид)

Статья посвящена вкладу таких ученых, как Ф. Эджуорт, Г. Сиджук, Ф. Уикстид в процесс формирования неоклассической теории. Их работы в течение долгого времени не публиковались в России, хотя и среди соотечественников их идеи не пользовались популярностью. Экономические системы этих ученых оставались в тени великого научного труда М. Маршалла. Но все-таки многие теории, разработанные этими учеными, получили развитие в работах их учеников и последователей. Большинство идей Г. Сиджуика, Ф. Эджуорта и Ф. Уикстид остаются актуальными и сегодня, вызывая все новый интерес у современников. В работе также показан многообразный процесс перехода от классической к неоклассической парадигме, который заключается не только в использовании нового математического инструментария, но и в ограничении такой теоретической части науки, как сфера действия объективных законов.

Ключевые слова: маржинализм, парадигма, Ф. Эджуорт, Г. Сиджуик, Ф. Уикстид, этика, классическая и неоклассическая школа, теория перезаключения контрактов, кривая безразличия, предельная полезность.

The article is devoted to the contribution of such scientists as G. Sidgwick, F. Edgeworth and F. Wicksteed to process of the neoclassical theory's formation. Their works were not published in Russian for a long time, therefore their ideas are hardly known to the domestic economists. Economic systems of these scientists have remained in a shadow of the great treatise of A. Marshall. Meanwhile many theories, developed by them, have received development in the works of their pupils and followers. A number of their ideas remain actual today, again and again causing interest of the contemporaries. Plurality of the process of transition from classical to neoclassical paradigm is also shown in the article, that consisting not only in introduction of the mathematical toolkit, but also in restriction of a theoretical field of a science — spheres of action of objective laws.

Key words: marginalism, paradigm, F. Edgeworth, G. Sidgwick, F. Wicksteed, ethics, classical and neoclassical school, recontract theory, indifference curve, marginal utility.

¹ Сошников Александр Сергеевич, тел.: +7 (903) 738-60-59.

В ходе маржиналистской революции изменилась парадигма науки: от исследования причин «богатства народов» ученые перешли к решению проблемы оптимального использования ограниченных ресурсов рационально действующими индивидами. С точки зрения современного состояния в экономической науке изучение процесса смены парадигмы актуально, когда число парадигм, претендующих на лидерство, велико. Однако однозначного вывода о смене господствующей неоклассической парадигмы, как представляется, до сих пор сделать нельзя.

В качестве примера, на котором рассматривается переход от классической к неоклассической теории, в статье не случайно выбраны труды Ф. Эджуорта, Ф. Уикстида и Г. Сиджуика. Во-первых, экономическая наука в то время, по мнению многих исследователей, наиболее интенсивно развивалась в Англии, что обусловлено не только успехами промышленного развития в этой стране, но и качеством экономических сочинений. Во-вторых, хотя в свое время эти ученые были одними из самых блестящих представителей экономической теории и оказывали значительное влияние на современников, сегодня они не считаются лидерами экономической науки того времени. В-третьих, несмотря на небольшую разницу в возрасте, труды этих ученых настолько различны, что на их примере можно говорить о периоде, в котором они жили и работали, как о периоде борьбы и сотрудничества как минимум двух значительных парадигм экономической науки, периоде, когда одна господствующая парадигма сменялась другой (что неизбежно накладывало свой отпечаток на работы современников и прослеживалось в них).

Актуальность работы подчеркивается острым противоречием, которое существует сегодня между преподаваемой в качестве учебной дисциплины экономической теорией, выражающей, по сути, неоклассическую составляющую, и традицией отечественной экономической мысли, в которой сильны марксистские и иные подходы к основным проблемам экономики.

1. Опыт сравнительного анализа творческих биографий Г. Сиджуика, Ф. Эджуорта и Ф. Уикстида

Сопоставление творческих биографий позволяет сделать вывод о том, что вклад ученых в науку различается и по объему, и по качеству, и по сферам влияния. Помимо экономических проблем всех троих волновали проблемы этики, однако лишь про Ф. Эджуорта можно сказать, что экономика была основным и чуть ли не единственным объектом его исследований, а вопросы этики он рассматривал лишь в той степени, в которой они имели отношение

к экономической теории. Г. Сиджуика и Ф. Уикстида к изучению экономики привело рассмотрение этических проблем, объединяет их также и интерес к философии.

80-е гг. XIX в. можно считать началом научной карьеры ученых в сфере экономики. Практически первая же экономическая публикация Ф. Эджуорта — «Математическая психология: эссе о применении математики к моральным наукам» (1881) — сделала его передовой фигурой в рядах маржиналистов, об успехе которых в Англии в то время говорить было еще слишком рано, что подтверждают и вышедшие позже «Принципы политической экономии» Г. Сиджуика (1883). Поэтому о работе Ф. Эджуорта следует говорить как о довольно значительном этапе в маржиналистской революции.

Затем Ф. Эджуорт обратился к вопросам теории вероятности и статистики, а впоследствии к различным экономическим проблемам. По числу и объему экономических публикаций, глубине анализа Ф. Эджуорт превосходит и Г. Сиджуика, и Ф. Уикстида. Он является автором четырех книг и около пятисот статей и книжных обзоров. К выделенным Б. Селигменом главным областям, затронутым в работах Ф. Эджуорта, — измерение полезности, математическое определение равновесия, изучение вероятности, индексов и статистики² — можно добавить исследование монополий и контрактов. Гораздо скромней список публикаций Г. Сиджуика и Ф. Уикстида. Правда, и круг их интересов не ограничивался вопросами экономики, можно даже усомниться в том, что экономическая теория была основной сферой интересов двух этих авторов. Скорее нужно говорить о том, что одну часть своей жизни они отдали экономике, а другую — посвятили другим наукам.

Г. Сиджуик в отличие от Ф. Эджуорта с Ф. Уикстидом пытался защитить устоявшиеся положения классической политической экономии. Его основной экономический трактат — «Принципы политической экономии» (1883) — по своей форме и содержанию во многом согласуется с фундаментальными трудами предшественников. Его мало интересовали вопросы точного вычисления, которые часто являлись центром внимания Ф. Эджуорта и Ф. Уикстида. Г. Сиджуику важнее было развивать основные принципы науки в таких областях, как теория фонда заработной платы или сущность денег. Отдельную работу он посвятил возможностям и методу экономической науки, что подчеркивает интерес ученого к методологии. Другой сферой интереса Г. Сиджуика являлась роль государства в экономике. Не случайно его последнее крупное экономическое произведение — «Элементы политики» (1891) — было

² См.: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 294.

посвящено именно этой проблеме. Интерес же Ф. Эджуорта и Ф. Уикстида к сфере действия государства в экономике проявлялся в их работах лишь эпизодически.

2. Г. Сиджуик (1838—1900)

Основной научный вклад Г. Сиджуик внес в сферы этики и экономики. В своем главном этическом и философском произведении — «Методы этики» (1874) — Г. Сиджуик попытался согласовать утилитаристскую философию Милля с «интуитивной» теорией этики. Однако он априори признавал, что невозможно сочетать ни то ни другое с принципом личного интереса.

Во многом соглашаясь с мальтузианским подходом к росту населения, Г. Сиджуик возражал против использования в качестве критерия выбора оптимальной численности величины средней полезности или удовлетворенности одного человека. Таким критерием, по мнению ученого, должна быть суммарная величина полезности всего населения. Чтобы определить оптимальную численность населения, нужно было, по Г. Сиджуику, сравнить полезность, приобретенную дополнительным числом людей, с полезностью, потерянной остальным населением в связи с увеличением численности. Такой способ анализа близок к маржиналистскому, в основе которого лежит сопоставление приращений.

Г. Сиджуика можно назвать проповедником идей Дж. С. Милля и, таким образом, сторонником классической школы политической экономии. Так, Б. Селигмен пишет, что в «Принципах политической экономии» Г. Сиджуика «...вопросы производства, распределения и обмена трактуются в основном по Миллю с внесением ряда уточнений и пояснений»³. В то же время М. Блауг отмечает, что Г. Сиджуик, видимо, «...был первым ученым, оспорившим традиционную идею, что технический прогресс обязательно связан с дополнительным использованием капитала»⁴.

Рассматривая предмет политической экономии, Г. Сиджуик выделил экономику как науку, изучающую законы производства, распределения, обмена и потребления богатства, и экономику как искусство, рассматривающую способы организованного государственного вмешательства с целью увеличения богатства общества. И если в первом случае речь идет об изучении того, «что есть», то во втором — того, «что должно быть». Как видим, разделение экономики на науку и искусство Г. Сиджуиком вполне согласуется с принятым в неоклассической теории делением на нормативную

³ Там же. С. 268.

⁴ *Blaug M.* A Survey of the Theory of Process-Innovations // JSTOR Website. URL: <http://www.jstor.org/stable/2601709> (дата обращения: 29.01.2009).

и позитивную часть. Такое деление противоречило подходу классической и исторической школ, а также марксистской теории, поскольку ограничивало сферу действия объективных законов.

В предмет политической экономии как искусства Г. Сиджуик включил теорию государственных расходов, искусство производства максимального среднего продукта и искусство справедливого распределения продукта на основе принципа равенства или принципа придания продукту максимальной полезности. «Концепция единственной силы личного интереса», несмотря на свою привлекательность, по мнению Г. Сиджуика, должна приниматься с ограничениями, связанными с тем, что человек не всегда может получить посредством свободного обмена должное вознаграждение за оказанные услуги. Ученый в качестве доказательства приводил примеры содержания маяков и лесонасаждений — научных открытий, плодами которых могут воспользоваться люди, не внесшие соответствующей платы. Здесь Г. Сиджуик предвосхитил исследования внешних эффектов и общественных благ экономистами в XX в. Также им отмечалось негативное действие неравенства при распределении на будущее производство. Поэтому Г. Сиджуик делал вывод о возможной выгоде общественных инвестиций в сферу образования.

Он также рассматривал производство благ, которые могут принести вред потребителю. Г. Сиджуик предлагал использовать налоги не только в качестве источника доходов государства, но и для корректировки объемов производства таких благ. Впоследствии этот подход был развит А. Пигу, который к тому же обратил внимание на противоположное действию налогов влияние субсидий.

Вмешательство государства, по мнению Г. Сиджуика, необходимо в ситуации, когда велика опасность, как мы сейчас бы сказали, оппортунистического поведения, «...когда сам факт объединения подавляющего большинства любого производственного класса для достижения определенного результата существенно увеличивает стимул для отдельных лиц находиться вне объединения». Только угроза наказания остановит «...вылов рыбы в нежелательное время в запрещенных местах, а также порицаемыми способами, чтобы обеспечить увеличение предложения рыбы в будущем»⁵. То есть, противопоставляя частный интерес и общественный, Г. Сиджуик делал обоснованный выбор в пользу последнего.

Г. Сиджуик стремился найти баланс между действием частного интереса и общественного. Нужно отметить замечания, связанные с развитием общества, которые позволили Г. Сиджуику сделать

⁵ *Sidgwick H. Principles of Political Economy* // College of Liberal Arts Website. URL: <http://www.la.utexas.edu/research/poltheory/sidgwick/ppe/index.html> (дата обращения 29.01.2009).

вывод о том, «...что даже там, где мы не расцениваем вмешательство правительства в настоящее как желательное, мы можем все же ожидать этого и, возможно, готовить себя к этому»⁶.

В истории экономических учений Г. Сиджуик представляется переходной фигурой. Его нельзя отнести к маржиналистам, хотя их влияние в работах ученого присутствует, но и к представителям классической школы он относится не в полной мере.

Взвешенный, но не всегда убедительный подход Г. Сиджуика, отсутствие догматической веры в свою правоту, склонность к компромиссу не позволили ему стать основателем новой школы. Недостаток же строгих доказательств высказываемых идей и полное пренебрежение математикой привели к тому, что многие исследователи игнорируют экономические идеи Г. Сиджуика или не придают им того значения, которого они по праву заслуживают.

Повышенный интерес к роли государства и призывы учитывать все особенности конкретной проблемы роднят Г. Сиджуика, скорее, не с классиками или маржиналистами, а с представителями исторической школы, на труды которых он неоднократно ссылался.

Поэтому стоит отметить, что Г. Сиджуик, безусловно, принадлежит к ведущим экономистам своего времени, много сделавшим для развития науки. Не принимая все взгляды современников, которые в будущем стали передовыми, Г. Сиджуик, будучи влиятельным ученым, тем не менее не игнорировал и не препятствовал их распространению. Терпимость и уважение Г. Сиджуика к иной точке зрения могут послужить примером.

3. Ф. Эджуорт (1845—1926)

Хотя Ф. Эджуорт так и не решился на создание обобщающего труда, подводящего итог его изысканиям, вклад экономиста в теорию отличается охватом и глубиной.

В «Математической психологии» (1881) и других статьях Ф. Эджуорт подверг критике подходы к установлению равновесия при обмене, которые провозглашали У.С. Джевонс и Л. Вальрас. Он предложил систему перезаклучения контрактов и продемонстрировал неопределенность обмена в ней. Именно тогда были впервые использованы кривые безразличия и введено понятие общей функции полезности. Также им было высказано предположение, что с увеличением числа агентов в экономике степень неопределенности равновесия убывает, и для решения этой проблемы Ф. Эджуорт предложил использовать утилитаристский принцип максимизации суммарной полезности.

⁶ Ibid.

Ф. Эджуорт признавал значение статистики, а также исторического метода в экономической науке, который необходимо сочетать с дедукцией.

Особенности рынка труда, по мнению А. Эджуорта, подтверждали теории приверженцев *laissez-faire*, поэтому очень тревожным знамением времени ему представлялось укрепление профсоюзов и кооперативов, которые усиливали тенденции к жесткости экономики и отдаляли ее от состояния совершенной конкуренции. Этические доводы о несправедливости распределения Ф. Эджуорт опровергал экономическими рассуждениями, согласно которым неравенство является платой за увеличение богатства всех классов, хотя и в разном размере.

Другим важным вопросом, исследуемым ученым, была отдача от факторов производства. В своей работе «О возрастающей и убывающей отдаче» (1911) Ф. Эджуорт четко определил понятия средней и предельной убывающей отдачи и высказал предположение, что именно понятие предельной убывающей отдачи следует использовать для решения всех задач максимизации. Он выяснил различие между предельными изменениями и пропорциональными приращениями доходности, а также между расчетами на базе средних и предельных величин. Так стало возможным теоретически определить точку, до которой целесообразно наращивать производство: это пересечение кривых предельной выручки и предельных издержек.

Исследователи отмечают, что Ф. Эджуорту плохо удавалось выразить свои мысли в доступной для окружающих (в том числе и экономистов) форме. Во многом по этой причине труды Ф. Эджуорта при его жизни не оказали существенного влияния на экономическую мысль Британии, кроме, возможно, работ А. Боули и В. Джонсона.

Труды Ф. Эджуорта привлекли внимание в 30-е гг. XX в., когда к ним обращаются такие экономисты, как Г. Хотеллинг, Дж. Хикс, А. Лернер, а 70-е гг. XX в. можно считать расцветом школы Эджуорта, среди лидеров которой были М. Шубик, Г. Скарф, В. Хильденбранд и др. Такой интерес во многом связан с тем, что Ф. Эджуорт делал акцент на взаимосвязи нерыночной и рыночной форм экономической организации и уделял внимание контрактам.

Й. Шумпетер высоко оценивал инструменты анализа, предложенные Ф. Эджуортом, и писал, что его экономические работы «по истинным новациям в аналитическом аппарате экономической теории (кривая безразличия, контрактная кривая, убывающая отдача, общее равновесие и т.д.)... равнозначны “Принципам” Маршалла, если не превосходят их»⁷.

⁷ Шумпетер Й. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ.; Под ред. В.С. Автономова. СПб., 2001. Т. 2. С. 1095.

Ф. Эджуорт, без сомнения, останется значительной фигурой в рядах представителей экономической науки. Еще раз подчеркнем, что его оригинальные работы вышли в свет тогда, когда маржиналистские идеи не были признаны учеными авторитетами даже в Англии. С именем Ф. Эджуорта связывается их распространение и принятие научным сообществом. Не все идеи экономиста сразу получили должную оценку, понадобилось время, чтобы понять их глубину и значение.

4. Ф. Уикстид (1844—1927)

Распространение маржиналистских инструментов в сфере производства и распределения в британской экономической мысли связано в первую очередь с именем Ф. Уикстида. Вопросам распределения посвящена одна из самых известных его работ «Эссе о координации законов распределения» (1894), где автор попытался математически доказать, что система, вознаграждающая владельцев факторов производства в соответствии с предельной производительностью, полностью исчерпывает стоимость продукта. Ф. Уикстид также показал необходимое условие этого: производственная функция должна быть линейно однородной.

Подход Ф. Уикстида к факторам производства, допускающий их абсолютную делимость и полную взаимозаменяемость, а также свободную конкуренцию на рынках, отличается от подхода Ф. Эджуорта, который обращал особое внимание на особенности в механизме распределения продукта между различными классами.

Под действием критики Ф. Эджуорта и В. Парето Ф. Уикстид позже признал свою теорию распределения ошибочной. Но несмотря на отказ самого ученого, теория предельной производительности имела определенное значение, поскольку благодаря ей маржинализм проник в новые области, что стало ступенью на пути создания целостной неоклассической теории.

Нужно упомянуть также, что приоритет Ф. Уикстида в создании неоклассической теории распределения оспаривается. На роль первооткрывателя этой теории претендовали Д.Б. Кларк и Дж. Гобсон, первыми давшие ее словесное описание, А.У. Флакс, заметивший эквивалентность между доказательством Уикстида и применением теоремы Эйлера, Э. Бароне и Л. Вальрас, утверждавшие, что открыли ее независимо от других ученых, наконец К. Викселль, попросту «забывший» о своем открытии почти на 10 лет.

Большое внимание в экономических работах Ф. Уикстида уделялось проблеме полезности. Именно он первым в Англии использовал термин «предельная полезность» (marginal utility), употребляемый и ныне⁸. Исследование степени удовлетворения при

⁸ The Economic Works of Phillip Wicksteed // JSTOR Website. URL: <http://www.jstor.org/stable/2547968> (дата обращения 29.01.2009).

потреблении благ, по Ф. Уикстиду, позволяет определить и равновесное состояние, не зависящее от издержек. Критика Ф. Уикстидом использования экономистами кривой предложения, как известно, не привела к отказу от этого полезного элемента анализа, поскольку его теория строилась на предположении о фиксированной общей величине обмениваемых благ и не подходила для случая, вовлекающего в рассмотрение производство.

В истории экономической мысли Ф. Уикстид представляется значительной, хотя и неоднозначной фигурой: его работы позволили укрепиться маржинализму в экономической науке, проникнуть исследователям в новые сферы, и привели в результате к формированию стройной и логически завершенной теории.

5. Вклад Г. Сиджуика, Ф. Уикстида и Ф. Эджуорта в неоклассическую теорию

В статье показаны противоречивость и многоканальность процесса смены господствующей парадигмы в экономической науке, заключающегося не только в применении новых инструментов, но и в ограничении сферы действия объективных законов.

Если у Ф. Уикстида и особенно у Ф. Эджуорта изменение приоритета в сфере исследования в пользу экономики сопровождалось тягой к экономическому анализу, изучением и последующим применением в работах математических методов, что позволило И. Блюмину причислить этих экономистов вместе с У.С. Джевонсом к представителям математической школы в экономике⁹, то Г. Сиджуик к экономическим проблемам часто подходил с эмпирических позиций, подчеркивая ограниченную применимость обобщений. Следует признать, что математические методы нашли широкое применение в экономической теории, и инструменты, предложенные Ф. Эджуортом, используются до настоящего времени, что связано с их наглядностью и доступностью для объяснения и понимания. Более того, впервые использованные Ф. Эджуортом кривые безразличия, а также исследование экономики двух потребителей и двух товаров являются одними из столпов современного экономического анализа¹⁰. Г. Сиджуик же опасался количественных параметров, которые определить точно затруднительно.

Основной вклад Ф. Уикстида и Ф. Эджуорта в формирование неоклассической парадигмы видится именно во внедрении математического инструментария. Объединяет их также использование функционального метода анализа и восприятие рыночной систе-

⁹ См.: Блюмин И. Субъективная школа в политической экономии. М., 1928. С. 14.

¹⁰ Debreu G. The Mathematization Of Economic Theory // History of Economic Thought Website. URL: <http://cepa.newschool.edu/het/texts/method/debr91.htm> (дата обращения: 29.01.2009).

мы как равновесной. С Ф. Уикстидом также связано привнесение субъективизма и психологизма в экономическую теорию.

Г. Сиджуик наиболее корректно разделил экономику как науку, изучающую законы производства, распределения, обмена и потребления богатства, и экономику как искусство, рассматривающую способы организованного государственного вмешательства в целях увеличения богатства общества. Таким образом, им была ограничена сфера действия объективных законов, что противоречило принципам классической школы. Подход Г. Сиджуика был развит Дж.Н. Кейнсом, разделившим экономику на позитивную и нормативную.

Говоря о практическом применении программ, рассматриваемых в исследовании экономистов, отметим, что Г. Сиджуик не выступал против объединения рабочих в организации, если их целью является противодействие падению заработной платы. А Ф. Эджуорт усматривал опасность в деятельности профсоюзов: «...тропа справедливости — не только темная, но и опасная»¹¹, и, следуя ей, можно не улучшить, а ухудшить положение рабочих. Согласно Г. Сиджуику, конфликт интересов может быть разрешен с помощью кооперации и добровольного перераспределения богатства в пользу других лиц. Здесь отметим определенную преемственность, которая проявилась в призывах Ф. Эджуорта к взаимной симпатии в вопросах распределения. Ф. Уикстид на основе своей теории распределения выдвигал предложения, которые были направлены на подъем заработной платы выше ее экономического уровня, а государство, по мнению ученого, должно было вмешиваться в распределение дохода и богатства в целях справедливости, поскольку и избыточное богатство, и крайняя бедность приводят к нездоровым желаниям. Ф. Уикстид отвергал «экономическую гармонию», рынок никогда не был свободен от вмешательства извне, и этого не должно быть.

Очевидно, что эти ученые по-разному видели будущее экономической теории: так, Ф. Эджуорт видел цель экономиста в том, чтобы «преподавать, а не проповедовать, показывать то, что есть или будет, а не то, что должно быть»¹², и все свои усилия он направлял на закрепление научного статуса экономики. Г. Сиджуику не менее важным представлялось улучшение существующей системы производства и распределения богатства, и в достижении этого, по его мнению, велика роль экономической теории как искусства. Ф. Уикстид видел экономическую теорию в роли «служанки социологии».

¹¹ Edgeworth F. The Theory of Distribution // McMaster University Website. URL: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/edgeworth/distribution.html> (дата обращения 29.01.2009).

¹² Ibid.

В то же время Ф. Эджуорта, Ф. Уикстида и Г. Сиджуика объединяет философская основа — они видели утилитаризм сердцем своей системы. С этих позиций можно говорить об определенной преемственности: не случайно в своей нобелевской лекции К. Эрроу разработку проблемы «...оценки результатов функционирования экономики с учетом распределительной справедливости» в англо-американской традиции приписывает И. Бентаму и Г. Сиджуику, а ее формализацию — Ф. Эджуорту¹³.

В истории экономических учений Г. Сиджуик, Ф. Уикстид и Ф. Эджуорт должны занять принадлежащее им по праву место в первых рядах представителей науки. Их работы в сфере экономики имели далеко идущие последствия, новации ученых получили разработку в следующем столетии и стали неотъемлемой частью того, что составляет сегодня так называемый «мейнстрим» экономической теории. Следует сказать, что труды многих полузабытых ныне экономистов заслуживают гораздо более глубокого исследования для того, чтобы определить им достойное место в ряду великих представителей науки; понять, как решались ими практические проблемы, не потерявшие актуальности и сегодня; перенять все лучшее, что было в истории экономической теории.

Список литературы

- Блюмин И.Г. Субъективная школа в политической экономии. М., 1928.
- Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т., в 6 кн. / Отв. ред. Г.Г. Фетисов // Т. 5. Кн. 1: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. М., 2004.
- Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968.
- Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ.; Под ред. В. С. Автономова. СПб., 2001. Т. 2.
- Blaug M. A Survey of the Theory of Process-Innovations // JSTOR Website. URL: <http://www.jstor.org/stable/2601709>.
- Debreu G. The Mathematization Of Economic Theory // History of Economic Thought Website. URL: <http://cepa.newschool.edu/het/texts/method/debr91.htm>.
- Edgeworth F. The Theory of Distribution // McMaster University Website. URL: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/edgeworth/distribution.html>.
- Sidgwick H. Principles of Political Economy // College of Liberal Arts Website. URL: <http://www.la.utexas.edu/research/poltheory/sidgwick/ppe/index.html>.
- The Economic Works of Phillip Wicksteed // JSTOR Website. URL: <http://www.jstor.org/stable/2547968>.

¹³ Цит. по: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т., в 6 кн. / Отв. ред. Г.Г. Фетисов // Т. 5. Кн. 1: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. М., 2004. С. 145.

А.А. Устюжанин¹,

аспирант кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических
связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ

В данной работе в первый раз франчайзинг рассматривается как инструмент, благодаря которому можно решить целый ряд экономических проблем.

Необходимо подчеркнуть, что в связи с новизной франчайзинга для российского рынка, а также с возрастающим интересом к нему со стороны субъектов рынка, растет потребность в подробном исследовании данного механизма хозяйствования. Поэтому очень актуальным на сегодняшний день является изучение его специфических черт, а также рисков, связанных с его применением, и перспектив развития данной формы бизнеса в России.

Цель работы — раскрыть содержание и систематизировать понятийный аппарат теории и практики франчайзинговой формы организации бизнеса в России.

В качестве основного инструмента решения поставленных задач выбран метод комплексного экономического анализа, а основным источником информации — опыт работы фирм, использующих как франчайзинг в полном объеме, так и его элементы. В процессе исследования установлены основные и наиболее перспективные сферы развития франчайзинга, приведены конкретные примеры, подробно описан опыт функционирования в России франчайзинговых компаний.

Автором рассмотрены проблемы, сдерживающие развитие франчайзинга в РФ: экономические, организационно-правовые и социально-психологические. Кроме того, обозначены достаточно широкие возможности и перспективы развития этого механизма. Проведенный комплексный анализ присущих франчайзингу проблем позволил сформировать основные подходы к его развитию как в рамках отдельной фирмы, так и в стране в целом.

Ключевые слова: франчайзинг, метод комплексного экономического анализа, развитие франчайзинга в России, франчайзер, франчайзи.

This dissertation is the first time that franchising is examined at length as a financial instrument that can be used to solve a myriad of economic problems.

It is important to emphasize that due to the fact that franchising is new to the Russian market and due to increased interest in it from the market participants there is demand for an examination of this type of ownership. It is therefore important to study the specifics and the risks, associated with the prospective use of this form of business in Russia.

¹ Устюжанин Александр Алексеевич, тел.: +7 (495) 903-41-05.

The purpose of this study is to delve into the contents of the business model and combine the theoretical concepts of franchising within systemized model as a beneficial way of organizing business in Russia.

For the purpose of achieving the goals stated above, complex economic analysis has been chosen as the primary instrument. Information for this study was drawn from work experience with business that currently utilize the franchising model, either wholly or in part. Throughout this study, the most basic and promising spheres of franchising development were determined by examining specific examples and subsequently detailing the functions of franchising in Russia.

The author will examine the problems that constrain further development of the franchising model in the Russian Federation: economic, organizational, legal and socio-psychological. Furthermore, prospects and possibilities are outlined for the future development of this business model. A complex analysis of the problems inherent to franchising in Russia has allowed a basic approach to be formulated in order to develop a viable franchising model, for an individual firm, or in the country in general.

Key words: franchising, complex economic analysis, franchising development in Russia, franchiser, franchise.

Современное состояние экономики России требует решения целого ряда проблем, которые могут существенно снижать экономическую эффективность предпринимательства.

Наиболее сложными являются: необходимость расширения реализации продукции, произведенной одной фирмой, на широком, часто региональном, рынке; потребность привлечения специалистов в дилерскую сеть крупных фирм; сложность взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса; снижение эффективности и сокращение срока работы предприятий малого бизнеса. Одним из механизмов преодоления этих проблем является франчайзинг, который позволяет объединить достоинства малого и крупного бизнеса. Франчайзинг — это форма предпринимательства, основанная на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона (франчайзер) предоставляет возмездное право действовать от своего имени (реализовывать товары) другой стороне (франчайзи), способствуя тем самым расширению рынка сбыта.

Привлекательность и соответственно широкое развитие франчайзинга объясняется комплексным характером отношений, достаточно высоким уровнем их прозрачности, а также преимуществами системных связей, что в свою очередь позволяет сформировать однородную и единообразную сеть с эффективным распределением капиталовложений, создать широкую систему сбыта товаров и услуг, усилить конкурентные преимущества участников сети по отношению к другим участникам аналогичного рынка, обеспечить

возможность более быстрого выхода на рынок с минимальным риском новых участников системы. Кроме того, внутренняя координация системы на различных уровнях позволяет оптимизировать затраты, в том числе по выводу на рынок модифицированных и новых товаров и услуг, их продвижению и распределению, что естественным образом дает конкурентные преимущества как каждому конкретному участнику, так и франшизной сети в целом.

Таким образом, франчайзинг дает большие шансы на успех и тем самым становится все более популярной формой организации бизнеса во всем мире.

Впервые франчайзинг появился в Германии, когда компания «Зингер» применила его для сбыта швейных машин.

В настоящий момент франчайзинговая система стала очень популярной во всем мире. Бесспорным мировым лидером современного франчайзинга является США, где насчитывается более 1500 франчайзинговых систем в более чем 75 видах деятельности, а количество франчайзинговых предприятий достигает 350 000. Что касается Европы, то здесь функционирует 4500 франчайзинговых систем.

В России же, где франчайзинг появился лишь в начале 1990-х гг., этот вид экономической деятельности развивается намного медленнее.

На сегодняшний день франчайзинг активно внедряется в отечественную экономику. Франчайзеры-иностранцы работают в России по двум схемам.

В первом случае головная компания находится за границей, а в нашей стране работает ее специальный представитель. По такому принципу продает свою франшизу американская компания «Subway Russia», штаб-квартира которой находится в Неваде. А интересы «Subway» в России представляет наш соотечественник Геннадий Кочетков, в статусе вице-президента компании по развитию координирующий работу одиннадцати ресторанов быстрого обслуживания «Subway» в Москве и Екатеринбурге. Все решения о выдаче франшизы принимает американский офис, на его же расчетный счет ежемесячно перечисляются роялти. Торговое оборудование российские франчайзи «Subway» также получают из Америки.

Во втором случае иностранная компания продает генеральную франшизу местной, российской компании. Владелец генеральной франшизы получает широкие полномочия и обязанности: он реализует франшизу на территории России, организует обучение персонала компаний-партнеров, контролирует их работу и получает с них роялти. Часть платежей обладатель генеральной франшизы, как правило, оставляет себе, часть — перечисляет за границу. Та-

кую схему выбрал, например, «Kodak», поручив курировать свою сеть российскому ООО «Кодак».

По приблизительным оценкам экспертов, на сегодняшний день количество франчайзинговых систем в России достигло 180, а количество франчайзи — около 6000.

Точную цифру не знает никто. Дело в том, что в России правовое законодательство в отношении франчайзинговой системы несовершенно.

В законодательстве нашей страны термин «франчайзинг» встречается только один раз: в гл. 54 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), где утверждается, что «коммерческая концессия» является синонимом «франчайзинга». Однако самый поверхностный анализ этой главы позволяет утверждать, что, во-первых, коммерческая концессия значительно уже понятия «франчайзинг»; во-вторых, франчайзинг в нашей стране базируется на комплексном договоре, основанном на ряде статей ГК РФ и законодательных актов, т.е. на обходных правовых схемах.

