

Издается с 1983 г.

11/2013

Выходит 12 раз в год

www.uptp.ru **ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
УПРАВЛЕНИЯ** МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖУРНАЛ

Официальное издание

Международного научно-исследовательского института проблем управления

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Тибор Ашбот,
доктор экономических наук, профессор,
руководитель секретариата МАРЕБ ВАН
Евгений Велихов,
академик, академик-секретарь
Отделения нанотехнологий
и информационных технологий РАН
Станислав Емельянов,
академик РАН, научный руководитель
МНИИПУ
Ангел Иванов,
постоянный представитель Болгарии
в Совете МНИИПУ
Александр Кулешов,
академик РАН, директор
Института проблем передачи информации РАН
Санзбэгзийн Тумур-Очир,
вице-министр образования, культуры
и науки Монголии
Д. Сараса Микели,
постоянный представитель
Республики Куба в Совете МНИИПУ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Юрий ЕМЕЛЬЯНОВ –
председатель совета,
д.э.н., генеральный директор МНИИПУ
Олег ВИХАНСКИЙ,
д.э.н., профессор, декан Высшей школы бизнеса
МГУ им. М.В.Ломоносова
Сергей КРАСИЛЬНИКОВ,
д.э.н., профессор РЭУ им. Г.В.Плеханова
Сергей МЯСОЕДОВ,
д.с.н., профессор, проректор РАНХ и ГС
при Президенте РФ, Президент Российской
ассоциации бизнес-образования
Борис ПОРФИРЬЕВ,
член-корр. РАН, зам. директора Института
народнохозяйственного прогнозирования РАН
Дмитрий СОРОКИН,
член-корр. РАН, зам. директора
Института экономики РАН, зав. кафедрой
Финансового университета при Правительстве РФ
Александр ТАТАРКИН,
академик РАН, директор Института экономики
Уральского отделения РАН
Валерий ЦВЕТКОВ,
член-корр. РАН, зам. директора Института
проблем рынка РАН
Ашот ХАЧАТУРЯН,
главный редактор журнала, д.э.н., профессор,
зам. генерального директора МНИИПУ
Юлия НАУМОВА –
ответственный секретарь журнала, к.э.н.

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

Институт экономики Национальной Академии наук Республики Армения
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Международная кадровая академия (Украина)
Институт Европы, России и стран Центральной Азии (КНР)
Союз Немецкой Экономики в РФ
Представительство немецкой экономики в РФ

Журнал «Проблемы теории и практики управления»
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

8 **Дмитрий Сорокин**

Четвертый вектор российской экономики

Обсуждаются тенденции, характерные для развития российской экономики начиная с 1990-х годов. Подчеркнуто, что для реального прорыва необходимы решительные действия со стороны государства, способствующие созданию институциональной среды, которая стимулировала бы активность отечественных предпринимателей в направлении технологического перевооружения экономики.

21 **Леонид Евенко**

DBA – «мутант» науки и бизнес-образования

В центре внимания автора статьи – система присвоения ученых степеней (доктора и кандидата наук), вокруг которой в России ведутся острые дискуссии. Описывается эксперимент по реализации в нашей стране учебных программ с присвоением нового вида профессиональной степени – доктора делового администрирования (DBA), широко распространенной на Западе.

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

32 **Николай Елецкий**

Генезис глобального экономического управления как функция глобализации отношений собственности

Показана взаимосвязь между глобальным экономическим управлением и отношениями глобальной собственности. Подчеркнут переходный характер экономических отношений в процессе формирования всемирной собственности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

41 **Клавдия Дрогобыцкая**

Архитектура электронного правительства: требования, критерии, характеристики

Рассматриваются специфические требования к архитектуре правительственных организаций. Приводятся критерии, на основании которых может оцениваться стадия зрелости каждой из них, указываются направления практического использования архитектурных описаний.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

47 **Марат Байдурин**

Трансформационные модели экономического развития в постсоветских странах

Анализируются типы реформирования отношений собственности как основа трансформации экономики в постсоветских странах. Исследуются влияние приватизации на трансформационные процессы и политические аспекты данных процессов.

53 **Кирилл Зимарин**

Формирование европейской финансовой системы на базе единой региональной валюты

Представлены современное состояние и проблемы европейской финансовой системы в условиях формирования общего социального и экономического пространства. Рассмотрены

на деятельность Европейского центрального банка – наднациональной структуры, обеспечивающей проведение единой кредитно-денежной политики в рамках Европейского союза.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

58 Ольга Глушак

Парадигма публичного управления: обеспечение качества жизни
Показана тесная взаимосвязь между понятиями «качество человеческого капитала» и «качество жизни». Обоснована новая парадигма публичного управления процессами обеспечения качества жизни, базирующаяся на триаде «публичное управление – человеческий капитал – качество жизни».

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

66 Анзор Саралидзе, Олег Доничев

Новое качество человеческого капитала
Исследуется состояние человеческого капитала в регионах Центрального административного округа России, выделяются основные факторы, оказывающие наибольшее воздействие на формирование соответствующих показателей. На основании индексов, характеризующих качество жизни населения, выполнен кластерный анализ регионов.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

73 Андрей Барабанов

Проблемы развития региона и резервы экономического роста
Анализируются актуальные проблемы региона на примере Вологодской области. Большое внимание уделено ключевому резерву качественного экономического роста – инновационному развитию промышленного сектора.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

79 Александр Пенкин

Стратегическое планирование: реализация государственных программ
Рассматриваются новые механизмы государственного управления экономическим развитием России, определенные законодательными инициативами последнего времени. Перечисляются риски, связанные с реализацией государственных программ.

84 Татьяна Кравченко

**Развитие компании в телекоммуникационной сфере:
обоснование выбора стратегии**
Исследуются условия функционирования компаний на современном телекоммуникационном рынке в России. Показана важность использования в стратегическом планировании специализированных систем, обеспечивающих аналитическое обоснование принимаемых решений.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

91 Игорь Крюков, Александр Шадрин

Типовая форма стандарта системы менеджмента
Основные положения международных стандартов в области менеджмента сопоставляются с их российскими аналогами. Приводятся базовые требования к системам менеджмента.

- 100 Лев Соколов**
Управление клиентоориентированной организацией – поиск баланса формального и неформального
Формулируются специфические задачи, которые ставит перед менеджментом клиентоориентированность как особый вид стратегии организации. Большое внимание уделяется нахождению баланса между формальными и неформальными компонентами в системе управления.
- 107 Наталья Рыхтикова**
Управление рисками на основе объектно-ориентированного моделирования ситуации
Представлены результаты объектно-ориентированного моделирования ситуации на примере сферы закупок. Показано, что использование карты рисков позволяет повысить эффективность данного вида деятельности.

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ

- 113 Иосиф Дзялошинский, Мария Пильгун**
Качественные характеристики личности в межкультурной бизнес-среде
Излагаются результаты исследования, предметом которого явились оценки личностных качеств бизнесменов в разных странах (Великобритании, Германии, Испании, Италии, России, Франции и США). Обоснуется мнение, что разные социальные, профессиональные и иные группы населения формируют свои представления о деловых людях.

ПРЕДПРИЯТИЕ

- 123 Андрей Великосельский**
Процессная система управления в угледобывающей компании
Рассматривается формирование процессной системы управления с учетом особенностей деятельности угледобывающей компании. Проанализированы проблемы, возникающие при изменении системы управления угледобывающей компании.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 128 Николай Жуков, Валерий Еремеев**
Сельская экономика России: последствия приватизации земельной собственности
Исследуется процесс приватизации в аграрном секторе России, ведущий к его постепенной монополизации. Аргументируется необходимость стратегического управления сельской экономикой на основе развития государственно-корпоративных отношений.
- 137 Ольга Нифаева**
Честность и доверие – институциональные условия цивилизованных экономических отношений
Разъясняются такие важные понятия цивилизованных деловых отношений, как честность и доверие. Показаны преимущества честного бизнеса для всех участников взаимодействий.
-

DEBATE CLUB

8 Dmitri Sorokin

The Fourth Vector of Russian Economy

Trends are discussed typical for Russian economic development since the 1990s. The author stresses that to achieve a real breakthrough the state has to take decisive actions that would help create an institutional environment stimulating national businessmen's activities aimed at technological retooling of the economy.

21 Leonid Evenko

DBA – a «Mutant» of Science and Business Education

The author of the article focuses on the system of awarding scientific degrees (doctor and candidate of sciences), an object of hot discussions in Russia. An experiment is described of introducing study programs in our country that would be followed by awarding a new type of professional degree – that of Doctor of Business Administration (DBA) widely practiced in the West.

INTER-STATE GOVERNANCE

32 Nikolai Eletsy

The Genesis of Global Economic Management as a Function of Property Relations Globalization

The link between global economic management and global property relations is displayed. The transitional character of economic relations in the course of world property formation is underlined.

STATE GOVERNANCE

41 Klavdia Drogobytskaya

E-Government Architecture: Requirements, Criteria, Characteristics

Specific requirements advanced to governmental entities architecture are regarded. Criteria which may be used to evaluate the maturity stage of all of them are listed, directions of practical application of architectural descriptions are indicated.

INTERNATIONAL EXPERIENCE

47 Marat Baidurin

Transformation Models of Economic Development in Post-Soviet Countries

Reform types of property relations as foundation for economic transformation in post-Soviet countries are analyzed. The impact of privatization on transformation processes and political aspects of the given processes are researched.

53 Kirill Zimarin

The Formation of the European Financial System on the Basis of Single Regional Currency

The current state and problems of the European financial system under conditions of common socioeconomic space formation are exposed. The operation of the European Central Bank,

CONTENTS

11/2013

a supranational entity, in the framework of the European Union responsible for a common monetary policy, is disclosed.

SOCIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT

- 58 Olga Glushakova**
The Public Management Paradigm: Providing for the Quality of Life
A close interconnection between the notions «quality of human capital» and «quality of life» is shown. A new paradigm based on the triad «public management – human capital – quality of life» intended for public management of quality of life provision is substantiated.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

- 66 Anzor Saralidze, Oleg Donichev**
New Human Capital Quality
The condition of human capital in the regions of Russia's Central Administrative District is investigated, main factors are identified which exert a maximal impact on the formation of relevant indicators. A regional cluster analysis was carried out on the basis of indicators \ reflecting the population's quality of life.

REGIONAL DEVELOPMENT

- 73 Andrei Barabanov**
Development Problems of Region and Economic Growth Reserves
Topical problems of the region (as exemplified by the Vologda Region) are analyzed. Emphasis is made on the key reserve of qualitative economic growth - innovative development of the industrial sector.

STRATEGIC MANAGEMENT

- 79 Alexander Penkin**
Strategic Planning: Accomplishment of State Programs
New mechanisms introduced by recent legislative initiatives in the area of governmental management of Russia's economic development are displayed. Risks connected with realizing state programs are enumerated.
- 84 Tatyana Kravchenko**
Company Development in Telecommunications: Justifying the Strategy Choice
Conditions of company operation on today's Russian telecommunications market are investigated. The importance is stressed of applying specialized systems ensuring analytical justification of decisions made in strategic planning.

MANAGEMENT AND MARKETING

- 91 Igor Kryukov, Alexander Shadrin**
Standard Model Form for Management System
The principal characteristics of international management standards are compared to their Russian analogues. Basic requirements imposed to management systems are cited.

- 100 Lev Sokolov**
Managing the Client-Oriented Organization - Searching for a Balance between the Formal and the Informal
Particular tasks set for the management by customer centricity as a special type of organization strategy are formulated. Emphasis is made on finding a balance between formal and informal components in the management system.
- 107 Natalya Rykhtikova**
Object-Oriented Event Modeling in Risk Management
The findings of an object-oriented event modeling (as exemplified by procurement) are displayed. It is shown that if using risk maps are used the efficiency of this type of activity is higher.

COMMUNICATIONS MANAGEMENT

- 113 Iosif Dzyaloshinsky, Maria Pilgun**
Personal Quality Characteristics in Multicultural Business Environment
The findings of a research centered on the evaluation of businessmen's personal qualities in various countries (Great Britain, Germany, Spain, Italy, Russia, France and USA) are exposed. The opinion is justified that different social, professional and other groups of population form their own ideas about people engaged in business.

ENTERPRISE

- 123 Andrei Velikoselsky**
Process Management System in Coal Mining Company
The author examines the formation of process management system - with consideration of the specificity of a coal mining company. Problems are analyzed which emerge when the management system of the coal mining company is changed.

VIEWPOINT

- 128 Nikolai Zhukov, Valeri Eremeyev**
Russia's Rural Economy: The Outcomes of Land Property Privatization
The authors investigate the privatization process in Russia's rural sector which leads to its gradual monopolization. They argue that strategic management of rural economy based on developing state-corporate relations is needed.
- 137 Olga Nifaeva**
Honesty and Trust As Institutional Conditions for Civilized Economic Relations
The author gives an explanation of important notions which refer to civilized business relations, such as honesty and trust, and shows the advantages for all interacting participants of an honest business.
-

ЧЕТВЕРТЫЙ ВЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ



ДМИТРИЙ СОРОКИН

член-корреспондент РАН,
первый заместитель директора
Института экономики РАН*,
заведующий кафедрой «Макроэкономическое
регулирование»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

* 117218, г. Москва, Нахимовский пр-т, 32
ds@inecon.ru

ключевые слова: кризис, прогнозы экономического развития, четвертый вектор, технологическое перевооружение

• И первый (1991–1998 гг.), и второй (2009–2008 гг.), и третий (2009 г.) векторы экономической динамики России имели общую черту, определяемую изменениями конъюнктуры мировых энерго-сырьевых рынков

• Рост российской экономики по мере исчерпания внешних источников роста все в большей мере определяется внутренними источниками, среди которых решающую роль играют инвестиции в основной капитал и производительность труда

• Создававшаяся ситуация требует не только масштабных, но и произведенных в кратчайшие сроки инвестиций в технологическое перевооружение экономики, без чего четвертый вектор может оказаться последним в истории современной России

Российской Федерации досталась в наследство от СССР экономика, находящаяся в состоянии кризиса. Те, кто сегодня недобрым словом вспоминает стремительное падение российской экономики в 1990-е годы, не должен забывать, что еще в 1987 г. на Пленуме правящей тогда Коммунистической партии глава советского правительства констатировал: «Темпы экономического роста упали до уровня, который фактически означал наступление экономической стагнации [1, с. 38]. Обществоведы еще долго будут дискутировать об объективных и субъективных причинах кризиса

советской экономики. Но никто не будет отрицать факт начала кризиса до возникновения нового государства – Российской Федерации. Также вряд ли кто возразит против того, что одной из материальных предпосылок кризиса явилась высокая зависимость экономической динамики России от конъюнктуры мировых рынков на энерго-сырьевые товары. В различных статистических источниках отмечается, что после роста в 1970-е годы мировые цены на энергоносители в 1980-х годах стали снижаться со среднегодовым темпом $-6,4\%$ (в том числе цены на нефть марки Urals

-6,9%), что, безусловно, способствовало пятикратному снижению среднегодовых темпов прироста ВВП (до 0,4%)¹. Когда же падение мировых энерго-сырьевых рынков продолжилось и в 1990-е годы, то экономика окончательно сменила вектор своего движения. Среднегодовые темпы сокращения ВВП в 1992–1998 гг. составили -6,8%². Таков был первый вектор экономики Российской Федерации. На его величине, конечно, сказались и последствия распада страны, повлекшего одномоментный распад единого народнохозяйственного комплекса, которым была советская экономика, и фактор трансформационной рецессии, и действия экономических властей того периода. Однако все это могло сказаться лишь на численных значениях этого вектора, но не на его направленности.