Поэтому очень часто компании, использующие франчайзинговый механизм, предпочитают не афишировать это. Так, если купить что-нибудь в «М-видео», вы увидите, что на чеке — другое название, например ООО «ССС», а магазин с вывеской «М-видео» является самостоятельным юридическим лицом. Это и есть завуалированная форма франшизы.

Кроме этого, существует очень много других причин, сдерживающих развитие франчайзинга в России.

В первую очередь это экономические проблемы. Так как франчайзинг является экономическим инструментом, следовательно, для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России еще не совсем сформировались.

К данным проблемам можно отнести:

- нестабильность развития экономики России (франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики);
- отсутствие у большинства предпринимателей — потенциальных франчайзи — необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;
- сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала.

Экономические и организационно-правовые проблемы франчайзинга, естественно, очень важны, но в не меньшей степени сдерживают развитие франчайзинга и социально-психологические проблемы. Первое, с чем сталкиваются организаторы франчайзинговых систем в России, — это отсутствие собственно отечественного опыта франчайзинга и боязнь предпринимателей — потенциальных франчайзи — провала во франчайзинговой системе в целом.

Серьезной проблемой франчайзинга в нашей стране становится традиционное пренебрежение к интеллектуальной собственности. У нас ценится товар, имеющий материальную форму, а франчайзинг предполагает передачу и оплату интеллектуальной собственности, такой, как торговая марка, технология производства, организация бизнес-процессов и ряда других.

Другим препятствием для франчайзинга является боязнь предпринимателей — потенциальных франчайзи — «потерять свое лицо». Естественно, что вхождение во франчайзинговую систему требует от франчайзи работать по тем стандартам, которые сформулировал франчайзер. Однако работа в крупной франчайзинговой системе дает франчайзи такой опыт, который он вряд ли сможет приобрести самостоятельно, и этот опыт компенсирует все прочие потери.

Большая часть проблем франчайзинга, причем не только социально-психологических, связана со слабой подготовкой предпринимателей, которые могли бы выступить организаторами франчайзинговых систем (франчайзерами) и работать в этих системах в качестве франчайзи.

Необходимо создать образовательную систему, которая позволила бы значительно расширить подготовку отечественных предпринимателей в области франчайзинга.

Подводя итог анализу проблем франчайзинга, необходимо подчеркнуть, что для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности, для реализации которых необходимо создать определенные условия.

Нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге и внесение соответствующих изменений в имеющиеся законы и нормативные акты. Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга. Очень важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы. Целесообразно предоставить возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета. Требуется создание сети учебно-консультационных организаций по франчайзингу, не только в Центре, но и по всей России.

Несмотря на имеющиеся отрицательные факторы, на отечественном рынке существует множество позитивных примеров развития бизнеса по средствам франчайзинга.

Основными наиболее перспективными сферами являются: общественное питание, одежда и обувь, компьютерные системы, транспорт.

Российский франчайзинг в сфере общественного питания начинался с уличного фастфуда. Сети мобильных киосков — «Стоп-Топ», «Крошка-картошка», «Теремок — Русские блины» — быстро

выросли в Москве и Санкт-Петербурге, а затем устремились и в регионы.

Вслед за мобильным фастфудом обратились к франчайзингу и рестораны быстрого обслуживания. Лидером ресторанного франчайзинга в России являются компании «Ростик Групп» и «Патио Пицца».

Франчайзинговые схемы действуют в сетях кафе «Баскин Роббинс», ресторанов «Елки-Палки» (сетью трактиров владеет ЗАО «Ланч»), кофеен «Шоколадница» (владеющая сетью кофеен компания «Галерея Алекс» предлагает потенциальным партнерам приобрести франшизу).

Все чаще начинают развитие по франчайзингу региональные бренды. Новосибирская компания «Подорожник» предлагает партнерам отлаженную систему быстрого питания, включающую в себя розничную сеть и цех по производству полуфабрикатов. Здесь же местные предприниматели в 1996 г. открыли первый ресторан быстрого питания «Нью-Йорк Пицца», который имел большой успех у посетителей. Сегодня сеть «Нью-Йорк Пицца» насчитывает 11 ресторанов и является самой крупной за Уралом. Вклад франчайзинга в этот успех весом. Предлагает реализовать по франчайзингу собственную концепцию быстрого обслуживания и сеть ресторанов «Центральный двор» из Екатеринбурга.

В сфере услуг франчайзинг развивается менее активно, чем в других отраслях.

Лидером здесь является компания «1С», занимающаяся разработкой и реализацией программного обеспечения для обслуживания предприятий. Впечатляющих результатов добилась и компания «Кодак», которая уже много лет успешно развивает международную франчайзинговую программу «Кодак-экспресс».

Кроме того, в России действуют франчайзинговые турсети: «Натали Турс», «Kuda.ru», молодая компания «Велл», «Машина времени» и «Магазин горящих путевок».

Недавно о запуске франчайзинговой программы заявила языковая школа «English First» — самая крупная частная образовательная организация в мире.

По франчайзингу развивается сеть интернет-кафе «Cafemax». В области фитнес-услуг лидируют зарубежные бренды «World Class», «World's Gym» и «Gold's Gym», а также отечественная «Планета Фитнес», выходящая сегодня с программой франчайзинга в регионы.

Также сложилась благоприятная ситуация для развития франчайзинговых схем на рынке продовольственного ретейла.

Потребность в магазинах экономкласса есть во многих крупных городах. Однако этот процесс тормозит острая нехватка подходящих

торговых площадей. Франчайзинг в этом случае становится способом дальнейшего расширения торговых сетей. Для столичных ретейлеров это мостик в регионы, поскольку розничный рынок там занят местным бизнесом, а уступать ниши чужим никто добровольно не собирается.

Так, крупная сеть «Пятерочка» (200 магазинов по всей России) первая показала подобный пример расширения бизнеса, открыв в Воронеже франчайзинговые магазины.

Продвигаются в провинциальные города посредством франчайзинга и сетевые супермаркеты, например «Перекресток», «Седьмой континент», «Рамстор», «Ашан».

Таким образом, анализируя все вышесказанное, необходимо отметить, что количество франчайзинговых компаний в РФ быстро растет, и франчайзинг проникает во все большее число сфер. Кроме того, эта система активно развивается за счет выхода различных торговых сетей в регионы.

Очевидно, что в ближайшее время франчайзинг будет способствовать уменьшению уровня дефрагментарности развития экономики страны и изменению структуры ВВП России, а именно увеличению доли малого и среднего бизнеса в его создании и уменьшению доли предприятий, ориентированных на экспорт сырья.

В целом у франчайзинга в России большие перспективы. Его развитие позволит повысить общую культуру предпринимательских отношений; усилить правовую защищенность малого предпринимательства; создать новые рабочие места; инициировать разработку новых идей, методов и технологий в малом бизнесе; повысить эффективность положительного государственного влияния на развитие тех или иных видов деятельности и на малое предпринимательство; построить комплексную систему практического обучения для малого предпринимательства без создания каких-либо специальных учебных структур и программ; привлечь значительные иностранные инвестиции в российскую экономику. Франчайзинг способствует и развитию предпринимательства в целом, созданию дополнительных рабочих мест, более быстрому профессиональному обучению, повышению качества ведения бизнеса, улучшению этического климата российского бизнеса, освоению новых технологий малого предпринимательства.

М.В. Сидаш¹,

аспирант кафедры экономики труда и персонала экономического ф-та
МГУ имени М.В. Ломоносова

МАРКЕТИНГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА: РЕГИОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

В данной статье представлены результаты исследования, посвященного проблеме повышения эффективности функционирования и взаимосвязи рынков труда предприятий и регионов их размещения, основанного на использовании инструментов маркетинговой философии. Объект исследования — предприятия, задействованные на производстве нефтедобывающего оборудования в Краснодарском, Пермском краях и Липецкой области.

С помощью маркетинговых технологий проведено исследование рынков труда этих регионов и охарактеризована их специфика, обуславливающая внутрифирменные социально-трудовые отношения. Делается акцент на проблеме влияния экономического кризиса на рынки труда и выделяется инновационная составляющая как возможный фактор преодоления последствий кризиса.

Ключевые слова: функционирование рынка труда, маркетинговые инструменты, маркетинговая философия; нефтяное машиностроение, исследование регионального рынка труда, экономический кризис, инновации.

This article deals with the results of research about the effectiveness increase of labour-market functioning in the region of the factory location and the factory staff. This research is made by using the marketing philosophy instruments. The subject of inquiry is oil equipment factories located in Krasnodar Territory, Permskiy Kari and Lipetsk region. Using the marketing technologies the author made the labour-market research of the described regions. It shows the specificity of this regions and problems of the internal factory situation. The author accents the economic crisis impact upon labour-market behavior. He also describes the possibility of using the innovation methods as opportunity to reduce the crisis influence.

Key words: labour-market functioning; marketing instruments; marketing philosophy; oil equipment factories; marketing research; region labour-market research; economic crisis; innovation methods.

Для рынка труда России характерна глубокая региональная дифференциация по показателям напряженности на рынке труда, безработицы, уровню доходов и заработной плате, усугубляющаяся в настоящее время экономическим кризисом. Другим важнейшим качеством рынка труда России является глубокая отраслевая диф-

¹ Сидаш Михаил Владимирович, e-mail: nextday12345@yandex.ru

ференциация по уровню доходов работающих, их заработной плате, условиям труда, квалификационному потенциалу работников, рабочим местам и др. Первопричины обоих видов дифференциации — исторические, экономические, географические, политические — здесь не исследуются, а принимаются как факт. Принципиально важно то, что эти две тенденции жестко взаимосвязаны между собой, а также то, что в современных условиях состояние внутрифирменных рынков труда, трудовое поведение работников и работодателей, их возможность способствовать преодолению последствий финансового кризиса на основе инновационного развития предприятий определяется одновременным воздействием характеристик и региональных, и отраслевых рынков труда.

Этот сложный комплекс причинно-следственных взаимосвязей в разноразмерных социально-трудовых отношениях достаточно редко исследуется в отечественной научной литературе, хотя и признается специалистами одним из самых трудоемких объектов исследования и регулирования. Однако исследование данного комплекса и формирование на этой основе управленческих решений может быть, на наш взгляд, составным элементом переосмысления политики на рынке труда, с тем, чтобы инструменты этой политики могли обеспечивать стабильность системы рабочих мест и социально-трудовых отношений в период экономического роста и их гибкость во время кризисов.

Для решения этой задачи необходимо было выявить и систематизировать методические подходы к сопряженному изучению состояния региональных, отраслевых и внутрифирменных рынков труда. Анализ показал, что методическое единство для проведения подобной исследовательской и прикладной работы может обеспечить маркетинговый подход.

Маркетинговый подход к исследованию и регулированию рынка труда предполагает как основу исследование его аналитических возможностей. Для этого следует охарактеризовать базовые понятия, рассмотреть эволюцию маркетинговых исследований рынка труда в России и далее сформировать методологические подходы к исследованию рынка труда на различных уровнях иерархии (страна, регион, отрасль, город, предприятие). Безусловно, в рамках данной работы невозможно детально отразить все отмеченные аспекты, поэтому в статье представлено сжатое изложение основных методических положений и результатов эмпирических исследований.

Об эволюции понятий и маркетинговых исследованиях в России.

На подготовительном этапе любого исследования, как известно, предполагается работа с ключевыми понятиями, анализ их эволюции, уточнение и интерпретация. В данном исследовании ключе-

вым понятием является «маркетинг рынка труда». Эта дефиниция используется в отечественной научной литературе с начала 1990-х гг. В этот период была отмечена ее некоторая логическая некорректность, поскольку термин «маркетинг» представляет собой исследование, основанное на использовании «рыночного взгляда на явление». В связи с этим был предложен и использован термин «маркетинг труда» (Е.С. Котырло). Однако этот термин не прижился и основными ключевыми понятиями остались: «маркетинг рынка труда», «маркетинг рабочей силы», «маркетинг персонала». Наиболее полное, на наш взгляд, определение этих дефиниций и содержания «трудового» маркетинга представлено в работах Э.Р. Саруханова, С.И. Сотниковой, Л.Н. Семерковой, В.В. Томилова, Р.А. Галиахметова и других. Многие их позиции разделяет и автор.

Изучение эволюции маркетинговых исследований рынка труда во временном аспекте показало, что в ней просматриваются три этапа.

Первый этап — это освоение концепции маркетинга как таковой, ее содержания, функций, инструментов и дальнейшая проекция философии и принципов маркетинга на исследование рынка труда, рабочей силы (1990—1996 гг.). Аналитические возможности маркетингового подхода к исследованию и регулированию рынка труда получили высокие оценки специалистов, проявилась увлеченность ими (к примеру, предлагалось создание специальных органов, подразделений по маркетингу рабочей силы во всех ведущих экономических ведомствах России, на каждом предприятии и в организации).

Второй этап приходится на 1996—2000 гг. В этот период состоялись более углубленная апробация маркетинговых технологий и осознание ограничений, условий и факторов, противодействующих их использованию. К примеру, выяснилось, что в роли ограничителя выступала сложившаяся в России практика ценообразования на товар «рабочая сила». В этой же роли выступала практика регулирования миграционных потоков и др. В этом, очевидно, и заключалась главная причина «охлаждения» исследователей к проблеме маркетинга рынка труда.

На третьем этапе (2000 г. — н/в) количество «всеобъемлющих» маркетинговых исследований резко сократилось. Можно было предположить, что мода на маркетинг рынка труда прошла. Однако высокие аналитические и управленческие возможности маркетингового подхода к исследованию рынка труда получили дальнейшее развитие. Дело в том, что исследователи стали ориентироваться на те аспекты проблематики рынка труда и занятости, в которых возможно минимизировать влияние ограничивающих факторов. При этом сформировался ряд направлений в маркетинговом подходе

к анализу: спрос и предложение на рынке труда (Э.Р. Саруханов, В.В. Томилов и др.), фазы воспроизводства рабочей силы (И.Б. Дуракова, Е.Ю. Климова), трудоустройство населения (Т.Ю. Попова, И.Н. Новикова), региональные рынки труда (С.И. Сотникова, Е.С. Котырло и др.), маркетинг персонала (Р. Вундерер, Л.Н. Семеркова, А.П. Егоршин и др.), маркетинг образовательных услуг (В.В. Бобрушева, И.Н. Молчанов) самомаркетинг (В. Harry, С.В. Christine, Е.Л. Богданова, И.И. Иваницкий и др.).

Таким образом, развитие маркетинга с начала 1990-х гг. до настоящего времени можно представить как некий круг. При этом, если первые исследования определяли маркетинг рынка труда и персонала как набор инструментов и механизмов по формированию определенной стратегии функционирования, то последние разработки рассматривают уже создание и использование поведенческих инструментов исходя из специфики сложившейся философии маркетинга в России.

Заметим, что изменилась и стилистика литературы: если раньше работы характеризовались фундаментальностью и скорее теоретическими рекомендациями, то нынешние исследователи более склонные подавать материал в свободной форме с массой практических примеров и советов.

Методические подходы к маркетинговому исследованию рынка труда. В соответствии с классическими представлениями о маркетинговом исследовании оно должно иметь следующую логику: анализ текущей ситуации; изучение рынка и потребителей; сегментирование, выявление целевых потребителей, позиционирование; определение основных направлений и задач маркетингового плана. Результатом этой работы является выполнение основной миссии маркетинга — конструирование, подбор и осуществление маркетинговых стратегий. Далее проводится измерение эффективности реализации выбранных стратегий, их контроль и оценка.

С точки зрения этой логики *первым этапом* маркетинга рынка труда является сбор и анализ данных, раскрывающих различные стороны формирования и функционирования рынка труда.

Вторым этапом — реализация технологий сегментации рынка труда в целях его маркетингового исследования.

Третьим этапом должен стать обзор и систематизация маркетинговых стратегий, используемых для регулирования кадровой политики. Разнообразие маркетинговых стратегий, применяемых в управлении экономикой, очень велико и непрерывно возрастает. В связи с этим было предложено использовать для их анализа принцип классификации: выделять в совокупности стратегий группы по таким признакам, как иерархический уровень рынка

труда (корпорация, территория и др.), позиция, роль и активность субъекта на рынке труда (его инновационность, преимущества, лидерство, поглощение и др.), состояние конъюнктуры рынка труда (стимулирующая, ценовая, дифференцированная и другие стратегии)².

Относительно первого этапа маркетинга рынка труда можно сказать следующее. Маркетинговое исследование предполагает использование двух видов информации. Первый тип информации получается в результате «кабинетного» исследования, т.е. анализа официальных статистических данных. Вторым обязательным типом информации являются результаты эмпирических, социологических исследований рынка труда.

В рамках нашей работы главной задачей являлось изучение аналитических и управленческих возможностей маркетингового подхода к регулированию внутрифирменного рынка труда ряда машиностроительных предприятий, обслуживающих нефтегазовый комплекс, и разработка на этой основе маркетинговых стратегий, направленных на формирование условий для преодоления финансового кризиса с помощью инновационных преобразований.

Специфической чертой данной задачи являлась необходимость учета особенностей географического расположения данных предприятий на территориях, глубоко отличающихся по состоянию рынка труда и социально-трудовой сферы, т.е. процедура сегментации рынка труда. Эти различия должны предопределять своеобразие маркетинговой стратегии в управлении персоналом и модификации кадровой политики, и возможность ее ориентированности на инновационность.

Объектом обследования были: Краснодарский компрессорный завод (ОАО КЗ) в Краснодарском крае, Лысьвенский завод нефтяного машиностроения (ООО «Лысьванефтемаш») в Пермском крае, Лебедянский машиностроительный завод (ООО ЛЕМАЗ) в Липецкой области. Их деятельность характеризуют данные таблицы.

Предприятия этой экономической и технологической сферы представляют собой своеобразной «островок благополучия» с точки зрения экономических результатов их деятельности и устойчивости роста³. Однако, как видно из таблицы, характер изменений трудовых показателей на этих предприятиях глубоко различен, что предопределяется региональными и отраслевыми факторами.

² См.: *Сидаш М.В.* Философия маркетинга персонала // Мат-лы II Междунар. науч. конф. «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение» (22—24 апр. 2009 г.) / МГУ имени М.В. Ломоносова. Экон. ф-т. М., 2009.

³ См.: *Сидаш М.В.* Развитие рынка труда на основе аналитических и управленческих подходов концепции маркетинга // Уровень жизни населения регионов России. 2009. Май. С. 65—74.

Сводные данные по производству продукции и труду

Данные \ Предприятия		ОАО КЗ	ООО «Лысьваннефтемаш»	ООО ЛЕМАЗ
Объем производства	2003 г. (тыс. руб. без НДС)	249 843	441 000	824 113
	2008 г. (тыс. руб. без НДС)	743 761	1 444 716	3 181 000
	Прирост (%)	198	227	285
Чистая прибыль	2003 г. (тыс. руб.)	15 579	22 050	70 050
	2008 г. (тыс. руб.)	55 782	137 248	308 557
	Прирост (%)	258	522	340
Среднемесячная заработная плата	2003 г. (руб.)	7885	6200	8389
	2008 г. (руб.)	17 901	13 744	15 269
	Прирост (%)	127	122	82
Численность работников (ССЧ)	2003 г. (чел.)	714	370	1323
	2008 г. (чел.)	903	927	1757
	Прирост (%)	26	151	33

Это в свою очередь обусловило программу исследования, которая в соответствии с маркетинговой философией включила в себя следующие задачи:

- изучение основных тенденций развития национального рынка труда в целом с тем, чтобы определить вектор его движения;
- изучение параметров состояния рынка труда регионов, где размещаются исследуемые предприятия, в контексте поставленной задачи (экономическая активность населения, демографическая ситуация, занятость, безработица, уровень заработной платы, социальные преимущества и проблемы региона, инновационный потенциал и др.);

— выявление специфических отраслевых и производственных факторов, предопределяющих состояние внутрифирменных рынков труда (к примеру, степень квалифицированности труда, требования к компетенции работников, показатели степени инновационности отрасли и др.);

— проведение внутреннего аудита персонала исследуемых машиностроительных предприятий. В рамках аудита и в соответствии с вышеназванными критериями маркетинговых исследований следует провести социологическое обследование персонала машиностроительных предприятий.

В частности, в ходе нашего социологического обследования персонала⁴ были заданы вопросы: об удовлетворенности важнейшими сторонами работы, о трудовом поведении (выбор места работы, тип занятости, форма трудоустройства и др.), об ожиданиях, связанных с влиянием кризиса на социально-трудовые отношения, о восприятии работниками своего уровня жизни в своем городе и в своей отрасли и др.

Перейдем далее к изложению основных результатов исследования по отдельным пунктам программы.

В региональном развитии рынка труда России может быть выделено три этапа.

Так, на *первом этапе* в 1990—2001 гг. произошли изменения в региональной структуре занятости, которые в начале периода были обусловлены последствиями смены политического строя в стране и экономическим спадом, а в последующем — адаптационной возможностью различных региональных экономик к этому спаду. Однако территориальная структура занятости в рассматриваемом периоде оказалась достаточно консервативной характеристикой. Из общего количества доля в общей численности занятых не изменилась в 38 из 79 регионов, или в 48,1% общего числа регионов. В среднем

⁴ Ошибка выборки.

Доверительная вероятность (точность): 95%; Доля признака (вариативность): 20%

Предприятие	Опрошены (чел.)	Численность работников, 2008 г.	Опрошены (%)	Доверительный интервал (± %)
ООО ЛЕМАЗ	250	1757	14,22	4,59
ООО «Лысьва-нефтемаш»	130	927	14,02	6,38
ОАО КЗ	130	903	14,39	6,37
Всего	510	3587	14,21	3,22

за рассматриваемый период каждый из субъектов Российской Федерации изменил свою долю в общей численности занятых всего на 0,018 процентных пункта (п.п.)⁵.

Изменения в этот период на рынке труда в регионах — объектах нашего обследования — выглядели следующим образом. Состояние рынка труда в Липецкой области и Пермском крае было более благополучным, чем в их федеральных округах. Краснодарский край оказался в более кризисной ситуации, чем Южный федеральный округ, и два вышеназванных региона. Следует заметить также, что исторически, с советских времен Краснодарский край относился к группе трудоизбыточных регионов, Пермский край считался регионом трудонедостаточным, а Центральный федеральный округ (ЦФО) — относительно трудообеспеченным. Эти их качества, считают специалисты, сохранились и в настоящее время.

Традиционно относительно невысокая территориальная мобильность населения страны не являлась решающим фактором территориального перераспределения занятого населения. Например, в 2002 г. общее количество внутренних мигрантов в пределах Российской Федерации составило 2016,7 тыс. чел., или всего 3,1% общей численности занятых.

Тенденции эволюции занятости в 1992—2001 гг. в Российской Федерации дали специалистам основания для следующих заключений:

- экономическая динамика не соответствует динамике занятости;
- после 1998 г. экономический рост стал происходить на качественно иной технической структуре, которая не соответствовала существовавшей ранее структуре занятости и тенденциям в развитии системы профессионального обучения;
- значительная часть работников в силу объективных и субъективных причин по-прежнему сохраняла навыки и принципы своего поведения на рынке труда как «коллективного» работника, а не субъекта рыночных отношений, который продает свои способности к производительному и творческому труду (об этом говорила высокая доля занятых на крупных и средних предприятиях, низкая доля самозанятых и др.).

Второй этап развития рынка труда России с начала 2000-х гг. и до кризиса 2008 г. характеризовался как положительными, так и проблемными трансформациями в сфере труда и социально-трудовых отношений. Отмечались увеличение занятости и потребности в дополнительных работниках со стороны предприятий, резкое сокращение отрицательного сальдо приема-выбытия работников на

⁵ Рассчитано на основе: Труд и занятость в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1999. С. 57—58; Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. С. 99—101.

крупных и средних предприятиях, уменьшение общей и регистрируемой безработицы. Опережающими темпами сокращалась безработица продолжительностью свыше одного года. Наметились положительные сдвиги в отраслевой и профессионально-квалификационной структуре занятого населения. Произошло резкое сокращение основных типов видимой неполной занятости — численности лиц, находящихся в вынужденных отпусках или работающих неполное рабочее время по инициативе администрации.

В этот же период стали проявляться тенденции инновационного развития рынка труда как следствие наращивания инвестиций в инновации, разработку и внедрение новой техники и технологии, расширение научных исследований.

Оценка инновационного потенциала рынка труда в целом и региональных рынков труда не является предметом детального анализа в данной работе, однако находится в тесной взаимосвязи с решаемой в работе задачей. Поэтому считаем необходимым сжато осветить основные методические подходы, предлагаемые для оценки инновационности.

Для анализа инновационного потенциала регионального рынка труда нами были рассмотрены положения ряда методик, предложенных различными научными учреждениями, а именно: индикаторы инновационной деятельности образования и науки (Государственный университет — Высшая школа экономики (ГУ—ВШЭ))⁶; показатели инновативности регионов (Независимый институт социальной политики), готовности регионов к информационному обществу (Министерство информационных технологий и связи Российской Федерации)⁷; параметры инновационной активности и инновационной восприимчивости участников рынка труда (Российский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере)⁸.

Проведенный нами анализ данных, с учетом положений вышеназванных методик и в контексте целей и задач исследования, показал следующее.

В плане распределения инновационной активности по отраслям промышленности интересующий нас вид экономической деятельности — производство машин и оборудования — занимал в докризисный период третью из семнадцати позиций. Еще более

⁶ Индикаторы образования 2007: Стат. сб. М., 2007. Индикаторы науки 2007: Стат. сб. М., 2007.

⁷ Urban Planet: авторский проект канд. экон. наук Александра Гусева. URL: <http://www.urban-planet.org> (дата обращения: 25.10.2007).

⁸ См.: Гусев А.Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации. // Urban Planet: авторский проект Александра Гусева. URL: http://www.urban-planet.org/article_13.html (дата обращения: 30.11.2007).

высокой оказалась инновационная активность машиностроительных предприятий, работающих на нефтегазовый комплекс, так как возрастающие темпы НТП, необходимость решения новых задач (повышение эффективности трубопроводного транспорта нефти и газа, освоение морских нефтегазовых месторождений, реализация задач геонавигации, экологии и др.) и высокая конкуренция на мировом рынке, заставляют предприятия стремиться к постоянному обновлению и модификации техники и технологий.

Важно отметить, что в структуре затрат по видам инновационной деятельности с 2003 г. устойчиво нарастают затраты на маркетинговые исследования, обучение и подготовку персонала, исследование и подготовку персонала. В этот период поведение работодателя как потребителя рабочей силы все в большей мере отвечало принципам философии маркетинга — устойчиво возрастали затраты работодателей на оплату обучения, осуществляемого в рабочее время (так, по данным обследования ГУ—ВШЭ, в числе «плательщиков» за получение дополнительного образования, работодатели составили 74%, 51% обучающихся посещали занятия в рабочее время). Однако заметим, что в общей структуре затрат доля этих статей очень невелика (к примеру, на обучение и подготовку персонала с 2003 по 2005 г. приходилось 0,4% общих затрат, столь же незначительны затраты на маркетинговые исследования — 0,6%⁹). Последствия данного явления, как показано далее, проявляются в настоящее время.

В качестве основного фактора, препятствующего технологическим и организационным инновациям в промышленности в период с 2001 г. и далее, работодатели называют недостаток собственных денежных средств и финансовой поддержки государства (более 50% удельного веса). В эти годы постепенно формировалось понимание значимости кадровой составляющей инновационного развития (прирост данного фактора — 2 п.п.).

Инновационная активность регионов Российской Федерации — субъектов нашего обследования — в докризисный период соответствовала уровню экономической активности, характеристикам рынка труда и др. На первом месте по удельному весу организаций, осуществляющих технологические инновации, был Пермский край (в среднем около 30%), вторую позицию занимала Липецкая область (9—11%) и третью — Краснодарский край (3—4%)¹⁰.

Маркетинговыми исследованиями и, главное, обучением, как видами инновационной деятельности, в обследованных регионах занимались в докризисный период от 20 до 30% из общего числа организаций Краснодарского и Пермского краев, осуществляющих

⁹ Индикаторы инновационной деятельности 2007: Стат. сб. М., 2007.

¹⁰ Там же.

инновационные преобразования. При этом динамика этого показателя по годам свидетельствовала о его определенной устойчивости. В Липецкой области удельный вес организаций, занимающихся маркетингом и обучением, был значительно ниже — 6—7%.

При сохранении и развитии инновационного варианта преобразований на рынке труда России в целом и ее регионов в частности, должно было бы происходить формирование новых поколений работников, способных генерировать новые знания и управленческие решения, идеи гораздо более справедливых распределительных отношений, принципиального обновления всей системы трудовых отношений и превращения их в партнерские.

Однако, несмотря на отмеченные конструктивные тенденции в развитии рынка труда в период с 2001 г. и до кризиса, оценивая реальное состояние данного рынка в 2008 г., специалисты отмечали, что он был «квазирынком», не функционирующим на принципах маркетинговой философии, был рынком, которому присущи многочисленные диспропорции и слабость, а в ряде случаев — отсутствие реальных рыночных механизмов¹¹.

Качественная структура рабочей силы в России, ее способность к восприятию инноваций в целом уступала соответствующим показателям наиболее развитых стран.

И еще одна характеристика рынка труда в России имеет принципиальное значение для целей нашего исследования. Дело в том, что региональное распределение отраслей в России сложилось таким образом, что диверсификация отраслей в регионах остается крайне низкой и большая часть их валового регионального продукта (ВРП) приходится на долю 1—2 отраслей. Данное качество российского рынка труда производно от сырьевой ориентации ее экономики. В контексте поставленной в работе проблемы это особенно важно, так как исследуются предприятия, работающие на нефтегазовый комплекс, рынок труда которого имеет глубокие специфические признаки. Такие, как сложная профессионально-квалификационная структура персонала, широкая номенклатура специальностей работающих; значительная доля специалистов с высшим и среднеспециальным образованием, преобладание рабочих высших квалификационных разрядов; смыкание с сектором высокотехнологичных услуг, постоянно растущие требования к квалификации персонала, международная сертификация персонала; тяжелые условия труда, уровень заработной платы, значительно превышающий средний в промышленности; возрастающая

¹¹ См.: Калашиков С.В. Государственное регулирование социально-трудовых отношений // Достойный труд — высшая цель и жизненная необходимость: сб. докл. и тез. докл. круглого стола «Достойный труд в XXI веке» / Под ред. Р.П. Колосовой. М., 2005. С. 23.

доля вовлечения в международный рынок труда, высокая инвестиционная стоимость создания рабочих мест и др.¹² Все это не может не отражаться на параметрах рынка труда и внутрифирменных социально-трудовых отношениях. Поэтому следует еще раз подчеркнуть, что из-за сегментированности и обособленности региональных рынков труда подходы к разработке маркетинговых стратегий должны строиться на основе сопряженного анализа отраслевого и регионального разрезом.

Третий этап развития рынка труда — кризисный. Его основные характеристики уже получили оценки специалистов: результаты опросов организаций — членов Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) (конец 2008 — начало 2009 г.) показывают, что наблюдаются увольнения сотрудников, предоставление им отпусков без сохранения содержания, задержки выплат заработной платы, ее снижение, сокращение объема социального пакета работников. Подобные действия повторяют логику поведения работодателей в 1990 и 1998 г.¹³

В настоящее время состояние российского рынка труда остается сложным. Уровень общей безработицы к концу I квартала 2009 г. вырос до 10,2%. Это на 4,2 п.п. выше, чем в 2008 г. Специалисты считают, что приспособление рынка труда к воздействию финансово-экономического кризиса идет, как и в начале кризиса, по трем основным направлениям: сокращение занятости, снижение реальной заработной платы и сокращение рабочего времени.