Своего дна падение достигло к 1998 г., когда ВВП страны сократился к уровню 1991 г. на 40%, физический объем инвестиций в основной капитал – в 4 раза, объем промышленного производства – наполовину, производство сельхозпродукции – более чем на две трети, а реально располагаемые денежные доходы населения – в два раза. Государство вынуждено было объявить об отказе платить по своим долговым обязательствам.

Однако вопреки многим прогнозам, предрекавшим дальнейшее падение российской экономики или ее длительную стагнацию³, в 1999 г.

произошла смена вектора ее движения от падения к росту. При этом рост был таким стремительным, что страна вскоре была включена в «клуб» государств с быстро развивающимися рынками. В 1999–2008 гг. среднегодовой прирост ВВП составил 6,9%, что позволило уже в 2007 г. превзойти его объем 1991 г. На этой базе были восстановлены реально располагаемые денежные доходы населения, которые в 2008 г. составили 115,7% к уровню 1991 г.¹

Вместе с тем и руководство страны, и экспертное сообщество весьма критически оценивали экономический рост того периода. Причина такой оценки крылась в источнике этого роста. По неоднократным оценкам Минэкономразвития России, не менее половины прироста ВВП обеспечивалось ростом экспортных цен и физического объема экспорта все тех же энерго-сырьевых товаров (см. [6, 7, 8]). Действительно, среднегодовой прирост экспортных цен на сырую нефть Urals и природный газ в этот период составлял примерно 25% при приросте их физического объема экспорта на 9 и 5% в среднем за год соответственно. При этом доля минеральных продуктов в составе российского экспорта увеличилась с 53,8% в 2000 г. до 69,7% в 2008 г.

Мог ли быть устойчивым экономический рост, основывающийся на таком источнике? Ответ был полу-

¹ Рассчитано автором по [2, р. 371–372, 3, с. 508; 4, с. 377].

² Здесь и далее, если не оговорено, использованы опубликованные данные Росстата и Минэкономразвития России и расчеты автора по этим данным.

³ Обзор таких прогнозов см. в [5].

¹ Здесь не рассматривается проблема распределения этих доходов. Коэффициент фондов (разрыв между средними доходами 10% наиболее высокодоходных слоев населения и 10% наиболее низкодоходных) увеличивался и в период кризиса, и в период роста, достигнув к 2008 г. своего максимума (16,6 раз против 4,5 в 1991 г.).

чен в конце 2008 г., когда глобальная экономика столкнулась с финансовым кризисом, переросшим в общеэкономический. Вектор российской экономики с конца 2008 г. также сменился с роста на падение. В 2009 г. объем ВВП страны уменьшился на 7,8%. Вместе с тем политико-экономическая природа мирового финансово-экономического кризиса принципиально отличалась от кризиса российского. «Спусковым крючком» кризиса 2008–2009 гг. было разрушение финансовой базы экономического роста. Однако для индустриально-развитых стран, где и зародился мировой кризис, эта финансовая база основывалась на кредитной экспансии, породившей «долговую пирамиду», которая, как и всякая такого рода пирамида, должна была рано или поздно разрушиться. Финансовой базой российской экономике служила конъюнктура экспортных рынков на энерго-сырьевые товары. Под влиянием мирового экономического кризиса эта конъюнктура резко ухудшилась (сократился спрос и, следовательно, объемы экспорта и цены). Результатом стало указанное падение ВВП страны¹.

Однако подобное изменение конъюнктуры может происходить и без мировых экономических кризисов, как это было в 1980-х и в большей части 1990-х годов. Так или иначе, научно-технический прогресс может решить проблему доступа к альтернативным дешевым источникам энергии. Что

при этом произойдет с ценами на товары российского экспорта? *В этом случае источником экономического кризиса российской экономики выступит не мировой экономический кризис, а мировой научно-технический прогресс.*

Выстрел в Сараево был не причиной, а поводом к первой мировой войне; причины коренились в тогдашнем мироустройстве. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. явился не причиной, а поводом к российскому экономическому кризису, причиной которого стала сложившаяся зависимость вектора российской экономики от конъюнктуры мировых энерго-сырьевых рынков, изменения которой могут происходить под влиянием самых разных обстоятельств. Иная политико-экономическая природа российского экономического кризиса 2009 г. выразилась, в частности, и в отличиях протекания этого кризиса в России (самые высокие темпы падения ВВП и роста индекса потребительских цен, разнонаправленность вектора ставки рефинансирования и т.д.).

Таким образом, и первый (1991–1998 гг.), и второй (2009–2008 гг.), и третий (2009 г.) векторы экономической динамики России имели общую черту: их направленность (и в значительной степени количественные значения) определялась изменениями конъюнктуры мировых энерго-сырьевых рынков.

Кризис 2009 г. оказался недолгим. С 2010 г. вектор экономической динамики сменяется с падения на восстановительный рост. И вновь важнейшим фактором, определяющим направленность вектора, становится конъюнктура мировых рынков энерго-сырьевых товаров (табл. 1)

¹ В наиболее острой фазе кризиса (IV квартал 2008 г. – первая половина 2009 г.) сокращение экспортных доходов и, как следствие, сжатие внутреннего спроса стали причиной снижения ВВП на 4,6–5 процентных пункта, или почти на 50% [7].

Таблица 1
ДИНАМИКА ПРИРОСТА ВВП И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКСПОРТА, % К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ

Показатели			2009 г.	2010 г.
Стоимостный объем экспорта			- 35,7	32,0
Доля минеральных продуктов в экспорте			- 3,4	2,1
Экспорт	Руды и концентраты железные	Цена	-50,1	87,4
		Объем	- 9,2	8,2
	Нефть сырая	Цена	- 38,6	34,1
		Объем	1,6	0,0
	Газ природный	Цена	- 29,7	9,6
		Объем	- 13,8	3,6
ВВП			- 7,8	4,5

Источник: составлено автором.

Доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета в 2010 г. возросла до 46,1% против 40,7% в 2009 г. Поэтому, отдавая должное активной экономической политике правительства по преодолению этого кризиса, все-таки нельзя не поставить вопрос о том, какая часть начавшегося восстановительного роста – результат усилий руководства страны, а какая – переход к положительным значениям динамики внешнеэкономической конъюнктуры.

Однако количественные значения четвертого вектора принципиально отличаются от восстановительного роста 1999–2008 гг. В 2010–2012 гг. среднегодовой темп роста ВВП составил 4,1%; ожидающиеся итоги 2013 г. позволяют предположить, что значение этого показателя будет равно 3,5%. Согласно базовому варианту Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов за весь период (2010–2016 гг.) темпы среднегодового прироста ВВП будут примерно в два раза ниже темпов

прироста восстановительного периода 1999–2008 гг. (рис. 1).

Отметим, что начавшееся с 2010 г. падение темпов прироста по отношению к предшествующему восстановительному периоду происходило при вполне сопоставимых показателях динамики внешнеэкономической конъюнктуры и только в 2012 г. эти показатели оказались хуже, чем в 1999–2008 гг. (табл. 2).

Если замедление темпов прироста ВВП в 2012 г. можно объяснить ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры, то это довод явно не применим к ситуации 2010–2012 гг. Ситуация будет более понятной, если вспомнить, что кроме внешних источников экономического роста присутствуют и внутренние и оценить их динамику в тот же период (табл. 3).

Если в 2010–2011 гг. динамика внешнеэкономической конъюнктуры была вполне сопоставима с периодом 1999–2008 гг., то положение с внутренними факторами роста складывалось иначе.

Уже в 2010 г., несмотря на то что объем производства промышленной продукции и грузооборот увеличились в 1,5 раза, все остальные источники

¹ В табл. 1, 2, 4, 5, 6 под ценой понимается контрактная цена; под объемом – физический объем.

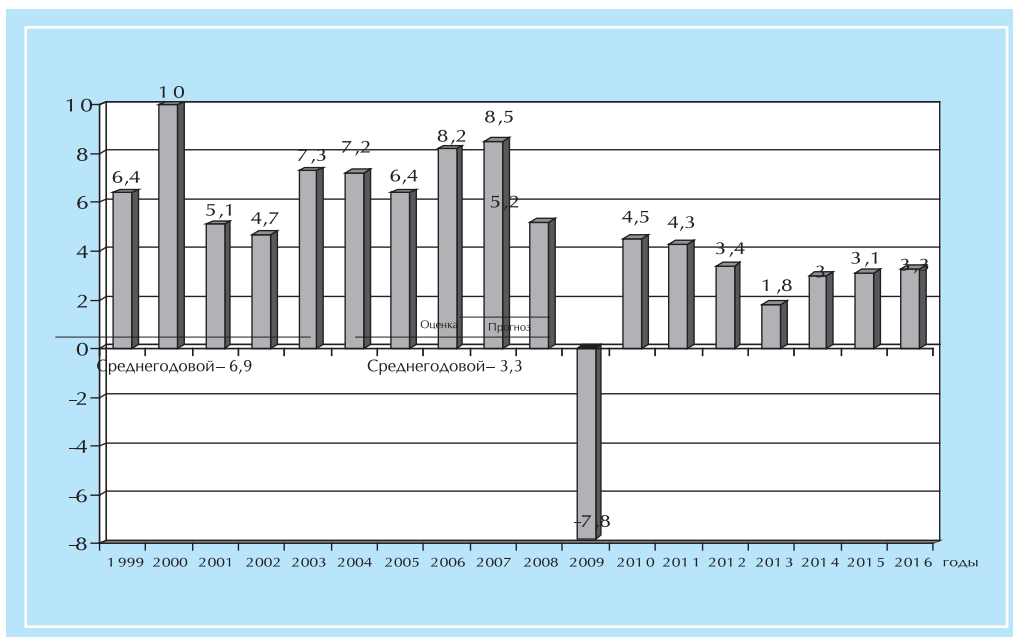


Рис. 1. Темпы прироста ВВП, %

Источник: составлено автором.

Таблица 2

ДИНАМИКА ПРИРОСТА ВВП И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКСПОРТА, %

Показатели			Прирост среднегодовой	Прирост к предыдущему году		
			1999–2008 гг.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Стоимостный объем экспорта			20,9	31,6	30,1	2,6
Доля минеральных продуктов в экспорте			5,2	2,1	2,2	0,4
Экспорт	Руды и концентраты железные	Цена	26,8*	87,4	41,5	
		Объем	7,8	-9,2	24,0	-6,9
	Нефть сырая	Цена	24,9	34,2	36,3	1,8
		Объем	8,2	0,0	-1,2	1,3
	Газ природный	Цена	24,1*	9,6	25,6	-0,9
		Объем	-0,3	3,6	6,9	-3,8
ВВП			6,9	4,5	4,3	3,4

* 2000–2008 гг.

Источник: составлено автором.

роста в 1,5–2 раза (а по численности занятых в экономике – в 19 раз, розничному товарообороту – почти в 4 раза) снизили темпы роста. Соответственно в 1,5 раза замедлились темпы прироста ВВП.

В 2011 г. в 1,8 раза повысился объем инвестиций в основной капитал, существенно выросло сельскохозяйственное производство, несколько увеличились темпы прироста производительности труда, розничного товаро-

Таблица 3

ДИНАМИКА ПРИРОСТА ВВП И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ РОСТА, %

Показатели	Прирост среднегодовой	Прирост к предыдущему году		
	1999–2008 гг.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Инвестиции в основной капитал	12,1	6,0	10,8	6,6
Объем промышленного производства	5,6	8,2	4,7	2,6
Продукция сельского хозяйства	3,9	- 11,3	23,0	- 4,7
Объем строительных работ	11,6	5,0	5,1	2,4
Грузооборот транспорта	4,2	6,9	3,5	2,8
Объем розничного товарооборота	10,2	6,5	7,1	6,3
Объем платных услуг населению	5,7	1,5	3,2	3,7
Численность занятых в экономике	1,9	0,1	0,1	0,4
Производительность труда	5,2*	3,2	3,8	3,0
ВВП	6,9	4,5	4,3	3,4

* 2001–2008 гг.

Источник: составлено автором.

оборота и в два раза – объем платных услуг населению. Это, видимо, позволило скомпенсировать существенное (в 1,7 раза) падение темпов прироста промышленного производства и двукратное уменьшение грузооборота, что на фоне сохранения темпов прироста строительных работ и численности занятых в экономике, хотя и сохранило снижение темпов прироста ВВП, но замедлило темп этого снижения.

Однако в 2012 г. по всем внутренним источникам роста ВВП (за исключением сферы платных услуг и численности занятых) вновь наблюдается существенное падение темпов прироста. Вкупе с ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры это повлекло снижение темпов прироста ВВП на 20% по сравнению с 2010–2011 гг. и в два раза по сравнению с восстановительным периодом 1999–2008 гг.

Таким образом, динамика четвертого вектора российской экономики во все большей мере определяется динамикой не внешних, а внутренних

его источников. Именно за счет изменения последних в 2013 г. прогнозировалось переломить складывающуюся тенденцию замедления темпов прироста ВВП, несмотря на негативный прогноз по динамике внешнеэкономической конъюнктуры (табл. 4).

Согласно прогнозу, составленному в сентябре 2012 г., в 2013 г. темп прироста инвестиций в основной капитал должен возрасти на 9%, промышленного производства – на 40%; будет преодолен спад в сельском хозяйстве и, главное, на треть увеличатся темпы прироста производительности труда. Предполагалось, что все это, несмотря на явное ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, позволит перейти к наращиванию темпов прироста ВВП. Декабрьский прогноз того же года, хотя и замедлял ранее прогнозирувавшееся увеличение темпов прироста некоторых внутренних источников, но одновременно относительно улучшал прогноз динамики внешнеэкономической конъюнктуры.

Таблица 4

ФАКТИЧЕСКИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ ДАННЫЕ ПРИРОСТА, % К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ

Показатели			Фактические дан- ные на 2012 г.	Прогноз на 2013 г., составленный	
				в сентябре 2012 г.	в декабре 2012 г.
Стоимостный объем экспорта			2,6	- 6,4	- 6,2
Экспорт	Нефть сырая	Цена	1,8	- 11,0	-11,8
		Объем	1,3	- 1,3	0,0
	Газ природный	Цена	- 0,9	- 7,2	- 6,6
		Объем	-3,8	5,7	1,1
ВВП			3,4	3,7	3,6
Инвестиции в основной капитал			6,6	7,2	6,5
Объем промышленного производства			2,6	3,7	3,6
Продукция сельского хозяйства			- 4,7	6,4	6,4
Численность занятых в экономике			0,4	- 0,3	- 0,3
Производительность труда			3,0	4,0	3,9
Объем розничного товарооборота			6,3	5,4	5,4
Объем платных услуг населению			3,7	4,7	4,7

Источник: составлено автором.

В целом это позволяло практически сохранить позитивный прогноз по темпам прироста ВВП.

Однако экономическая реальность развивалась по другому сценарию. В результате уже в апреле 2013 г. Минэкономразвития России при дальнейшем относительном улучшении прогнозов показателей экспорта вынуждено было существенно скорректировать предыдущий прогноз по внутренним источникам роста в сторону понижения, что повлекло уменьшение на треть ранее прогнозирувавшегося темпа прироста ВВП в 2013 г. и, следовательно, отказ от идеи перелома тенденции замедления темпов роста. Нечто подобное произошло и в сентябре 2013 г. (табл. 5).

Таким образом, рост российской экономики по мере исчерпания внешних источников роста все в большей мере определяется внутренними источниками, среди которых решающую роль играют инвестиции в основной капитал и производительность труда.

Надеяться на то, что внешнеэкономическая конъюнктура, как и прежде, сможет обеспечить высокие темпы роста, не приходится. Дело в том, что высокие показатели экспорта энергосырьевых товаров, достигнутые в период роста 1999–2008 гг., не могут поддерживаться бесконечно по двум причинам. Во-первых, потому, что не могут бесконечно долго сохраняться высокие темпы роста объема спроса и цен на эти товары (уже сейчас внешнеторговые цены на нефть и газ почти вдвое выше их среднегодовых значений периода 2000–2008 гг.). Во-вторых, потому, что существуют пределы роста добычи и, следовательно, экспорта этих ресурсов, на которые, судя по соответствующим прогнозам, российская экономика выходит в предстоящий среднесрочный период.

Соответственно ожидаемые темпы прироста экспортных показателей существенно ниже, чем в предшествующий период, и в лучшем случае могут способствовать лишь поддержанию

Таблица 5
ФАКТИЧЕСКИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ ДАННЫЕ ПРИРОСТА, % К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА

Показатели		Фактические данные на 2012 г.	Прогноз на 2013 г., составленный			
			в сентябре 2012 г.	в декабре 2012 г.	в апреле 2013 г.	в сентябре 2013 г.
Экспорт		2,6	- 6,4	- 6,2	- 4,4	- 3,2
Нефть сырая	Цена	1,3	- 11,0	-11,8	- 5,0	- 1,0
	Объем	- 1,8	- 1,3	0,0	- 2,3	- 1,2
Газ природный	Цена	-3,5	- 7,2	- 6,6	- 3,1	- 4,5
	Объем	- 5,9	5,7	1,1	1,9	2,7
ВВП		3,4	3,7	3,6	2,4	1,8
Инвестиции в основной капитал		6,6	7,2	6,5	4,6	2,5
Объем промышленного производства		2,6	3,7	3,6	2,0	0,7
Объем строительных работ		2,4				
Продукция сельского хозяйства		- 4,7	6,4	6,4	6,3	7,0
Грузооборот транспорта		2,8				- 1,7
В том числе грузооборот ж/д транспорта		4,4				- 2,0
Численность занятых в экономике		0,4	- 0,3	- 0,3	- 0,3	- 0,4
Производительность труда		3,0	4,0	3,9	2,5	2,2
Объем розничного товарооборота		6,3	5,4	5,4	4,3	4,2
Объем платных услуг населению		3,7	4,7	4,7	4,0	3,0

Источник: составлено автором.

достигнутого объема ВВП. Главным фактором экономической динамики выступают внутренние факторы. Поскольку эти факторы в период 2010–2016 гг. (с учетом ожидаемых итогов 2013 г. и прогнозных значений на 2014–2016 гг.) растут существенно медленнее, чем в период восстановительного роста 1999–2008 гг., постольку и сам темп прироста ВВП будет существенно (вдвое) меньше (табл. 6).

О последствиях указанного замедления сказано в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. (утверждены Председателем Правительства Российской Федерации 31 января 2013 г.): «В предстоящий среднесрочный период необходимо обеспечить выход на траекторию

устойчивого экономического роста на уровне не менее 5%. 2–3% в год... критически мало. При такой динамике валового внутреннего продукта не удастся сбалансировать экономические и социальные составляющие развития страны».

Поскольку на период 2013–2016 гг. согласно основному варианту прогноза среднегодовой темп роста ВВП оказывается на уровне 2,8%, доходы бюджета предусматриваются ниже, чем это необходимо для реализации ранее принятых обязательств. Соответственно в принятом прогнозе планируется понижение расходов бюджетной системы на развитие инфраструктуры, науки, образования, здравоохранения, а также на рост заработной платы в бюджетном секторе. Более того,

Таблица 6

ДИНАМИКА СРЕДНЕГОДОВОГО ПРИРОСТА ВВП И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ РОСТА, %

Показатели		1999–2008 гг.	2010–2016 гг.
Стоимостной объем экспорта		20,9	9,3
Экспорт нефти сырой	Цена	24,9	8,9
	Объем	8,2	- 0,3
Экспорт газа природного	Цена	24,1*	6,9
	Объем	- 0,3	1,8
Инвестиции в основной капитал		12,1	5,9
Объем промышленного производства		5,6	3,4
Продукция сельского хозяйства		3,9	3,1
Численность занятых в экономике		1,9	- 0,2
Производительность труда		5,2**	3,3
ВВП		6,9	3,3

*2001–2008 гг.

**2000–2008 гг.

Источник: составлено автором.

в последнем (сентябрь 2013 г.) прогнозе Минэкономразвития России отмечается, что вероятность более сильного замедления экономической динамики (на 0,2–0,3 п.п.) превосходит вероятность того, что рост будет сильнее, чем в базовом варианте прогноза; при этом преобладание негативных рисков в основном связано с внутренними условиями развития.

Понятно, как это скажется в долгосрочном периоде особенно с учетом роли человеческого фактора в обес-

печении устойчивого социально-экономического развития страны. В плане геополитико-экономических последствий прогнозируемое замедление темпов экономического роста означает, что впервые с 1999 г. (за исключением кризисного 2009 г.) российский ВВП в период 2013–2016 гг. будет увеличиваться медленнее, чем прогнозируемый мировой (табл. 7). Это, в частности, означает фактическое «выпадение» России из клуба стран с быстро развивающимися рынками.

Таблица 7

ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ВВП, %

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Мировой ВВП	2,9	3,6	3,9	4
ВВП России	1,8	3,0	3,1	3,3

Источник: составлено автором.

В этих условиях не исключено, что четвертый вектор российской экономики придется определять, как вектор перехода к стагнации.

Для формирования политики, предотвращающей подобное развитие событий, необходимо понять причины, вызывающие стагнацию

внутренних источников экономического роста. Представляется, что дело прежде всего в состоянии обрабатывающего сектора российской промышленности¹. Если за годы экономического роста добывающий сектор не только восстановил, но и существенно превзошел докризисные объемы производства (в 2012 г. – 112% к уровню 1991 г.), то объемы продукции обрабатывающего сектора в том же году составили лишь около 87% объемов 1991 г. В результате промышленность в целом «не добрала» до объемов производства 1991 г. около 10%. В среднесрочном периоде прогнозируется сократить это отставание, но возвращение к показателям 1991 г. согласно основному варианту прогноза «выносится» за границу 2016 г.

Возможности роста обрабатывающего сектора определяются состоянием производства машин и оборудования, обеспечивающих такую переработку, и в первую очередь станкоинструментального производства.

Как ожидается, к концу 2013 г. количество металлорезающих станков составит лишь 4,5% к уровню 1991 г., а в 2016 г. – 5,4%. Накануне кризиса 2009 г. производство таких станков с числовым программным управлением (ЧПУ) составляло 3,4% к уровню 1991 г., кузнечно-прессовых машин с ЧПУ – 7,3%, автоматических и полуавтоматических линий для машино-

строения и металлообработки – 1,3%. По данным Минэкономразвития России, около 80% технологического оборудования в реальном секторе экономики прослужило от 16 до 35 лет, в том числе в машиностроении более половины оборудования работает уже свыше 25 лет. Ясно, что производить современную конкурентоспособную продукцию на такой технологической базе невозможно. Более того, такая технологическая база ставит под угрозу оборонные возможности страны. Именно поэтому Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. определяют ускоренное технологическое развитие в приоритетных областях в качестве одного из ключевых условий решения долгосрочных задач в сферах социального развития и безопасности.

Вместе с тем на протяжении предшествующего периода такие цели ставились неоднократно. Можно вспомнить, что еще в проекте Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу, подготовленном в 2000 г. согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 1.12.99 г. № 2021-р, была сформулирована задача создать к 2007–2010 гг. «научно-технические и производственные предпосылки для кардинального технологического перевооружения основных экономически значимых секторов производства и увеличения доли современной конкурентоспособной на мировом уровне продукции». Аналогичные решения принимались и в последующий период. Однако статистически значимых сдвигов достигнуто не было (рис. 2).

¹ Именно неразвитость обрабатывающего сектора российской промышленности не позволила в период экономического кризиса поддержать экономический рост за счет стимулирования внутреннего спроса. Аналогичная ситуация наблюдалась в 2009 г. в Китае, где за счет такого стимулирования внутренний спрос увеличился за год на 14,8%, что дало возможность сохранить общий темп роста экономики страны на уровне 9,1% прироста ВВП.

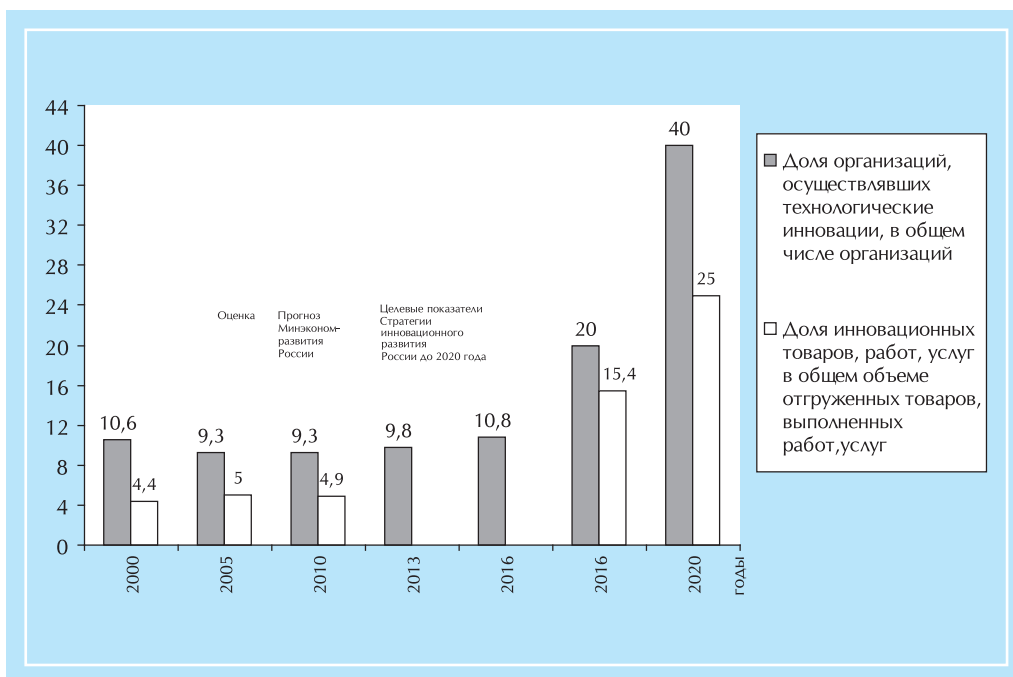


Рис. 2. Динамика инновационной активности промышленности
 Источник: составлено автором.

Как видно из рис. 2, целевые показатели, установленные Стратегией инновационного развития России до 2020 года (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 8.12.11 г. № 2227-р), не будут достигнуты.

Создавшаяся ситуация требует не только масштабных, но и произведенных в кратчайшие сроки инвестиций в технологическое перевооружение экономики. Без этого четвертый вектор может оказаться последним в истории современной России. Такого рода маневр может произвести только государство. Более того, и мировой, и отечественный опыт показывает, что осуществление масштабных технологических сдвигов всегда и везде происходило при осуществлении масштабных государственных инвестиционных проектов в этой области.