В контексте целей исследования важен следующий вывод: «В большей степени пострадали рынки труда экономически развитых регионов, поскольку кризис в первую очередь затронул промышленность, строительство, финансы и торговлю. Менее развитые регионы, с высокой долей занятых в сельском хозяйстве и бюджетном секторе, оказались в меньшей степени затронуты кризисом»¹⁴.

Дальнейшей позицией в программе исследования предусмотрено рассмотрение параметров состояния рынка труда регионов, в которых размещаются исследуемые предприятия.

Маркетинговый подход предполагает следующие логику и содержание исследования регионального рынка труда:

- 1) изучение поведения на рынке труда самой рабочей силы;
- 2) анализ совокупности потребителей рабочей силы — работодателей, организаций, индивидуальных нанимателей;

¹² Занятость в нефтегазовом комплексе России при структурном реформировании экономики М., 2002. С. 55.

¹³ Сайт Российского союза промышленников и предпринимателей. URL: <http://www.rspp.ru> (дата обращения: 20.03.2009).

¹⁴ Российский рынок труда: обзор текущих тенденций // Бюл. Всемирного банка и Федеральной службы по труду и занятости. 2009. Май. С. 13.

3) исследование динамики цены рабочей силы и заработных плат, а также факторов, определяющих конъюнктуру на рынке труда, масштабы инвестиций в человеческий капитал;

4) изучение структуры рынка и организации распределения рабочей силы предусматривает получение сведений о посредниках, с помощью которых можно проводить подбор и работников и рабочих мест;

5) исследование важнейшей составляющей маркетингового подхода — системы коммуникаций, в которой принято выделять институты, обеспечивающие партнерство на рынке труда, рекламу, саморекламу и др.

Заметим, что методические подходы к исследованию региональных рынков труда, предлагаемые маркетинговой философией и экономикой труда, во многом совпадают. Так, с точки зрения специалистов Международной организации труда индикаторами для комплексного анализа рынка труда региона должны выступать три основных компонента:

— специализация экономики региона (от структуры хозяйства в значительной степени зависит соотношение и позитивных и проблемных характеристик рынка труда),

— структура занятости населения (в связи с разной трудоемкостью отраслей структура занятости значительно отличается от отраслевой структуры экономики, поэтому социальные последствия и воздействие на рынок труда будут отличаться от собственно экономических);

— состояние рынка труда (уровень безработицы и его динамика, оценки уровня занятости и анализ трендов предыдущих кризисов в сфере занятости, которые дают возможность оценить «запас прочности» рынка труда в преддверии возможного роста напряженности)¹⁵.

Далее сжато представим итоги изучения рынков труда исследуемых регионов, полученные на основе маркетингового подхода и в результате выработки персонал-стратегий для машиностроительных предприятий данных регионов¹⁶.

Рынок труда Липецкой области (численность занятых в экономике Липецкой области к началу 2008 г. составила 583 тыс. чел.) формировался и функционирует в условиях относительно высокого уровня экономического развития благодаря созданию особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Ли-

¹⁵ Сайт Международной организации труда: публикации. URL: <http://www.ilo.org/public/russian/region/europro/moscow/info/publ/index.htm> (дата обращения: 28.01.2009).

¹⁶ В связи с ограниченностью объема статьи результаты исследования по Липецкой области изложены более детально, а по Красноярскому и Пермскому краям представлены только выводы.

пецк», повышенной бюджетной обеспеченности, экспортной ориентации, наличию обрабатывающих производств (в структуре ВРП их вклад составляет более 55%), миграционному притоку, хорошей транспортной освоенности и др. В связи с этим, рынок труда области в докризисный период характеризовался низкими показателями безработицы (в I полугодии 2008 г. — в среднем 0,8%), напряженности на рынке труда (0,6 чел. на одну вакансию против 0,8 в среднем по России), уровня бедности и неравенства по доходам. Отмечалась также высокая эффективность работы службы занятости по трудоустройству населения и консолидации сведений о вакансиях. В целом Липецкая область относилась к группе наиболее благополучных регионов ЦФО по уровню занятости.

Поэтому по наиболее обобщенному индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) Липецкая область традиционно входила в число лидеров (6-е место в 2004 г.), несколько уступая другим регионам в «образовательной» составляющей рейтинга и по ожидаемой продолжительности жизни. В контексте целей исследования важен тот факт, что из-за слабости региональной науки по индексу инновативности регион отодвигается на 48-е место¹⁷.

Однако областной рынок труда имеет глубокие проблемы, усилившиеся в период кризиса, которые не могут не проецироваться на внутрифирменные рынки труда и определяют тем самым содержание и набор «трудовых» маркетинговых стратегий. Так, доля экономически активного населения в области несколько ниже средней по стране (64,5 и 66% соответственно) из-за более сильного старения. Еще одна проблема — самый низкий в Черноземье уровень образования трудовых ресурсов: при минимальной доле занятого населения с высшим образованием наиболее значительна доля имеющих начальное профессиональное образование. Как правило, это менее мобильные трудовые ресурсы, относящиеся к рабочим специальностям. Для инновационного развития такая структура неблагоприятна, но она смягчает усиливающуюся проблему дефицита кадров в промышленности.

При низкой безработице невостребованными на рынке труда оказываются наименее конкурентоспособные группы трудоспособных, поэтому в области выше доля длительно безработных (более 41 при 34% в среднем по ЦФО), несколько выше и период поиска работы. Кроме того, эффективные собственники строже относятся к подбору персонала, и конкуренция на рынке труда, в том числе в сельской местности, растет. Наличие в данной области успешных предприятий с высоким уровнем оплаты труда значи-

¹⁷ Проект «Социальный атлас российских регионов» // Сайт НИСР. URL: <http://atlas.socpol.ru/> (дата обращения: 20.04.2009).

тельно повышает планку требований трудоспособного населения при поиске работы.

Основные структурные изменения на рынке труда области были связаны со снижением занятости в промышленности и в сельском хозяйстве. Однако на фоне других промышленных регионов снижение занятости в этом секторе экономики было небольшим, а в последние, предкризисные годы численность занятых в промышленности даже выросла (при стабилизации доли) благодаря оживлению машиностроения.

Рынок труда Липецкой области по степени реакции на финансово-экономический кризис 2008—2009 гг. может быть отнесен к «более благополучной группе». Заметим, что «кризисный» индекс качества жизни ставил регион на 15-ю позицию (2005 г.). Тем не менее мониторинг Федеральной службы по труду и занятости в мае 2009 г. показал, что в области отмечен прирост числа зарегистрированных безработных, рост нагрузки безработных на одну вакансию. Но руководители области отметили, что в результате реализации комплекса антикризисных мер в январе—июне намечались позитивные сдвиги в социально-экономическом развитии области. Стабилизируется ситуация на рынке труда. Прослеживается динамика снижения численности безработных. За май 2009 г. численность зарегистрированных безработных уменьшилась и составляет более 8 тыс. чел., уровень официальной безработицы снизился до 1,4% (в апреле — 1,6%). В настоящее время в области имеется 7,5 тыс. вакансий по всем отраслям экономики¹⁸.

Рынок труда г. Лебедин, в котором расположено обследованное нами предприятие ООО ЛЕМАЗ, также относительно благополучен в связи с влиянием тех же факторов, что определяют развитие области (экспортная ориентация производства, наличие обрабатывающих производств и др.) По показателю отношения среднемесячной заработной платы к среднеобластной завод занимал второе место в области, а уровень зарегистрированной безработицы на предприятии был один из самых низких.

ООО ЛЕМАЗ, имеющий многолетний успешный опыт в судостроении, а также проектировании и изготовлении насосов и другого оборудования для добычи нефти, нефтепереработки для России, стран СНГ и дальнего зарубежья, относится к типу градообразующих. Численность работающих на заводе составляет около 2000 чел., из них 71% рабочих, 19% специалистов и 10% руководителей. В ООО ЛЕМАЗ развита преемственность поколений. Сегодня на заводе работают более 200 трудовых династий. Общий трудовой стаж некоторых из них достигает четверти тысячелетия. Предприя-

¹⁸ Особая экономическая зона «Липецк» // Сайт РосОЭЗ. URL: <http://www.lipetsk.rosoez.ru> (дата обращения: 27.03.2009).

тие располагает современным технологическим оснащением, обеспечивающим полный цикл производства продукции, средствами для объективного контроля свойств применяемых материалов и параметров готовых изделий. Маркетинговая составляющая (систематическое изучение динамики потребностей заказчика, требований к изменению качества и безопасности) в экономической деятельности вполне эффективна, что служит хорошей экономической основой достаточно благополучного внутрифирменного рынка труда.

Под влиянием кризиса изменилась номенклатура продукции, производимой на предприятии, причем в пользу самого предприятия. Перевод части мощностей с других площадок на этот завод повлек за собой увеличение масштабов производства с некоторым увеличением персонала. В качестве производственных мер по преодолению кризиса использовалось снижение себестоимости за счет введения новых более прогрессивных технологий, использующих большую автоматизацию производства и учета. Так же на производстве идет внедрение нанотехнологий обработки поверхностей материалов, оптимизируется составление баланса складских запасов в целях обеспечения большей гибкости. Таким образом, на данном предприятии преодоление последствий экономического кризиса происходит на инновационной основе.

Факторами, препятствующими преодолению кризисной ситуации, как показал социологический опрос управленческого персонала, являются квалификация персонала (назвали 94,1% руководителей), уровень образования персонала (назвали 92,6% руководителей), недостаток профессионального опыта (назвали 88,2% руководителей). Таким образом, если говорить о необходимости выбора маркетинговой стратегии на внутрифирменном рынке труда, то приоритетной, очевидно, будет стратегия инноваций, которая предполагает приобретение конкурентных преимуществ с помощью создания принципиально новой потребительной стоимости товара «рабочая сила».

Заметим, что в соответствии с планом кадровой политики предприятием организован процесс обучения работников в Липецком государственном техническом университете, семь молодых управленцев-руководителей являются участниками Президентской программы подготовки управленческих кадров для предприятий народного хозяйства Российской Федерации и проходят подготовку в Академии народного хозяйства РФ и в Воронежском государственном университете.

Однако, если судить по оценке руководителей, эффективность этой стратегии представляется им неудовлетворительной. Это же подтвердил опрос работников предприятия. С их точки зрения,

поддержка инновационной политики осуществляется недостаточно: около 20% опрошенных затруднились ответить на вопрос о ее содержании и роли, 8,2% отметили слабую поддержку стремления работников к повышению квалификации, 7,3% — недостаточную атмосферу доверия к переменам, только 1,3% отметили факт обеспечения новаторов ресурсами, 11,7% — проведения регулярных совещаний о внедрении новшеств.

Как показывал анализ, нуждается в совершенствовании маркетинговая *стратегия ценообразования* на рабочую силу и с точки зрения дифференциации цен и способов их формирования. Дело в том, что более 50% опрошенных работников недовольны необходимостью решения новых задач при том размере и структуре заработка, которые приняты на предприятии. Неудовлетворенность 56,4% работников возможностью должностного продвижения говорит о том, что стратегии оперативного реагирования и обогащения труда слабо используются для совершенствования социально-трудовых отношений. В тоже время, как показал опрос, коммуникативная политика маркетинга рабочей силы (информационно-трудовое посредничество, формирование организационной культуры, участие профсоюзов) на заводе достаточно эффективна: отношения с коллегами удовлетворены 81% работников, с непосредственными руководителями — 73,6%.

Маркетинговая философия, как показано выше, диктует необходимость анализа взаимосвязи внешнего и внутреннего рынков труда. Опрос показал, что претензии работников Лебедянского завода к социально-экономической стратегии региональных органов власти обусловлены скорее общенациональными проблемами, чем спецификой завода, города и области. Так в числе самых главных мер, которые должны быть проведены в городе и области, названы следующие:

- «решительнее отстаивать интересы региона в Центре» (71,6%),
- «навести порядок, бороться с криминалом и коррупцией» (52,8%),
- создавать новые рабочие места (46,4%) (относится и к заводу, и к городу).

Далее перейдем к кратким характеристикам и выводам по Пермскому и Краснодарскому краям.

Формирование и функционирование **рынка труда Пермского края** в последние два десятилетия определялось, как и в других регионах России, политическими, экономическими и социальными факторами¹⁹. Экономической основой рынка труда края является

¹⁹ Дополнительным фактором сложности для рынка труда Пермского края являлось административное решение об объединении Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа (1 декабря 2005 г.).

многоотраслевой комплекс, промышленность которого составляет 46% в структуре регионального ВРП.

Развитие крупной и мелкой промышленности в крае было напрямую связано с развитием транспорта и состоянием путей сообщения, которые также послужили развитию торговли. В экономике преобладают экспортно-ресурсные отрасли: нефтяная, химическая, титаномагниева и др. Благодаря экспортной ориентации область легче пережила прошлый и легче переживает нынешний кризис. Доля объема выпуска интересующей нас машиностроительной отрасли в продукции края в 2007 г. составила 13%. Вместе с тем отставание экономики Пермского края от других регионов вызвано именно кризисным состоянием машиностроения (бывшей ведущей отрасли в советское время) и ряда других отраслей (например, угольной промышленности).

Как следствие сформировались сильные внутрирегиональные различия экономики и рынков труда, типичные для индустриальных регионов с преобладанием монофункциональных городов, имеющих отрасли разной конкурентоспособности.

Глубокие различия в экономических состояниях городов края хорошо иллюстрирует показатель доли убыточных предприятий в них. В городе Лысьва, в котором расположено обследованное нами предприятие ООО «Лысьванефтемаш», доля убыточных предприятий 40%, в то время как в наиболее «экономически депрессивных» городах этот показатель составляет 68—79%.

Роль миграции в формировании рынка труда края имела важное значение в переходный период, так как в Пермской области было небольшое, но устойчивое положительное сальдо миграции. Позднее после завершения периода стрессовых миграций из СНГ область перестала быть притягательной. Интересующий нас город Лысьва был одним из наиболее привлекательных центров для мигрантов, предлагая им хорошие рабочие места²⁰.

Для рынка труда этого края характерны сильнейшее неравенство по доходу, достаточно высокий уровень безработицы, пониженная обеспеченность и доступность основных социальных услуг за пределами областного центра.

Финансово-экономический кризис жестко сказался на рынке труда Пермского края. К примеру, за первые месяцы 2009 г. число уволенных в крае приблизилось к аналогичному показателю за весь прошлый год. В связи с этим в регионе была принята программа мер по снижению напряженности на рынке труда.

Город Лысьва имеет развитую экономическую и отраслевую структуру. Однако показатели, характеризующие состояние рынка

²⁰ Пермский региональный сервер. URL: <http://www.perm.ru> (дата обращения: 26.04.2009).

труда города, свидетельствуют о его дисбалансе и о нехватке специалистов и рабочих кадров на промышленных предприятиях города и района, связанной с демографической ситуацией, непрестижностью рабочих профессий, невыгодностью предлагаемых заработных плат, сложностью жилищного вопроса в городе и оттоком квалифицированной рабочей силы. В такой ситуации набор маркетинговых стратегий должен быть совместным для города и предприятия и включать такие виды, как стратегия оперативного реагирования (реализуется в виде профорientации и консультации), стратегия ценовой политики (реализуется в виде блока минимальной цены рабочей силы, дифференциации цены, ее контроля и регулирования) и стратегия структуры каналов распределения рабочей силы (реализуется на основе институтов посредничества, социального партнерства, контактной системы и др.).

ООО «Лысьвенский завод нефтяного машиностроения» молодое, современное предприятие, основная специализация которого — производство погружных электродвигателей и гидрозащиты для работы в составе установок погружных центробежных насосов (УЭЦН).

В ООО «Лысьванефтемаш» по состоянию на 01.11.2008 г. — 1014 чел. персонала, в том числе: 82% рабочих, 11% специалистов и 7% руководителей. Анализ статистических данных о деятельности предприятия и кадровой политике, а также изучение степени удовлетворенности персонала различными сторонами их работы как основы для разработки «трудовых» маркетинговых стратегий позволяет сказать, что проблемными ситуациями для них должны стать решение социально-бытовых проблем (46,9%), ценовая политика — политика заработной платы (37,6%). Инновационность развития предприятия как «трудовая» стратегия маркетинга, с точки зрения персонала, не выглядит четко выраженной (почти 30% опрошенных затруднились ее охарактеризовать), однако 14,3% отметили позитивное отношение руководства к новаторам и 12,6% — предоставление свободы действий при разработке новшеств. На Лысьвенском заводе, как и на предыдущем предприятии, отмечается высокий уровень коммуникативной политики в маркетинге рабочей силы (более 80% работников удовлетворены отношениями с коллегами и более 55% — отношениями с руководителями).

Обследованное нами предприятие **ОАО «Краснодарский компрессорный завод»** расположен в городе Краснодаре, поэтому изучение его внутрифирменного рынка труда с тем, чтобы предложить для использования маркетинговые технологии управления трудом, мы сочли возможным провести без жесткой привязки к рынку труда Краснодарского края и даже города Краснодара. Это связано, во-первых, с отраслевой принадлежностью предприятия —

ориентацией на обслуживание нефтегазового комплекса, а во-вторых, с размерами предприятия и невысокой степенью его влияния на рынок труда города и края, в отличие от ранее рассмотренных предприятий, которые могут относиться к классу градообразующих и имеют существенное значение для отраслевой структуры занятости и эффективности рынков труда своих регионов.

Тем не менее проведенные в контексте целей исследования социологические опросы на предприятии и анализ статистических данных, характеризующих персонал и кадровую политику, позволяют предложить маркетинговые стратегии, направленные на преодоление последствий кризиса, основанные на инновационном подходе.

Так, объектом стратегического маркетинга персонала, по данным опроса о степени удовлетворенности персонала различными сторонами работы на Краснодарском заводе, целесообразно сделать: политику заработной платы, режим работы, возможность должностного продвижения, а также решение социально-бытовых проблем. Степень определенности позиционирования инновационной политики на этом предприятии для персонала меньше, чем на двух других предприятиях: около 40% опрошенных не смогли дать ей оценку. Более низкими являются и показатели оценки персоналом степени поддержки руководством, стремления работников повышать квалификацию (2,5%), заниматься новаторством (2,1%) и т.д. Таким образом, если предприятие ставит перед собой задачу преодолеть последствия кризиса на инновационной основе, то маркетинговая стратегия инновации должна быть ведущей.

Подводя итоги, можно сделать следующие краткие выводы.

Аналитические возможности маркетингового подхода к анализу рынка труда и социально-трудовых отношений, как показало исследование, высоки, очень разнообразны и продуктивны. Маркетинговые технологии позволяют, с одной стороны, преодолеть иерархические границы между рынками труда, а с другой — более глубоко проанализировать процесс сегментации рынка труда.

Эволюция маркетинговых исследований в России завершила своеобразный круг. Однако для ее полноценного использования не сняты ограничивающие факторы — к примеру, специфические российские условия «ценообразования» на рабочую силу. Но важно, что созданы почти все базовые условия для проведения маркетинговых исследований и для использования инструментов, предлагаемых маркетинговыми технологиями:

— сформированы институты, обеспечивающие функционирование отдельных элементов маркетинговой структуры (товар, коммуникация, распределение, цена);

- сложилась система институтов рынка труда;
- повышается профессионализм рыночного мышления.

Особым и очень важным шагом в использовании «трудовых» маркетинговых технологий в России должна стать повышенная степень социальной ориентированности, так как даже в обследованной нами благополучной сфере деятельности, ориентированной на обслуживание нефтегазового комплекса, очень многие работники отмечают социально-бытовую неустроенность.

Из краткого изложения результатов исследования видно, что на машиностроительных предприятиях, обслуживающих нефтегазовый комплекс, созданы технологические основы для преодоления кризиса на инновационных принципах. Однако инновационная составляющая в трудовом поведении (готовность к инновационным преобразованиям, желание участвовать в них, ожидание поддержки и др.) у значительной части работников выражена очень слабо, что требует формирования системы соответствующих маркетинговых стратегий.

Таким образом, мы полагаем, что философия маркетинга рынка труда и социально-трудовых отношений должна стать одним из эффективных инструментов регулирования трудовой сферы, обеспечивающих выход из кризиса, и дальнейшее инновационное развитие экономики.

Список литературы

Гусев А.Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации. // Urban Planet: авторский проект Александра Гусева. URL: http://www.urban-planet.org/article_13.html.

Занятость в нефтегазовом комплексе России при структурном реформировании экономики М., 2002.

Индикаторы инновационной деятельности 2007: Стат. сб. М., 2007.

Индикаторы науки 2007: Стат. сб. М., 2007.

Индикаторы образования 2007: Стат. сб. М., 2007.

Калашников С.В. Государственное регулирование социально-трудовых отношений // Достойный труд — высшая цель и жизненная необходимость: Сб. докл. и тез. докл. круглого стола «Достойный труд в XXI веке» / Под ред. Р.П. Колосовой. М., 2005.

Особая экономическая зона «Липецк» // Сайт РосОЭЗ. URL: <http://www.lipetsk.rosoez.ru>.

Пермский региональный сервер. URL: <http://www.perm.ru>.

Проект «Социальный атлас российских регионов» // Сайт НИСП. URL: <http://atlas.socpol.ru/>.

Российский рынок труда обзор текущих тенденций // Бюл. Всемирного банка и Федеральной службы по труду и занятости. 2009. Май.

Сайт Международной организации труда: публикации. URL: <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/publ/index.htm>.

Сайт Российского союза промышленников и предпринимателей. URL: <http://www.rspp.ru>.

Сидаш М.В. Развитие рынка труда на основе аналитических и управленческих подходов концепции маркетинга // Уровень жизни населения регионов России. 2009. Май.

Сидаш М.В. Философия маркетинга персонала // Мат-лы II Междунар. науч. конф. «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение» (22—24 апр. 2009 г.) / МГУ имени М.В. Ломоносова. Экон. ф-т. М., 2009.

Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.

Труд и занятость в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1999.

Urban Planet: авторский проект канд. экон. наук Александра Гусева. URL: <http://www.urban-planet.org>.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Г.П. Иванов¹,

докт. экон. наук, профессор, вед. науч. сотр. кафедры экономики социальной сферы экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

Е.Л. Игнатьева²,

канд. экон. наук, доцент, докт. Центра научных исследований социально-экономических проблем культуры, зав. кафедрой управления Академии инновационных программ при Федеральном агентстве по культуре и кинематографии

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Авторы констатируют, что в настоящее время в стране осуществляется бюджетная реформа, направленная на повышение эффективности расходования бюджетных средств, в том числе и в сфере культуры. Это обуславливает необходимость применения методов планирования и финансирования, обеспечивающих прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и результатами культурной деятельности.

В статье обосновывается значение программно-целевых методов планирования, подчеркивается ограниченность их использования в культуре, выявляются недостатки сложившейся процедуры и методологии разработки и реализации культурных программ. Большое внимание уделено новому типу бюджетных программ — ведомственным целевым программам, их преимуществам и недостаткам по сравнению с комплексными целевыми программами.

В качестве новой модели планирования на уровне учреждения рассматривается формирование государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг в области культуры.

Изменение моделей финансирования авторы связывают с отказом от финансирования учреждений культуры по смете и переходом к финансированию на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных (муниципальных) услуг. По их мнению, внедрение новых моделей планирования и финансирования предполагает разработку стандартов предоставления культурных услуг, призванных повысить объективность распределения финансовых средств в сфере культуры.

Ключевые слова: планирование, финансирование, программа, государственное (муниципальное) задание, норматив финансовых затрат, стандарты предоставления услуг.

¹ Иванов Геннадий Петрович, тел.: +7 (495) 939-29-40.

² Игнатьева Елизавета Леонидовна, тел.: +7 (495) 940-02-53.

Authors ascertain, that now in the country the budgetary reform directed on increase of efficiency of an expenditure of budgetary funds, including and in sphere of culture is carried out. It causes necessity of application of methods of planning and the financing, providing direct interrelation between distribution of budgetary resources and results of cultural activity.

Value of program-target methods of planning proves in clause, limitation of their use in culture is emphasized; lacks of the developed procedure and methodology of development and realization of cultural programs come to light. The big attention is given to new type of budgetary programs? To departmental target programs, their advantages and lacks in comparison with complex target programs.

As new model of planning at a level of establishment formation of the state (municipal) task for rendering of the state (municipal) services in the field of culture is considered.

Authors connect change of models of financing with refusal of financing establishments of culture under the estimate and transition to financing on the basis of specifications of financial expenses for granting of the state (municipal) services. In their opinion, introduction of new models of planning and financing assumes development of standards of granting of the cultural services, called to raise objectivity of distribution of financial assets in sphere of culture.

Key words: planning, financing, the program, the state (municipal) task, the specification of financial expenses, standards of granting of services.

Рыночные отношения в России диктуют необходимость совершенствования способов и механизмов финансирования сферы культуры. В особенности это касается бюджетных расходов, экономическая и социальная результативность которых в настоящее время недостаточно высока. Современная практика расходования бюджетных ресурсов все в большей степени ориентируется на применение способов финансирования и финансового планирования, связанных с повышением конечных (социальных) результатов. В нашей стране финансовое планирование в сфере культуры в последние десятилетия, хотя и непоследовательно, было направлено на повышение социальных и экономических результатов деятельности учреждений культуры. Однако современное развитие рыночных отношений, рационализация расходования ресурсов, ограниченные возможности бюджетов разных уровней актуализировали задачу повышения результативности бюджетных вложений в сферу культуры и перевели ее в практическую плоскость.

Такая задача все чаще ставится в официальных государственных документах. В качестве примера сошлемся на положения бюджетных посланий Президента Российской Федерации Федеральному собранию РФ последних лет. В частности, в послании «О бюджетной политике в 2004 году» отмечается, что «распределение бюджетных ассигнований в основном осуществляется исходя из сложившихся

ранее пропорций, без четкой увязки с результативностью бюджетных расходов». Поэтому «государство должно отказаться от сметного финансирования бюджетной сети и прямого предоставления значительной части бюджетных услуг и перейти к принципу их оплаты в соответствии с получаемыми обществом результатами». При этом «уменьшение объема перераспределяемых государством финансовых ресурсов должно сопровождаться принятием адекватных мер по оптимизации бюджетных расходов, внедрению современных методов бюджетного планирования, ориентированных на достижение конечных результатов».

Методологической основой внедрения таких методов в сферу культуры и искусства является выявление ее роли в рыночной экономике и современном обществе, ответственности государства за реализацию конституционных гарантий развития отдельных видов культурной деятельности и ответственности культуры перед обществом.

Базовые приоритеты государственной культурной политики определяются действующей Конституцией РФ, Федеральным конституционным законом «О Правительстве Российской Федерации» от 17.12.1997 г. № 2-ФКЗ, законом Российской Федерации «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» от 09.10.1992 г. № 3612-1. Они развиваются и детализируются в ряде других законодательных актов по отдельным направлениям культурной деятельности: указах Президента Российской Федерации, постановлениях Правительства РФ и других нормативных документах.

Основой культурной политики государства следует считать положения Конституции РФ, согласно которым каждому гражданину «гарантируется свобода литературного, художественного, технического и других видов творчества» (ст. 44.1), каждый человек имеет «право на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, на доступ к культурным ценностям» (ст. 44.2).

Эти конституционные положения позволяют определить государственные приоритеты культурной политики России и принципы внедрения системы конечных результатов культурной деятельности. К этим принципам относятся: обеспечение равного для всех граждан страны доступа к культурным ценностям, улучшение за счет этого качества жизни, повышение культурного уровня, рост человеческого потенциала. Формальным показателем, характеризующим конечный результат деятельности всей сферы культуры, может служить объем свободного времени, который население страны тратит на свое культурное развитие. Однако конкретные показатели конечных результатов отдельных учреждений культуры разрабатываются с учетом специфики предоставляемых ими услуг.

Проблема применения конечных результатов деятельности как инструмента финансового планирования была впервые использована в 50-е гг. прошлого века рядом промышленных корпораций США и была успешной. Это побудило правительство США распространить ее на бюджетную сферу. Однако внедрение этой системы в сферу услуг, включая культуру, натолкнулось на трудности определения сущности, характера и системы показателей конечного результата их деятельности. Поиск конструирования системы показателей, адекватно отражающих социальные (конечные) результаты сферы культуры, до сих пор ведется учеными и специалистами многих стран, что позволяет говорить об инновационном характере данной проблемы.

Ее решение означает переход от управления затратами к управлению результатами и обуславливает применение методов бюджетного планирования, обеспечивающих прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и результатами их использования.

Важнейшим методом бюджетного планирования в сфере культуры становится программно-целевой метод. Одна из моделей бюджетного планирования в сфере культуры основана на применении программно-целевых методов, которые используются в культуре с начала 90-х гг. XX в.: утверждена четвертая федеральная целевая программа (ФЦП) — «Культура России (2006—2010 гг.)»³, действуют множество региональных и территориальных (муниципальных) программ. Однако до сих пор программы культурного развития выступали лишь дополнением к сметному планированию.

Наряду с ограниченностью использования в культуре программно-целевых методов следует отметить недостатки сложившейся процедуры и методологии разработки и реализации культурных программ.

Формулировки целей и ожидаемых результатов программ носили аморфный характер, отсутствовали внятные критерии и индикаторы оценки степени их достижения, размывалась административная ответственность за реализацию программ.

В результате средства, выделяемые на целевые программы в области культуры, фактически являлись разновидностью дополнительного сметного финансирования осуществляемых органами управления культуры текущих функций. В то же время финансовое обеспечение программ было недостаточно. Так, федеральные программы культурного развития на 1993—1995 гг. и на 1997—1999 гг.

³ Ранее принимались ФЦП «Сохранение и развитие культуры и искусства Российской Федерации (1993—1995 гг.)», ФЦП «Развитие и сохранение культуры и искусства Российской Федерации (1997—1999 гг.)», ФЦП «Культура России (2001—2005 гг.)»

не были полностью профинансированы, хотя последняя имела статус президентской.

В рамках бюджетной реформы предполагается существенное расширение сферы использования и повышение качества программно-целевых методов бюджетного планирования.

При подготовке ФЦП «Культура России (2006—2010 гг.)» активнее был задействован научный потенциал отрасли. К положительным моментам можно отнести более четкую формулировку целей программы, описание поддающихся количественным оценкам ожидаемых результатов реализации программы, наличие системы показателей для измерения результатов программы, обоснование потребностей в ресурсах для достижения целей и результатов программы.

В сфере культуры начинает внедряться и новый тип бюджетных программ: федеральные (региональные, муниципальные) ведомственные целевые программы. Они сходны с комплексными целевыми программами в области культуры по принципам формирования и реализации, но отличаются по содержанию и статусу.

Ведомственные целевые программы представляют собой способ планового распределения средств, которыми распоряжается соответствующий орган управления культуры, по целям и результатам. Тем самым обеспечивается более тесная связь между отраслевой стратегией и бюджетным финансированием. В таких программах есть свои преимущества и недостатки. Они не требуют утверждения органами законодательной или исполнительной власти, расширяют полномочия отраслевых органов управления культуры в администрировании программных расходов по сравнению со сметными расходами, но в то же время имеют более низкий статус, что дает возможность их досрочного прекращения по инициативе экономических ведомств.

Основой для Министерства культуры и массовых коммуникаций РФ как субъекта бюджетного планирования в настоящее время является ФЦП «Культура России (2006—2010 гг.)». Также Минкультуры России принимает участие в реализации мероприятий ряда бюджетных программ, 25 из которых комплексные федеральные целевые и 25 — программы ведомств.

К сожалению, повышение качества программно-целевых методов планирования в культуре не сопровождается увеличением бюджетного финансирования.