Судя по всему, политическое руководство страны это понимает. Еще в Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов было отмечено: «Развитие российской экономики в период реформ показывает, что либеральные, чисто рыночные механизмы не приводят к быстрому развитию высокотехнологичных производств. Такое положение требует активизации государственного вмешательства в экономику страны и проведения комплексной политики модернизации». В Государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.01.13 г. № 91-р) указано следующее: «В начале 2000-х годов стало очевидно, что без участия го-

сударства в решении ключевых задач инфраструктурного, инвестиционного и инновационного характера промышленности не сможет выйти на необходимый уровень конкурентоспособности» и потому «необходимо выработать государственную промышленную политику, определяющую национальные цели и приоритеты в сфере промышленности, сформировать стратегии развития отраслей промышленности и инструменты их реализации». Отсюда логично вытекает тезис Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, что условием его осуществимости в части роста производительности труда является «реализация государственных программ и программ инновационного развития компаний с государственным участием».

Вместе с тем реализация такого подхода требует отказа от «демонизации» роли государства в экономике. Необходимо понять, что дискуссии об уместности или неуместности государственных инвестиционных проектов лежат за пределами современной научной экономической мысли, и прекратить запугивание госкапитализмом. В свое время подобная «демонизация» рыночных механизмов, когда объективной необходимости их всемерного развития противопоставлялась не экономическая реальность, а идеологемы о несовместимости этих механизмов с сохранением чистоты «социалистических» принципов примата так называемой общественной (а, по сути, государственной) собственности на средства производства, дорого обошлась советской экономике. Стоит ли сегодня повторять ту же ошибку с теми же последствиями, апеллируя не к сложившейся экономической реальности,

а к невозможности поступиться принципами – теперь уже «чистоты рынка»? *Дискуссии в этой области должны лежать лишь в сфере оценки экономической эффективности предлагаемых к реализации проектов и механизмов контроля за целевым использованием инвестиций.*

Однако следует подчеркнуть, что инвестиционная активность государства в сфере технологического перевооружения является обязательным, но отнюдь не достаточным условием решения этой задачи. Как мировой, так и отечественный опыт показывает: государство, концентрируя ресурсы под государственным контролем на ограниченном числе направлений, используя для этого, как правило, мобилизационные методы, способно обеспечить точечные инновационные прорывы, в том числе в чрезвычайно значимых областях (космической, атомной, ракетостроение и др.). При этом технологическая модернизация экономики – это не создание передовых позиций в отдельных, пусть даже важных и крупных производствах и комплексах. Это преобразования общественного воспроизводства в целом, когда его развитие происходит преимущественно за счет широкого использования технических, технологических, организационно-управленческих и иных нововведений, опирающихся на новейшее научное знание в соответствующих областях, в том числе путем использования результатов, получаемых в сферах, развиваемых при непосредственном государственном участии.

Осуществить такое развитие, опираясь лишь на экономические и политические возможности государства, в силу объективно существующих ограничений в принципе невозможно.

Субъектом данного развития сможет выступать лишь предприниматель. Поэтому осуществление масштабных инвестиционных проектов модернизации технологической базы экономики может принести общеэкономический эффект лишь при их реализации через механизмы государственно-частного партнерства. При этом не следует сводить такое партнерство исключительно к инвестиционному соучастию предпринимателей, главная задача предпринимательства в этом случае – обеспечить трансферт создаваемых в рамках указанного механизма технологий в экономику.

Государственно-частное партнерство возможно при наличии интереса некоей критической массы предпринимательского слоя. Без этого усилия государства в этом направлении либо дадут крайне ограниченные результаты для национальной экономики, либо будут использованы зарубежными конкурентами.

К сожалению, подобного рода интереса у российских предпринимателей, как правило, нет. Соответственно государство должно осуществить не менее быстрые и решительные действия, способствующие созданию институциональной среды, которая стимулировала бы активность отечественных предпринимателей в направлении технологического развития. Только такие

действия создадут необходимые и достаточные условия для превращения четвертого вектора российской экономики в вектор реального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС. 25–26 июня 1987 г. – М.: Политиздат, 1987.
2. World development indicators, 2010. – Washington: World Bank, 2010.
3. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. – М.: Экономистъ, 2003.
4. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. – М.: Магистр, 2007.
5. Колодко Г. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации // Вопросы экономики. – 1999. – № 9.
6. Уточненный прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2006 г. и основные параметры прогноза до 2008 г. – М.: Минэкономразвития России, 2005.
7. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годы. – М.: Минэкономразвития России, 2009.
8. Пояснительная записка о сценарных условиях для формирования вариантов прогноза социально-экономического развития в 2013–2015 гг. – М.: Минэкономразвития России, 2012.
9. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годы. – М.: Минэкономразвития России, 2013.

ДВА – «МУТАНТ» НАУКИ И БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ



ЛЕОНИД ЕВЕНКО

действительный член РАЕН
почетный президент Российской ассоциации бизнес-образования, член Европейского совета по качеству бизнес-образования,
ректор Высшей школы международного бизнеса РАНХ и ГС при Президенте Российской Федерации*

* 119571, г. Москва, пр-т Вернадского, 82
evenko@gsib.ru.

ключевые слова: программы PhD и ДВА, докторантура для высших руководителей, «бенефициары», «интересанты»

- Самостоятельность хозяйственной деятельности в России привела к образованию социального слоя творческих людей – менеджеров и бизнесменов-практиков
- Формировать учебные планы, процессы обучения и присваивать профессиональные степени следует исходя из цели, сконцентрированной на развитии индивидов, а не на совершенствовании практик
- Программа ДВА объединяет образовательный, исследовательский и прагматический (в широком смысле) компоненты, где главным бенефициаром является сам менеджер или бизнесмен

В настоящее время в нашей стране серьезно активизировалась работа по пересмотру системы присвоения ученых степеней, особенно в сфере научного и практического знания в области бизнеса и менеджмента. По инициативе ВАК и Российской ассоциации бизнес-образования созданы рабочие группы по изучению этих вопросов и, в частности, введения в отечественную практику нового вида *профессиональной степени – доктор делового администрирования, ДВА (Doctor of Business Administration)*, что уже несколько десятилетий практикуется на Западе.

Несколько ведущих российских школ бизнеса также инициировали начало программ ДВА. Наиболее серьез-

ный опыт накопили Высшая школа корпоративного управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (научный руководитель программы академик А.Г. Аганбегян) и Высшая школа менеджмента НИУ ВШЭ (научный руководитель профессор С.Р. Филонович). Этот опыт показал наличие существенно разных подходов к программам ДВА, а выявил целый ряд нерешенных проблем. В последние месяцы выдвинута идея провести эксперимент по формированию и реализации учебных программ с присвоением профессиональной степени ДВА [1], подобно тому, как в начале 2000-х годов был организован эксперимент по введению в российскую образовательную систему программ

MBA (Master of Business Administration). Затем экспериментально апробирован переход на двухступенчатую систему подготовки специалистов в рамках высшего профессионального образования (ВПО), бакалавр-магистр для экономических специальностей согласно документам «Болонского процесса». Оба эти эксперимента оказались вполне успешными, выявили специфику, а также проблемы формирования и реализации соответствующих учебных программ, прояснили различия в подходах и точках зрения. В итоге удалось привести подготовку специалистов и управленческих кадров в нормальное русло, приблизить к стандартам и практикам, принятым в мировом образовательном сообществе.

Процесс внедрения прикладных профессиональных степеней (не только в бизнесе и менеджменте, о которых речь идет в настоящей статье, но и, скажем, в архитектуре, искусстве и т.п.) более сложен и противоречив. Существует, на наш взгляд, опасность как чисто механического «реформаторства» в этой области, с оглядкой на зарубежные образцы, так и поверхностных изменений, которые ничего не меняют по существу. Сформулируем в порядке дискуссии некоторые проблемы и выскажем точку зрения, полезную для конструктивной дискуссии и их решения.

ВВЕДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТЕПЕНЕЙ – ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Вопрос о введении профессиональных степеней ставится у нас в настоящее время в условиях широко обсуждаемых негативных явлений в системе присвоения ученых степеней. Повсеместно

выявляются случаи плагиата в текстах диссертаций, подготовки этих текстов «по заказу», присвоения ученых степеней лицам, занимающим высокое положение, но практически не имеющим какого-либо отношения к науке и т.п. В отечественной практике произошло известное *размывание и даже девальвация критериев научного творчества и требований к научным результатам*. Особенно это отразилось на состоянии экономической науки и смежных к ней научных дисциплин.

Наука как особая сфера человеческой деятельности со своими задачами, ценностями, ресурсами, кадрами и, как следствие, результатами в ряде случаев постепенно утрачивает свою специфику, в некотором смысле – обособленность, самоидентификацию и строгость своих критериев. Хроническое недофинансирование науки в период радикальных экономических реформ, серьезные структурные изменения в системе ее организации привели к значительному *снижению социального статуса как научных институтов, так и научной деятельности*, к деформации ценностей, мотивации, поведения, мышления ученых, к оттоку талантливых кадров. Это в значительной мере коснулось экономических и ряда близких общественных наук, где установление грани между наукой, консультированием, бизнесом, связанным с торговлей интеллектуальными активами, потребовало новых решений. Аномальные явления – падение качества научных работ, плагиат, коррупция, использование чужих разработок и текстов ради получения ученых степеней и званий – стали достаточно типичными для системы присвоения ученых степеней в целом. Все это выглядит, скорее, как *этическая, нежели содержательная, проблема*, которую можно и нужно решать посредством

реорганизации ученых советов и повышения требовательности к ним.

Важным фактором представляется и *старение научных кадров*. Ведь многие «маститые» ученые получили свои степени еще в советское время, были изолированы от ознакомления с зарубежными научными трудами, имеющими мировую известность. В условиях слабого владения иностранными языками, а также информационными средствами, обеспечивающими поиск научной информации и ее обновление, они безнадежно отстали от современного уровня знаний и, по сути дела, утратили способность квалифицированной экспертизы научных работ на современном уровне.

Не умаляя серьезности этих проблем, следует признать, что в конечном счете они носят субъективный характер и при наличии определенной решимости и разумном подходе могут быть преодолены (и будут преодолеваться) с помощью организационных методов, в том числе, эволюционно.

В настоящее время появился ряд объективных моментов, порождающих новые требования к научному и эмпирическому знанию, в частности в области бизнеса и менеджмента, а также к новым формам его получения. Самостоятельность хозяйственной деятельности привела к формированию *социального слоя творческих людей – менеджеров и бизнесменов-практиков*. Эти специалисты, работая в корпорациях, занимаясь консультативной деятельностью, осмысливали объективные процессы и инновации в области бизнеса и менеджмента. Они зачастую приходили не только к практически интересным, но и теоретически значимым результатам, которые свидетельствовали о появлении профессионалов высокого уровня – носителей серьезных интел-

лектуальных активов в этой области, являющейся пограничной по отношению к настоящему научному знанию.

Водораздел между научной и профессиональной интеллектуальной деятельностью оказался не очень четким и по сути был связан со степенью строгости проведения научных исследований, в одном случае – исходя из применения научной методологии, в другом – в форме накопления понимания реальных процессов в ходе практической деятельности. Этот в целом благотворный процесс, характерный для рыночной экономики и деловой практики, стал причиной определенного давления на сферу науки, вызвав потребность в оценке не только научных, но и профессиональных знаний высокого уровня как основы для признания квалификации и определенной сертификации их носителей. Однако возлагать эту функцию на систему присвоения ученых степеней, действующую или усовершенствованную, представляется необоснованным и нецелесообразным прежде всего в связи с серьезными различиями их сущности и целевых групп претендентов на их присвоение.

УРОВНИ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРИСВАИВАЕМЫЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Формулируя возможные подходы в данной области, следует прежде всего позиционировать различные степени и квалификации, присваиваемые в отечественной образовательной системе.

В настоящее время, как известно, существует три уровня ВПО: *бакалавриат, магистратура и ученые степени*. Пока это степени кандидата и доктора наук, но предпринимаются последовательные попытки внедрить единую степень доктора философии (PhD) [2].

В приведенной классификации достаточно четко проявляются различия между разными уровнями ВПО. В частности, согласно Федеральному закону от 29.12.12 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от бакалавр – это обладатель *основ профессионального знания*, а также социализированная личность; магистр – это уже обладатель *профессиональной квалификации* (и степени) в конкретной области знаний, а доктор или кандидат наук – это *ученый-исследователь либо профессор-преподаватель* – представитель сферы науки.

В российской образовательной системе выделяются уровни *дополнительного профессионального образования* (ДПО). В Законе № 273-ФЗ (в ред. от 23.07.13 г.) ДПО сознательно отделено от сферы ВПО, при этом образовательным учреждениям совместно с потребителями предоставлено самим решать вопросы, связанные с направленностью, формами и способами реализации этого вида образования.

С некоторой долей условности можно считать (в частности, применительно к бизнесу и менеджменту), что первому уровню соответствует *профессиональная переподготовка*, когда специалист в какой-либо области знания приобщается к профессии менеджера, выполняя управленческие функции на практике (или намереваясь это делать), но еще не обладает в достаточной степени данной квалификацией. Более полноценной и общепризнанной является подготовка профессиональных менеджеров, обладающих *квалификацией MBA или EMBA («executive master делового администрирования»)* после обучения по соответствующим программам. Идея здесь состоит не просто в том, чтобы подготовить человека с определенными знаниями и навыками в области ме-

неджмента; необходимо сформировать лидера, т.е. человека, способного руководить автономными подразделениями (дочерними компаниями, проектами и др.). По своим знаниям такие специалисты должны соответствовать магистратуре, но их предназначение иное – быть локомотивами современного менеджмента на практике.

В отношении третьего уровня (DBA и EDBA) дело обстоит несколько сложнее, поскольку речь идет о людях, которые уже добились успеха и утвердились в роли лидеров. Многие из них обладают весьма высокой профессиональной квалификацией и, как правило, *соединяют функции успешного деятеля в бизнесе и менеджменте с довольно убедительным уровнем экспертизы, мышления и знания в своей конкретной сфере деятельности* (с практической точки зрения этот уровень экспертизы может быть даже существенно выше, чем у ученых).

Прикладная профессиональная степень DBA должна быть позиционирована параллельно ученой степени PhD, но в области дополнительного, а не высшего профессионального образования. Водораздел между тремя уровнями ВПО и тремя уровнями ДПО становится четко определенным, если признать, что бизнес-образование, по своей сущности и формам реализации, не является частью государственной системы образования. Это – часть *инфраструктуры обслуживания самого бизнеса*, что составляет его главную отличительную черту. Именно бизнес, его практика должны устанавливать требования к бизнес-образованию, критерии его эффективности, организационно-методические формы оценки результатов и т.п. [3]. Система ВПО, более ориентированная на науку, лишь подпитывает систему бизнес-образования, но не вбирает его в себя и не

диктует ему свою волю, содержание, принципы. Именно непонимание принципиального различия этих двух образовательных сегментов, которые функционируют параллельно (хотя и взаимосвязаны) и имеют разную по своей сути природу, является причиной все еще существующего в российской практике смещения ВПО с бизнес-образованием и недостаточной эффективности последнего по сравнению с западным.

Достигнув понимания этого принципиального различия и на словах, и на деле, мы снимем многие противоречия в построении адекватной системы ранжирования научных и профессиональных квалификаций. Такого рода параллель ВПО и ДПО разных уровней требует и определенного разделения квалификаций, да и вообще описания ролей личностей, находящихся на разных уровнях.

РАЗЛИЧИЯ УЧЕНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТЕПЕНЕЙ

В мировой практике различия между учеными степенями и профессиональными степенями DBA достаточно серьезно обсуждаются и закреплены в целом ряде регламентирующих документов. В частности, в нормативном документе Европейской ассоциации по качеству образования EQUAЛ говорится, что целью программ PhD является *сосредоточение на развитии нового знания и теоретических перспектив*, в то время как для DBA главное – *ориентация на значительный вклад в совершенствование прикладной/профессиональной практики посредством разработки и применения некоей теоретической основы* [4]. В обоих случаях от докторанта ожидается демонстрация способности к проведению продвинутого научного систе-

матизированного исследования с применением специального знания в отношении предмета и исследуемой сферы бизнеса и менеджмента на передовом уровне. Иными словами, в первом случае научность, а во втором – инновационность должны быть доминирующими характеристиками докторского исследования, а соответствующая научно-теоретическая подготовка докторанта должна быть продемонстрирована.

Реальные различия между PhD и DBA основываются на следующем.

«Научность» связывается прежде всего с целями исследования и методами его проведения. Целью научного исследования является поиск истины, а научный метод предполагает упорядоченность, обоснованность, рациональность, воспроизводимость и наблюдаемость и в конечном счете убедительную доказательность выводов в пределах строго установленных предпосылок [5]. Присвоение ученых степеней – это способ ранжирования научных и педагогических работников в зависимости от их научной квалификации. «Профессионализм» обычно идентифицируют с наиболее высоким уровнем осуществления какого-либо конкретного вида деятельности, вытекающим из технических и интеллектуальных знаний, а также опыта и автономии поведения человека, обусловленного его профессиональным статусом. В первом случае, следовательно, главным является доказательство продвижения в сфере получения новых знаний, во втором – демонстрация совершенства в осуществлении какого-либо вида деятельности¹.

¹ Возможно даже присвоение международными организациями необразовательного профиля VIP-степеней доктора по профессии, что обоснуется соответствием принятым профессиональным стандартам (обычно в сфере бухгалтерского учета, финансов и др.).

Указанные различия весьма существенны, поэтому при присвоении степени (т.е. ранга квалификации) наука должна быть определенным образом обособлена от практики. Она обладает большей упорядоченностью, самодостаточностью, саморазвитием, и «научность» той или иной работы определяется прежде всего внутренними научными критериями. Конечно, «практика – критерий истины», и практическая эффективность также является важной характеристикой полноценности научной работы, но она лишь дополняет, а не заменяет научную оценку.

Следуя этой логике, оценка профессионализма соискателя и его диссертационной работы также должна быть обособлена от научной оценки, хотя в таких работах может быть (и нередко бывает) элемент «научности», но в качестве критерия «второго плана». Одно из предложений здесь состоит в том, чтобы в первом случае оценивать *научность*, а во втором – *инновационность* вклада соискателя ученой либо профессиональной степени.

Однако если применительно к научным работам критерий полноценности исследования довольно прозрачен, то применительно к совершенствованию практики такого рода прозрачность отсутствует. Сфера инноваций (в той или иной степени) в бизнесе и менеджменте весьма широка, они могут появляться почти в любой области; к тому же критерий того, является ли некоторый результат инновационным, не всегда достаточно строг. Само понятие инноваций относительно многогранно и расплывчато, поэтому есть опасность, что любое мало-мальски серьезное применение какого-либо научного знания или даже передового опыта на практике будет свидетельствовать о полноценности этого при-

менения и обоснованности претензий на присвоение профессиональной степени доктора. Однако этого явно недостаточно для организации процесса исследования, экспертизы и защиты диссертации.

БЕНЕФИЦИАРЫ И ИНТЕРЕСАНТЫ

Следует поставить вопрос о том, кто же является главными «бенефициарами» (получает непосредственную выгоду) и «интересантами» (заинтересован в развитии) в первом и во втором случаях. В отношении программ *PhD* это достаточно ясно, поскольку такого рода программы – часть воспроизводства научно-педагогических кадров. Бенефициары здесь – научные и образовательные, возможно, консультационные организации, получающие такого рода кадры, а также индивиды – будущие ученые или профессиональные преподаватели, возможно, аналитики в корпорациях. Поскольку *PhD* – основной элемент третьего уровня ВПО, за его развитие несет ответственность государство. Выход российского научного сообщества на новый качественный уровень, соответствующий мировым стандартам посредством программ *PhD* – это и есть национальная задача, к решению которой имеет смысл подключить государство. Логично, если оно проводит целенаправленную политику в этой области, разрабатывает соответствующие образовательные стандарты и регламентирующие документы, осуществляет серьезный контроль за присвоением ученых степеней и к тому же выделяет крупные бюджетные средства на эти цели, дополняемые платой за обучение.

В таблице представлен сравнительный анализ программ *PhD* и *DBA*.

СРАВНЕНИЕ ПРОГРАММ PHD И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ДОКТОРА
(НА ПРИМЕРЕ DBA)

	PhD	DBA
Миссия программы	Подготовка людей, способных генерировать и развивать новое научное знание в виде теорий, методов, научных экспериментов, а также применять их в науке, образовании и консультировании	Содействие формированию высокопрофессионального управленческого корпуса страны, способного к саморазвитию, творческому и эффективному решению практических проблем, в том числе с применением научных теорий и инструментов, внося вклад в развитие последних
Бенефициары программы	Научные, образовательные, консультационные организации, получающие высокообразованные научно-педагогические кадры Индивиды, вступающие в сферу науки и профессионального образования	Индивиды – действующие менеджеры (в основном топ-менеджеры), стремящиеся повысить уровень своего мировоззрения, научного понимания проблем бизнеса и менеджмента, развить способность эффективного принятия решений
Главные интересанты и ресурсы	Государство, научные и образовательные организации Бюджетное и личное финансирование	Частные фирмы Частные и институциональные средства бизнеса
Инициаторы	«Научные школы» Действующие НИИ Образовательные институты	Бизнес-сообщество, иницирующее постановку новых проблем при помощи научно-образовательной среды
Роль государства	Государственное управление третьим уровнем высшего профессионального образования с ведущей ролью бюджетного финансирования	Формирование политики, принципов, общих критериев присвоения профессиональных степеней Контроль за созданием и функционированием органов по присвоению ученых степеней
Органы присвоения степени	ВАК Экспертный совет Диссертационный совет вуза	ВАК (возможно, РАБО) Ученый совет организации Целевая комиссия Ученые/практики по присвоению степени
Знания	Владение методологией научного исследования Глубокое знание теории, научного инструментария, фундаментальных научных работ и достигнутых результатов в данной области	Умение применять методологию научного исследования Глубокое понимание сущности научных идей, передового в своей области опыта Навыки пользования инструментами организационного проектирования при решении конкретных задач
Характер мышления	Креативность Обладание научным мышлением Владение научными методами Направленность на поиск истины	Инновационность Обладание стратегическим рыночным мышлением в современной деловой среде Направленность на успех в бизнесе и жизнедеятельности
Демонстрация результатов	Освоение специальных курсов и научных работ фундаментального характера Подготовка и защита научной диссертации Полноценные научные публикации	Демонстрация понимания научных основ знания Знание современных достижений в своей области Подготовка и защита диссертации
Присваиваемая научная степень	Ученая степень кандидата/доктора наук – PhD Разрешение использовать звание «доктор»	Профессиональная степень доктора в конкретной области бизнеса и/или менеджмента Звание «доктор (сфера деятельности)»
Срок обучения	Минимум 3 года обучения очного или 4–6 лет обучения без отрыва от производства	Продолжительность программы 3–4 года

Источник: составлено автором.

В отношении программ DBA по поводу бенефициаров и интересантов такой ясности нет. Хотя в принципе бизнес-образовательное сообщество, конечно, заинтересовано в инновациях, но их источник может быть разнообразным и создавать специальную сферу подготовки кадров DBA для этой цели пока никому не пришло в голову. Причина в том, что основными «бенефициарами», получающими непосредственную выгоду от степени DBA, являются не институты и организации, а индивиды, а именно действующие менеджеры и предприниматели, в основном топ-менеджеры, у которых есть различные потребности. Во-первых, они действительно хотят решить жизненно важные проблемы прикладного характера, привлекая науку и передовой опыт. Во-вторых, они стремятся повысить свой личный уровень на основе саморазвития, приобретаемого в результате научного исследования. В-третьих, они хотят решить статусно-репутационные проблемы, получив соответствующее профессиональное и общественное признание. Именно они являются не только бенефициарами, но и главными интересантами и финансируют такого рода программы исключительно за счет своих частных (личных или корпоративных) средств.

На наш взгляд, исходя именно из этой цели, *сконцентрированной на развитии индивидов, а не на совершенствовании практик*, следует подходить к формированию учебных планов, процессов обучения и присвоению профессиональных степеней [6]. Должна доминировать идея, что топ-менеджер, который затрачивает значительные средства и хочет получить от программы DBA серьезный стимул для саморазвития (а к этому его никто кроме него самого не принуждает). Это

означает прежде всего, что обучение следует осуществлять в рамках общей концепции образования менеджера-дженералиста, но преимущественно по индивидуальному учебному плану, которые докторант формирует сам (с помощью научного руководителя), исходя из того, чего ему не хватает для развития. В программе PhD, напротив, можно заранее сформулировать довольно конкретный круг вопросов и научных источников, по которым соискатель должен выйти на серьезный уровень фундаментальных знаний в той или иной научной области.

Следует понимать, что соискатель PhD должен показать *серьезные «знания»*, особенно знания фундаментальной научной литературы, в то время как соискатель DBA – *серьезное «понимание»* соответствующих аспектов бизнеса и менеджмента. Это понимание затрагивает все важнейшие аспекты деятельности менеджера-дженералиста и демонстрируется на фоне высокого мастерства (профессионализма) в осуществлении практической деятельности. Иными словами, должны быть усилены именно те разделы программы, в которых у докторанта есть пробелы.

Заметим, что улучшение практики благодаря реализации программы DBA происходит преимущественно косвенным образом и основной результат все-таки «осядет» в самом индивиде, который перейдет на новый профессиональный и мировоззренческий уровень. А «выгода» для экономики в целом будет состоять в расширении когорты профессиональных менеджеров, отвечающих международному уровню, что, по сути, представляет собой наращивание «стратегического потенциала», т.е. задачу национального значения.

Ученые и профессионалы-практики, на наш взгляд, имеют серьезные различия в приоритетах целей – *внешних* (развитие науки или совершенствование практики) и *внутренних* (повышение статуса и репутации). Для ученых внешние цели будут, как правило, доминировать над целями внутренними, а для практиков может случиться и наоборот. В этом состоит основное противоречие программы DBA, которое при присвоении только ученых степеней порождает аномалии.

Статусно-репутационные цели для соискателя DBA весьма значимы и, более того, могут явно доминировать над внешними, хотя последние, конечно, тоже будут присутствовать, но зачастую с меньшим весом. Поэтому в начале обучения необходимо выяснить, что именно соответствует устремлениям и личным целям человека, который решил потратить значительное время и свои денежные средства на подготовку и написание диссертации DBA. Весьма важными могут оказаться не прагматические соображения докторанта, а личное стремление оказаться в интеллектуальной научной среде, погрузиться в сферу науки, освоить новые горизонты мировоззрения, испытать азарт получения интеллектуального результата с применением научной методологии и инструментария, пусть и направленного на совершенствование практики.

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММ ОБУЧЕНИЯ

Анализ целей, формулируемых докторантами DBA, показывает, что среди них можно выделить четыре основных категории.

1. *Поиск путей для развития своего бизнеса* (его диверсификация, выход на международный рынок, выявление резервов реструктуризации и повышения эффективности и т.п.). Критерием в этом случае будет деловой успех.

2. *Карьерное продвижение* (рост капитализации для руководителя, уже достигшего определенного положения в компании, может представлять собой серьезную цель для занятия самых высших должностей в крупной компании, что также требует дополнительных знаний, понимания механизмов корпоративной деятельности, социальных и межличностных отношений и др.).

3. *Решение научной проблемы* (проведение настоящего научного исследования по всем правилам с применением научной методологии). Работника может привлекать само участие в процессе исследования.

4. *Вклад в осмысление, а часто и в переосмысление своего жизненного пути и своей профессиональной деятельности.* В последнее время это стало характерным для некоторых людей, достигших успеха и значительного благосостояния и не желающих продолжать увеличивать свое богатство путем изнурительного и специфического по содержанию процесса ведения бизнеса. Поиск баланса между жизненными и деловыми ценностями требует осмысления и зачастую знаний, которые могут быть обретены в результате изучения жизненного опыта других сквозь призму науки и общения с «товарищами по классу».

Достижению этих целей будет способствовать как проведение докторского исследования, так и освоение некоторого набора учебных дисциплин. Оптимизация соотношения этих двух компонентов – дело, как показывает практика, довольно трудное. Пред-

ставители западных школ бизнеса жалуются, что программа DBA нередко вырождается в PhD, отечественная практика с трудом формулирует учебные планы, состоящие из случайного набора курсов.