Предусмотренные в новом федеральном бюджете объемы расходов Минкультуры России на реализацию ФЦП выглядят следующим образом:

- 2008 г. — 18917,34 млн руб.;
- 2009 г. — 14251,84 млн руб.;
- 2010 г. — 9476,62 млн руб.

Как видно из приведенных данных, расходы, запланированные на 2009 и 2010 г., ниже расходов 2008 г.⁴ Следовательно, сохраняется тенденция ежегодного сокращения расходов инвестиционного характера.

Составной частью таких расходов является финансирование в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП), которая включает перечень строек и объектов культуры, входящих как в отдельные программы, так и в непрограммную часть бюджета. Предельные объемы капитальных вложений в культуру по ФАИП предусмотрены в следующих объемах:

- 2008 г. — 15871,15 млн руб.;
- 2009 г. — 11193,06 млн руб.;
- 2010 г. — 6484,49 млн руб.⁵

Таким образом, уровень финансирования в 2008 г. несколько увеличится по сравнению с 2007 г. (на 6,9%) и значительно снизится в 2009 и 2010 г. — на 24,6% и 56,33% соответственно. В целом ограниченный и продолжающийся снижаться объем предусмотренных бюджетных инвестиций не позволяет рассматривать ФАИП как значимый инструмент бюджетного планирования в сфере культуры.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что «культурная составляющая» многих комплексных целевых программ по-прежнему не соответствует роли культуры в современном обществе, и определяющим остается финансовый фактор.

Изменение моделей планирования и финансирования на уровне учреждений культуры связано с тем, что во главу угла ставится государственное (муниципальное) задание и его финансовое обеспечение. Подчеркнем, что задание, в отличие от заказа, носит гарантированный характер и не предполагает конкурсное распределение бюджетных средств.

Термин «государственное (муниципальное) задание на оказание государственных (муниципальных) услуг» употреблялся в Бюджетном кодексе РФ (БК РФ) и раньше, но не был определен, и на практике механизм установления учредителем задания учреждению культуры не применялся. В редакции БК РФ от 26.04.2007 г. дано определение государственного (муниципального) задания (далее — плановое задание) как документа, устанавливающего требования к объему, составу, качеству, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг.

Для введения новых моделей планирования на практике органы исполнительной власти всех уровней должны разработать и утвердить отраслевые Положения об условиях и порядке форми-

⁴ И даже ниже уровня финансирования 2007 г.

⁵ См.: Сизова Е.А. Культура в новом — трехлетнем бюджете // Справочник руководителя учреждения культуры. 2007. № 9. С. 13.

рования планового задания учредителя учреждению культуры, учитывающие специфику культурной деятельности.

Плановое задание учреждениям культуры на оказание государственных (муниципальных) услуг предполагает формирование и утверждение перечня соответствующих услуг, в том числе бесплатных. Такая работа уже проведена в некоторых регионах (Белгородская, Новосибирская области и др.), но в целом по стране она еще далека от своего завершения.

В этой связи следует учесть некоторые моменты.

1. Созданию перечня услуг должно предшествовать определение общего понятия «культурная услуга» и, возможно, ее отдельных видов (музейной, библиотечной, театральной, концертной и т.д.). В БК РФ появилось понятие государственной (муниципальной) услуги физическим и юридическим лицам, однако понятие культурной услуги в федеральном законодательстве отсутствует. Представляется целесообразным восполнить этот пробел путем внесения дополнений в Основы законодательства РФ о культуре.

2. Работа по формированию перечня культурных услуг должна опираться на действующие общероссийские экономические классификаторы: ОКВЭД⁶ и ОКУН⁷. К сожалению, указанные классификаторы в их нынешнем виде не могут служить базой для создания перечня услуг культуры и нуждаются в серьезном пересмотре с учетом специфики культурной деятельности и современных реалий.

3. Занимаясь формированием перечня культурных услуг, следует обратить внимание на степень его подробности и полноту охвата.

При определении степени подробности возможны два подхода:

— сведение всех услуг учреждения определенного вида к одной условной комплексной услуге (например, концертное обслуживание);

— дифференциация услуг учреждения определенного вида в зависимости от функций и основных направлений его деятельности.

Второй подход, безусловно, более адекватен для учреждений культуры, особенно полифункциональных (например, библиотек, культурно-досуговых центров и т.д.), но более трудоемок. В этом случае плановое задание, установленное учреждению культуры, будет дифференцировано по видам оказываемых им услуг.

С позиций полноты охвата в перечень необходимо включить не только основные услуги, непосредственно направленные на по-

⁶ ОКВЭД — Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 06.11.2001 г. № 454-ст и введенный в действие с 01.01.2003 г.

⁷ ОКУН — Общероссийский классификатор услуг населению, утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 28.06.1993 г. № 163 и введенный в действие с 01.01.1994 г.

требителя, но и так называемые опосредованные услуги (например, комплектование фондов, методическая работа и др.).

Что касается собственно формирования планового задания, то особую сложность представляет уход от пресловутого принципа планирования от достигнутого уровня, установление требований к качеству и результатам оказания услуг, обеспечение контроля выполнения установленного задания.

В последнее время в ряде регионов, в частности в Москве, Новосибирской области наблюдаются попытки разработать формы для государственного задания подведомственным учреждениям культуры. Тем не менее на сегодняшний день подготовка к переходу на новые модели планирования остается одним из самых слабых мест бюджетной реформы в сфере культуры.

Изменение моделей финансирования предполагает отказ от обезличенного финансирования учреждений культуры по смете и переход к финансированию на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных (муниципальных) услуг (далее — нормативы финансирования).

Отметим, что нормативы не должны рассматриваться в качестве единственного инструмента бюджетного финансирования учреждений культуры. Отступление от нормативного метода финансирования допускается в случае уникального характера деятельности, направленной на сохранение и развитие культурного потенциала. Например, для музеев методом прямого счета целесообразно определять объем бюджетного финансирования расходов на хранение, выявление и собирание, изучение музейных предметов и музейных коллекций и создание постоянных экспозиций. На основе нормативного метода можно рассчитать объем бюджетного финансирования услуг, направленных на удовлетворение культурных запросов населения.

Если плановое задание, установленное учреждению культуры, дифференцировано по видам оказываемых услуг, то для расчета суммы выделяемых финансовых средств необходимо использовать несколько различных нормативов. В случае отсутствия такой детализации будет применен один укрупненный финансовый норматив.

При нормативном финансировании большое значение имеет выбор показателей, в расчете на которые выделяются бюджетные средства. Как правило, за показатель единицы услуг учреждений культуры принимается одно посещение либо одно мероприятие.

Далее необходимо решить вопрос о составе затрат, которые учитываются при расчете нормативов финансирования. Как правило, из расчета исключаются целевые расходы на приобретение дорогостоящего оборудования и на капитальный ремонт, иногда — затраты на гастрольно-выездную деятельность. В этом случае ука-

занные расходы должны финансироваться по соответствующим программам. Отдельно следует предусматривать расходы на содержание имущественного комплекса.

Существуют несколько методов определения нормативов финансирования: аналитический, нормативный и метод калькуляции. Аналитический метод — основан на анализе фактических затрат прошлых периодов. Нормативный метод — базируется на нормативных документах. Метод калькуляции — исходит из утвержденных норм на основные процессы.

Конечно, более обоснованными являются нормативный метод и метод калькуляции, но на практике пока используется исключительно аналитический метод, причем в самом упрощенном виде. Величина нормативов финансирования устанавливается по фактическому значению показателей предшествующего года⁸ с учетом индекса-дефлятора.

Основным элементом при расчете нормативов финансирования является фонд оплаты труда. При его определении важно правильно выбрать отправную точку. Это могут быть:

- единая тарифная сетка (ЕТС);
- средняя заработная плата в регионе;
- уровень заработной платы лиц данной профессии на международном рынке и т.д.

Первый вариант — наименее желателен, последний — наименее реалистичен, хотя и весьма актуален для музыкантов — исполнителей международного класса.

После расчетов базовых нормативов финансирования целесообразно использовать систему поправочных коэффициентов:

- дополнительный набор потребительских свойств услуги (проведение экскурсии в музее на иностранном языке и т.д.);
- особые условия предоставления услуг (гастрольно-выездная деятельность и т.д.);
- работа с социально незащищенными категориями потребителей (детьми, инвалидами и т.д.).

Предварительные расчеты нормативов финансовых затрат на оказываемые услуги стоит провести по различным сценариям:

- оптимистическому (максимальному);
- реалистическому (среднему);
- пессимистическому (минимальному).

На сегодняшний день уже стало понятно, что в условиях бюджетной реформы финансирование сферы культуры не уменьшится, а даже увеличится. По оценкам экспертов, при установлении

⁸ Для обеспечения корректности расчетов необходимо провести анализ затрат хотя бы за трехлетний период.

обоснованных нормативов финансирования объем бюджетных средств, выделяемых учреждениям культуры, вырастет не менее чем в три раза (оптимистический сценарий). Согласно расчетам Роскультуры, уровень финансирования федеральных учреждений, переведенных на нормативное финансирование, повысится на 30—35% (реалистический сценарий). Регионы более скромны в своих прогнозах — они рассчитывают на 10—20%-ное увеличение размеров финансирования. К сожалению, нельзя полностью исключить вероятность того, что в отдельных субъектах РФ объем финансирования сферы культуры останется на прежнем уровне и даже снизится. В подобной ситуации тем более необходим серьезный подход отраслевых органов управления и учреждений культуры к разработке нормативов финансирования.

Следует отметить, что в дополнение к нормативному финансированию установленного учреждениям культуры планового задания необходимо шире использовать метод социального (государственного и муниципального) заказа, размещаемого на конкурсной основе в рамках программ культурного развития.

Использование новых моделей планирования и финансирования связано с созданием стандартов предоставления культурных услуг, которые призваны повысить объективность распределения финансовых средств в сфере культуры.

Установление учреждению культуры гарантированного планового задания и его финансовое обеспечение предполагает, что оказываемые услуги будут соответствовать принятым стандартам.

Под стандартами предоставления услуг обычно понимают требования, которым должны удовлетворять конкретные услуги, чтобы обеспечить их назначение.

Зарубежный опыт свидетельствует, что стандарты:

- с одной стороны, позволяют конкретизировать обязательства государственных и муниципальных органов власти в области культуры перед гражданами и учреждениями культуры;

- с другой стороны, налагают на учреждения культуры обязательства по условиям предоставления, количеству и качеству услуг.

В настоящее время в России нет федерального законодательства о стандартизации услуг, не приняты национальные стандарты оказания культурных услуг (или деятельности организаций культуры). Вместе с тем действуют технические регламенты, стандарты по информации, библиотечному и издательскому делу.

Основой стандартизации услуг, в том числе культуры, выступает закон «О техническом регулировании», который определяет отношения между разработкой, принятием, применением и исполнением обязательных требований и процессами оказания услуг.

На сегодняшний день наметилась тенденция утверждения региональных стандартов предоставления услуг культуры, учитывающих социально-культурную специфику и экономические возможности конкретных субъектов РФ. Так, утверждены стандарты в Архангельской, Кировской, Свердловской и Смоленской областях, Красноярском и Пермском краях, республиках Карелия, Марий Эл, Татарстан, Чувашия и некоторых других регионах.

Представляется, что наиболее часто употребляемое название «стандарты качества оказания государственных услуг в сфере культуры» не совсем точно отражает суть этих документов. Параметры качества культурных услуг не поддаются прямой, жесткой регламентации. Скорее можно задать некий набор факторов, влияющих на качество услуг, установить требования к условиям их предоставления.

Требования к оказывающим соответствующие услуги учреждениям культуры могут включать следующие позиции:

- регламентирующие документы;
- режим работы;
- обеспеченность помещениями, в том числе для творческой деятельности; их состояние (безопасность, комфортность, температурный режим, влажность и т.д.);
- объем и качество фондов музеев и библиотек, скорость их обновления;
- техническое оснащение;
- кадровое обеспечение;
- объем и, по возможности, качественные характеристики оказываемых услуг;
- информационное обеспечение получателей услуг;
- сроки оказания услуг;
- контроль (внутренний и внешний) и др.

Часть стандарта, содержащая требования к режиму работы, объему предоставляемых услуг, срокам их оказания и т.п., может быть выражена количественными показателями.

Самыми доступными показателями при установке качественных параметров оказываемых услуг являются статистические. Среди статистических показателей наиболее применимы для характеристики качества услуг относительные показатели. Для библиотек — это читаемость, посещаемость, обращаемость и обновление фондов, книгообеспеченность и др. Для организаций исполнительских искусств такими показателями могут выступать заполняемость зрительного зала на стационаре, средняя посещаемость одного мероприятия, число посещений на 1000 жителей, степень обновления репертуара и др.

Сегодня в сфере культуры наиболее разработанными являются стандарты в области библиотечного дела. Применение данных стандартов в других видах культурной деятельности может показаться некорректным в силу специфики этих видов. Безусловно, каждая область культуры имеет свои особенности. Однако при подготовке стандартов, скажем, культурно-досуговой деятельности, более уместно все-таки ориентироваться на библиотечные стандарты, нежели на стандарты различных отраслей промышленности. Речь, конечно же, не идет о слепом копировании, да это и не возможно. Но очень полезно познакомиться со структурой соответствующих документов и содержащимися в них положениями. Может быть позаимствована и технология разработки стандартов, которая является универсальной. Проиллюстрируем эту технологию на примере стандартов в области библиотечного дела:

- изучение международного опыта, в частности документа «Манифест ЮНЕСКО о публичных библиотеках»;

- разработка «Модельного стандарта деятельности публичной библиотеки» (далее — Стандарт) и его обсуждение библиотечной общественностью;

- принятие Стандарта Российской библиотечной ассоциацией (РБА) в 2001 г.;

- использование наработок РБА субъектами РФ (регионами) при создании своих стандартов;

- утверждение региональных библиотечных стандартов;

- разработка и утверждение модельных библиотечных стандартов для муниципальных образований конкретного субъекта федерации.

Анализ уже принятых региональных стандартов в сфере культуры показывает, что библиотечный раздел является наиболее фундаментальным из них, тогда как многие другие разделы носят достаточно поверхностный характер, ограничиваясь описанием задач, стоящих перед отдельными видами учреждений культуры и направлений их деятельности.

Внедрение новых моделей планирования и финансирования, создание стандартов предоставления культурных услуг позволит обеспечить повышение эффективности расходования бюджетных средств в сфере культуры.

Г.М. Зуев¹,

канд. физ.-мат. наук, профессор, доцент Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

М.В. Сеченова²,

аспирант Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В работе рассматривается современное состояние комплексного оценивания инвестиционной деятельности на основе системы базовых показателей. Введены аналитические функции денежных потоков, описывающие динамику инвестиционного процесса. Сформулирован также ряд системообразующих задач инвестиционной деятельности: финансовая реализуемость, иерархический многокритериальный анализ, внутрикорпоративная оценка эффективности и т.д. Отличительной особенностью изложения является строго формализованный характер обсуждаемых постановок. Значительное внимание уделяется моделированию учета влияния налоговой составляющей при различных системах налогообложения.

Ключевые слова: инвестиционное оценивание, показатели эффективности, налогообложение, моделирование.

This article deals with the modern state of investment activity complex evaluation on basis of the system of base characteristics. The analytic functions for cash flows, describing investment process dynamics, are introduced. There are formulated the set of investment activity main objects: financial marketability, hierarchical multicriterion analysis, intracorporate efficiency evaluation etc. The distinctive feature of this description is rigorously formalized character of concerned problems. Significant attention is paid to modeling of taxation component effect for different tax systems.

Key words: investment evaluation, efficiency characteristics, taxation, modeling.

Инвестирование является ключевым элементом экономического развития в современных условиях хозяйствования. Для активизации инвестиционных процессов необходимы выгодные проекты вложения финансовых средств. Оценка эффективности таких проектов представляет собой нетривиальную задачу оптимизационного анализа и дальнейшей аналитической проработки.

Как известно, эффективность инвестиционных проектов оценивается на основе базовых показателей инвестиционной деятель-

¹ Зуев Григорий Михайлович, тел.: +7 (495) 442-60-98; e-mail: gmzuev@mail.ru

² Сеченова Маргарита Владиславовна, e-mail: rsechenova@mail.mipt.ru

ности. Важнейшими из них, наиболее полно характеризующими инвестиционный процесс, являются: показатель чистой приведенной стоимости — NPV (масштаб увеличения стоимости капитала), индекс рентабельности инвестиций — PI , описывающий эффективность вложения единицы используемого капитала, срок окупаемости инвестиций — PB (DPB), внутренняя норма доходности — IRR и ее модификация — $MIRR$ ³.

С каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток, представляющий собой превышение текущих денежных поступлений над текущими денежными расходами. Формулы для базовых показателей инвестиционной деятельности содержат поток капитальных вложений (инвестиции), притоки и оттоки денежных средств и экзогенные характеристики инвестиционной среды. Обзор экзогенных характеристик инвестиционной среды приведен в работе Г.М. Зуева и Д.М. Ефимова⁴. К ним относятся: темп инфляции, ставка рефинансирования, уровень дисконтирования, стоимость капитала (стоимость располагаемого заемного капитала CC ⁵ (или средневзвешенная стоимость капитала $WACC$ ⁶) и мера неопределенности и рисков.

В данном материале мы кратко остановимся на роли каждого из выведенных на рассмотрение параметров инвестиционной среды в целях достижения наибольшей прагматической направленности развиваемого методологического аппарата.

Если у компании есть явно выраженная финансово-экономическая стратегия, подкрепленная соответствующими расчетными результатами, назначение коэффициента дисконтирования особых сложностей вызвать не должно. Например, если за последние 5 лет произошло снижение доходности компании с 17 до 8%, а планируемая доходность на последующие 5 лет составляет 10%, то вполне целесообразно выбрать в качестве коэффициента дисконтирования указанные 10% ($d = 0,1$), что позволяет непосредственно оценить потенциальную реализуемость поставленной цели. Найдутся ли соответствующие инвестиционные решения, обеспечивающие достижение заданного уровня прибыльности?

При учете прогнозируемого темпа инфляции ключевые аспекты — выбор расчетной валюты и прогнозная координация соответствующих курсов при использовании других расчетных единиц.

³ См. список литературы.

⁴ См.: Зуев Г.М., Ефимов Д.М. Базовые характеристики и направления совершенствования инвестиционного оценивания на корпоративном уровне // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 16.

⁵ Стоимость капитала (англ. Cost of Capital, CC).

⁶ Средневзвешенная стоимость капитала (англ. Weighted Average Cost of Capital, $WACC$).

Следующей весьма важной характеристикой настройки параметров прогнозируемого инвестиционного процесса является стоимость потенциальных заимствований. Она характеризуется ставкой рефинансирования r (действующей, прогнозируемой) с учетом прочих реально доступных источников привлечения заемных средств, стоимость капитала которых обозначена как CC .

Отметим, что значение CC может быть как выше, так и ниже ставки рефинансирования. Поэтому на практике широко используется показатель $WACC$, характеризующий среднюю ставку стоимости привлеченного капитала на основе задействования разнообразных источников финансирования.

Учет рисков и неопределенностей представляет собой фундаментально важный аспект инвестиционного оценивания и заслуживает специального рассмотрения.

В настоящей работе мы остановимся на возможности достижения наилучших финансовых результатов, включая аналитическую проработку некоторых многоаспектных компонентов инвестиционного процесса.

Инвестиционный процесс можно рассматривать как временной процесс, при котором происходит целенаправленное вложение заданного объема (потока) капитальных затрат $K(t)$ на временном интервале периода прогнозирования данного инвестиционного проекта, в ходе реализации которого формируется приращение текущего расчетного счета, составляющее разницу между денежными поступлениями $R(t)$ и дополнительными текущими затратами $Z^+(t)$. При этом вводятся функции денежных потоков, описывающие их изменение во времени в течение интервала прогнозирования⁷.

Основным свойством денежных потоков, относящихся к финансовой или экономической деятельности предприятий, является их дискретность. Такого рода экономическая информация идентифицируется и измеряется путем бухгалтерского учета.

Специфика бухгалтерского учета требует, чтобы представление экономической информации происходило за некоторые временные интервалы, являющиеся либо частью отчетных периодов, либо кратными им. При этом притоки и оттоки денежных средств, существующие лишь в отдельные моменты рассматриваемых интервалов, суммируются и относятся к моментам времени конца интервала (месяца, квартала, года и т.д.). Это так называемые потоки «постнумерандо». Именно они лежат в основе методик анализа и оценки инвестиционных проектов и соответствуют общим принципам учета, согласно которым финансовый результат оценивается по окончании очередного отчетного периода⁸.

⁷ См.: Зуев Г.М., Салманова А.А. Прикладные задачи инвестирования. М., 2007.

⁸ См.: Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., 1998.

В данной работе впервые предлагается переход от дискретного описания денежных потоков к аналитическому заданию функций денежных потоков в их связи с временными тактами бухгалтерской отчетности (месяц, квартал, год и т.д.), что значительно расширяет, углубляет и конкретизирует аналитику инвестиционного оценивания.

Под инвестиционным проектом будем понимать вложение потока капитальных затрат на фиксированном временном интервале $[t_0, t_0 + T]$, где t_0 — момент начала реализации данного инвестиционного предложения, T — период прогнозирования (время жизни данного инвестиционного предложения).

Введенный в рассмотрение интервал реализации инвестиционного проекта разбивается на некоторые временные такты: месяц, квартал, год и т.д. При оценке инвестиционных проектов допустимо считать эти интервалы равными. При этом период прогнозирования делится на базовые интервалы (такты) длиной Δt , каждый из которых характеризуется своим порядковым номером $i(t_0, t_0 + \Delta t, t_0 + 2\Delta t, \dots, t_0 + i\Delta t, \dots, t_0 + T)$; $i = 1, 2, \dots, n$.

Осуществленное впервые в данной работе введение в стандартный формализованный аппарат базового интервала и аналитического описания функции денежных потоков позволяет связать элементы денежных потоков и коэффициент дисконтирования с длиной этого базового интервала.

Формула для расчета NPV , отражающая данную связь, имеет вид

$$NPV|_{t_0} = \sum_{i=1}^n \left(R(t_0 + i\Delta t) - Z^+(t_0 + i\Delta t) - N(t_0 + i\Delta t) \right) / \left(1 + d_f \frac{\Delta t}{t_r} \right)^i - \sum_{i=0}^n K(t_0 + i\Delta t) / \left(1 + d_f \frac{\Delta t}{t_r} \right)^i, \quad (1)$$

где Δt — базовый интервал, на который делится при расчете период прогнозирования (месяц, квартал, год и т.д.); n — число базовых

интервалов периода прогнозирования, $n = \frac{T}{\Delta t}$; i — порядковый

номер базового интервала периода прогнозирования, $i = \frac{t - t_0}{\Delta t}$,

$i = 1, 2, \dots, n$; $d_f \frac{\Delta t}{t_r}$ — годовой коэффициент дисконтирования с

учетом инфляционной составляющей, приведенный к интервалу Δt ; t_r — длительность одного года; $R(t)$, $Z^+(t)$, $K(t)$, $N(t)$ — функции потока поступлений, текущих затрат, капитальных затрат и затрат на налогообложение по проекту как функции времени.

PI , характеризующий эффективность вложения единицы используемого капитала, с учетом особенностей предложенного формализованного аппарата имеет вид

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{R(t_0 + i\Delta t) - Z^+(t_0 + i\Delta t) - N(t_0 + i\Delta t)}{\left(1 + d_f \frac{\Delta t}{t_r}\right)^i} \bigg/ \sum_{i=0}^n \frac{K(t_0 + i\Delta t)}{\left(1 + d_f \frac{\Delta t}{t_r}\right)^i}. \quad (2)$$

PB можно рассчитать по формуле $PB(d) = \min K$, при котором:

$$\sum_{i=1}^K \frac{R(t_0 + i\Delta t) - Z^+(t_0 + i\Delta t) - N(t_0 + i\Delta t)}{\left(1 + d_f \frac{\Delta t}{t_r}\right)^i} \geq \sum_{i=0}^K \frac{K(t_0 + i\Delta t)}{\left(1 + d_f \frac{\Delta t}{t_r}\right)^i}. \quad (3)$$

IRR по проекту, характеризующая темп прироста вложенного капитала, определяется значением дисконта, при котором NPV данного проекта обнуляется, т.е.

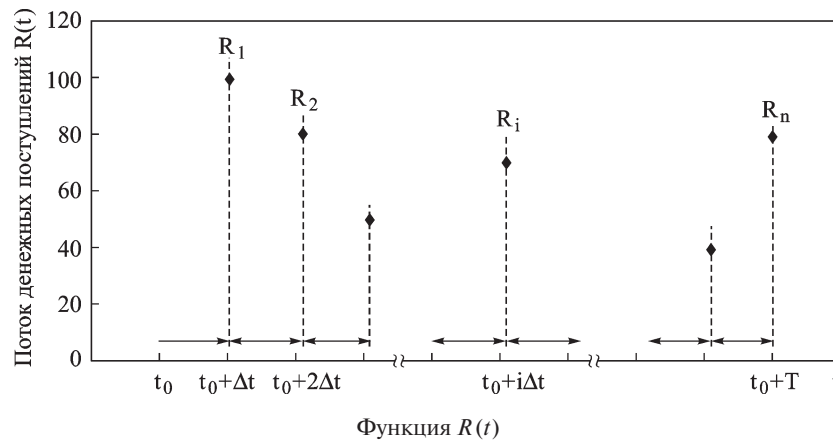
$$NPV(d^*) = 0, IRR = d^*. \quad (4)$$

Функцию $R(t)$ можно представить на графике (рисунок) в виде неэлементарной кусочно-непрерывной функции, заданной на всем временном отрезке $[t_0, t_0 + T]$. В моменты времени, соответствующие концам базовых интервалов (временных тактов) периода прогнозирования, функция $R(t)$ равна сумме денежных поступлений за i -й интервал и нулю в остальные моменты времени, т.е. в точках $t = t_0 + i\Delta t$ функция $R(t)$ имеет конечные разрывы.

Аналитическое описание функции потоков денежных поступлений $R(t)$ имеет вид

$$R(t) = \begin{cases} R_i & \text{при } t = t_0 + i\Delta t, i = 1, 2, \dots, n, \\ 0 & \text{при } t \neq t_0 + i\Delta t, t_0 \leq t \leq t_0 + T, \end{cases} \quad (5)$$

где R_i — сумма денежных поступлений за i -й базовый интервал.



Таким образом объединяются варианты дискретного и непрерывного описания инвестиционного проектирования.

Функции текущих затрат $Z^+(t)$ и капиталовложений $K(t)$ можно записать аналогично функции поступлений $R(t)$ с той только разницей, что функция капиталовложений в начальный момент времени равна значению исходной инвестиции, т.е. $K(t_0) = IC$, если исходная инвестиция осуществляется одновременно в самом начале проекта.

Аналитическое задание функций денежных потоков позволяет выделить отдельно затраты на налоги при различных системах налогообложения и ввести их в формализованный аппарат инвестиционного оценивания.

Функция затрат на налогообложение $N(t)$ в моменты времени, соответствующие концу базового интервала, равна сумме налогов, подлежащих уплате за этот период времени (базовый интервал), и нулю в остальные моменты времени, т.е.

$$N(t) = \begin{cases} N_i = \sum_{k=1}^m N_k & \text{при } t = t_0 + i\Delta t, \\ 0 & \text{при } t \neq t_0 + i\Delta t, i = 1, 2, \dots, n. \end{cases} \quad (6)$$

Введение аналитических функций денежных потоков конкретизирует обобщающую запись классического инструментария оценивания эффективности инвестиционного процесса применительно к специфике инвестиционной деятельности отдельных предприятий. Это дает возможность перейти от решения частных задач по оценке эффективности отдельных инвестиционных проектов к обобщающим экономико-математическим исследованиям, учитывающим технико-экономические и финансовые характеристики инвестиционной деятельности. В методическом плане это позволит сформировать критерии выбора альтернативных проектов, включающие характеристики типов инвестиционных проектов.

Специфика инвестиционной деятельности отдельных предприятий характеризуется, в частности режимом налогообложения. В качестве первого этапа предпринято математическое описание затрат на налоги по проекту для различных режимов налогообложения, соответствующих законодательной базе.

Конкретизируем функцию налогообложения $N(t)$ для общей (стандартной) и упрощенной систем налогообложения.

I. Для упрощенной системы налогообложения (УСН) значение функции $N(t)$ при $t = t_0 + i\Delta t, i = 1, 2, \dots, n$ (6) определяется следующим образом:

$$N_i = N_{\text{усн}_i} + \sum_{k=2}^m N_{ki}, \quad (7)$$

где $N_{\text{усн}_i}$ — единый налог по УСН, подлежащий уплате за i -й базовый интервал; $\sum_{k=2}^m N_{ki}$ — остальные налоги, уплачиваемые организацией при применении УСН (п. 2 ст. 346.11 НК РФ), не зависящие от общей суммы прибыли; m — общее число уплачиваемых налогов.

Согласно Налоговому кодексу РФ, по упрощенной системе налогообложения единый налог заменяет налог на прибыль организаций, на имущество, единый социальный налог. Объектом налогообложения могут признаваться как доходы, так и доходы, уменьшенные на величину расходов (п. 1 ст. 346.14 НК РФ). Рассмотрим каждый случай отдельно.

А) Объект налогообложения — доходы.

Сумму налога можно уменьшить на величину взносов в Пенсионный фонд РФ, но не более чем на половину (п. 3 ст. 346.21 НК РФ), т.е.

$$N_{\text{усн}_i} = \begin{cases} r_{\text{усн}_1} R_i - P_i, & \text{если } P_i < 0,5 N_{\text{усн}_i}, \\ 0,5 \cdot r_{\text{усн}_1} R_i, & \text{если } P_i \geq 0,5 N_{\text{усн}_i}, \end{cases} \quad (8)$$

где P_i — взносы в Пенсионный фонд РФ, $r_{\text{усн}_1}$ — налоговая ставка.

Б) Объект налогообложения — доходы, уменьшенные на величину расходов.

Налоговую ставку обозначаем $r_{\text{усн}_2}$.

$$N_{\text{усн}_i} = (R_i - Z_i^+) r_{\text{усн}_2}. \quad (9)$$

II. Для общей (стандартной) системы налогообложения:

$$N_i = N_{\text{приб}_i} + \sum_{k=2}^m N_{ki}, \quad (10)$$

где m — число уплачиваемых налогов согласно НК РФ, плательщиком которых является рассматриваемое предприятие; $N_{\text{приб}_i}$ — налог на прибыль организаций; $\sum_{k=2}^m N_{ki}$ — остальные налоги, уплачиваемые организацией (не зависящие от общей суммы прибыли).

Налог на прибыль организаций может быть вычислен по следующей формуле:

$$N_{\text{приб}_i} = (R_i - Z_i^+ - Nc/c_i - AM_i) r_{\text{приб}}, \quad (11)$$

где $N_{\text{приб}_i}$ — сумма налога на прибыль; Nc/c_i — налоги, входящие в себестоимость продукции (единый социальный налог, страховые взносы на социальное страхование от несчастных случаев, земельный, транспортный, водный налоги и т.д.); AM_i — амортизационные отчисления, $r_{\text{приб}}$ — ставка налога на прибыль.

Обобщенная запись затрат на налогообложение позволяет выработать критерии рентабельности при сравнении альтернативных проектов.

После отбора наилучших проектных решений необходимо обеспечить процесс их финансирования.

При этом должно выполняться условие финансовой реализуемости⁹, отвечающее за такое поступление финансовых средств, при котором сохраняется неотрицательное значение накопленного расчетного счета на всех этапах выполнения данного инвестиционного проекта. Если это условие не нарушается на интервале $[t_0, t_0 + T]$, то реализация проекта допустима на собственные средства. В противном случае рассмотрение проблемы финансовой реализуемости должно быть связано либо с привлечением заемных средств, либо с дополнительным варьированием момента начала реализации инвестиционного проекта.

Проведем комплексный анализ формирования инвестиционной программы, т.е. совокупности инвестиционных проектов.

При организации перебора можно специально учесть возможность выбора оптимальной комбинации, содержащей от 1 до M проектов. При этом допускается предварительная фиксация каких-либо базовых проектов и поиск наилучшей комбинации, дополняющей их.

Возможна реализация произвольной структуры дополнительных ограничений при формировании инвестиционной программы, когда, например, из заданного списка финансовых предложений сначала отбираются только те, срок окупаемости которых не превышает трех лет. Затем они ранжируются по показателю IRR . После чего формируются оценки NPV для пар, троек, четверок и пятерок при условии, что IRR каждого из используемых проектов превышает некоторое заданное значение.

При этом определяется оценка массивов, подлежащих перебору, фиксация и разбивка интервала $[t_0, t_0 + T]$ и состав анализируемой совокупности инвестиционных проектов.

Рассмотрим процедуру внутрикорпоративного оценивания эффективности инвестиционных предложений.

Допустим, что уже сформировано конкретное инвестиционное предложение, заданное потоком поступлений $R(t)$, необходимых капитальных вложений $K(t)$, дополнительных (текущих) затрат $Z^+(t)$ и затрат на налогообложение $N(t)$.

Предположим, что аналитический центр корпоративной структуры предварительно наметил финансовую схему реализации отобранного инвестиционного предложения с учетом привлечения заемных средств.

⁹ См.: Зуев Г.М., Салманова А.А. Указ. соч.

Обозначим комплексную оценку привлечения собственного капитала через $СК(t)$. Она включает две составляющие, т.е. $СК(t) = СК^1(t) + СК^2(t)$, где $СК^1(t)$, $t \in [t_0, t_0 + T]$, описывает долю (поток) собственного капитала, вложенного в реализацию инвестиционного проекта с самого начала, а $СК^2(t)$ — поток, предназначенный для последующего возврата привлеченных заемных средств в объеме

$$\Delta K(t) = (K(t) + Z^+(t) + N(t) - R(t) - СК^1(t)), \quad (12)$$

$$t \in [t_0, t_0 + T].$$

Причем равенство (12) определено только при положительных значениях его правой части (в противном случае нет необходимости привлекать заемный капитал).

Таким образом, $СК^2(t)$ представляет собой долговое обязательство корпорации, обусловленное привлечением заемных средств на реализацию инвестиционного предложения, оно задано на произвольном интервале времени в соответствии с условиями заимствования. Очевидно, что для расчета эффективности данного инвестиционного решения следует учесть динамику введенных характеристик $СК^1(t)$, $\Delta K(t)$, $СК^2(t)$.

Поскольку различные корпоративные структуры или их подразделения по-разному выбирают финансовую схему реализации имеющегося инвестиционного предложения, то и внутрикорпоративные оценки его эффективности будут не совпадать. От этого может зависеть как результат принимаемого инвестиционного решения, так и сама оценка эффективности инвестиционной деятельности, в том числе и при совпадении реализуемых элементов производственных программ.

Весьма существенен и тот факт, что привлеченные собственные средства также могут иметь несовпадающую инвестиционную оценку, обусловленную как альтернативными инвестиционными предложениями, так и внешними условиями финансирования.

Список литературы

- Белолитецкий В.Г. Финансы фирмы. М., 1998.
 Зуев Г.М., Ефимова Д.М. Базовые характеристики и направления совершенствования инвестиционного оценивания на корпоративном уровне // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 6.
 Зуев Г.М., Салманова А.А. Прикладные задачи инвестирования. М., 2007.
 Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., 1998.
 Коссов В.В., Лифшиц В.Н., Шахназаров А.Г. и др. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М., 2000.

И.Е. Калабихина¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры народонаселения экономического ф-та
МГУ имени М.В. Ломоносова

СИСТЕМА ФАКТОРОВ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА

В статье анализируется влияние экономического роста на гендерное равенство и влияние гендерного неравенства на экономическое развитие страны. Причины и степень гендерного неравенства объясняются действием трех основных факторов, таких, как развитие общества (социально-экономическое, демографическое, технологическое), гендерный порядок, поведенческий фактор, которые формируют систему факторов гендерного неравенства. На серии примеров показано, что фактор гендерного порядка, т.е. чувствительность общественных институтов к гендерному равенству, значит не меньше, чем экономическое благосостояние в развитии гендерного равенства. Подтверждается не только влияние экономического роста на благосостояние гендерных групп, но и влияние гендерного неравенства на социально-экономическое и демографическое развитие общества.

Ключевые слова: гендерное неравенство, экономическое развитие, система факторов.

This article is devoted to interaction of gender equality and economic development. Gender inequality is produced by system of gender inequalities factors such as level of environment development (socio-economical, demographic, technological development), gender institutions (discrimination), and human behavior. Gender institutions factor is the most important one that is demonstrated with some examples. We stress that both the economic growth influences gender equality and gender equality influences socio-economic and demographic development of society.

Key words: gender inequality, economic development, system of factors

Взаимовлияние экономического и социального факторов содержит в себе большой стимул как для экономического, так и для человеческого развития. Социальное неравенство порождает целый комплекс проблем для групп населения, находящихся в худших условиях: у подобных социальных групп наблюдается отставание в уровне жизни, в уровне образования, в доступе к экономическим ресурсам, фиксируются более низкие показатели здоровья и продолжительности жизни. Отстающие социальные группы могут формироваться по ряду признаков. Основными признаками, как правило, являются пол, раса или этнос, возраст, регион проживания. Социальное неравенство порождается системой факторов,

¹ Калабихина Ирина Евгеньевна, тел: +7 (916) 686-28-74; e-mail: irina.kalabikhina@gmail.com

которая рассматривается далее на примере гендерного неравенства. В данной статье помимо влияния экономического роста на гендерное равенство, на возможности развития отстающей группы авторы говорят о влиянии гендерного неравенства на экономическое развитие страны. В работе использованы статистические базы данных международных организаций.

Итак, гендер — набор характеристик личности и ролей, заданный культурой и социальным развитием общества, который определяет поведение мужчин и женщин, отношения между ними, отношение к женщинам и мужчинам, мальчикам и девочкам, и, в конечном счете, является индикатором распределения ресурсов между полами во всех сферах жизнедеятельности и индикатором экономического неравенства.

Гендерный анализ распределения ресурсов оперирует такими понятиями, как время, доход, имущество, доступ к общественным благам, к земле, к производственным ресурсам, к оплачиваемой занятости.

Причины и степень гендерного неравенства объясняются действием трех основных факторов, формирующих систему факторов гендерного неравенства²:

- 1) фактором развития (социально-экономического, демографического, технологического) среды и общества;
- 2) фактором гендерного порядка (институциональным, дискриминационным);
- 3) фактором поведенческим.

Фактор развития общества создает предпосылки для усиления гендерного равенства (мнение о том, что развитие общества автоматически ведет к усилению гендерного равенства, является ошибочным). Фактор поведения социальной группы в той или иной области жизнедеятельности отражает влияние исторически сложившихся культурных особенностей в данной стране. Однако самым сильным фактором неравенства из перечисленных является дискриминационный фактор, или фактор гендерного порядка.

Гендерный порядок — это социальные нормы, политическая культура и отношение общества к гендерным вопросам. В большинстве обществ гендерный порядок является патриархальным, т.е. характеризуется явным преимуществом мужчин в публичной сфере, жестким контролем над поведением женщин³, разделением ролей и асимметричным распределением ресурсов. Модернизация общества формирует предпосылки для развития эгалитарного гендерного порядка, при котором индивид обладает большой свободой выбора своей роли, в общественной сфере присутствуют в относи-

² Данная система отвечает требованиям системности: устойчивость, универсальность, комплексность, исчерпанность, взаимосвязь элементов и пр.

³ Гендер для чайников. М., 2006. С. 56.

тельно равной степени мужчины и женщины, ресурсы распределены равномерно между полами.

Приведем несколько примеров влияния указанной системы факторов на гендерное неравенство в различных сферах жизнедеятельности человека.

Гендерное неравенство в сфере занятости. Использование женской рабочей силы в России в качестве экстенсивного трудового ресурса в периоды войн и репрессий, сокративших численность мужской рабочей силы, сформировало историю освоения сферы оплачиваемой занятости россиянками (фактор развития среды). Различные дискриминационные проявления в отношении работниц со стороны работодателей, общественного мнения, потребителей, ожидания общества, связанные с выполнением женщинами репродуктивных функций, также влияют на гендерное неравенство в сфере занятости (дискриминационный фактор). Низкая самооценка женщин на рынке труда (поведенческий фактор) консервирует гендерное неравенство, замедляет позитивные изменения в сфере занятости.

Гендерное неравенство в доходах, феминизация бедности. Фактор социально-экономического развития общества влияет на масштабы женской бедности. Страны с низким уровнем развития и страны, переживающие экономический кризис и свертывающие социальные программы, отличаются большой долей бедного населения. При этом женщины берут на себя основной удар от свертывания социальных программ и социальных систем поддержки семей с детьми, инвалидов.

Фактор гендерного порядка влияет на относительный масштаб женской бедности как на макроуровне, так и на микроуровне.

На макроуровне это:

- низкий уровень занятости женщин в несельскохозяйственном производстве в развивающихся странах и гендерно ассиметричная экономическая политика, сегрегированные по полу федеральные и региональные бюджеты (например, развитие «мужских» добывающих отраслей, отсутствие программ развития сектора услуг и малого бизнеса) в развитых странах и странах с молодой рыночной экономикой;

- прямая и косвенная дискриминация на рынке труда: неравная оплата за труд равной ценности; дискриминация на стадии вложения в человеческий капитал, дискриминация в доступе к определенным «мужским» отраслям или «мужским» профессиям, при найме на работу, при продвижении по службе;

- слабая система социальной защиты, низкий уровень социальных трансфертов, недоступность сферы услуг (особенно детских дошкольных учреждений), потребителями которой в большей степени являются женщины.

На микроуровне (в домохозяйстве) это:

— патриархатные формы отношений, которые приводят к тому, что властный фактор преобладает над доходным, когда женщина не может на равных распоряжаться семейными доходами, даже если приносит в семью равный или больший по сравнению с мужчиной доход;

— асимметричные репродуктивные нагрузки, которые ложатся в основном на женщин, неравноценное распределение родительских функций и функций по уходу за больными и престарелыми членами домохозяйства. В данном случае следует также говорить о неравномерном распределении ресурса времени между полами.

Фактор поведения женщин в гендерном разрыве в доходах проявляется в низкой самооценке и пассивности женщин на рынке труда и в устойчивом стереотипном поведении по реконструкции патриархатных отношений внутри собственной семьи.

Еще один пример. Отсутствие у девочек в развивающихся странах равного с мальчиками доступа к образованию объясняется:

— низким уровнем социально-экономического развития этих стран, следовательно, отсутствием значительного спроса на высокопрофессиональный человеческий капитал;

— жестким патриархатным гендерным порядком, в рамках которого распределение гендерных ролей задано строго асимметрично, доступ девочек к образованию ограничен гендерными стереотипами о гендерных ролях в семье и обществе;

— отсутствием образовательных женских моделей поведения в силу сложившихся исторических и культурных предпосылок.

Гендерное неравенство в продолжительности жизни.

При анализе гендерного разрыва в продолжительности жизни фактор развития общества определяется нахождением данной страны на определенной стадии эпидемиологического перехода, уровнем развития системы здравоохранения и т.д. На первой стадии эпидемиологического перехода наблюдается гендерная сверхсмертность с женским проигрышем (высокая материнская смертность). Улучшение гигиенических условий и развитие массовой медицины играют положительную роль в динамике показателей смертности всего населения, но в большей степени от этих изменений выигрывают женщины, поскольку снижается чрезвычайно высокая материнская смертность.

Обратные эпидемиологические переходы в развитии общества, которые наблюдаются в современных странах с молодой рыночной экономикой, также могут спровоцировать повышенный рост смертности в отдельных гендерных группах. В условиях ухудшения работы системы здравоохранения, снижения доступа населения к услугам здравоохранения страдают социальные группы, наиболее

зависимые от услуг системы здравоохранения, например, беременные женщины.

Фактор гендерного порядка (дискриминационный фактор) гендерной сверхсмертности по-разному проявляется в различных возрастных группах мужчин и женщин. В младенческих, детских и подростковых возрастах дискриминационные явления распространены преимущественно в отношении девочек: от низкой иммунизации, плохого ухода и питания для девочек в развивающихся странах до относительно низкого вложения в человеческий капитал девочек в более развитых странах с явными предпочтениями рождения сына⁴. Например, в современной Индии вероятность смертности среди девочек в возрасте от 1 до 5 лет на 50% (!) выше, чем среди мальчиков, что равносильно 130 000 «недостающих» девочек. Исследования 1990-х гг. в Китае показали, что для девочек до 5 лет показатель смертности возрастал на 0,5% в год, а для мальчиков — уменьшался на 2,3%⁵. Желание родителей иметь мальчика сказывается на условиях ухода за девочками. Во-первых, при «неудачных родах» увеличивается вероятность родить следующего ребенка. В таких условиях девочки будут иметь меньше семейных ресурсов, так как будут воспитываться в более многодетных семьях. Во-вторых, при «неудачных родах» сокращается интервал между рождениями детей, что ведет к более высокой смертности у маленьких девочек⁶. Пол старшего брата или сестры также влияет на распределение ресурсов в семье. В обществах, где предпочтение отдается мальчикам, в семье желательна одна девочка, но не более. Девочка, имеющая старшую сестру, будет находиться в худших условиях, чем девочка, имеющая старшего брата⁷.

Гендерную сверхсмертность, приводящую к проигрышу мальчиков, можно наблюдать, как правило, у детей в возрасте от 1 до 5 лет, если разложить общую картину смертности на составляющие ее причины. В этот возрастной период риск смерти у мальчиков от несчастных случаев выше, чем у девочек. Одна из причин активного поведения мальчиков, имеющая дискриминационную природу, — неодинаковая социализация мальчиков и девочек. Различные институты (семья, детские учреждения, окружение вокруг — сосе-

⁴ Levels and Trends of Sex Differentials in Infant, Child and Under-Five Mortality. UN, 1998; *Tabutin D. Willems M.* Differential mortality by Sex from Birth to Adolescence: the Historical Experience of the West (1750—1930) // *Too Young to Die: Genes or Gender?* UN, 1998; См.: *Калабихина И.Е.* Гендерный фактор воспроизводства человеческого капитала // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1998. № 5.

⁵ Доклад о развитии человека 2005 / Пер с англ. М., 2005. С. 35, 71.

⁶ *Choe M.K., Diamond I., Steele F.A., Kim S.K.* Son Preference, Family Building Process and Child Mortality // *Too Young to Die: Genes or Gender?* UN, 1998.

⁷ *Behrman J.R.* Intra-Household Allocation of Resources: Is there are Gender Bias? // *Too Young to Die: Genes or Gender?* UN, 1998.

ди, знакомые, «двор») внушают мальчику, что он должен быть активным, давать сдачи, играть в подвижные игры и т.д. Девочек настраивают на «игру в куклы», пассивное поведение, в детских и подростковых возрастах реже отпускают гулять без присмотра.

В трудоспособном или репродуктивном возрасте женский проигрыш в смертности по причине дискриминационного фактора формируется под воздействием ограниченного доступа к экономическим ресурсам (относительно низкий уровень жизни, дискриминация на рынке труда, наличие «двойной занятости» в домашнем хозяйстве и в оплачиваемом секторе), неверных действий или бездействия общества в отношении защиты репродуктивного здоровья населения. Например, политика запрета абортс вызывает риск повышенной смертности от нелегальных абортов.

При патриархальных семейных ценностях мужской проигрыш в смертности в трудоспособном возрасте по причине дискриминационного фактора связан с выполнением роли «кормильца». В разных странах выполнение роли «кормильца» сочетается либо с неразвитой инфраструктурой рынка труда, отсутствием навыков предложения своего труда в рыночных условиях и криминализацией среды (например, в странах с переходными экономиками), либо с вынужденной трудовой нелегальной миграцией мужчин (например, в Армении, в Таджикистане, в Азербайджане после обретения независимости, в ряде развивающихся стран), либо с женской конкуренцией (например, в странах Восточной Европы).

Женский проигрыш в здоровье и продолжительности жизни в пенсионных и предпенсионных возрастах обусловлен такими явлениями, как усталость от «двойной занятости», относительно низкий уровень жизни, связанный с феминизацией бедности; мужской проигрыш — с давлением гендерных стереотипов: утрата основной роли «кормильца» делает дальнейшее существование бессмысленным, приводит к стрессам, болезням, в конечном итоге — к преждевременной смерти.

Поведенческий фактор гендерной сверхсмертности вызван низким уровнем самосохранительного поведения населения. У мужчин это связано с потреблением алкоголя, табакокурением, отсутствием культуры посещения медицинских учреждений и внимательного отношения к своему здоровью, как к собственному капиталу; у женщин — с низким самосохранительным поведением в отношении репродуктивного здоровья (например, «абортная культура») и с «мужским» поведением (жесткая карьера, алкоголь).

И направление общественного развития (фактор развития среды), и поведение мужчин и женщин в разных сферах жизнедеятельности (поведенческий фактор) могут быть результатом дискриминационных явлений в прошлом. На принятие решений

о развитии общества, возможно, влияли существовавшие некогда дискриминационные институты, поэтому и на поведение человека могут влиять дискриминационные стереотипы и нормы поведения, сформированные в данном социуме всем предшествующим его развитием.

Тем не менее, и развитие общества, и поведение человека объясняется не только прошлыми дискриминационными институтами, но и вполне нейтральными в отношении дискриминации факторами. Кроме того, для современной политики важно вычленять дискриминационные современные институты, чтобы устранять барьеры развития.

Регрессионный анализ развития разных стран показал⁸, что экономический рост и человеческое развитие сильно взаимосвязаны и могут усиливать друг друга, в частности через увеличение государственных вложений в образование и здравоохранение. Более того, концентрация усилий только на экономическом росте без внимания к человеческому развитию может привести страну к порочному кругу неудач в экономическом развитии, тогда как вложения в человеческое развитие часто приводят к экономическому процветанию даже без значительных усилий и программ в этой области.

Среди всех аспектов человеческого развития прогресс гендерного равенства приносит наиболее очевидные и комплексные результаты в отношении социально-экономического развития страны⁹.

Тезис о том, что гендерное неравенство тормозит экономическое развитие, находит свое подтверждение в следующих негативных последствиях: растут издержки благополучия и управления, наносится ущерб производительности, снижается экономический рост.

Эмпирическими исследованиями доказано¹⁰, что гендерное неравенство:

- повышает риск младенческой и детской смертности, снижает уровень иммунизации и образования детей, поддерживает высокий уровень рождаемости при низком уровне жизни (переменная: образование матери);

- увеличивает степень распространенности ВИЧ-инфекции как в группе повышенного, так и в группе пониженного риска взрослых людей (переменные: гендерное соотношение уровня грамотности и рост спроса на секс услуги);

⁸ *Rains G., Ramirez A.* Economic Growth and Human Development // *World Development*. 2000. Vol. 28. N 2. P. 197—219.

⁹ Доказательства негативного влияния гендерной дискриминации на развитие см. в подборке исследований в кн.: *Гендерные проблемы и развитие. Стимулирование развития через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выражать свои интересы: Докл. Всемирного банка. М., 2002.*

¹⁰ Там же. С. 75—102.

— продуцирует потери в производительности труда, рост спроса на медицинские услуги, рост затрат на социальные программы и правоохранительные органы (переменные связаны с оценкой насилия¹¹);

— продуцирует рост упущенных возможностей как материнского, так и детского поколений, и потери в заработках (переменные: образование и заработная плата);

— воспроизводит неэффективное разделение труда в современной высокотехнологичной экономике;

— увеличивает коррумпированность государственных чиновников и криминальность бизнеса;

— снижает экономический рост.

В свою очередь экономический рост может разнонаправленно воздействовать на гендерное равенство: так как доступ к ресурсам неодинаков, экономическое развитие (рост доходов, расширение рынка труда, увеличение доступа к общественным услугам) оказывает различное действие на разные социальные группы. Кроме того, замечено, что экономический рост по-разному влияет на гендерное равенство в доходах, положительно — на гендерное равенство в продолжительности жизни и образовании, меньше всего — на представительство женщин в политике.

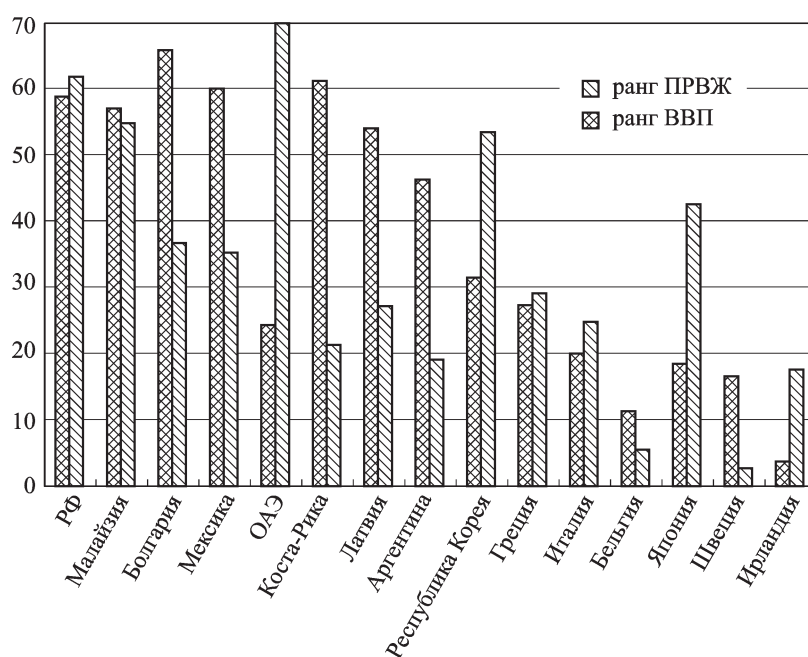
Положительное влияние экономического роста на гендерное равенство проявляется в следующих аспектах: разрушается жесткая система гендерного разделения труда (сокращается труд в домашнем хозяйстве, растет женская занятость и сокращается мужская); укрепляются стимулы для равного инвестирования в человеческий капитал (растут доходы домашних хозяйств, прибыльность инвестиций, снижаются издержки на инвестиции).

Отметим еще раз важный момент: относительно высокий доход в стране (фактор развития) не гарантирует расширения прав женщин. Нет очевидного доказательства, что гендерное неравенство автоматически снижается в условиях более высокого уровня доходов. Два члена «большой семерки» (G-7) промышленно развитых стран имеют плохие показатели расширения возможностей женщин (ПРВЖ), которые включают оценку гендерного неравенства в доходах, в участии в политике, в занятости на высококвалифицированных и руководящих рабочих местах. Италия (36 место) и Япония (42 место) занимают более низкие позиции в рейтинге по ПРВЖ, чем Коста-Рика и Аргентина. Япония и Швеция являются демократическими странами со сравнимым уровнем развития человека с точки зрения индекса развития человека (ИРЧ), но у Швеции ПРВЖ почти в два раза выше, чем у Японии¹².

¹¹ Некоторые оценки потерь от домашнего насилия: 2% ВВП в Чили, 1,6% в Никарагуа, 1—3% в Канаде.

¹² Доклад о развитии человека 2005 / Пер. с англ. М., 2005. С. 51—54

На рисунке видно, насколько не соответствуют ранги различных стран по ВВП и по ПРВЖ. Относительно высокий рейтинг страны по ВВП может сопровождаться низким рейтингом по гендерному равенству (Япония, Республика Корея, ОАЭ), и наоборот, относительно невысокий рейтинг страны по ВВП не мешает стране занимать неплохие позиции по ПРВЖ (Аргентина, Латвия, Коста-Рика). Гендерный порядок (т.е. социальные нормы, политическая культура и отношение общества) в деле расширения возможностей женщин значит как минимум столько же, сколько экономическое благосостояние и общий уровень развития человека. На рубеже веков многие менее развитые по доходу страны превосходили более развитые по доходу страны в показателе ПРВЖ. Коста-Рика и Тринидад и Тобаго возвышались над Францией, Италией и Грецией, Израиль над Японией, Багамы над Португалией¹³. Вообще, показатель ПРВЖ только в одной стране был выше 0,8 и только в 33 странах — выше 0,5 (абсолютное равенство достигается при значении «1»). Россия в рейтинге ВВП занимает лучшее место, чем в рейтинге по ПРВЖ (до и после позиции «60» соответственно).



Позиции некоторых стран мира по ВВП и ПРВЖ, 2004 г.

Источник: при построении графика использована база данных ООН (Доклады о развитии человека).

¹³ What Do the Human Development Indices reveal? // Human development report 1999. N.Y., 1999. P. 133.

Тезис о том, что экономический рост практически не влияет на гендерное неравенство в отношении доступа к доходам, подтверждает сравнение регионов России по уровню доходов (показатель отношения среднедушевых доходов населения к прожиточному минимуму) и по гендерному равенству (показатели соотношения заработной платы женщин и мужчин): чем выше денежные доходы в регионе, тем выше неравенство между заработной платой женщин и мужчин¹⁴. Патриархатный гендерный порядок, проявляющийся в асимметричном бюджетировании и развитии «мужских» и «женских» отраслей (экспортно-ресурсный тип роста), приводит к экономическому росту в краткосрочной перспективе, но не дает никаких достижений в гендерном равенстве.

Итак, в системе факторов, влияющих на гендерное равенство (фактор развития среды, фактор гендерного порядка, поведенческий фактор), дискриминационный гендерный фактор, т.е. чувствительность общественных институтов к гендерному равенству, значит не меньше, чем экономическое благосостояние в развитии гендерного равенства. Подтверждается не только влияние экономического роста на благосостояние гендерных групп, но и влияние гендерного неравенства на экономическое и социальное развитие общества.

Список литературы

- Гендер для чайников. М., 2006.
- Гендерные проблемы и развитие. Стимулирование развития через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выражать свои интересы: Докл. Всемирного банка. М., 2002.
- Доклад о развитии человека 2005 / Пер с англ. М., 2005.
- Зубаревич Н. Регионы России: социальная проекция экономического роста // Демоскоп Weekly. 2007. 22 янв. — 4 фев. № 273—274.
- Калабихина И.Е. Гендерный фактор воспроизводства человеческого капитала // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1998. № 5.
- Behrman J.R. Intra-Household Allocation of Resources: Is there are Gender Bias? // Too Young to Die: Genes or Gender? UN, 1998.
- Choe M.K., Diamond I., Steele F.A., Kim S.K. Son Preference, Family Building Process and Child Mortality // Too Young to Die: Genes or Gender? UN, 1998.
- Levels and Trends of Sex Differentials in Infant, Child and Under-Five Mortality. UN, 1998.
- Rains G., Ramirez A. Economic Growth and Human Development // World Development. 2000. Vol. 28. N 2.
- Tabutin D. Willems M. Differential mortality by Sex from Birth to Adolescence: the Historical Experience of the West (1750—1930) // Too Young to Die: Genes or Gender? UN, 1998.
- What Do the Human Development Indices reveal? // Human development report 1999. N.Y., 1999.

¹⁴ См.: Зубаревич Н. Регионы России: социальная проекция экономического роста // Демоскоп Weekly. 2007. 22 янв. — 4 фев. № 273—274.

А.О. Овчаров¹,

канд. экон. наук, доцент Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА

В статье рассмотрены специфические черты туристского риска как экономической категории. Предложена расширенная трактовка туристского риска не только как вероятности потерь, но и как источника и фактора развития туризма. В контексте влияния экономических рисков выявлены проблемы развития российской туристской индустрии, показаны направления снижения инвестиционных рисков на основе создания особых туристско-рекреационных зон, раскрыты механизмы страхования туристских рисков посредством развития института финансовых гарантий на туристском рынке.

Ключевые слова: туристский риск, туристская индустрия, региональный туризм, особые туристско-рекреационные зоны, страхование риска, финансовые гарантии.

In the article the specific features of tourist risk as economic category are examined. Is proposed the extended treatment of tourist risk not only as the probabilities of losses, but also as source and the factor of the development of tourism. In the context of the influence of economic risks the problems of the development of Russian tourist industry are revealed. The directions of reduction in the investment risks on the basis of the creation of special tourist-recreational zones are shown. The mechanisms of the insurance of tourist risks by means of the development of the institute of financial guarantees on the tourist market are opened.

Key words: tourist risk, tourist industry, regional tourism, special tourist-recreational zones, the insurance of risk, financial guarantees.

В современных исследованиях и хозяйственной практике теория риска занимает одно из центральных мест. В литературе эта теория достаточно хорошо изучена при исследовании производственных, финансовых, страховых и других институтов. За последние десять лет в России было защищено более 200 диссертаций по специфическим проблемам экономических и финансовых рисков².

¹ Овчаров Антон Олегович, тел.: +7 (831) 433-20-10; e-mail: anton19742006@yandex.ru

² Перечень экономических диссертаций, посвященных различным аспектам риск-менеджмента, представлен на специальном интернет-сайте «Управление рисками в России». URL: <http://www.risk-manage.ru/biblio>.

Несмотря на такой повышенный интерес к рискам, теоретико-методологические аспекты анализа туристских рисков практически выпали из поля зрения экономистов. И это при том, что туризм еще в 1990-е гг. прошлого века превратился в очень динамичную и в то же время рискованную отрасль национальной и мировой экономики. Природа туризма такова, что она предполагает обширные экономические и личностные связи между субъектами, которые в силу объективных и субъективных причин могут быть нарушены. Ситуация риска может возникнуть вследствие действия разных факторов, в любой момент времени и в любом месте. Она может затрагивать как самих туристов, так и предприятия туристического комплекса, рекреационные территории и туристские ресурсы.

Специфика российской ситуации заключается в том, что, с одной стороны, по прогнозам Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), Россию в ближайшие десять лет ждет настоящий туристский бум: наша страна войдет в пятерку мировых лидеров по инвестициям в индустрию туризма³. Особую роль здесь сыграло решение о проведении в 2014 г. в г. Сочи Олимпиады, которое должно стать дополнительным стимулом для развития как регионального, так и всероссийского туризма. С другой стороны, несмотря на провозглашаемые приоритеты государственной политики по поддержке рекреационной сферы, наша индустрия гостеприимства продолжает оставаться низкоконтурной и высокорискованной.

Теоретические подходы к туристским рискам

Во многих исследованиях термин «риск» связывается с опасностью потенциально возможных потерь в различных сферах деятельности. Иначе говоря, основная посылка анализа риска в любой экономической системе состоит в его отождествлении с количественной или стоимостной мерой опасности. В соответствии с этим содержание туристских рисков охватывает всевозможные угрозы в отношении субъектов и объектов туристского рынка. Эти угрозы распространяются на инфраструктурные объекты, предприятия туристской индустрии и самих туристов и могут весьма существенно корректировать уровень туристской активности. На количественном уровне туристский риск определяется как возможная величина материальных и финансовых потерь, возникающих на туристских предприятиях и в их взаимоотношениях с туристами. Впрочем, опасности и потери могут возникнуть только для самого туриста

³ Russian Federation. Travel & Tourism Economic Research, 2007 // WTTC Website. URL: http://www.wttc.travel/eng/Research/Tourism_Satellite_Accounting/TSA_Country_Reports/Russian_Federation/index.php (дата обращения: 10.12.2007).

(изолированно от других субъектов туристского рынка) при его подготовке, совершении и завершении туристской поездки. В этом смысле угрозы проявляются как большая группа потребительских рисков, однако все они должны быть прямо или косвенно связаны с туризмом. Например, риск покупки некачественного товара становится туристским, если этот товар является одноцелевым туристским товаром и включается в туристское потребление.