Разрешая это противоречие, необходимо учитывать ключевую роль самого соискателя в продвижении к вершинам знания исходя из того, что многое им уже достигнуто и повторять пройденное не имеет смысла. В этом ему должны помогать научные руководители. В то же время соискателю DBA может быть полезно погружение не только (а, может быть, и не столько) в научную среду, но и в бизнес-образовательную среду на уровне EMBA. Здесь не ставится амбициозных исследовательских задач, но предлагается большое количество разнообразных профессиональных, а также мировоззренческих дисциплин, достаточно оригинальных и имеющих большую ценность.

Используя метафору, можно сказать, что программа EMBA – это движение по траверсу вершины хребта знаний менеджера-дженералиста, где траектория обучения более или менее задана заранее [7], тогда как программа DBA – это «полет к вершине достижения выбираемых значимых целей профессионального и личного характера с приземлениями на площадках дисциплин, содержащих недостающие знания».

Для облегчения построения индивидуальных планов для докторантов DBA в программе ВШМБ РАНХиГС, например, все дисциплины объединены в три цикла.

Цикл I. Мир российского и глобального бизнеса: настоящее и будущее. Ознакомление с самыми передовыми представлениями о развитии общества

в глобальном и национальном масштабах, бизнес-организаций и делового человека.

Цикл II. Профессиональный подъем. Развитие современных компетенций менеджера-дженералиста на наиболее высоком уровне, повышение общей эрудиции и расширение знаний, их углубление, отбор и освоение учебных дисциплин исходя из оценки учебных дисциплин исходя из оценки имеющихся и развиваемых компетенций обучающегося, его специфических способностей и интересов.

Цикл III. Амбициозные цели. Осуществление диссертационного исследования, способствующего достижению высоких целей через получение существенных научно-практических результатов и личное самоусовершенствование.

Ни один из курсов, включаемых в учебный план DBA по трем циклам, не является обязательным, а лишь рекомендуемым. Отдельные дисциплины из этих циклов должны быть дополнены (а, может быть, и заменены) серьезной проработкой научной и иной литературы, стажировками и общением с лидерами бизнеса. Индивидуальный план обучения должен быть результатом совместной работы докторанта и научного руководителя.

Таким образом, следует признать весьма специфический характер программы EDBA, объединяющей образовательный, исследовательский и прагматический (в широком смысле) компоненты, где главным бенефициаром является сам менеджер или бизнесмен. Наличие такой программы хорошо вписывается в концепцию «непрерывного образования» (life-long learning) на зрелой стадии развития современного бизнесмена, собственника бизнеса или менеджера. Жизнь показывает, что стремление к приоб-

ретению знаний и саморазвитию подобным образом все более характерно для нового поколения российских бизнесменов и менеджеров в наши дни.

В заключение отметим, что сегодня создание в бизнес-образовании системы присвоения профессиональной степени доктора представляется практической задачей. При ее решении, как следует из настоящей статьи, целесообразно учитывать следующие моменты.

1. Бизнес-образование – это часть инфраструктуры для обслуживания бизнеса, а не часть собственно системы ВПО.

2. Главным «бенефициаром», получающим выгоду от программ DBA, является индивид (топ-менеджер, собственник), уже подтвердивший свой профессионализм, а не институт, будь то отдельная компания или бизнес-образовательное сообщество в целом.

3. Соискатель профессиональной степени DBA должен быть серьезно мотивирован к проведению исследования, принимать активное участие в определении его целей, а также индивидуального учебного плана.

4. Статусно-репутационные цели могут иметь для соискателя степени DBA более высокий приоритет, чем прагматические или научные цели самого исследования.

5. Программа DBA, безусловно, основывается на исследовании на определенную тему инновационного характера. Однако в нее должен быть включен солидный образовательный компонент, который отражает индивидуальный план соискателя, построенный с учетом уже имеющихся у него знаний и опыта.

6. Система присвоения профессиональных степеней DBA должна быть негосударственной, основанной на авторитете дающего такую степень учебного заведения. При этом государство должно признать, легитимизировать такие степени, а представители практики участвовать в процессе обучения и особенно в экспертизе результатов исследования на всех стадиях учебной программы.

7. Для создания полноценной системы присвоения профессиональных степеней целесообразно апробировать различные подходы, реализуемые на практике ведущими образовательными институтами в России и за рубежом в рамках эксперимента, который следует провести под эгидой ВАК и ведущих образовательных институтов при поддержке федерального органа руководства образованием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филиппов В. Предлагаю эксперимент // E-xecutive. Август 2013.
2. Филиппов В. Сделаем степень кандидата аналогом PhD // Взгляд. – Февраль, 2013.
3. Бизнес-образование. Специфика, программы, технологии, организация / Под общей ред. проф. С.Р.Филоновича. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004.
4. EQUAL paper on doctoral degree in business and management. EQUAL Board, 2011.
5. Новиков А., Новиков Д. Методология научного исследования. – М.: Либроком, 2013.
6. Behram J., Levin R.I. Are business schools doing their job? Special report. University of North Carolina, 2008.
7. Örténblad A., Koris R., Farquharson M. Shih-wei 'Bill' Hsu. Business school output: a conceptualisation of business school graduates. Original research article // The International Journal of Management Education. – Volume 11. – Issue 2. – July 2013.

ГЕНЕЗИС ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ФУНКЦИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ



НИКОЛАЙ ЕЛЕЦКИЙ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой мировой экономики
и международных экономических отношений
Донской государственной технической университет

344010, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1
nde@yandex.ru

ключевые слова: глобальная собственность, глобальное управление, переходный период

- В настоящее время актуализируются проблемы, отражающие взаимосвязь тенденций формирования глобальной собственности и глобального экономического управления
- Глубинная объективная причина необходимости общепланетарного экономического управления – глобализация факторов производства и производительных сил современного общества в целом
- Переходный характер современного этапа формирования глобального социума проявляется в использовании общемировой собственности для достижения целей отдельных государств, корпораций, финансовых и иных частных структур

Формирование общемировой собственности происходит посредством различных механизмов, процедур и методов. Наиболее известные из этих механизмов предполагают прямое признание тех или иных объектов собственностью всего человечества и юридическое санкционирование такого признания в форме договора между ведущими акторами глобальных взаимодействий с одновременным или последующим присоединением к данному договору большинства других субъектов международных отношений. Примеры таких механиз-

мов – система соглашений о режиме использования общих ресурсов Мирового океана, Договор об Антарктике, договоры по космосу. Субъектами такого рода договоров или соглашений, как правило, выступают государства. В некоторых случаях дополнительным фактором международной легитимности является заключение договоров под эгидой или при участии общепризнанных глобальных организаций и в первую очередь ООН.

Так, в преамбуле Конвенции ООН по морскому праву прямо определено, что «район дна морей и океанов и его

недра за пределами действия национальной юрисдикции, а также его ресурсы являются общим наследием человечества, разведка и разработка которых осуществляются на благо всего человечества, независимо от географического положения государств». Данное положение конкретизируется далее в части VII («Открытое море») Конвенции, где зафиксировано, что «открытое море открыто для всех государств, как прибрежных, так и не имеющих выхода к морю» (ст. 87 «Свобода открытого моря») и «никакое государство не вправе претендовать на подчинение какой-либо части открытого моря своему суверенитету» (ст. 89 «Неправомерность претензий на суверенитет над открытым морем») [1, преамбула; ст. 87, 89]. Очевидно, что данные формулировки означают прямую юридическую фиксацию всемирной собственности на объекты и ресурсы значительной части Мирового океана и отражают правовое закрепление и упорядочение ранее сложившейся фактической системы экономической реализации всемирной собственности на указанные объекты.

Договор об Антарктике и связанные с ним иные международно-правовые акты отражают особенности начального этапа формирования правового статуса всемирной собственности посредством заключения межгосударственных договоров.

С одной стороны, требование демилитаризованного характера деятельности и провозглашение свободы научных исследований фактически подразумевает, что Антарктика рассматривается как всемирное достояние, что прямо отражено формулировками преамбулы договора: «в интересах всего человечества Антарктика должна и впредь всегда использовать-

ся исключительно в мирных целях и не должна стать ареной или предметом международных разногласий»; «установление прочного фундамента для продолжения и развития... сотрудничества на основе свободы научных исследований в Антарктике... отвечает интересам науки и прогресса всего человечества»; «договор, обеспечивающий использование Антарктики только в мирных целях и продолжение международного согласия в Антарктике, будет содействовать осуществлению целей и принципов Устава Организации Объединенных Наций» [2, преамбула]. С другой стороны, данный договор не отрицает легитимности территориальных притязаний отдельных государств в Антарктике («Ничто, содержащееся в настоящем договоре, не должно толковаться как...отказ любой из договаривающихся сторон от ранее заявленных прав или претензий на территориальный суверенитет в Антарктике» [2, п. 1а ст. IV]).

В результате к настоящему времени сложилась противоречивая и неопределенная ситуация: несколько государств заявили о своих территориальных претензиях на значительные пространства Антарктики, причем в некоторых случаях на одни и те же территории претендуют ряд государств (ни США, ни Россия таких претензий не выдвигают и претензии других государств не признают) [3]. Следует учитывать, что льды Антарктиды содержат 80% мирового объема пресной воды, что с учетом прогрессирующей дефицитности данного ресурса неизбежно обострит проблему собственнического статуса его глобальных запасов.

По мере расширения освоения космического пространства актуализируются вопросы собственности на

космические объекты. Особенностью формулировок Договора о космосе является то, что они, во-первых, явно определяют космическое пространство и космические объекты в качестве достояния всего человечества, а, во-вторых, отражают условный характер самого применения понятия собственности к внеземным объектам. («Исследование и использование космического пространства, включая Луну и другие небесные тела, осуществляются на благо и в интересах всех стран независимо от степени их экономического или научного развития и являются достоянием всего человечества... Космическое пространство, включая Луну и другие небесные тела, не подлежит национальному присвоению ни путем провозглашения на них суверенитета, ни путем использования или оккупации, ни любыми другими средствами» [4].) Если же под космическими объектами понимаются не объекты космического происхождения («небесные тела»), а объекты, запускаемые с Земли в космическое пространство, то на эти объекты распространяются традиционные нормы собственнических отношений и правомочий, фиксируемые «Конвенцией о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство» (принята резолюцией № 3235 Генеральной Ассамблеи ООН от 12 ноября 1974 г.), с той поправкой, что определяемая данной Конвенцией ответственность за ущерб, вызванный запуском космических объектов, косвенно признает космическое, в том числе околоземное, пространство объектом международных собственнических отношений.

Расширение существующих и возникновение новых сфер деятельности, связанных с освоением космического пространства, и особенно использо-

вание средств частных лиц для осуществления этой деятельности (запуск частных космических аппаратов, развитие частного космического туризма и др.) выявили неполноту современной системы космического права, в том числе, в аспекте собственнических отношений. По состоянию на 1 августа 2013 г. «в России 11 239 владельцев участков на Луне и Марсе», всего же в мире таких «владельцев» более двух миллионов [5]. Сегодня «Лунное посольство», торгующая участками на Луне, Марсе и других космических телах еще может восприниматься как курьез и шарлатанство, но уже в обозримом будущем конкретизация собственнических правомочий, связанных с деятельностью в космическом пространстве, может стать актуальной проблемой.

В отличие от отношений, регулируемых международными договорами, прямо определяющими те или иные объекты глобальной значимости в качестве достояния всего человечества, технически более сложные и опосредованные механизмы формирования общемировой собственности возникают при заключении соглашений, имеющих функциональную или отраслевую специфику. Так, в качестве механизма институционализации общемировой собственности на глобальные атмосферные ресурсы можно рассматривать международные соглашения по Монреальскому протоколу по веществам, разрушающим озоновый слой (1987 г.) и Киотскому протоколу к рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата (1997 г.).

Квотирование вредных выбросов в атмосферу является вместе с тем косвенной формой лимитирования объемов производства в соответствую-

ющих отраслях. Подобного рода лимитирование может осуществляться и прямо – именно так происходит в глобальной нефтедобыче в соответствии с решениями ОПЕК. Деятельность данной организации демонстрирует динамику диалектики взаимодействия общемировой собственности с иными, предшествующими и социально нисходящими собственническими отношениями. Элементы фактического использования ресурса как общемирового сложно сочетаются здесь с присвоением доходов на государственном и частном уровнях.

Проявления переходного характера экономических отношений при формировании глобальной собственности можно наблюдать также в деятельности крупнейших ТНК, трансформирующихся в глобальные корпорации (ГК), и их альянсов. Данные корпорации присваивают определенного вида ресурсы и производство некоторых видов продукции в глобальных масштабах. Ими также устанавливаются цены мирового рынка и критерии рентабельности в соответствующих отраслях и подотраслях мировой экономики, разрабатываются технологические и потребительские стандарты, проводятся значимые научные исследования и определяются стратегические направления развития. Образующаяся в результате деятельности ГК «всемирная прибыль» [6, с. 53] отражает экономические параметры функционирования соответствующих отраслей и подотраслей на глобальном уровне.

Всемирной прибыли свойственна новая экономическая природа. Эта новая природа воплощает глобальный характер отношений собственности, формирующихся на основе деятельности ГК и не сводимых к государственно-дискретным экономическим

взаимосвязям. При этом точное определение размера дохода ГК, подлежащего налогообложению в некоторой отдельно взятой стране, и «справедливой» (с позиций отдельного государства) экономической и юридически корректной налогооблагаемой базы ГК невозможно в принципе именно вследствие того, что всемирная прибыль по своей реальной экономической сущности является феноменом глобального, а не государственно-дискретного порядка. Глобальная интегративно-системная природа всемирной прибыли не сводится к формальной сумме прибыли, получаемой подразделениями этих корпораций в разных странах. Поэтому в условиях фактического использования в современной международной практике пяти основных методов определения прибыли ТНК с учетом трансфертного ценообразования (сопоставимой контролируемой цены, перепродажной цены, себестоимости плюс фиксированная прибыль, сопоставимой прибыли и транзакционной чистой прибыли) выдвигаются предложения о переходе к методу глобального пропорционального распределения (global formula apportionment, GFA).