Среди специфических особенностей туристских рисков следует выделить следующие черты:

- туристские риски связаны с ущербом не только для туроператоров и турагентов как организаторов туризма, но и для других предприятий и самих туристов, а также растительного и животного мира, культурно-исторического наследия;

- поскольку в некоторых случаях туристский риск включает в себя риск жизни и здоровью туриста, к его уровню на предприятиях рекреационной сферы должны предъявляться особенно жесткие требования;

- туристский риск образуют как финансово-экономические, связанные с хозяйственной деятельностью предприятий, так и природные, не зависящие от человека и организаторов туризма, источники опасности, которые могут находиться во взаимосвязи.

И все же главная специфическая черта туристского риска с позиций туристического комплекса как экономической системы — это его многоаспектность. Она связана с включением в туристскую индустрию отраслей, которые усиливают эффект от туризма благодаря действию механизма мультипликатора. Однако обратная сторона мультипликатора заключается в том, что каждая отрасль имеет свою специфику риска и поэтому вносит свой добавочный вклад в общий уровень туристского риска. Например, транспортные предприятия иницируют риски аварийности туристских перевозок, коллективные средства размещения (КСР) — сервисные риски обслуживания, аттрактивные предприятия — вероятность причинения вреда жизни и здоровью при эксплуатации технических устройств. При этом на все предприятия туристического комплекса оказывают влияние риски, которые с некоторой долей условности можно определить как универсальные, т.е. действующие на любой хозяйствующий субъект вне зависимости от его отраслевой принадлежности и организационно-правовой формы. Речь идет о финансовых, инвестиционных, кадровых, инфляционных и других рисках.

Не следует также забывать о влиянии рисков вне их непосредственной связи с предприятиями рекреационной сферы. Очень часто они носят неэкономический характер и проявляются либо

вследствие пренебрежения личной безопасностью самими туристами, либо из-за внешних угроз (терроризм, эпидемии, травматизм и т.д.). Такие риски могут наносить прямой или косвенный экономический ущерб туристам.

Отождествление туристского риска только с опасностями и потерями в контексте научного анализа носит ограниченный характер. Общетеоретическая концепция риска как возможности (вероятности) «отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение»⁴, позволяет скорректировать и дополнить представления и о туристском риске. Его можно рассматривать как явление, которое связано не только с вероятностью неудачи, потери, ущерба, но и с шансом на успех, с возможностями получения каких-либо позитивных последствий. Другими словами, ситуация риска в некоторых случаях может стать благоприятным фактором развития туризма.

Такой подход может выражаться в двух аспектах. Во-первых, туристские предприятия используют повышенные риски в целях максимизации своей прибыли.

Так, например, в современных условиях набирает популярность такая форма туризма, как приключенческий и экстремальный. Несмотря на индивидуальность, сложность разработки и продвижения, достаточно высокую затратоемкость, эти туры приносят высокую прибыль организаторам. В данном случае происходит мультипликативный эффект риска: повышенные риски несут сами туристы как субъекты экстремального туризма, а также туроператоры и турагенты как производители и продавцы туристского продукта. Риски последних связаны со сложностью детальной проработки этих специфических туристских программ и проблемами нахождения оптимального баланса по критерию «безопасность—прибыльность». Кроме того, индивидуальность и количественная ограниченность предложений по активному туризму делают его дорогостоящим продуктом, и поэтому отсутствует возможность «массового производства».

Также туристское предприятие может выступить как участник на рынке венчурного капитала. Традиционные направления венчурного финансирования связываются с высокотехнологичным производством (как правило, в сфере малых и средних частных компаний), позволяющим вывести на рынок наукоемкую продукцию. Однако главная задача венчурных фондов — повышение капитализации той компании, которая сумела реализовать инновационную идею и тем самым обеспечить себе значительное ры-

⁴ См.: Бачкаш Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Пер. с венг. М., 1979. С. 14.

ночное преимущество по сравнению с потенциальными конкурентами⁵ — в туристском секторе может быть решена и без помощи самих фондов. Привлечение капитала без участия специализированных частных или государственных венчурных компаний осуществляется тогда традиционными способами, т.е. через кредитные и эмиссионные формы. При этом главный критерий «венчурности» остается неизменным. Он заключается в инновационности и высокой степени корреляции между потенциальной прибылью и риском. Поэтому любое туристское предприятие (турфирма, гостиница, перевозчик), выводящее на рынок новый продукт или услугу, может стать объектом венчурного финансирования. Не исключена также ситуация, когда само туристское предприятие выступает в качестве инвестора при реализации проектов с повышенным риском.

Во-вторых, туристские предприятия могут использовать ситуации риска, связанные с сознательным выбором отдельными туристами таких маршрутов и видов туризма, которые априори несут высокую опасность их жизни, здоровью и материальному благополучию. Чаще всего это спелеологические, альпинистские и горнолыжные туры, поездки в регионы с ярко выраженными неблагоприятными природными и эпидемиологическими факторами, в места локальных военных, социальных и религиозных конфликтов. Риски здесь обусловлены не экономическими факторами, а скорее социально-психологическими склонностями и установками индивидов. Существует концепция «надситуативного риска», согласно которой риск выступает не только как характеристика деятельности, но и как самостоятельный мотив этой деятельности («бескорыстный риск», «риск ради риска»)⁶. Экстремальные виды туризма в этом отношении являются своеобразной формой несения риска, неким способом самоутверждения туриста.

Функционирование туристской индустрии в контексте влияния экономических рисков

Исследование современного состояния и перспектив развития туристской индустрии России целесообразно проводить на основе методов статистического анализа. Однако в настоящее время в России нет единой методологии туристской отраслевой статистики, позволяющей получать и обобщать массивы данных по туристскому рынку. Особенно остро непроработанность методологических вопросов ощущается при сопоставлении данных официальной

⁵ См.: Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 59.

⁶ См.: Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. М., 1989. С. 93.

российской статистики и международных туристских организаций, прежде всего Всемирной туристской организации (UNWTO) и WTTC. Например, по итогам 2005 г. Федеральное агентство по туризму оценило вклад туризма в экономику страны в размере 6,9% от ВВП, а WTTC определил его для нашей страны в размере 7,8%⁷. В абсолютных цифрах разница составила 194 млрд руб., что весьма существенно. Вместе с тем возрастающее значение туристического комплекса в национальной экономике, а также начало подготовки к XXII зимним Олимпийским играм в г. Сочи уже сегодня требует подробного статистического анализа современных тенденций на туристском рынке России.

Выявление экономических рисков на туристском рынке является частью общего статистического анализа. Основное содержание идентификационной процедуры, на наш взгляд, заключается в установлении критерия отнесения экономического явления к факторам риска и следование этому критерию в течение всего периода выявления рисков. Необходимо учитывать, что с позиций методологических положений теории риска любой негативный тренд нельзя относить к причинам риска, поскольку он не обладает атрибутивными качествами риска. Теория риска постулирует, что его источниками выступают процессы или явления, обусловленные случайностью возникновения, неоднозначностью и вариативностью протекания, неопределенностью исхода. Несмотря на тезис о возможности вероятностной оценки и о принципиальной управляемости риска, данные характеристики представляются нам чрезвычайно жесткими для социально-экономических систем. В туристическом комплексе вероятностным критериям соответствуют только естественные природные неблагоприятные явления, а также отдельные технологические процессы в инфраструктурных объектах. Поэтому целесообразно некоторое смягчение критерия, сведение риска к существенным и статистически или экспертно наблюдаемым изменениям тенденций, которые стали или могут стать в будущем угрозой или барьером развития туризма. Другими словами, если имеет место внезапное изменение вектора туристского развития, подтвержденное экономическими индикаторами, то это является необходимым и достаточным условием для идентификации проблемы как фактора экономического риска.

Одной из угроз для развития туристской индустрии является массовая переориентация потребителей с внутреннего на зарубежный туристский рынок, наблюдающаяся в 1992—2007 гг. Начало

⁷ См.: Туризм в цифрах. 2007: Стат. сб. / ИИЦ «Статистика России», Федеральное агентство по туризму. М., 2007. С. 36.

реформ стало переломной точкой для российского туризма. Выездной туризм стал самой популярной сферой рекреации российских граждан. За последние 15 лет прослеживается тенденция роста объемов выездного туризма и потеря привлекательности российских рекреационных зон среди иностранных граждан. Так, за первое полугодие 2007 г. выездных туристских потоков было в 4,7 раз больше, чем въездных, в 2000 г. данный показатель был равен 1,7, в 1995 г. — 1,4⁸.

Негативная тенденция сокращения сети КСР, наблюдавшаяся в 1993—2003 гг., была прервана в 2004 г., и за три года (2004—2006 гг.) общее количество КСР увеличилось на 1348 единиц (прежде всего за счет роста числа гостиниц и аналогичных средств размещения). Однако в настоящее время существенной проблемой туристического комплекса является диспропорциональность развития туризма по экономическим регионам России. Колоссальные размеры нашей страны и характер расселения по ее территории объективно определяют неравномерность инфраструктуры и сильную вариацию туристских индикаторов. Однако региональные риски могут иметь и экономическую сторону, связанную с инвестиционными барьерами и отсутствием последовательной государственной политики по поддержке туристско-рекреационных зон.

Строго говоря, проблема диспропорциональности не является фактором риска с точки зрения постулатов теории хозяйственного риска⁹. Региональные факторы риска имеют ту же природу, что и общеэкономические причины риска, т.е. гипотетически они могут произойти, но с абсолютной достоверностью предсказать время их возникновения и само содержание неблагоприятного события нельзя. «Региональность» проявляется в специфических особенностях места возникновения риска и в территориальной раздробленности участников туристского рынка, которая при определенных обстоятельствах может негативно отразиться на развитии туризма. Считается, что фактором риска является несбалансированность региональных интересов, противоречивость в разграничении экономических компетенций между федеральными и территориальными органами власти, наличие региональных барьеров при перемещении товаров и капитала. Любые непредсказуемые действия региональных законодательных и исполнительных структур в туристской сфере, внезапные изменения экономической конъюнктуры и приоритетов развития приводят к возникновению рисков.

⁸ Подробный анализ динамики показателей туристического комплекса см. в работе: Овчаров А. Туристический комплекс в России: тенденции и риски // Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 108—119.

⁹ См.: Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М., 2002. С. 41—42.

Региональная же неравномерность туристического комплекса России возникла не внезапно, а является следствием проводимой в течение многих десятилетий государственной политики, направленной на поддержку только тех территорий, которые считались наиболее благоприятными для отдыха и туризма. Географически они были сконцентрированы в Крыму, на черноморском побережье Кавказа, в европейской части РСФСР, в республиках Прибалтики. В 1960—1980-е гг. наблюдалась тенденция увеличения масштабов санаторно-курортной сферы на юге страны, где курортное дело было профилирующей отраслью народного хозяйства. Средства на развитие туризма в районах Урала, Сибири и Дальнего Востока выделялись по остаточному принципу. Политика государства в те годы была направлена на специализацию и концентрацию сферы туризма и отдыха. Конечной целью было не равномерное развитие туристской инфраструктуры, а удовлетворение потребностей советских граждан в полноценном отдыхе и лечении независимо от места их постоянного проживания. Жителям Магадана, например, в условиях отсутствия в регионе широкой сети специализированных КСР была гарантирована (по определенной квоте) возможность получения путевки в курортные зоны юга страны.

И все же проблема диспропорциональности развития туризма является сегодня фактором риска в том смысле, что она сопряжена с потенциальными и в какой-то мере «неосвязаемыми», неочевидными потерями, с риском упущенной выгоды. Дело в том, что на фоне регионов — лидеров по туристским показателям многие регионы-аутсайдеры, имея разнообразные и не используемые в полной мере туристские ресурсы, не могут представлять серьезный интерес для частных инвесторов. У них нет возможности продвигать на рынок свой туристский продукт вследствие отсутствия стратегии развития отрасли или непоследовательности при проведении региональной политики в области туризма. А частный бизнес (особенно иностранные инвесторы) идет в те регионы, где есть четкое понимание конечной цели и низкие макроэкономические риски. В регионах должна существовать некая инфраструктурная база, которую можно реконструировать, перепрофилировать, повысить классность и разрядность. Многие территориальные образования (автономные округа, удаленные от центра области Урала, Сибири, Дальнего Востока) такого задела не имеют, поэтому при всех своих конкурентных туристских преимуществах (самобытная культура, производство художественных промыслов, природные и архитектурные памятники) они вынуждены оставаться на периферии внутреннего и въездного туризма.

Самая высокая степень дифференциации наблюдается у Южного федерального округа. Это объясняется крайне резкими отличиями в инфраструктурной составляющей туризма в Краснодарском

крае и на остальных субъектах. Так, в 2003 г. вместимость специализированных КСР в Краснодарском крае составляла 197,2 тыс. мест, а в Республике Дагестан — 2,1 тыс. мест, в Ингушетии — 0,12 тыс. мест, в Калмыкии — 0,04 тыс. мест. В Ингушетии, например, на конец 2005 г. не было ни одной зарегистрированной турфирмы, на ее территории функционировало только 5 КСР, из которых 3 — это гостиницы, а 2 — специализированные КСР.

Сегодня неравномерность развития туризма на юге России еще больше усиливается, поскольку в условиях подготовки к Олимпиаде основные финансовые ресурсы и технологии будут направлены на развитие Краснодарского края, прежде всего района Сочи. Как это ни парадоксально звучит, но решение о проведении в г. Сочи XXII зимних Олимпийских игр стало фактором региональных рисков. Положительный эффект от привлечения многомиллиардных инвестиций в экономику края ожидается только в будущем, однако уже сегодня проявляются некоторые неблагоприятные последствия. Так, сразу же после объявления Международным олимпийским комитетом положительного решения произошел резкий рост цен на товары и услуги в Краснодарском крае. По данным российской статистики, в третьем квартале 2007 г. внушительный рост цен наблюдался на вторичном рынке жилья: средняя цена одного квадратного метра выросла по сравнению со вторым кварталом 2007 г. на 6795 руб. Индекс цен на вторичном рынке жилья в крае только за один этот квартал составил 117,54%, тогда как в целом по России он был равен 103,86%. Цены на недвижимость догнали и превысили общероссийский уровень (рисунок). Наибольший вклад в эту динамику внес район Сочи, где по некоторым оценкам рост цен составил 30%¹⁰.



Инвестиционные риски и особые туристско-рекреационные зоны

¹⁰ См.: Трушин А. Олимпийское золото // Прямые инвестиции. 2007. № 8 (64). С. 18.

Объемы инвестиционной деятельности в туристской отрасли сегодня крайне незначительны. Если сравнивать размеры инвестиций в сектор «гостиницы и рестораны» с общим объемом вложений в экономику России, то удельный вес таких инвестиций не превышает 0,5%. Иностранные инвестиции в гостиничный и ресторанный бизнес стабильно составляют 0,1% от общего объема, а финансовые вложения не достигают даже и этого значения. Например, в 2006 г. они составили только 0,045% от всего объема финансовых вложений. При этом по абсолютным показателям в период 2002—2005 гг. наблюдался рост вложений в туристскую индустрию, но в 2006 г. произошло резкое сокращение иностранных инвестиций и инвестиций в виде финансовых вложений. Так, в 2005 г. объем иностранных вложений в гостиницы и аналогичные средства размещения составил 32 976 тыс. долл., а в 2006 г. — 11 922 тыс. долл.¹¹ Это связано с потерей инвестиционного интереса к России основного инвестора — Кипра. В 2005 г. объем поступивших из этой страны средств на развитие гостиничной сферы составил 22 млн долл., что почти в 2 раза больше, чем весь объем инвестиций 2006 г. в сектор «гостиницы».

Низкий уровень инвестиционной привлекательности туристской индустрии вызван длительным периодом отсутствия государственной политики в этой сфере, особенно в части поддержки региональной инфраструктуры туристического комплекса. На инвестиционном рынке существуют различные барьеры, оказывающие негативные воздействия на развитие туризма и относящиеся к факторам макроэкономического риска. В частности, экспертами WTTC отмечается неадекватность государственных гарантий и стимулов для инвестирования, отсутствие ясных юридических рамок, недостаточная прозрачность процесса принятия решений¹². Чрезмерная бюрократизация и коррупция рассматриваются как главный сдерживающий фактор роста инвестиционной привлекательности туристской отрасли.

Следует также учитывать неодинаковую степень инвестиционной привлекательности у разных объектов туристской инфраструктуры. Например, вложения в специализированные средства размещения менее привлекательны, чем в гостиницы из-за низкой рентабельности бизнеса, больших сроков окупаемости и высоких инвестиционных рисков. Специализированные КСР имеют не

¹¹ Туризм в цифрах. 2007. С. 35.

¹² Российская Федерация. Влияние туризма и путешествий на рынок труда и экономику: Отчет WTTC // WTTC Website. URL: http://www.wttc.org/download.php?file=http://www.wttc.org/bin/pdf/original_pdf_file/russianfed2006rus.pdf (дата обращения: 30.11.2008).

только инженерно-коммуникационные системы, обеспечивающие комфортное проживание, но и лечебно-оздоровительное оборудование, на которое распространяются специфические требования по хранению и эксплуатации. Это усложняет разработку и реализацию инвестиционных проектов, что в свою очередь ограничивает масштабы инвестирования.

В контексте решения инвестиционных проблем и снижения инвестиционных рисков существенным шагом вперед стало принятие в 2006 г. поправок в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». В соответствии с ними к двум существующим типам особых экономических зон (промышленно-производственным и технико-внедренческим) были добавлены ОЭЗ ТРТ (особые экономические зоны туристско-рекреационного типа)¹³. Главная их цель — это развитие туризма и санаторно-курортной сферы путем стимулирования инвестиций в наиболее значимые объекты туристской инфраструктуры.

На обустройство инфраструктуры ОЭЗ государство направит инвестиции из разных источников (таблица). К ресурсам государственного и местных бюджетов (62,9 млрд руб.), которые до 2010 г. будут потрачены на строительство инфраструктуры внутри особых зон через ОАО «Особые экономические зоны» (дочерняя структура Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ)), добавилось еще 87,6 млрд руб. на обустройство территорий, прилегающих к зонам. Таким образом, внутренняя инфраструктура будет развиваться за счет средств, направляемых через РосОЭЗ, а внешняя (дороги, аэропорты и т.д.) — финансироваться через Федеральную адресную инвестиционную программу (ФАИП) и на средства естественных монополий.

Государственные расходы на инфраструктуру зон не единственный источник финансирования особых экономических зон (ОЭЗ). По оценкам Министерства экономического развития и торговли РФ (МЭРТ), планируется привлечь порядка 200 млрд руб. за счет частных инвестиций резидентов. При этом вполне вероятно, что расходы на строительство ОЭЗ в России будут расти. По оценкам экспертов, во время реализации проекта его стоимость по сравнению с проектно-сметной документацией может увеличиться на 20—50%¹⁴. Не исключено, что дополнительные расходы будут приниматься поправками к трехлетнему бюджету.

¹³ В 2007 г. в закон были внесены изменения, касающиеся создания особых портовых зон.

¹⁴ См.: Шаповалов А. Особые экономические зоны растут в цене // Коммерсантъ. 2007. 26 апр. № 71 (3647).

Государственное финансирование ОЭЗ в период 2007—2010 гг., млрд руб.

Источник финансирования	Инвестиции внутри зон	Инвестиции вне зон
Две промышленно-производственные и четыре технико-внедренческие зоны		
Уставный капитал РосОЭЗ	50,9	
Федеральный бюджет	33,7	
Местные и региональные бюджеты	17,2	12,3
ФАИП		17,7
Фонд развития регионов		7,8
Инвестиционные программы ЕЭС России и Газпрома		6,8
Семь туристско-рекреационных зон		
Уставный капитал РосОЭЗ	11,9	
Федеральный бюджет	9,1	
Местные и региональные бюджеты	2,9	6,9
ФАИП		23,4
Фонд развития регионов		0,8
Инвестиционные программы ЕЭС России и Газпрома		11,9

Источник: РосОЭЗ.

Одной из целей создания туристско-рекреационных зон является снижение риска инвестиций в предполагаемые будущие рекреационные территории (ТРТ). Логика обновленного закона такова, что создается благоприятный инвестиционный климат для частных инвесторов — резидентов ОЭЗ ТРТ. Государство берет на себя обязательства по созданию плана обустройства и оснащения рекреационной территории, а также финансированию транспортной, инженерной и коммунальной инфраструктуры за счет средств федерального и региональных бюджетов. Другими словами, деятельность государства направлена на ограничение и снижение инфраструктурных рисков, связанных прежде всего с проблемами коммунального и транспортного хозяйства. Частный же бизнес направляет свои усилия на создание, эксплуатацию и реконст-

рукцию самих туристских объектов. Это выгодно как государству, поскольку в результате создаются дополнительные стимулы не только к развитию туристического комплекса, но и к экономическому росту всего региона, так и предпринимательству, поскольку оно не несет инфраструктурных издержек и минимизирует риски своих вложений, имея государственную гарантию безопасности деятельности. Резиденты ОЭЗ ТРТ и государственные органы управления заключают между собой соглашение об осуществлении туристско-рекреационной деятельности, предусматривающее разработку бизнес-плана развития соответствующей территории.

Внесенные законодательные изменения вписываются в общую логику создания и функционирования всех типов ОЭЗ (двадцатилетний срок существования всех зон¹⁵, обязательность конкурсного отбора претендентов, единый статус резидентов и т.д.). Вместе с тем ОЭЗ ТРТ имеют определенную специфику, связанную с характером туристского производства и потребления. Эта специфика определяет порядок создания и функционирования особой туристской зоны, отличный от традиционной схемы.

Деятельность ОЭЗ ТРТ будет локализована на территориях гораздо больших, чем территории промышленно-производственных, технико-внедренческих или портовых зон. ОЭЗ ТРТ могут объединить несколько муниципальных образований. Например, туристско-рекреационная зона в Краснодарском крае будет располагаться на территории четырех районов, а площадь ОЭЗ ТРТ «Байкал» в Бурятии будет составлять 701 км². Такая пространственная рассредоточенность туристских зон объясняется тем, что рекреационная деятельность неоднородна по своему составу и определяется не точечным производством туристских услуг, а динамичным характером туристских процессов во времени и пространстве. Туризм не может быть ограничен рамками одной гостиницы или одного района. Потребление туристского продукта «перетекает» из одной территории в другую и в какой-то мере «размывает» границы рекреационной зоны. В силу разнообразия и географических масштабов распространения туристских ресурсов эти границы не могут быть определены так же, как для других типов зон.

Другим отличием является возможность разработки и добычи специальных полезных ископаемых (минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных ресурсов) на территории ОЭЗ ТРТ, что не допускается в других особых зонах. Многие российские курорты в большей или меньшей степени эксплуатируют подобные месторождения и в силу высокого морального и физического износа инфраструктурных объектов добычи и потребления

¹⁵ Для особых портовых зон установлен сорокадевятилетний срок функционирования.

полезных ископаемых нуждаются в обновлении основных фондов. Определенную помощь в этом отношении может оказать преференциальный режим ОЭЗ. Более того, отдельные рекреационные зоны в качестве профилирующей деятельности рассматривают лечебно-оздоровительное направление, использующее полезные ископаемые как фактор производства. Так, цель проекта ОЭЗ ТРТ «Кавказские Минеральные Воды» — это создание современного высокотехнологичного бальнеологического курорта, предполагающего не только разработку оздоровительных программ, улучшение качества сервиса, строительство туристских объектов, но и финансирование разработки месторождений природных лечебных ресурсов, их добычи и переработки.

Особенность туристско-рекреационной деятельности находит отражение в структуре и критериях оценки заявки на создание особой зоны. Содержание заявки охватывает общие и специфические параметры. Обязательная для всех типов ОЭЗ группа параметров содержит технико-экономическое обоснование создания особой зоны, дополненное анализом состояния и стратегии развития субъекта РФ, на территории которого предполагается образование ОЭЗ. Заявка включает также расчеты будущих расходов федерального и регионального бюджетов и внебюджетных источников. Специфические параметры предполагают расчеты существующих и прогнозных показателей международных и внутренних туристских потоков, а также предоставление сведений о фактическом состоянии объектов туристско-курортной инфраструктуры.

Последняя группа параметров представляет собой оценку целесообразности и эффективности создания ОЭЗ ТРТ. Здесь проявляется специфичность особых туристских зон, поскольку принцип инновационности (т.е. создание исключительно новых производств), характерный для промышленно-производственных и технико-внедренческих зон, для рекреационных территорий в чистом виде неприменим. Это связано с тем, что территории, имеющие благоприятный туристский потенциал и рассматривающиеся как фавориты при проведении конкурсного отбора, уже успешно (относительно успешно) функционируют в качестве туристской дестинации. Создание особой туристской зоны «с нуля» ставит в неравные условия «старые» и «новые» территории и невыгодно для государства и частного бизнеса. Образование абсолютно новой рекреационной зоны (особенно, если она территориально будет соседствовать с эксплуатирующейся в настоящее время зоной) потребует не только колоссальных инвестиций, но и формирования в сознании массового туриста благоприятного образа создаваемого инновационного продукта. Этот образ должен переориентировать потребителя с традиционного отдыха на новый его вид, что в силу неразвитости

механизма продвижения регионального туристского продукта представляется весьма проблематичным.

Режим свободной таможенной зоны, предполагающий отсутствие таможенных пошлин и НДС на ввозимые товары, распространяется только на резидентов особых промышленно-производственных, технико-внедренческих и портовых зон. Однако для резидентов ОЭЗ ТРТ налоговые преференции предусматривают в течение пятилетнего периода освобождение от уплаты налога на имущество и земельного налога, а также снятие 30%-го ограничения на перенос убытков на последующие налоговые периоды¹⁶. На региональном уровне возможно применение пониженной ставки налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджет субъектов РФ, на территории которых находятся ОЭЗ ТРТ.

В заключение отметим, что Россия сегодня является классическим примером генератора туристских услуг. Это видно и по преобладанию выездных потоков над въездными, и по превышению импорта над экспортом туристских услуг. Однако с позиций развития внутреннего рекреационно-туристского комплекса и снижения рисков должна наблюдаться обратная ситуация, т.е. России необходимо стать рецептором туризма, или, во всяком случае, добиться сопоставимости этих двух составляющих туризма. В России, по данным UNWTO, в 2006 г. соотношение туристских доходов и расходов (экспорт и импорт туристских услуг) было равно 0,37 (по данным платежного баланса РФ этот коэффициент был равен 0,42), а у Турции — мирового лидера по этому показателю — 6,26¹⁷. Очевидна неэффективность рекреационного потенциала нашей страны. Ее можно преодолеть только благодаря реализации инвестиционных проектов, усовершенствованию и диверсификации туристского продукта, формированию современной инфраструктуры.

Список литературы

Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. М., 1989.

Барзыкин Ю.А. Основные направления государственной политики развития туризма в Российской Федерации // Туризм: право и экономика. 2007. №3 (22).

Бачкал Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Пер. с венг. М., 1979.

Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М., 2002.

Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5.

¹⁶ См.: *Барзыкин Ю.А.* Основные направления государственной политики развития туризма в Российской Федерации // Туризм: право и экономика. 2007. № 3 (22). С. 5.

¹⁷ Рассчитано автором по: UNWTO World Tourism Barometer. 2007. Vol. 5. N 12.

Овчаров А. Туристический комплекс в России: тенденции и риски // Вопросы экономики. 2008. № 1.

Российская Федерация. Влияние туризма и путешествий на рынок труда и экономику: Отчет WTTC // WTTC Website. URL: http://www.wttc.org/download.php?file=http://www.wttc.org/bin/pdf/original_pdf_file/russianfed2006rus.pdf.

Трушин А. Олимпийское золото // Прямые инвестиции. 2007. № 8 (64).

Туризм в цифрах. 2007: Стат. сб. / ИИЦ «Статистика России», Федеральное агентство по туризму. М, 2007.

Управление рисками в России: сайт. URL: <http://www.risk-manage.ru/biblio>.

Шаповалов А. Особые экономические зоны растут в цене // Коммерсантъ. 2007. 26 апр. № 71 (3647).

Russian Federation. Travel & Tourism Economic Research, 2007 // WTTC Website. URL http://www.wttc.travel/eng/Research/Tourism_Satellite_Accounting/TSA_Country_Reports/Russian_Federation/index.php.

UNWTO World Tourism Barometer. 2007. Vol. 5. N 12.

Т.В. Горячева¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления в машиностроении
Саратовского государственного технического университета

СОВРЕМЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: КРИЗИС И ЕГО ПРИЧИНЫ

В статье на основе анализа текущей ситуации в условиях мирового кризиса определены причины кризисного положения машиностроительной отрасли. Обобщен материал по состоянию данной отрасли, которая является системообразующей в отечественной экономике и обуславливает уровень производственного и кадрового потенциалов страны, обороноспособности государства, служит фундаментом для подъема экономики России и придания ей инновационного характера.

Автором впервые определено, что преодоление создавшегося кризиса возможно только при реализации системных подходов, эффективном использовании интеллектуального потенциала общества с мобилизацией всех необходимых ресурсов государства и посредством проведения целенаправленной промышленной политики на всех уровнях иерархии.

Ключевые слова: машиностроение, кризис, эффективность, конкурентоспособность.

In article the reasons of crisis position of machine-building branch on the basis of the analysis of a current situation in the conditions of world crisis are defined. The material on a condition of machine-building branch which is generalized and defines level of industrial and personnel potentials of the country, defensibility of the state, serves as the base to lifting of economy of Russia and giving to it of innovative character.

The author defines for the first time, that overcoming of the created crisis probably only at realization of system approaches, an effective utilization of a mental potential of a society, to solve by means of carrying out of a purposeful industrial policy at all levels of hierarchy

Key words: machine building, crisis, efficiency, competitive.

Структура российской экономики исторически сложилась таким образом, что машиностроение является технологическим ядром промышленности и определяет состояние национальной безопасности. Но на современном этапе сохранение подобной ситуации возможно только на основе преобразования машиностроения в конкурентоспособный, высокотехнологичный и восприимчивый к инновациям комплекс, интегрированный в систему международного разделения труда.

¹ Горячева Татьяна Владимировна, тел.: +7 (8452) 52-78-96; e-mail: tvsgtu@rambler.ru

От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоемкость и т.д.), производительность труда в других отраслях национального хозяйства, уровень экологической безопасности промышленного производства и обороноспособность государства. Социальная значимость машиностроения определяется тем, что комплекс объединяет около 7,5 тыс. крупных и средних предприятий и организаций, а также около 30 тыс. мелких, т.е. около 40% от числа предприятий, состоящих на балансе в промышленности. Из них более 3 тыс. предприятий, наиболее значимых для промышленности, курируются Министерством промышленности и торговли Российской Федерации. Основная часть предприятий (90%) приватизирована, причем более 80% из них выкуплены полностью².

Количество занятых работников в машиностроении — около 4 млн чел., что составляет более трети всех работающих в промышленности. Таким образом, степень подготовленности и уровень квалификации работников машиностроения во многом определяет кадровый потенциал промышленности России.

В структуре промышленного производства страны удельный вес машиностроения составляет около 20% (второе место, после топливно-энергетического комплекса), что, однако, в полтора-два раза ниже, чем в экономически развитых странах, где он достигает 35—50%.

В объеме выпуска машиностроительной продукции 27,4% приходится на автомобилестроение, 12,3 — на электротехнику и приборостроение, 10,3 — на тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение, 6 — на химическое и нефтехимическое машиностроение, 2,4 — на машиностроение для легкой и пищевой промышленности, 2,1 — на строительное-дорожное машиностроение, 1,9 — на станкоинструментальную промышленность, 1,8 — на тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, свыше 35% — на оборонные и другие подотрасли³.

Машиностроение занимает второе место (после топливной промышленности) по стоимости основных промышленно-производственных фондов крупных и средних промышленных предприятий. В структуре инвестиций в основной капитал страны по отраслям промышленности доля машиностроения составляет более трети, в структуре инвестиций по всем отраслям экономики — более 15%.

² Концепция формирования Государственной комплексной программы развития машиностроения России // Сайт Союза производителей нефтегазового оборудования. 2008. URL: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=14442> (дата обращения: 26.06.2008).

³ Там же.

Отрасль занимает второе место (после топливной промышленности) по вкладу в бюджет Российской Федерации. Предприятия отрасли имеются в большинстве регионов России, оказывая существенное влияние на развитие социальной инфраструктуры и состояние региональных и российского рынков труда. Являясь крупным потребителем продукции металлургии, химической промышленности, энергетики, транспорта и связи, машиностроительный комплекс содействует развитию этих и других отраслей.

Сотни технических университетов, учреждений среднего профессионального образования и других социальных организаций обеспечивают потребность машиностроительной отрасли в кадрах.

Таким образом, роль и значение машиностроительного комплекса в социально-экономическом развитии страны на данном этапе невозможно переоценить.

Машиностроение как системообразующая отрасль отечественной экономики, определяющая уровень производственного и кадрового потенциалов страны, обороноспособности государства, а также устойчивого функционирования всех отраслей промышленности, является фундаментом для подъема экономики России и придания ей инновационного характера. От развития машиностроения во многом зависит, сможет ли Россия занять ведущее место среди государств, обладающих высокотехнологичной промышленностью и производящих продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, или превратится в сырьевую базу экономик развитых стран мира.

Президент Российской Федерации в своих посланиях Федеральному собранию и в стратегии развития России до 2020 г. сформулировал задачи инновационного развития и входа страны в число мировых технологических лидеров, удвоения к 2010 г. ВВП, обеспечения безопасности. Столь же четко он определил то, что решение этих задач должно базироваться на создании диверсифицированной, инновационной, динамично развивающейся, конкурентоспособной национальной экономики, важнейшим критерием которой является не только количественное приращение валового продукта, но и повышение качества и уровня жизни человека.

То есть, по сути дела, речь идет о масштабном проекте выхода России на новый качественный уровень, результатом которого должно стать построение на основе реализации инновационных достижений «нового интенсивного постиндустриального общества, обеспечивающего конкурентоспособность России в глобальном мире».

В изложенном контексте опережающее развитие машиностроения, осуществляющего насыщение производства новыми техническими средствами и технологиями, является основным источником инновационного развития и дальнейшего экономического

роста страны, повышения эффективности и производительности общественного труда и роста благосостояния населения.

Как отмечает статистика, за последние полгода в отдельных подотраслях машиностроения наблюдается заметный рост. Некоторые аналитики называют его даже фронтальным. Например, с января по август 2008 г. сохранялся стабильный рост производства машин и оборудования для электроэнергетики, железнодорожного транспорта, а также для сферы строительства. Кроме того, позитивным аспектом является положительная динамика производства станков (при этом необходимо учитывать высокую базу 2007 г.).

Но хотя статистика и фиксирует устойчивый рост производства в отечественном машиностроении, до сих пор предприятия переживают период достаточно противоречивого развития, не позволяющий слишком уверенно прогнозировать даже среднесрочные перспективы.

Специфические особенности машиностроительных предприятий сделали кризис машиностроения наиболее глубоким и болезненным. К числу этих особенностей следует отнести: относительно низкий уровень рентабельности производства, высокий уровень накладных расходов, энергоемкости и металлоемкости технологий, длительный производственный цикл и как следствие длительный период возврата инвестиций. Машиностроительное предприятие по сравнению с непромышленными предприятиями имеет также относительно низкий уровень фондоотдачи, высокий уровень специализации, потребность в дорогостоящем высокотехнологичном оборудовании и, безусловно, в высококвалифицированных инженерно-технических и рабочих кадрах. Кроме этого, на машиностроительное предприятие влияет наличие объемной и разветвленной социальной инфраструктуры, а также неудовлетворительное соотношение площадей, непосредственно используемых в основном производстве, и общей площади, занимаемой предприятием. Следует отметить, что стабильный рост наблюдается у предприятий, близких к потребительскому рынку и транспорту, там, где ощущается давление денег (например, сборочные производства легковых автомобилей, продукция железнодорожного машиностроения, предприятий авиационной и судостроительной отраслей). В других подотраслях можно наблюдать противоположную ситуацию.

По данным Московского государственного технологического университета «Станкин», в 2005 г. промышленность России произвела 4795 металлорежущих и 4277 деревообрабатывающих станков, 1503 единицы кузнечно-прессового оборудования на общую сумму 161 млн долл. В том же году в страну из-за рубежа было ввезено станкостроительной продукции практически в два раза больше —

на 301 млн долл. За девять месяцев 2007 г. зарубежные закупки составили уже 348 млн долл., а отечественных станков было произведено даже меньше, чем раньше⁴. Разрыв между внутренним производством и импортом растет с 2001 г., и обратной тенденции пока не предвидится. Импортеры постепенно вытесняют отечественные заводы, используя ценовые преимущества, более высокое качество и технологичность продукции. Как отмечает вице-премьер Правительства РФ Сергей Иванов, «износ производственных мощностей составляет 60—70% — это удручающая цифра». Кроме того, по его словам, на машиностроительных предприятиях все острее ощущается дефицит квалифицированных кадров, «катастрофически мало» денег выделяется на научные разработки. «Состояние российского машиностроения сегодня приближается к критической точке, и мы имеем почти десятикратное отставание от уровня машиностроения ряда развитых стран, включая США», — так заявляет глава ФГУП «Рособоронэкспорт» Сергей Чемезов, при этом подчеркивая, что для решения стоящих перед российской отраслью машиностроения задач предстоит «консолидировать усилия всей многомиллионной армии машиностроителей во всех регионах страны».

Необходимо обратить внимание и еще на один негативный момент, существующий в машиностроительной отрасли. Хотя рост промышленного производства в последние несколько лет и свидетельствует о некотором улучшении рыночных позиций предприятий, но это не говорит о росте конкурентоспособности продукции наших предприятий. Нарастание объемов производства в большинстве случаев основано на приспособлении к второстепенным рыночным нишам и эксплуатации прошлых достижений (созданного в советский период научного и технологического задела) без осуществления долгосрочных инвестиций в развитие. Рост в достаточно многочисленных случаях сопровождается упрощением производства. По некоторым оценкам, на разработку и приобретение новых технологий и перепрофилирование производственных мощностей в машиностроении России понадобится 100—150 млрд долл.⁵ Очевидно, что это потребует преодоления тех пассивных тенденций в инновационно-инвестиционной сфере, которые пока наблюдаются в отечественном машиностроении, прежде всего такой особенности российского инвестиционного процесса, как замена компонентов технического оборудования за счет оборотных средств (доля собственных средств в инвестициях, включая прибыль, составляет до 80%), без долгосрочных вложений в основной капитал.

⁴ См.: Александров Н. У российского станкостроения есть собственные ниши // Металлы и цены. 2008. № 9 (163).

⁵ Концепция формирования Государственной комплексной программы развития машиностроения России.

Попробуем охарактеризовать состояние российской наукоемкой промышленности с этих позиций (таблица).

Развитие машиностроения в России: основные показатели (2006 г.)⁶

Вид экономической деятельности* / Показатель	Производство машин и оборудования	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Производство транспортных средств и оборудования	Экономика в целом
Индекс производства, % к предыдущему году**	99,9	120,7	106,0	104,0*****
Уровень рентабельности, %	8,5	9,0	7,3	18,8*****
Доля убыточных предприятий, %	30,3	23,9	32,2	33,5
Индекс инновационности, %***	4,0	5,7	14,8	3,3
Доля процессных инноваций, %****	35,1	19,9	27,4	52,6
Индекс ИТ-активности, %*****	1,3	2,6	н/д	2,7*****
Кредитная активность предприятий: — доля кредитов, приходящаяся на предприятия отрасли, % — удельный объем кредитов на одно предприятие отрасли, млн руб.	1,3 1,0	1,3 2,2	4,0 23,4	55,7***** 1,2
Индекс задолженности, %*****	87,9	86,1	70,8	11,7

Примечания:

* В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД).

** Физический рост выпуска продукции за год.

*** Доля инновационной продукции в объеме выпуска.

**** Удельный вес организационных инноваций в общем объеме инноваций.

***** Отношение доли ИТ-активных предприятий отрасли в общем количестве ИТ-заказчиков к доле предприятий отрасли в общем количестве предприятий в экономике.

***** Превышение просроченной кредиторской задолженности над просроченной дебиторской.

***** Промышленность в целом.

⁶ См.: Карачаровский В. Рост без прогнозов // CNews, 2007. № 3. С. 67.

Анализ внедрения инноваций на машиностроительных предприятиях свидетельствует о том, что на 12% российских предприятий машиностроения осуществляется их использование. Значительное обновление мощностей требуется практически во всех секторах отечественного машиностроения.

Удельный вес затрат на технологические инновации в объеме отгруженной продукции инновационно-активных предприятий этих отраслей составил соответственно 4, 5,7 и 14,8%, что является довольно высоким показателем. Однако заметим, что инновационно-активными являются не более 13—25% всех предприятий, нацеленных на выпуск наукоемкой продукции (в основном за счет автомобилестроения и авиакосмической промышленности). Также нельзя не отметить сокращение доли инновационной продукции практически во всех отраслях в среднем на 0,7—1%.

Положительным моментом является рост рентабельности в машиностроении, которая по разным секторам составляет 7—9%. Но следует упомянуть, что с 1992 г. уровень рентабельности продукции отечественного машиностроения упал более чем в 5 раз и является самым низким среди прочих отраслей промышленности.

Если проанализировать состояние производственных мощностей, то многие из них безвозвратно потеряны. Наибольшая загруженность отмечается в легком автомобилестроении, а секторы, ориентированные на обслуживание промышленности (станкостроение), загружены на 12%. На 20—30% загружены мощности, ориентированные на производство потребительских товаров (бытовая техника, часы). Мощности предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК) загружены не более чем на 30—40%⁷.

Анализ финансовой устойчивости предприятий также дает противоречивую картину, показывающую, что без крупных финансовых вливаний большинство предприятий вряд ли могут самостоятельно осуществить задачу повышения конкурентоспособности своих производств. Здесь есть как позитивные, так и негативные факты. Так, в последние годы резко (почти в 5 раз) снизилась дебиторская задолженность предприятий. Однако чрезмерно высоким остается уровень просроченной кредиторской задолженности — ее превышение над просроченной дебиторской задолженностью составляет по разным подотраслям от 70 до 90%⁸.

Наконец, предприятия машиностроения проводят довольно пассивную кредитную политику, а удельный объем взятых кредитов, приходящихся на одно предприятие, оказывается достаточно низким. Выделяется на общем фоне только транспортное машиностроение, что, очевидно, связано с бумом ввоза в страну новых

⁷ Там же.

⁸ Там же.

сборочных предприятий. Экспортный же потенциал машиностроения продолжает сокращаться. Уровень экспорта продукции машиностроения по итогам 2005—2006 гг. впервые сократился не только в относительном, но и в абсолютном выражении — на 800 млн долл.

В настоящее время также осуществляется структурная перестройка отрасли. Новая структура промышленного комплекса ориентирована на повышение конкурентоспособности продукции. Заметно усилилась роль государства в создании условий для экономического роста, о чем свидетельствует создание новых институтов развития — Банка развития, Инвестиционного фонда Российской Федерации, Российской венчурной компании и государственных корпораций. Разработаны и начали осуществляться федеральные целевые программы «Национальная технологическая база на 2007—2011 годы», «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии в Российской Федерации на 2008—2010 годы» и др.

В 2007 г. был образован Союз машиностроителей России, создана госкорпорация «Российские технологии», призванная, как было заявлено, «вытащить» не только оборонную, но и другую конкурентоспособную машиностроительную продукцию на мировой рынок. Практически готовы аналогичные решения для атомного машиностроения, станкостроения. В конце 2007 г. государство добилось фактического контроля над двумя крупнейшими компаниями — ОАО «Силовые машины» и ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ). ОМЗ одной из первых в отрасли вышла на мировой рынок капитала, разместив свои акции на европейских биржах. Союз машиностроителей России должен установить нормальный рабочий диалог между представителями отрасли и власти. Новый союз и все его члены из 60 регионов России должны уделить внимание подготовке квалифицированных кадров, начиная от воссоздания учреждений профессионального образования до создания нового научно-технического поколения.

В этих условиях единственно возможным способом производства конкурентоспособной продукции становится ее эксклюзивность и оригинальность, т.е. придание товарам особых свойств, отсутствующих у продукции конкурентов. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах не более 50 российских машиностроительных компаний.

Таким образом, анализ современного состояния машиностроения и промышленности в целом дает основания говорить, что, несмотря на некоторые положительные тенденции последнего времени,

комплекс проблем в отрасли пока не преодолен. Отсутствие со стороны государства продуманной стратегии развития привело к тому, что, оказавшись в условиях необходимости самофинансирования, при отсутствии практического опыта деятельности в условиях рынка, большинство предприятий машиностроительного комплекса вынуждены были существовать в режиме выживания. Результатом этого явилась утрата рыночных позиций, развал и банкротство множества предприятий, отток квалифицированных кадров, критическое моральное и физическое старение технологий и оборудования. Поэтому большинство промышленных предприятий России до сих пор имеют структуру производства и используют технологии, внедренные еще в советский период и рассчитанные на деятельность в условиях плановой экономики. Кроме того, происходит обесценивание капитала в структуре финансовых балансов предприятий (так называемый спазм ликвидности), что в свою очередь определяет их низкую кредитную и инвестиционную привлекательность.

Все это говорит о том, что резервы повышения эффективности отечественного машиностроения на основе использования экстенсивных факторов роста исчерпаны.

Жизненно необходима переориентация отечественной промышленности на интенсивный, опережающий путь развития, что влечет необходимость решения комплекса накопившихся взаимосвязанных и взаимообусловленных проблем в законодательной, нормативно-правовой, финансово-экономической, образовательной, кадровой и иных сферах. При этом фактор времени приобретает решающее значение, если учесть, что развитые страны перевооружают свою промышленность каждые 7—10 лет. Однако для того чтобы создать промышленную базу, полностью обновляющуюся каждые 7—8 лет, необходимый объем инвестиций в ВВП должен быть не на уровне 20—22%, как прогнозируется на ближайшие три года, а на уровне хотя бы 30%⁹.

Следует еще раз подчеркнуть, что сложившиеся именно в машиностроении проблемы носят не частный, а общий характер. На уровне машиностроительных предприятий к числу основных из них следует отнести:

- критический моральный и физический износ оборудования и технологий;
- острый дефицит квалифицированных кадров вследствие относительно низкой заработной платы, падения престижа инженерно-технических и рабочих специальностей, обострения социальных проблем;

⁹ У машиностроения появился свой лоббист // Самарская газета. 2007. 2 мая.

— дефицит денежных ресурсов по причине низкой рентабельности производства и низкой кредитной и инвестиционной привлекательности предприятий для реализации программ стратегических преобразований, таких, как внедрение передовых управленческих и организационно-технических решений, модернизация производственной инфраструктуры, подготовка и привлечение квалифицированных кадров, разработка и освоение новых конкурентоспособных видов продукции и услуг;

— наличие избыточных производственных мощностей, как правило, с морально устаревшей конфигурацией и архитектурой производственных зданий (излишние габариты, высокая энергоемкость, низкая ремонтпригодность и т.п.) и соответственно крайне высокие издержки на их содержание (в станкостроении уровень загрузки производственных мощностей составляет около 20%);

— морально устаревшая инфраструктура производственных мощностей (промышленные коммуникации, внутризаводская транспортная и складская система (внутренняя логистика), экологическая безопасность, санитарные нормы и требования (охрана труда), техника безопасности и т.п.);

— морально устаревшая система управления предприятием;

— недостаточно развитая система производственной кооперации;

— слаборазвитая система менеджмента качества (несоответствие международным стандартам качества, включая систему контроля, техническое регулирование, культуру производства);

— недостаток опыта и ресурсов для формирования эффективной маркетинговой (сбытовой) политики, особенно на рынке наукоемкой продукции;

— недостаточно развитая (вплоть до полного отсутствия) система сервиса и технической поддержки выпускаемой продукции в течение всего жизненного цикла изделия.

Все это привело к тому, что Россия отстает от передовых стран, в первую очередь в станкостроительной сфере, промышленность испытывает недостаток оборотных и инвестиционных средств для развития.

Список литературы

Александров Н. У российского станкостроения есть собственные ниши // Металлы и цены. 2008. № 9 (163).

Карачаровский В. Рост без прогнозов // CNews. 2007. № 3.

Концепция формирования Государственной комплексной программы развития машиностроения России // Сайт Союза производителей нефтегазового оборудования. 2008. URL: <http://www.derrick.ru/?f=n&id=14442>.

У машиностроения появился свой лоббист // Самарская газета. 2007. 2 мая.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

И.И. Фоменко¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры банковского дела и страхования финансово-экономического ф-та ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»,

А.И. Субханкулова²,

преподаватель кафедры банковского дела и страхования финансово-экономического ф-та ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

ВОПРОСЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Значимость собственного капитала российских банков и его достаточности возрастает в свете последних событий, в том числе мирового финансового кризиса. В результате проведенного исследования выявлена причинно-следственная связь недокапитализации российской банковской системы на современном этапе, выдвинута гипотеза о факторах процесса капитализации банковской системы России. Предложенные в статье варианты повышения капитализации российских банков разработаны с учетом сложившейся экономической ситуации. Также они учитывают основные показатели развития российской экономики на период до 2020 г.

Ключевые слова: собственный капитал, достаточность собственного капитала, капитализация, влияние мирового финансового кризиса на капитализацию банковской системы России, причины недокапитализации, варианты повышения капитализации российских банков, субординированные инструменты.

Importance capital of the Russian banking sector and capital adequacy ratio grow in the last events, including the world financial crisis. In consequence carry out research revealed cause-consequence tie not to capitalization of the Russian banking sector in the present time. The hypothesis about factors of process of capitalization of the Russian bank sector is put forward. We have offer ways of rise capitalization of the Russian banking sector work out take into consideration present economic situation into the article. Also it account main indexes of development of Russia economics during the period till 2020.

Key words: capital of the Russian banking sector, capital adequacy ratio, capitalization, influence the world financial crisis on capitalization of the Russian banking sector, causes of not to capitalization, ways of rise capitalization of the Russian banking sector, subordinated instruments.

Собственный капитал является неотъемлемым показателем надежности банковской системы. Он призван обеспечивать нормальное функционирование коммерческого банка, его возмож-

¹ Фоменко Ирина Ильдаровна, тел.: +7 (3532) 76-98-06; e-mail: FomenkoII@yandex.ru

² Субханкулова Анна Ильдаровна, тел.: +7 (3532) 76-98-06.

ность ответить по своим обязательствам. Наряду с привлеченными средствами собственный капитал является важнейшим источником ресурсов коммерческих банков.

Одной из основных причин финансовых трудностей и банкротства коммерческих банков является низкое качество управления собственным капиталом, основным критерием оценки которого является его достаточность. Достаточность капитала определяется не только и не столько количественными параметрами, сколько качественными, предполагающими его способность адекватно реагировать на воздействие внутренних и внешних факторов — носителей риска.

Значимость собственного капитала коммерческих банков и его достаточности возрастает в свете последних событий. Это, во-первых, мировой финансовый кризис, который еще раз подтвердил неадекватность капитализации отечественной банковской системы, во-вторых, тревожная тенденция невозврата кредитов, выданных реальному сектору экономики и населению, в-третьих, участие в системе страхования вкладов, что требует от банков поддержания собственного капитала на достаточном уровне, и, наконец, активизация надзорного регулирования собственного капитала со стороны Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ) в связи с переходом российских банков на «Международную конвергенцию принципов измерения капитала и стандартов капитала» (Базель II).

В экономической литературе существуют разные подходы к пониманию капитализации. Так, есть понятие рыночной капитализации, которая характеризуется рыночной стоимостью компании или стоимостью пакетов акций, долей, паев. Пока трудно оперировать такого рода показателями, потому что очень малое количество наших банков имеют открытую рыночную оценку (например, Сбербанк, ВТБ и др.). Мировой финансовый кризис привел к падению котировок на акции банковского сектора.

Кроме того, мы часто оперируем термином «капитализация», понимая под этим собственные средства или собственный капитал банков и их достаточность для покрытия принятых рисков. Термин широко используется в международной практике, в документах Базельского комитета по банковскому надзору. При этом банк считается докапитализированным, если выполняется норматив достаточности капитала (Н1), т.е. уровень (степень) капитализации банков ЦБ РФ оценивает через норматив Н1.

Анализ, проведенный нами на основе данных Банка России, показал, что уровень капитализации банковского сектора на протяжении девяти лет неуклонно падал ($H1_{01.01.2000} = 26,7\%$, $H1_{01.01.2003} = 22,2\%$, $H1_{01.01.2005} = 17,0\%$, $H1_{01.01.2007} = 14,9\%$,

$H1_{01.10.2008} = 14,5\%$). Однако, по итогам I квартала 2007 г., по данным Банка России, в результате размещения акций Сбербанка достаточность капитала российских банков поднялась с 14,9 до 16,2%, а если добавить результаты размещения акций банка ВТБ, то к середине 2007 г. значение достаточности капитала по банковскому сектору находилось на уровне 16,8%. Проведенные публичные размещения акций привлекли сумму, равную четверти капитала, накопленного российской банковской системой к началу 2007 г.

Проблема достаточности капитала банков существует не первый год. Однако при подробном рассмотрении оказывается, что российский банковский сектор более капитализирован, чем в других странах, а проблема дефицита капитала касается узкой группы крупнейших банков.

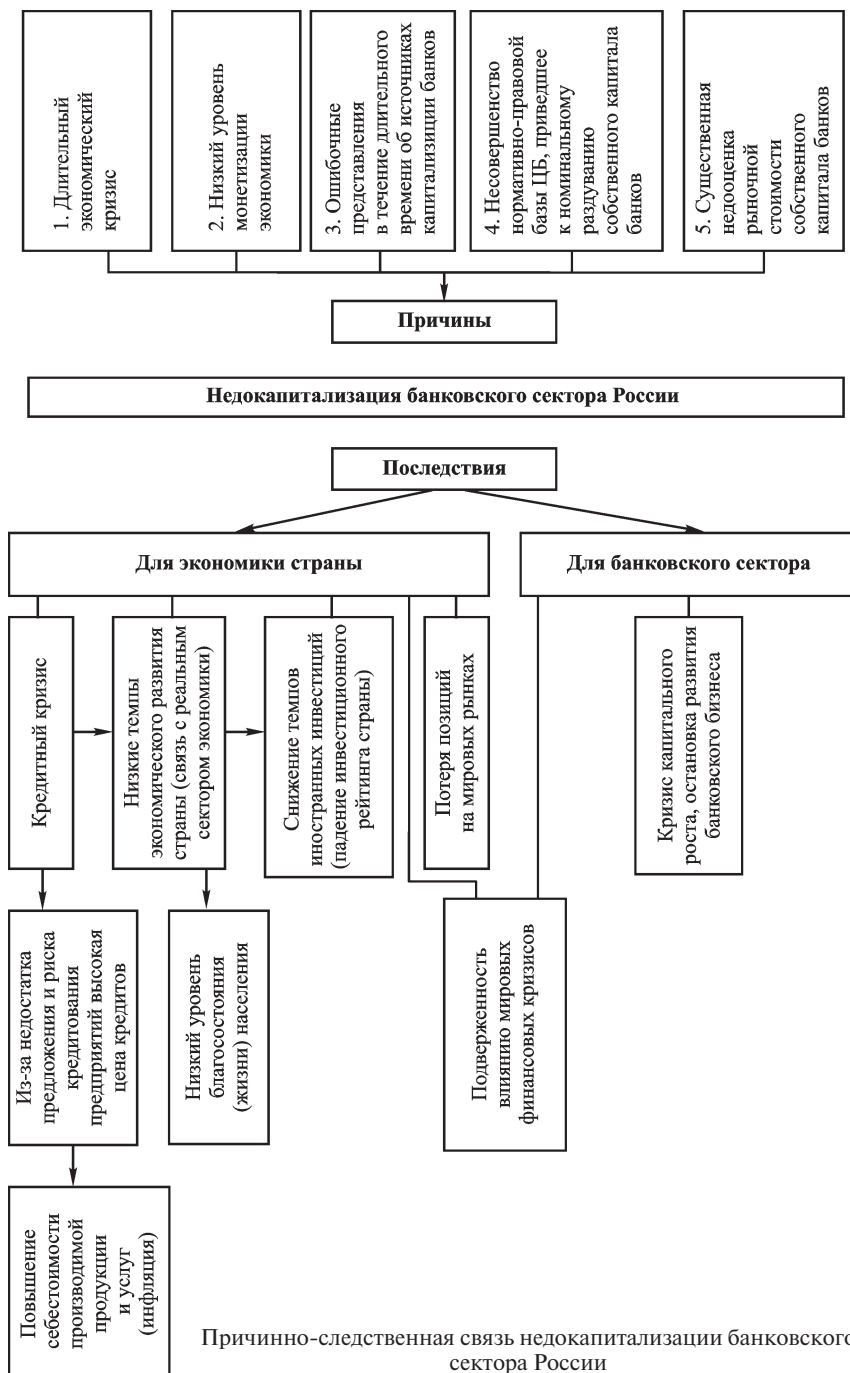
Вследствие текущего мирового финансового кризиса по причине неадекватности уровня собственного капитала принятым рискам пострадали крупнейшие банки мира. Например, крупнейшую мировую финансовую корпорацию «Citigroup» поддержали американские власти, бенилюксовскую группу «Fortis» — государства Бельгия, Голландия и Люксембург, британский ипотечный банк «Bradford & Bingley» был национализирован после многомесячных усилий по борьбе с кризисом ликвидности и др. В российском банковском секторе государство поддерживает проблемные банки, например, через «Внешэкономбанк».

Что касается норматива $H1$, то он приближается к верхней границе нормативных требований, принятых в развивающихся странах. Международные нормы достаточности капитала находятся в диапазоне от 8 до 12%, но не превышают 25%.

В результате проведенного исследования за период с 1999 г. по октябрь 2008 г. нами выявлена причинно-следственная связь недокапитализации российской банковской системы (рисунок).

Причины недокапитализации

1. Длительный экономический кризис. За время длительного экономического кризиса Россия потеряла почти половину своего экономического потенциала. За 8 последних лет страна смогла компенсировать около 60% падения (1999—2006 гг.). Но, несмотря на это, нам пока не удалось «догнать самих себя» образца 1989 г. При этом первый зампред Банка России в 2003 г. заявил, что темпы развития банковской системы (капитализации) должны втрое превышать темпы роста экономики. Исходя из того что президент поставил долгосрочный ориентир (10 лет) увеличения экономического потенциала (ВВП) страны в 2 раза (при условии удержания



среднегодовых темпов роста на уровне первого квартала 2004 г. — 8%), темпы роста капитализации банковской системы должны были на перспективу составить 24% в год (по итогам 2007 г. — 58%, 2006 г. — 36%, 2005 г. — 31%).

Отсюда вывод, что проблема капитализации банков прямо пропорциональна такой величине, как «капитализация всего государства».

2. Низкий уровень монетизации экономики. Российское правительство с 1992 г. проводило политику по сокращению денежной массы — способ борьбы с инфляцией в соответствии с политикой монетаристов. В результате доходы снизились в 2—3 раза, деньги участвовали только в 20% общего товарного обмена. Из-за недостатка денег производство упало в 2 раза. В то же время инфляция росла в среднем до 20% в год. Политика монетаристов по сдерживанию инфляции в условиях отсутствия госрегулирования и контроля над ценами доказала свою несостоятельность, так как способствовала образованию психоинфляционной экономики.

Политика монетаризма приемлема для развитых стран, в которых около 18% населения потребляет больше ресурсов, чем имеется на их территории и соответственно использует более 80% мировых ресурсов. Ограничение роста потребления вполне оправдано для данных стран. Но проводить такую же политику в России, в которой почти одна треть населения живет ниже российского прожиточного минимума и почти все население ниже американского прожиточного минимума, — не разумно.

3. Ошибочные представления в течение длительного времени об источниках капитализации банков. До 2003 г. ЦБ РФ надеялся повысить капитализацию банковской системы России за счет западных кредитов и положительного сальдо торгового баланса. То есть он придерживался экономических учений В. Петти и Т. Манна, которые считали, что «богатство в деньгах, в активном внешнеторговом балансе, когда вывозишь больше, чем ввозишь, и получаешь за это золото — вот источник богатства». Однако за 1999—2007 гг. положительное сальдо торгового баланса превысило 723 млрд долл., что никак не повлияло на капитализацию банковской системы.

4. Несовершенство нормативной базы, приведшее к номинальному раздуванию собственного капитала банков. Инструкция ЦБ РФ №37 «О порядке расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций», действовавшая до 2003 г., позволяла банкам номинально увеличивать уставный капитал, тогда как реальных денег в банковский бизнес не попадало. Подобные действия были возможны благодаря ранее действовавшим схемам увеличения уставного капитала с последующей выдачей на эту же сумму льготных

кредитов акционерам, взаимному участию в уставных капиталах и другим серым схемам.

ЦБ РФ начал кампанию против раздувания капитала (увеличения уставного капитала собственными деньгами, которые признаются «ненадлежащими активами») в 2003 г., приняв новое положение об оценке собственных средств банков (положение ЦБР от 10.02.2003 № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций»).

5. Существенная недооценка рыночной стоимости собственного капитала банков.

Последствия недокапитализации банков как для самой банковской системы, так и для экономики в целом многозначительны и представлены на рисунке. Кроме того, в данный период в банковской системе назревает кризис капитального роста. Стремительное наращивание активов на фоне незначительного роста капитала может резко затормозить развитие банковской системы и снизить ее значимость как одного из кредиторов отечественной экономики.

Пути повышения капитализации российских банков зависят от того, какую банковскую систему мы хотим видеть в конечном итоге и какую роль она должна играть в нашей экономике.

Восточно-европейские страны основной упор делали на иностранные источники и капитализацию собственной прибыли. Тем не менее, если вдуматься в определение капитализации, то очевидно, что изначально она была возможна только за счет превращения прибавочной стоимости в капитал или капитализации прибыли. Сейчас это понятие расширено экономистами, дана другая его трактовка и выделяют 6 основных источников капитализации:

1) субординированные инструменты — первый по значимости в условиях мирового финансового кризиса фактор роста капитала банков (около 12—13% собственных средств). Так, осенью 2008 г. Правительство выделило 950 млрд руб. на поддержку российских банков в виде субординированных кредитов сроком на пять лет. Однако в нормальных экономических условиях субординированные инструменты должны привлекаться банками на рынке капиталов;

2) деньги государства. В настоящее время этот инструмент активно используется. Однако его не желательно применять, так как произойдет рост доли государства в банковской системе и ее монополизация. Хотя во многих регионах на сегодняшний день это основной источник капитализации;

3) прибыль банков. Это качественный источник повышения уровня капитализации, но длительность наращивания капитала и наличие предела роста прибыли делает данный источник малоэффективным в сложившихся экономических условиях;

4) средства акционеров (увеличение уставного капитала банков);

5) иностранный капитал. На 1 декабря 2008 г. доля нерезидентов в совокупном уставном капитале российской банковской системы составляла 18,7%, на начало 2007 г. — 11,4%, на начало 2006 г. — 9,7%. При этом ЦБ РФ пошел на то, чтобы в законодательном порядке были обеспечены равные условия участия резидентов и нерезидентов в капитале банков. В настоящее время наблюдается отток иностранного капитала из страны. По данным ЦБ РФ, чистый отток иностранного капитала из банковского сектора России в III квартале 2008 г. составил 15,9 млрд долл. Иностранный капитал вносил немаловажный вклад в развитие российской экономики, в том числе увеличивал капитализацию коммерческих банков. Аналитики в настоящее время точно не прогнозируют, когда будет возврат иностранного капитала в страну;

6) потенциальные источники (влияют на размер прибыли): долгосрочные средства Пенсионных фондов, средства населения, возврат покинувших страну капиталов. По оценкам отечественных и зарубежных экспертов, эта сумма составляет около 300 млрд долл. (без учета средств, вложенных в недвижимость). Для возврата покинувших страну капиталов, к примеру США, Турция, Франция, Казахстан и др., используют экономическую или налоговую амнистию.