Метод GFA предполагает расчет глобальной прибыли ТНК и ее налогообложение с учетом деятельности всех подразделений в мировом масштабе. При этом налогооблагаемая база распределяется по отдельным государственным юрисдикциям с применением коэффициентов, отражающих доли соответствующих государств (а конкретно – филиалов ТНК, действующих в данных государствах) в основных производственных и финансовых показателях деятельности корпорации (объемы активов, продаж, занятости и т.д.) [6].

Наилучшие перспективы в обозримом будущем, на наш взгляд, имеют направления развития всемирной собственности, обусловленные переходом к новому, глобально-информационному способу производства. В экономической системе этого способа производства роль основных ресурсов и основных форм богатства переходит к феноменам информационной природы; меняется как объектная, так и субъектная структура отношений собственности.

При этом на ранних этапах нового способа производства сохраняется влияние традиционных форм реализации собственности, существовавших в предшествующие эпохи, в связи с чем разрабатываются механизмы обеспечения и защиты доходов собственников информационных ресурсов и, в частности, права интеллектуальной собственности. Однако по мере развития и усиления роли информационных форм богатства все более явной становится качественно новая социальная природа этих форм и прежде всего природа информации как всеобщего ресурса и богатства, «просачивающийся» характер информации, всеобщность ее распространения, применения и использования. Монополизация частного присвоения всеобщего ресурса становится не только не адекватной новым принципам общественных взаимодействий, но и, что самое важное, технически невыполнимой. Реальностью уже сегодняшнего дня становится возможность свободно пользоваться колоссальными массивами информации, содержащимися в глобальных информационных сетях, причем пользоваться практически бесплатно. Это отражает новый социальный феномен – возникновение системы всемирной собственности на

информацию с отождествлением в качестве субъекта собственности всего человечества и всех нисходящих уровней социальной субъектности вплоть до отдельного индивида.

На базе формирования глобальной собственности генезис глобального экономического управления становится одной из ключевых тенденций развития современного мира. В течение последних десятилетий возникали, трансформировались, взаимодействовали многочисленные «ростки», элементы и институты глобального управления; выявлялись многообразные аспекты их неполноты, несовершенства и недостаточной эффективности. В то же время становилась все более очевидной неизбежность их дальнейшего развития, преодоления свойственных начальному этапу ограничений, объективная необходимость совершенствования и усиления роли глобальных управленческих структур в регулировании общепланетарных процессов.

Характерной чертой современного социума является то, что односторонние тенденции глобализации экономического управления порождаются как особенностями новейших коммуникационных элементов производительных сил информационного общества, так и необходимостью централизованного в общепланетарных масштабах регулирования использования сокращающихся производственных ресурсов традиционного типа. «Если человечество озаботится продлением своего существования на возможно более длительный период, то оно создаст жесткую централизованную систему управления мирового уровня, которая будет диктовать, что, кому, когда, где и сколько изготовить и когда, куда, и кому изготовленное

поставить» [7]. Поскольку собственность является социально-экономической формой присвоения и в первую очередь присвоения факторов производства, генезис глобального экономического управления обусловлен формированием отношений глобальной собственности в соответствии с общей закономерностью осуществления управления как функции собственности. В то же время генезис общепланетарного экономического управления зависит от глобального политического управления, становление которого происходило значительно быстрее и интенсивнее вследствие социальной природы политики как концентрированной экономики и специфики международных военно-политических противоречий в ядерную эпоху.

Развитие тенденции трансформации экономических структур ООН в реальное мировое экономическое правительство оказалось заторможено вследствие крушения биполярного мироустройства. ООН перестала быть инструментом балансировки интересов двух сверхдержав, вместе с тем произошло снижение глобальной роли этой организации [8]. На первый план выдвинулся иной механизм глобального управления, связанный с исполнением глобальных управленческих функций правительством самой сильной державы. В этих условиях изменилось и содержание деятельности многих структур ООН: сохраняя оболочку международных организаций, они фактически превратились в инструменты реализации интересов США. Правительство этой державы осуществляло функции глобального управления, стремясь подчинить ход общемировых процессов собственным целям. Наглядные примеры этого

механизма дает нам деятельность таких финансовых институтов, как МВФ и Всемирный банк. Их статус в структуре ООН становился все более формальным, реальное же содержание деятельности стало одним из элементов механизма сеньоража, обеспечивающего США возможность потребления до 40% мирового валового продукта при доле в его производстве порядка 20%.

Активизация роли глобальных финансовых институтов и особенно МВФ отразила еще одну ключевую особенность последних десятилетий – усиление роли финансового сектора мировой экономики и его доминирование над реальным. Если отдельные отрасли и сферы мирового хозяйства являются объектом непосредственного управления со стороны ТНК и международных организаций, то система мировой экономики в целом регулируется косвенно, через инструменты спекулятивно-финансового капитала. Результаты такого регулирования в аспекте устойчивости мирового хозяйства противоречивы. С одной стороны, страхование и перестрахование рисков в реальном секторе экономики, а также хеджирование финансовых операций «распыляют» риски, распространяют потенциальные и реальные потери различной этиологии на всю глобальную экономическую сеть, минимизируя их на микроуровне. С другой стороны, появляется эффект «опрокинутой пирамиды», обусловленный многопорядковым превышением общего объема деривативов над величиной реальной торговли нефинансовыми товарами и услугами, порождаются неустойчивость и неопределенность состояния и развития всей системы мировой экономики.

В течение почти четверти века авторитетные эксперты (включая нобелевских лауреатов по экономике), делая упор на первый из отмеченных феноменов, высказывали мнение о невозможности в современных условиях глобальных экономических кризисов. Однако события 2008–2009 гг. показали ошибочность этого мнения. Выяснилось, что минимизация микрорисков и их «растворение» в глобальной финансово-экономической сети не обеспечивают прочности самой сети. Она подвержена системным глобальным рискам, обусловленным резкой диспропорциональностью спекулятивно-финансового и реального секторов мировой экономики, а также противоречивостью функций доллара (как мировой резервной валюты) и национальных государственных валют.

Мировой финансово-экономический кризис стал своего рода рубежом в развитии глобального экономического управления в двух важнейших аспектах. Во-первых, он продемонстрировал историческую предельность однополярной управленческой модели, во-вторых, выявил неэффективность управления мировой экономикой на основе подчинения реального сектора спекулятивно-финансовому. Оба эти аспекта нашли отражение в «реформатировании» системы международных экономических отношений и управления ими посредством перехода к «многополярной» системе глобального управления и усиления контроля за деятельностью глобальных финансовых институтов. На эти события по-своему отреагировали и центры глобальной финансовой власти, перед лицом новых реалий и вызовов усилилась консолидация мирового финансового капитала.

Консолидация глобального финансового капитала (помимо атрибутивного для любой формы капитала стремления к расширению сферы господства и увеличению доходов) связана и с тем очевидным фактом, что исполнение глобальных управленческих функций требует адекватных материальных и финансовых ресурсов. В модели «правительство самой сильной державы – мировое правительство» часть глобальных ресурсов, перераспределяемых с помощью валютно-финансового механизма в пользу США, используется правительством этой страны в целях регулирования глобальных процессов. Глобальное регулирование, осуществляемое ТНК, реализуется за счет финансовых средств (точнее, монопольно-высокой прибыли) этих корпораций. Деятельность международных организаций, в том числе управленческая, ведется на основе средств, формируемых из взносов стран и организаций-участниц. Разовые (в уставный капитал) и/или периодические взносы фактически превращаются в элементы формирующей системы глобального налогообложения. Разнообразие, фрагментарность и неопределенность принципов и механизмов этих сборов отражают условия начального этапа развития данной системы, а постоянное воспроизведение отдельных элементов и возникновение все новых – устойчивость тенденций ее укрепления.

Отмеченные опосредованные механизмы фактически возникшего глобального налогообложения сочетаются с постоянным обсуждением предложений по введению его открытых и непосредственных форм (прежде всего в варианте процентных отчислений от ВВП на счета специализированных налогово-финансовых подразделений

ООН). Однако данное предложение вызывает возражения со стороны развитых стран с большими объемами валового продукта. Они выдвигают свой вариант, предполагающий налогообложение не всего объема ВВП, а лишь величины его прироста, что в свою очередь вызывает критику со стороны ведущих развивающихся стран с высокими темпами роста экономики. Постоянно растущая роль ТНК порождает различия мнений по вопросу о субъектности глобального налогообложения. Обсуждается, должны ли выступать в качестве его субъектов отдельные государства или же действующие на их территории хозяйствующие субъекты; высказываются также мнения о целесообразности сочетания того и другого подходов.

Фактические функции глобального регулирования ценообразования и налогообложения ТНК выполняют сегодня Комитет ОЭСР по финансовым делам и министерство финансов США. Им принадлежит ключевая роль в разработке так называемого стандарта ALS (arm length standard), на основе которого большинство стран выпускает в настоящее время собственные инструкции по трансфертному ценообразованию ТНК. Важную роль играет также Управление по внутренним доходам США, явившееся инициатором разработки основных методов трансфертного ценообразования, получивших распространение в международной практике [6].

Широко дискутируется концепция так называемого расширенного налога Тобина, в соответствии с которой, по идее американского экономиста – лауреата Нобелевской премии Дж. Тобина, налогообложению подлежат спекулятивно-финансовые операции, с тем чтобы полученные средства

направлялись на решение глобально значимых проблем, в первую очередь, на финансовую поддержку развивающихся стран. Даже при минимальной ставке порядка 0,1–0,25%, делающей налог практически не ощутимым для участников финансовых транзакций, это приносило бы в настоящее время сумму более триллиона долларов ежегодно. В последние годы ряд известных экономистов-теоретиков, а также ведущих финансовых экспертов обращались к лидерам стран «G20» с заявлениями о настоятельной необходимости введения «налога Тобина», считая это одной из актуальных мер по реформированию глобальной финансовой системы. С конкретными предложениями по реализации идеи «налога Тобина» (хотя и с существенными ограничениями и лишь на региональном уровне) выступали руководители Великобритании, Германии и Франции.

Перспективы как указанных, так и других гипотетических моделей прямого глобального налогообложения зависят от согласия глобально значимых экономических акторов на введение системы постоянных прямых общемировых налогов, их уверенности в справедливости и эффективности использования мировым правительством получаемых налоговых средств.

Формирование глобальной собственности и управления – это, по существу, объективный процесс, но его конкретная реализация может осуществляться в различных формах, испытывать заметное влияние субъективных и случайных факторов. Эти факторы характеризуются значительной вариативностью модификаций, отражают интересы тех или иных участников глобализационных процессов и имеют различные перспекти-

вы их дальнейшей интеграции в общемировые структуры. Кроме того, следует учитывать, что формирование глобальной собственности и управления – это достаточно продолжительный исторический процесс, в течение которого также возможны изменения, иногда весьма существенные, положения и роли отдельных субъектов мирового хозяйства в его структуре и иерархии. На каждом новом этапе глобализации перед участниками международных экономических отношений встают все новые задачи, связанные с повышением эффективности интеграции в мирохозяйственную систему, укреплением международной конкурентоспособности и перспективами дальнейшего развития.

Перспективы дальнейшей эволюции российской экономики и российского общества в целом характеризуются значительной неопределенностью, вызванной нарастанием противоречий между национально-государственными интересами России и тенденциями формирования всемирной собственности и управления, ориентированными на интересы глобального финансового капитала. Определенную позитивную роль в укреплении позиций нашей страны в системе глобаль-

ной собственности могли бы сыграть российские ТНК, но, разумеется, при переориентации их деятельности с обслуживания интересов олигархии на общегосударственные цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенция Организации Объединенных Наций по морскому праву // http://www.un.org/Depts/los/convention_agreements/texts/unclos/unclosr.pdf
2. Договор об Антарктике // <http://ru.wikisource.org/wiki>
3. <http://www.mid.ru/bdomp/ns-dmo.nsf/a1c87897b58a9d2743256a550029f995/f077d97ef54d5c33c3256e3f003f0b16>
4. Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела (Москва – Вашингтон – Лондон, 27 января 1967 г.) // <http://www.mid.ru/ns-dvbr.nsf/11d2e6203c37ed2643256a1700434414/77875e58196f81d943256a5a002e6468>
5. <http://www.luna.ru>
6. *Краснов И.* Транснациональные корпорации: налогообложение и трансфертное ценообразование // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 3.
7. *Удалов Ф.Е.* Централизованная система управления – благо или зло? // ЭКО. – 2013. – № 4.
8. *Болдырев Ю.* ВТО вместо ООН? // <http://www.koshcheev.ru/2012/04/14/yurij-boldyrev-vto-vmesto-oon>

АРХИТЕКТУРА ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА: требования, критерии, характеристики



КЛАВДИЯ ДРОГОБЫЦКАЯ

доктор экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

125993, г. Москва, Ленинградский пр-т, 49
drogks@mail.ru

ключевые слова: электронное правительство, архитектура организации, стадия зрелости, критерии соответствия

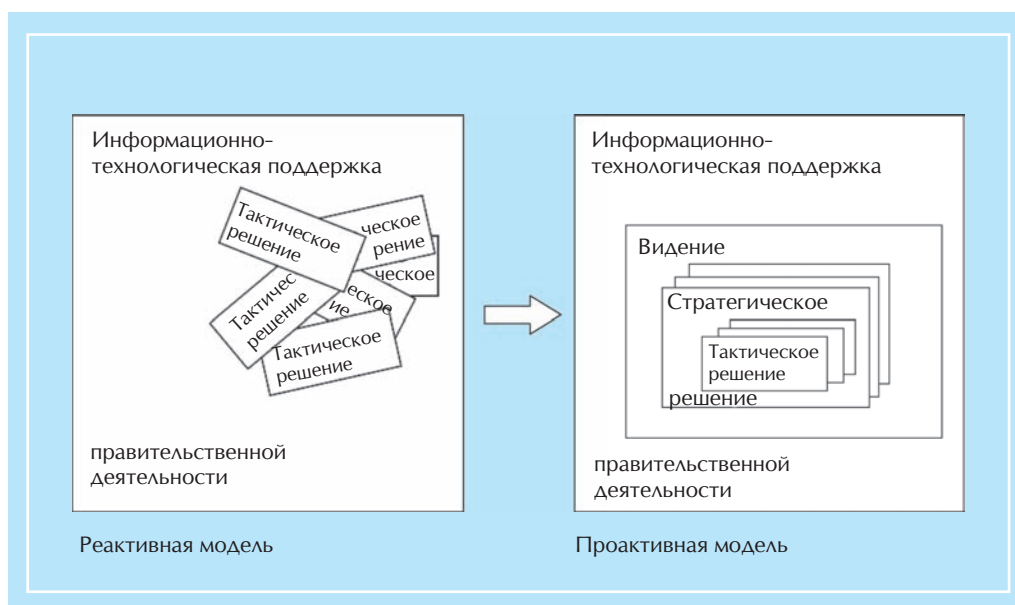
- *В масштабах всего правительства необходимы общие стандарты на информационные технологии с тем, чтобы обеспечить целостность, надежность и гибкость выполнения государственных функций*
- *Актуальной задачей в области планирования и реализации ИТ-проектов является переход от реактивной к проактивной модели, предусматривающей стратегическое планирование и архитектурный подход*
- *Государство как институт обладает уникальными (эмерджентными) свойствами, что определяет специфические требования к архитектуре информационных технологий, применяемых на уровне всего государства, т.е. к архитектуре электронного правительства*

С позиций системного архитектора государство представляет собой совокупность ведомств с четко определенными функциями. При этом ведомства, взаимодействуя с внешними образованиями (хозяйствующими субъектами, другими государственными ведомствами и гражданами), составляют некую корпорацию. Отмеченные взаимодействия все чаще осуществляются в электронной форме, для этого необходимы общие стандарты на информационные технологии в масштабах всего правительства с тем, чтобы обеспечить целостность, надежность и гибкость выполнения государственных функций.