Перечисленные выше источники капитализации прямо влияют на увеличение собственного капитала банков. Но существуют инструменты капитализации, которые оказывают косвенное влияние на уровень и динамику роста собственного капитала банков. К ним относятся:

1) *на уровне государства:*

а) налоговые льготы в отношении прибыли, идущей на капитализацию;

б) уровень монетизации экономики (проблему демонетизации ВВП и проблему создания долгосрочных инвестиционных активов можно решить через создание ассоциации взаимной банковской ответственности);

в) эмиссионно-инвестиционный кредит. Это выпуск денег для создания нового производства, новой цепочки деньги — товар — деньги (Д-Т-Д). Страна с его использованием может развиваться со скоростью 10—15% прироста ВВП в год и через 5—7 лет удваивать свой экономический потенциал (например, Китай 1979—1995 гг.).

2) *на уровне Центробанка:*

а) инструменты денежно-кредитной политики (ЦБ РФ снизил нормативы обязательного резервирования, и в настоящее время они составляют 0,5%, при этом в течение 2008 г. ЦБ РФ повышал ставку рефинансирования, и на 01.12.2008 г. она составила 13%).

Данный инструмент отражает разнонаправленные тенденции влияния на капитализацию банковской системы;

б) ужесточение обязательных нормативов ЦБ. При этом Центробанк осуществляет работу по системе раннего предупреждения (СРП). В настоящее время выбранная базовая модель представляет собой модель прогнозирования значения показателя Н1 на период до года (в соответствии с указанием ЦБ РФ от 30.04.2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков»);

в) кредитный мультипликатор — один из резервов создания денег. Сегодня в России он чрезвычайно мал.

По нашему мнению, среди всех предложений по повышению капитализации наиболее оптимальными представляются дальнейшее развитие субординированных инструментов, средства акционеров и налоговые льготы в отношении прибыли.

Хотя в настоящее время ставка налога на прибыль снижена на 4% и составляет 20%, эффективное налоговое бремя российских банков, измеренное как отношение начисленных налогов к прибыли до налогообложения, выше ставки налога на прибыль.

В данный момент на российском рынке происходит укрупнение капиталов коммерческих банков в форме слияния банков, покупки контрольных пакетов акций банков, приобретения проблемных активов и обязательств банков.

Кроме того, для ускорения капитализации банковской системы мы предлагаем органам надзора учитывать следующее:

1) в целях более эффективного ограничения риска банкротства банков рекомендуется введение дифференцированных надбавок к общему для всех банков минимальному нормативу достаточности капитала, размер которых находится в прямой зависимости от надзорной оценки финансового состояния банка. На наш взгляд, введение регрессивной шкалы значений норматива достаточности капитала в зависимости от величины собственных средств или активов банка в абсолютном выражении не является оправданным;

2) органу надзора следует отказаться от пассивной политики невмешательства по отношению к банкам — нарушителям минимальных требований к величине или уровню достаточности капитала, если он ставит своей целью поддержание высокой стоимости банковской лицензии. В частности органу надзора необходимо отзываться лицензии у банков с положительным капиталом, если они не удовлетворяют установленному пороговому уровню его достаточности. Повышение «порога отзыва лицензии» не должно подменять собой меры оперативного надзорного вмешательства, направленные на предотвращение снижения капитала банка до этого уровня;

3) необходимо разработать систему обязательных и дискреционных мер надзорного воздействия на «проблемные» банки, поставив их применение в четкую зависимость от фактического уровня капитала.

Также заслуживает особого внимания документ Банка России «Перечень мер по повышению капитализации российской банковской системы». По нашему мнению, весь набор мероприятий сводится к следующим направлениям, часть из которых уже реализована: допуск нерезидентов; обязательность обращения не менее 10% голосующих акций крупнейших банков с капиталом более 2,5 млрд руб. на российских фондовых биржах; мониторинг правомерности участия в капитале кредитных организаций и перехода прав на акции (доли); изменения, связанные с порядком формирования уставного капитала кредитной организации.

Думается, что осуществление предлагаемых мер ускорит капитализацию банковской системы России и будет стимулировать банки к полномасштабному участию в ускоренном развитии экономики страны.

Трибуна преподавателя

М.И. Лугачев¹,

докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической информатики
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

К.Г. Скрипкин²,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической информатики
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ИТ-КОМПЕТЕНТНОСТИ КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Образование в области информационных технологий и систем — существенная часть современного экономического образования. Качество подобного образования всецело определяется его соответствием текущим и будущим (ближайшие 10—15 лет) потребностям рынка труда. В настоящее время эти потребности принято определять в терминах компетентностей — комплексов знаний, умений и навыков, способствующих максимальной результативности специалиста на рабочем месте. Именно такие комплексы и должны быть положены в основу непрофильного ИТ-образования. Общим для непрофильного ИТ-образования является смещение фокуса от технологий как таковых к ИТ-сервисам — формализованным типовым решениям типовых задач предметной области, основанных на использовании ИТ. Таким образом, центральной задачей непрофильного ИТ-образования становится приобретение необходимых компетентностей по использованию ИТ-сервисов в профессиональной деятельности специалистов.

Ключевые слова: компьютеры, информационные технологии, ИТ-сервисы, образование, компетентности.

IT competencies form a significant part of a modern education in the field of economics. The quality of such education is determined by its conformity to current and future demands of labor market for next 10—15 years. These demands are usually formalized as competencies. The competency is a body of knowledge and skills, which determine performance of a worker on a specific workplace. Competencies should form the basis of IT education in economics as well. Common trend in IT-education in different fields is switching focus from technology details to IT services — formalized IT-based solutions of typical problems facing professionals in a given field. As a result, acquisition of competencies necessary to use IT-services to perform professional activities is a most important task for IT education in economics and other fields outside professional IT education.

Key words: computers, IT, IT services, education, competencies.

¹ Лугачев Михаил Иванович, e-mail: mil@econ.msu.ru

² Скрипкин Кирилл Георгиевич, e-mail: k.skripkin@gmail.com

Источники перемен

Основы современной системы ИТ-образования были заложены в середине 1980-х гг., т.е. около 20 лет назад. Наша оценка состояния и проблем непрофильного ИТ-образования, в частности ИТ-образования экономистов исходит в первую очередь из изменений, произошедших в создании и использовании ИТ за этот период.

Первое изменение — растущая диверсификация ИТ. Круг областей применения ИТ стремительно расширяется, что в свою очередь влечет за собой увеличение разнообразия самих ИТ. В результате круг решаемых задач, информационных систем (далее ИС) и информационных ресурсов в разных областях применения ИТ столь различен, что знание одной сферы применения ИТ лишь в малой степени помогает овладеть другой.

Другое изменение — повышение зрелости аппаратного и программного обеспечения ИС. Двадцать лет назад большинство коммерческих программных продуктов требовали от пользователя дополнения их функциональности посредством программирования на алгоритмических языках (от так называемых «макросов» и «надстроек» в электронных таблицах до самостоятельных законченных программ). Сегодня подавляющее большинство задач может быть решено средствами, содержащимися в коммерческом программном обеспечении (ПО). Необходимость дополнения функциональности последнего пользовательскими разработками сегодня чаще всего обусловлена недостаточным знанием применяемой системы или выбором системы, неадекватной задаче. Но даже и такие программы (вне зависимости от того, в какой мере они объективно обусловлены), как правило, заказываются сторонним разработчикам либо разрабатываются сотрудниками ИТ-службы предприятия. В результате растет разрыв между квалификацией разработчика и пользователя, которые решают совершенно разные задачи разными средствами.

Третье изменение — локальные ИС сегодня почти полностью вытеснены распределенными системами, в которых пользователи взаимодействуют друг с другом через локальные и/или глобальные сети. Поддержка таких систем самими пользователями обычно неприемлема как в силу сложности, так и в силу высоких рисков, что заставляет передавать профессионалам не только разработку, но и эксплуатацию ИС. Профессиональная поддержка в свою очередь предъявляет к пользователям требования в части дисциплины работы, которые отсутствовали в локальных информационных системах предшествующей эпохи.

Сходные явления охватывают не только отдельных пользователей, но и целые организации. Все чаще организация отказывается от самостоятельной эксплуатации ИС, предпочитая покупать информационные, вычислительные и иные ресурсы как услугу, но не как актив. Это увеличивает разрыв между производителями ИТ и ИТ-службами предприятий-заказчиков: для последних возрастает значение коммерческих и экономических навыков по сравнению с инженерными.

В результате квалификационные различия между специалистами в области ИТ и специалистами в области использования последних в экономике столь велики, что совмещение таких квалификаций становится не правилом, а редчайшим исключением. Это требует принципиально разного ИТ-образования для тех, кто разрабатывает и поддерживает ИТ (т.е. профильного ИТ-образования), и тех, кто использует ИТ в своей предметной области (например, ИТ-образования в экономике).

Настоящая статья сосредоточена исключительно на проблемах последнего вида образования. Авторы принадлежат к системе экономического ИТ-образования и уже упомянутые квалификационные различия не позволяют им считать себя компетентными в специальном образовании в области ИТ. Поэтому здесь и далее под ИТ-образованием будет пониматься только и исключительно ИТ-образование экономистов.

Содержание перемен для системы экономического ИТ-образования

Современная российская система образования создавалась в эпоху незрелой и сравнительно малодиверсифицированной отрасли ИТ. В эту эпоху решение профессиональных задач средствами ИТ (в дальнейшем мы будем называть этот процесс получением ИТ-сервисов) требовало серьезного для своего времени знания программирования, теории алгоритмов, структур данных и т.д. Именно эти, необходимые в 1980-е гг. знания обеспечивала и обеспечивает до сих пор созданная в те же 1980-е гг. система непрофильного ИТ-образования.

За последние 20 лет качественно изменились требования к компетентностям экономиста в области ИТ (табл. 1).

Итак, сегодня экономист — это прежде всего квалифицированный пользователь, работающий с полностью покупными или заказными ИС и воспринимающий ИТ в терминах своей предметной области. Большинство таких пользователей работают в условиях жесткой дисциплины, продиктованной требованиями распре-

ленных прикладных систем, упрощения и удешевления технического обслуживания и информационной безопасности. Иными словами, сегодня ИТ и построенные на их основе ИС рассматриваются как своего рода «черный ящик»: пользователя и заказчика интересует прежде всего вход и выход ИС, но не алгоритмы и модели данных, на основе которых она работает.

Таблица 1

Изменения требований к квалификации специалистов-«предметников» в области ИТ

Требование	1980-е гг.	2000-е гг.
Используемые средства ИТ	Инструментальные среды, прикладные системы	Прикладные системы
Представление данных	Детальная модель данных (IDEFIX и др.)	Укрупненная модель данных (документ и др.)
Представление алгоритмов	Детальная блок-схема или код на алгоритмическом языке	Последовательность ИТ-сервисов и иных операций бизнес-процесса
Формализация предметной области	Низкая	Высокая
Знание типовых сервисов прикладных систем	Среднее	Высокое
Соотношение качества покупного ПО и пользовательских разработок	Качество сопоставимо	Качество покупного ПО значительно выше
Требования к дисциплине пользователей	Низкие	Высокие

Между тем, дисциплины информатики в вузах по-прежнему основаны на дискретных структурах и программировании, на изучение которых отводится более половины учебного плана. Напротив, типовое коммерческое ПО, лежащее в основе информационных систем в сфере экономики, и построенные на нем типовые ИТ-сервисы практически не рассматриваются. Даже вузовский компонент информатики посвящен программированию, а не ИС и ИТ-сервисам, повышающим эффективность профессиональной деятельности студента. В результате экономическое ИТ-образование оказывается не средством повышения эффективности будущего специалиста, а ухудшенной версией профильного ИТ-образования.

Подведем итог. Вузовская система экономического ИТ-образования в ее нынешнем виде не дает студенту знаний и навыков,

необходимых для целенаправленного и эффективного использования ИС в его профессиональной деятельности. Эта система сосредоточена на формировании знаний, умений и навыков программирования, а также знаний в области информационных технологий как таковых, безотносительно типовых ИС и ИТ-сервисов, поддерживающих его профессиональную деятельность как экономиста. Исправление этой ситуации требует целенаправленных усилий по изменению образовательных программ в сфере ИТ и переподготовке преподавателей.

Вузовская система ИТ-образования — выявление потребностей

Обновление преподавания ИТ-дисциплин в экономическом образовании невозможно без выявления и формализации потребностей слушателей и работодателей. Такая формализация требует единой системы понятий, единого языка, доступного работодателям, сотрудникам вузов и студентам. В качестве такого языка целесообразно использовать аппарат компетентностного подхода.

Компетентность (competency) — это система знаний, умений и навыков, направленная на обеспечение высокой производительности специалиста в определенном виде деятельности. В самом общем виде экономическое ИТ-образование должно обеспечивать три уровня компетентности — уровень пользователя ИТ, уровень заказчика ИТ и уровень исследователя перспективных способов применения ИТ (в дальнейшем для краткости — исследователя).

Уровень пользователя предполагает знания, умения и навыки использования ИТ-сервисов для эффективной профессиональной деятельности. Уровень заказчика включает в себя уровень пользователя, дополненный компетентностями определения качества наличных ИТ-сервисов, подготовки предложений по созданию новых или модификации существующих ИТ-сервисов и контроля качества их реализации с точки зрения задач его предметной области. Уровень исследователя включает в себя уровень заказчика, дополненный компетентностями анализа модели предметной области, развития данной модели и внесения в нее инноваций, основанных на использовании ИТ.

Итак, первая задача экономического ИТ-образования — сформулировать требования к ИТ-образованию в терминах компетентностей исходя из требований работодателей и способов их удовлетворения, принятых в базовом образовании с учетом специализации последнего. Попробуем уточнить, о каких знаниях, умениях и навыках идет речь. На уровне пользователя можно говорить о следующих компетентностях:

1) основы использования ИС, включающие в себя знания основных понятий информатики — информационной системы, ИТ-сервиса, бизнес-процесса, требований к дисциплине работы в современных распределенных системах;

2) знания базовых ИТ и навыки использования ИТ-сервисов общего назначения, предоставляемых операционной системой и офисным ПО, а также внешними информационными ресурсами для повышения личной производительности. Также пользователь должен быть обучен дисциплине работы в распределенных ИС и базовым знаниям, умениям и навыкам информационной безопасности;

3) знания, умения и навыки решения типовых задач экономики и/или управления с помощью специализированных средств ИТ. В этом случае знания могут относиться к альтернативным технологиям и средствам решения задач, умения — к способности встроить данные и операции ИС в свой рабочий процесс, навыки — к способности реализовать вышеперечисленное в конкретной ИС и использовать ИТ-сервисы общего назначения для обработки данных, полученных из специализированных ИС.

Уровень заказчика включает в себя уровень пользователя, дополненный следующими компетентностями:

1) знание типовых требований к ИТ-сервисам в области экономики и/или управления, умение формализовать требования к ИС в терминах ИТ-сервисов и выявлять выгоды, получаемые в результате использования ИС. В расширенном виде эта компетентность включает в себя умение оценить затраты на ИС и, по крайней мере, частично оценить выгоды от использования ИС в денежной и/или иной форме;

2) знание основных классов информационных систем, технологий и перспектив их развития, включая круг решаемых задач, результаты использования каждого класса, организацию применения такой системы и возникающие при этом требования к ресурсам; умение выбрать средства построения ИС, необходимые для решения вновь возникших задач, и построить конструктивный диалог с разработчиками ИС.

Наконец, уровень исследователя включает в себя уровень заказчика, дополненный следующими компетентностями:

1) знание передового опыта (best practice) в экономике и/или управлении, умение использовать этот опыт в условиях конкретной организации и выявлять задачи, подлежащие решению средствами ИТ, навыки моделирования и сравнительной оценки бизнес-процессов;

2) навыки и умения по использованию ИТ-сервисов и основных классов существующих и перспективных ИТ для реализации передовых бизнес-процессов своей предметной области и их дальнейшего совершенствования.

Разумеется, мы изложили лишь самый общий взгляд на проблему. Конкретное наполнение каждого из пунктов списка, а также его возможное пополнение определяется потребностями соответствующих предметных областей. Крайне желательно, чтобы вузы эти потребности определяли в диалоге с представителями компаний и государственных структур, в которых работают их выпускники. В этом случае компетентностный подход вообще, и вышеизложенные компетентности в частности позволят сделать требования к образованию более прозрачными для всех участников диалога и процесс — более конструктивным.

Вузовская система ИТ-образования — удовлетворение потребностей

Вышеописанная система ИТ-образования позволяет приблизить ИТ-образование к нуждам теоретических и прикладных экономических специальностей. В то же время возникает ряд вопросов. Можно ли при таком подходе говорить об экономическом ИТ-образовании как о едином комплексе взаимосвязанных дисциплин? Не распадается ли экономическое ИТ-образование на множество узкоспециализированных курсов, слабо связанных друг с другом?

На наш взгляд, такой риск есть, однако существуют и методы его предотвращения. Прежде всего при всем разнообразии современных ИС, принципы формализации потребностей пользователя в ИС в целом едины. Формализация основана на выявлении и описании ИТ-сервисов — формализованных типовых задач предметной области, решаемых с использованием ИТ. Для ИТ-сервиса определяется содержание или функциональность, а также параметры качества (например, время обслуживания сервиса, доступность, надежность и т.д.) и объема (например, число рабочих мест, число транзакций и т.д.). При таком определении ИС — это среда, поддерживающая группу ИТ-сервисов и включающая в себя оборудование, ПО, ИТ-специалистов, поддерживающих оборудование и ПО, структуры, управляющие сопровождением и предоставлением соответствующих ИТ-сервисов.

Наряду с этим целостность системы ИТ-образования обеспечивают единые требования к знаниям, умениям и навыкам в области информационных технологий. Эти знания неизбежно будут различными для разных предметных областей, однако сервисный подход позволяет сформулировать единый свод требований к таким знаниям.

ИТ-сервисы в свою очередь интегрируются в сущности более высокого порядка — модели бизнес-процесса. Эти модели описывают последовательность операций предметной области, часть которых (ИТ-сервисы) выполняется средствами ИС, а часть — самим специалистом (рис. 1).

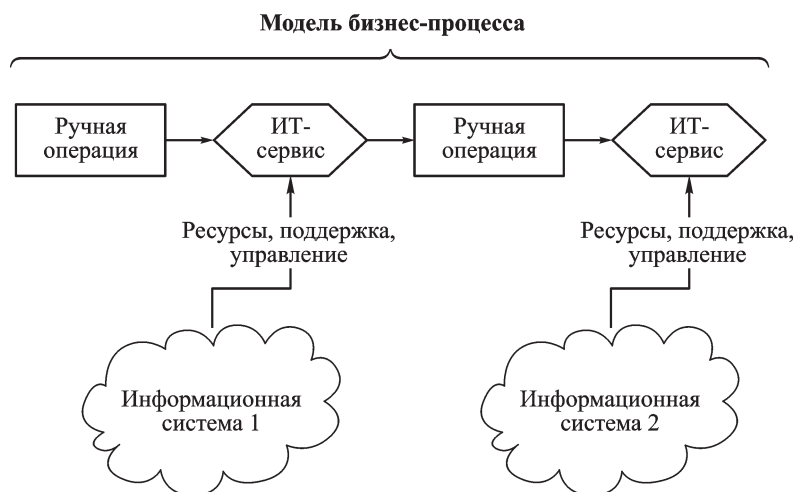


Рис. 1. Соотношение ИТ-сервиса, ИС и модели бизнес-процесса

При таком подходе понимание ИТ-сервиса, принципы его выделения и описания остаются неизменными в любой экономической специальности. Сходны и подходы к определению выгод и затрат, обусловленных с ИТ-сервисами и, следовательно, к выбору той или иной реализации сервиса. Налицо и значительный пласт общих ИТ-сервисов, связанных с личной производительностью, информационной безопасностью, доступом к информационным ресурсам и т.д. Наконец, основные классы используемых ИТ и ИС также имеют много общего.

Итак, опираясь на компетентностный подход и формализацию предметных областей посредством моделей процесса и ИТ-сервисов, можно предложить следующую схему построения системы экономического ИТ-образования (рис. 2, табл. 2).

Общий компонент включает в себя знания, умения и навыки, универсальные для всех предметных областей. В этот уровень входят курсы по ИТ-сервисам, бизнес-процессам и ИС, а также использованию этих понятий в формализации требований к ИТ, оценке выгод и затрат, связанных с использованием ИС и ИТ. На этом же уровне проходит обучение персональной производительности, информационной безопасности, использованию общих информационных ресурсов.

Компонент предметной области представляет собой набор курсов, посвященных ИТ-сервисам и ИС в экономике и управлении. Именно на этом уровне формируется набор компетентностей в области ИТ, специфичных для специалистов данной предметной области и способствующий достижению максимальной результативности соответствующих специалистов.

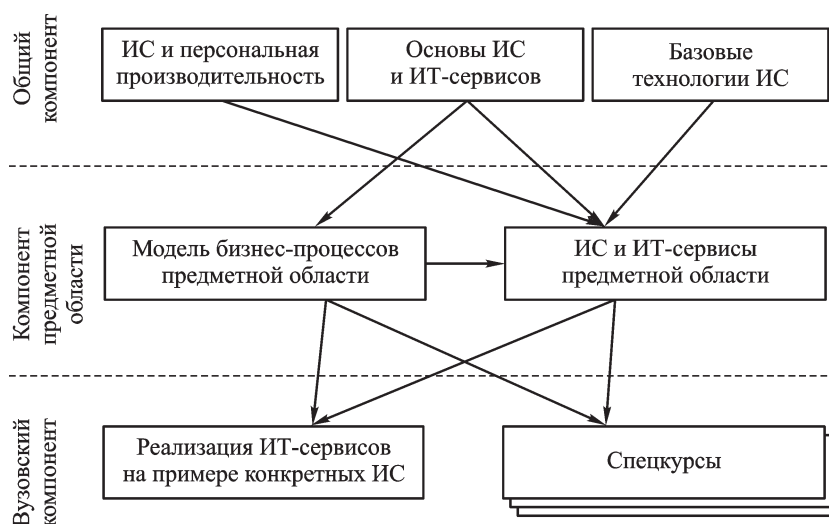


Рис. 2. Компоненты системы экономического ИТ-образования

Наконец, в рамках вузовского компонента происходит отработка базовых знаний и навыков, а также знаний и навыков предметной области применительно к конкретным ИС. Здесь же, во взаимодействии с потенциальными работодателями, формируется набор конкретных учебных примеров (называемых также «кейсами») и методик обучения работе в конкретных ИС.

Следует отметить, что на сегодняшний день в ИТ-образовании уровень предметной области не отделен от вузовского уровня. Формирование перечня предметных областей и выделение курсов, общих для предметной области в целом, — отдельная проблема, требующая как согласованных усилий вузов, так и централизованных федеральных программ. До реализации таких программ курсы предметной области и специфичные для вуза курсы могут относиться к вузовскому компоненту.

Таким образом, предлагаемая система непрофильного ИТ-образования позволяет привязать ИТ-образование к требованиям работодателей и студентов, сохраняя необходимый для вузовского образования уровень общности. Первое обеспечивается компетентностным подходом и углублением диалога с потенциальными заказчиками на основе формализации процессов предметной области. Второе обеспечивается формализацией содержания, выгод и ресурсных требований ИТ-сервисов. Наряду с этим должны быть разработаны единые стандарты знаний, умений и навыков в области информационных технологий, примеры которых приведены в табл. 2.

Таблица 2

Реализация базовых компетенций непрофильного ИТ-образования

№	Компетентность	Составляющие компетентности	Компоненты дисциплины		
			Общая	Экономика и управление	Вузовская
Уровень пользователя					
1	Базовые навыки использования ИС	Знания: основные понятия ИС и ИТ-сервиса, информационные ресурсы общества, понятие информационной безопасности	Подход и реализация	Информационные ресурсы	Примеры, с учетом ресурсов
		Умения: обработка текстов, цифровой информации, презентационной графики, доступ к внешним информационным ресурсам, реализация требований информационной безопасности	Обработка умений и навыков	Применение к задачам экономики и управления	Примеры с конкретными ИС
		Навыки: реализация вышеперечисленных умений в среде ОС Windows и пакета MS Office и/или иных, по выбору вуза	Обработка умений и навыков	Типовые ИС в экономике	Примеры с конкретными ИС
2	Бизнес-процессы, ИТ-сервисы и ИС в экономике	Знания: модели бизнес-процессов, технологические альтернативы реализации ИТ-сервисов, требования к поддержке сервисов и их информационной безопасности	Основные принципы	Реализация в экономике	Особые ИТ-сервисы
		Умения: использование ИТ-сервисов в бизнес-процессе с учетом дисциплины и политик последнего		Реализация	Особые ИТ-сервисы
		Навыки: использование ИТ-сервисов, реализованных в одной или нескольких ИС в экономике и/или управлении			Пример реализации

Продолжение табл. 2

№	Компетентность	Составляющие компетентности	Компоненты дисциплины		
			Общая	Экономика и управление	Вузовская
Уровень заказчика					
3	ИС и ИТ-сервисы: формализация, требования, выгоды	Знания: понятие ИТ-сервиса, информационный системы, модели бизнес-процесса, выявление ИТ-сервисов, оценка соответствующих затрат и выгод	Подход и реализация	Особенности бизнес-процессов и ИТ-сервисов	
		Умения: построение моделей бизнес-процессов, выявление и формализация ИТ-сервисов, оценка выгод и затрат по конкретным ИТ-сервисам	Обработка умений и навыков	Применение к задачам специализации	Примеры с конкретными ИТ-сервисами
		Навыки: навыки использования ИС (в том числе офисных), навыки общения и групповой работы	Обработка умений и навыков	Разбор примеров, круглые столы	Разбор примеров, круглые столы
4	Основные классы ИС и ИТ	Знания: основные классы ИС и ИТ, решаемые задачи, возможности, особенности, выгоды, требования к ресурсам, службе ИС, пользователям	Классы ИС и ИТ, общие для различных областей	Углубленное изучение ключевых ИС и ИТ	Примеры с конкретными ИС
		Умения: выбор, с учетом экспертизы ИТ-специалистов, способа реализации ИТ-сервиса	Обработка умений	Разбор примеров, круглые столы	Разбор примеров, круглые столы
		Навыки: решение управленческих и экспертных задач с использованием реальных распределенных ИС		Решение задач в реальных ИС	Решение задач в реальных ИС

Окончание табл. 2

№	Компетентность	Составляющие компетентности	Компоненты дисциплины		
			Общая	Экономика и управление	Вузовская
Уровень исследователя					
5	Передовой опыт бизнес-процессов, государственного управления, исследований	Знания: типовая модель (модели) бизнес-процессов и подходы к ее автоматизации, реализации бизнес-процессов средствами ИС, существующие и перспективные технологии, повышающие результативность бизнес-процессов		Изучение процессной модели	Процессные модели конкретных ИС
		Умения: оценка процессов конкретной организации с учетом передового опыта и модификация процессов на основе передовых процессных моделей, формулирование требований к необходимым ИТ-сервисам и контроль качества их реализации		Разбор примеров, круглые столы	Разбор примеров, круглые столы
		Навыки: построение и сравнение моделей бизнес-процессов с использованием инструментальных средств		ИС, используемые в моделировании процессов	Углубленное изучение конкретной ИС

Требования к статьям, принимаемым к публикации журналом «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика»

Представленная в 2-х экземплярах статья должна соответствовать профилю и научному уровню журнала, быть напечатана в текстовом редакторе Microsoft Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке на листах формата А4 через полтора (компьютерных) интервала и подписана автором (авторами).

Объем статьи не должен превышать 20 тысяч знаков.

Все данные должны иметь сноски на источник их получения. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

К статье необходимо приложить: аннотацию, содержащую ключевые слова (до 1 стр. на русском и английском языках), и сведения об авторах (фамилия, имя и отчество; место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса и телефоны), справку с места работы, ксерокопии свидетельств о получении ученой степени и ученого звания. Все эти документы должны быть подписаны автором (авторами).

Необходимо также представить электронный вариант статьи, аннотаций и сведений.

Аспиранты, стажеры, студенты должны представить положительную выписку из решения кафедры.

Невыполнение указанных выше требований в полном объеме является поводом для отказа в приеме материала.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются и авторам сообщается их регистрационный номер.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на Редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по адресу: 119991, Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й корп. ГФ, факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационной системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к университетской информационной системе «РОССИЯ» регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия. Во всех случаях полиграфического брака просьба обращаться в типографию. Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

УЧРЕДИТЕЛИ:

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
экономический факультет МГУ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

В.П. КОЛЕСОВ — главный редактор,
А.Л. БОБРОВ — зам. главного редактора, отв. секретарь
А.А. ПОРОХОВСКИЙ — зам. главного редактора,
А.Д. ШЕРЕМЕТ — зам. главного редактора,
А.А. АУЗАН, О.С. ВИХАНСКИЙ, В.В. ГЕРАСИМЕНКО, М.В. ГРАЧЕВА,
Э.П. ДУНАЕВ, Е.В. ЕГОРОВ, В.В. ЕЛИЗАРОВ, Е.Н. ЖИЛЬЦОВ,
Ю.Н. ИВАНОВ, Н.П. ИВАЩЕНКО, В.А. ИОНЦЕВ, С.В. КИСЕЛЕВ,
Р.П. КОЛОСОВА, И.Б. КОТЛОБОВСКИЙ, Г.М. КУМАНИН,
М.И. ЛУГАЧЕВ, Ю.М. ОСИПОВ, М.Н. ОСЬМОВА, М.В. ПАЛТ,
М.Э. ПОТАПОВА, Л.А. ТУТОВ, А.В. УЛЮКАЕВ, И.О. ФАРИЗОВ,
Г.Г. ФЕТИСОВ, А.Г. ХУДОКОРМОВ, В.Н. ЧЕРКОВЕЦ, В.Х. ЭЧЕНИКЭ

Редактор М.Э. ПОТАПОВА

Технический редактор Н.И. Матюшина

Корректор Г.Л. Семенова

Адрес редакции:

*119991, Москва, Ленинские горы,
экономический факультет, тел. 939-28-82.*

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ.
Свидетельство о регистрации № 1551 от 14 февраля 1991 г.

**Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства
образования Российской Федерации журнал «Вестник Московского
университета. Серия 6. Экономика» включен в «Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть
опубликованы основные результаты диссертации на соискание
ученой степени доктора и кандидата наук»**

Сдано в набор 13.08.2009. Подписано в печать 26.10.2009.
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отг. 6,45.
Уч.-изд. л. 6,13. Тираж 860 экз. Заказ № . Изд. № 8744.

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.
Тел.: 697-31-28.
Типография ордена «Знак Почета» Издательства МГУ.
119992, Москва, Ленинские горы.

ISSN 0201—7385
ISSN 0130—0105

ИНДЕКС 70997 — каталог «Роспечать»
ИНДЕКС 39309 — каталог «Пресса России»

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105
ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2009. № 4. 1—120.