Заметим, что подходы к архитектурным построениям на уровне ведомств очень близки к тем, которые применяются на уровне отдельных предприятий и организаций. Однако государство как институт обладает уникальными (эмерджентными) свойствами, отсутствующими у отдельных ведомств [1, с. 47]. Эта уникальность в свою очередь определяет специфические требования к архитектуре информационных технологий, применяемых на уровне всего государства, или, как теперь принято говорить, *архитектуре электронного правительства*.

В настоящее время многие правительственные организации работают в сложных условиях. Постоянно обновляющиеся приоритеты и организационные структуры заставляют заниматься исключительно текущими проблемами, которые спонтанно возникают то здесь, то там, не оставляя времени для перспективных видений и стратегического планирования. Но, поспешку для решения своих задач государство использует все более

сложные и более взаимосвязанные информационные системы, эта ситуация должна меняться. В области планирования и реализации ИТ-проектов необходимо перейти от *реактивной* к *проактивной модели*, которая предусматривает стратегическое планирование и базируется на архитектурном подходе. В этом, по существу, и заключается первое специфическое требование к архитектуре электронного правительства (см. рисунок).



Желательная трансформация использования информационных технологий в правительственной деятельности

Источник: составлено автором.

Децентрализованные ведомства, агентства и службы правительства иногда имеют очень высокую степень свободы в разработке и принятии правительственных решений, так что отдельные правительственные организации независимо проектируют и разрабатывают свои прикладные системы. Оказание онлайн-услуг по принципу «одного окна», когда госу-

дарство самостоятельно интегрирует всю информацию, необходимую для услуги конкретному гражданину или хозяйствующему субъекту, практически невозможно или очень затруднительно. Нужны *инструменты кооперации и координации изолированных ведомственных систем*, «работающие» и в горизонтальном, и в вертикальном измерениях. Наличие таких инс-

трументов следует расценивать как второе специфическое требование к архитектуре электронного правительства. Только общая правительственная архитектура, которой руководствуются независимые специалисты различных ведомств и регионов, может обеспечить минимально необходимый уровень гарантии того, что государственные информационные системы смогут взаимодействовать между собой для выполнения государственных функций.

Традиционная архитектура организации основное внимание уделяет данным, интегрирующей инфраструктуре и обеспечению онлайн-овых транзакций, выполняемых по инициативе пользователей (клиентов) с целью принятия обоснованных управленческих решений. Архитектура электронного правительства больше занимается вопросами обеспечения различных каналов предоставления услуг гражданам и хозяйствующим субъектам. *Перемещение фокуса с внутренних потребностей ведомств на внешние потребности конечных потребителей государственных услуг* является третьим специфическим требованием архитектуры электронного правительства. В отличие от коммерческих организаций, так или иначе нацеленных на получение прибыли, органы государственного управления и ведомственные организации ориентируются на достижение определенных конечных результатов, таких как улучшение качества жизни, уменьшение уровня преступности, установление справедливых рыночных цен и др.

В рамках своего функционала правительственная (ведомственная) организация предоставляет фиксированный набор государственных услуг, имея для этого соответствующие пол-

номочия. Прямыми результатами этих услуг, предоставленных конкретному субъекту, могут быть финансовая помощь, информационное сообщение (разъяснение), возврат налога и т.д. Понятно, что реализация любой услуги требует определенных людских, финансовых, материальных и других ресурсов. Следовательно, *архитектура электронного правительства должна обеспечивать всю мозаику правительственной деятельности, с одной стороны, и эффективное использование доступных ресурсов – с другой*. В этом заключается четвертое специфическое требование к архитектуре электронного правительства.

Еще одной отличительной особенностью государственных ведомств является то, что их деятельность в значительной мере (если не абсолютно) подчинена законам, регламентам и инструкциям. В совокупности с очевидными ограничениями бюджетного цикла это очерчивает конкретные рамки для реализации инициатив в области ИТ. Не редко эти инициативы вступают в противоречия с действующими нормами, что может повлечь за собой законодательные подвижки, т.е. обоснование необходимых изменений в законах и правилах. *Наличие механизма выдвижения законодательных инициатив* является пятым специфическим требованием к архитектуре электронного правительства.

Заметим, что государственный сектор наиболее подвержен рискам неэффективных решений. Причины неудач, по мнению экспертов, как правило, кроются в неадекватной оценке сложности решения, а также в отсутствии полного понимания того влияния, которое новая информационная технология будет оказывать на все стороны работы организации.

Этому способствуют следующие факторы:

короткий бюджетный цикл – обычно один год с вероятностью потери неизрасходованных ресурсов;

существенные задержки финансирования из-за медленного утверждения бюджета;

частая сменяемость руководителей в органах государственной власти;

отсутствие или ограниченность бизнес-архитектур – в абсолютном большинстве государственных учреждений процессы деятельности (бизнес-процессы) организованы не по принципу оптимальности и целесообразности, а в соответствии с исторически сложившимся порядком или указаниями вышестоящих инстанций.

Наличие корпоративной архитектуры правительственной организации и четкой стратегии ее развития способно существенно ослабить влияние указанных факторов. По данным американского Центра правительственных технологий, благодаря действенной архитектуре правительственной структуры можно предотвратить провалы больше половины ИТ-проектов [2].

Для оценки степени зрелости архитектуры государственных организаций может быть полезен стандарт финансово-контрольного управления правительства США, получивший название «Пять стадий зрелости архитектуры» и предназначенный для использования во всех правительственных агентствах, департаментах и бюро (см. таблицу).

ПЯТЬ СТАДИЙ ЗРЕЛОСТИ АРХИТЕКТУРЫ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Стадии	Характеристики
1. Понимание необходимости	Организация либо не имеет планов создания архитектуры, либо существующие планы недооценивают ее значимости. На этом уровне могут реализовываться отдельные «неосознанные» активности в данной области
2. Формирование фундамента	Организация признает необходимость и ценность архитектуры, формирует планы ее разработки, выделяет ресурсы и назначает ответственных исполнителей. Выбираются методология описания и средства автоматизации
3. Разработка архитектуры	Организация осуществляет разработку описаний существующего и целевого состояний архитектуры. Создаваемые описания включаются в процесс управления конфигурациями (изменениями). Постоянно отслеживается ход выполнения планов
4. Завершение разработки	Утверждена сформированная архитектура Проведена оценка независимыми аудиторами качества разработанных документов Поддерживается жизненный цикл архитектуры на основании утвержденных регламентов
5. Использование преимуществ	Процессы и инвестиции оптимизируются на основе архитектуры в строгом соответствии с утвержденными стандартами Состояние самой архитектуры и процесс управления изменениями постоянно регулируются

Источник: [3].

Как видно из таблицы, стандарт построен по принципу «нарастающего итога». Каждая последующая стадия включает все «позитивные» характе-

ристики предыдущей. При этом информационная система должна соответствовать определенным критериям.

Ниже приведены пять наиболее важных критериев, отвечающих концепции электронного правительства.

Степень автоматизации процесса, результатом которого является оказание государственной услуги. В свете административной реформы оказание услуг (публичных или административных) является главной целью органов власти. Поэтому автоматизация всего процесса оказания услуги, а не отдельных операций, выступает ключевой характеристикой информационных систем. Только комплексная автоматизация всего процесса оказания государственной услуги позволяет говорить о возможности создания электронного административного регламента.

Степень автоматизации взаимодействия, в которое вступают участники процесса оказания услуги. В зависимости от типа рассматриваемой услуги (публичная или административная) состав участников взаимодействия различается. В первом случае это взаимодействие органов власти с населением, бизнесом и негосударственными организациями; во втором – между государственными органами в процессе оказания услуги. Как правило, точка взаимодействия является наиболее «узким местом» любого процесса. Эта проблема особенно актуальна для межведомственного взаимодействия и взаимодействия с населением. Поэтому данный критерий позволяет судить об эффективности процесса оказания услуги в целом.

Уровень использования межведомственных информационных ресурсов. Критерий отражает эффективность и упорядоченность процедур обмена данными. Он структурирует межведомственное информационное пространство и дает возможность

оценить доступ к базам данных и базам знаний, серверам цифровых подписей федерального уровня, системам контроля информации и другим элементам общего инструментария. На основе множества локальных оценок формируется общее значение данного критерия.

Возможность масштабирования систем и приведения к единому стандарту. Критерий отражает аппаратные и программные возможности системы в плане модернизации, масштабирования, универсальности и гибкости. Использование универсальных стандартов при информационном обмене (XML-файлов, модульной архитектуры и средств мобильной связи) обеспечивает высокую адаптивность, гибкую настройку и долгосрочную эффективность системы.

Степень соответствия требованиям федеральной архитектуры электронного правительства. Согласно концепции электронного правительства эффективное взаимодействие информационных систем, применяемых в процессе функционирования государства, возможно лишь при условии их максимального соответствия федеральной архитектуре электронного правительства. Это обеспечивает сопоставимость функций, механизмов и стандартов, исключает их дублирование и отражает приверженность информационных систем действующей концепции электронного правительства.

Очевидно, что описанными критериями нельзя воспользоваться «напрямую», для их практического применения необходима определенная «доводка». Во-первых, требуется установить состав показателей для каждого критерия, метрику их измерения, а также разработать механизм, позволяющий трансформировать локальные показа-

тели в интегральный индикатор, ассоциируемый с выбранным критерием. Во-вторых, следует организовать мониторинг всех показателей по каждому критерию и обеспечить нужные вычисления интегральных значений. В-третьих, на базе полученных интегральных индикаторов надо построить методику, с помощью которой можно оценить стадию зрелости архитектуры для каждой правительственной организации.

Заметим, что рассмотренные в статье требования к архитектуре электронного правительства и критерии оценки соответствия текущих реалий зафиксированным требованиям, позволяя составить определенное мнение о роли и значимости архитектуры электронного правительства в жиз-

недеятельности общества, не вполне конструктивны. Для придания конструктивизма приведенным здесь положениям в каждом конкретном случае архитектурных построений требуется находить оригинальные решения задач. Объективная реальность такова, что в настоящее время архитектурные процессы в правительственных структурах содержат больше творчества, чем инженерии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
2. Кристальный Б.В. Электронное правительство: опыт США. – М.: Эко-трендз, 2003.
3. <http://www.justice.gov/oig/reports/fbi.../app5.htm>

ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ АВТОРАМИ

Предлагаемые для публикации статьи должны отражать результаты оригинальных научных и практических исследований, представляющих интерес для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов, экономистов и менеджеров предприятий, специалистов в области государственного управления.

К статье прилагаются фотографии и сведения об авторах (на русском и английском языке): фамилия, имя и отчество, ученая степень и звание, полное название и адрес организации – места работы (включая индекс), занимаемая должность, контактный телефон, адрес электронной почты. Авторские цветные фотографии (торс в анфас) принимаются в формате *.jpeg, *.tif или *.psd, с разрешением не менее 300 dpi.

К статье также прилагаются: краткая аннотация (2 предложения) и ключевые слова (2-5) на русском и английском языках, 3 тезиса (по 1 предложению), раскрывающих основное содержание статьи, список литературы (не более 10 источников).

Материал должен быть набран в текстовом редакторе WORD с использованием шрифта Times New Roman 14 размера через полтора интервала. Схемы, графики, диаграммы, рисунки и иные графические материалы могут быть выполнены в черно-белом варианте средствами текстового редактора WORD (не старше 2003 версии) или в программах векторной графики (Adobe Illustrator, Corel Draw) и обязательно допускать электронное редактирование (векторная графика). Не допускается применение размеров шрифтов менее № 8. Статья не должна содержать более 5 формул. Формулы набираются в программе MathType или в приложении MS Office 2003. Формулы, набранные в приложении MS Office 2007 или 2010, приниматься не будут.

Окончание см. на стр. 83

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ



МАРАТ БАЙДУРИН

кандидат экономических наук,
заместитель председателя правления
Национальный центр повышения квалификации «Орлеу»
Министерства образования и наук Республики Казахстан,
докторант Института проблем рынка РАН*

* 117418, г. Москва, Нахимовский пр-т, 47

mbaidurin@mail.ru

ключевые слова: либеральный и градуалистский подходы, приватизация, политическая транзитология, уровень демократии

- Среди теоретических концепций преобразований выделяются два базовых типа реформирования отношений собственности – либеральный (монетаристский) и градуалистский (эволюционистский)
- Теория и методология развития постсоциалистических стран в переходный период являются предметом изучения особой дисциплины – политической транзитологии
- В настоящее время ни одну из стран СНГ нельзя отнести к государству консолидированной демократии в полном смысле этого слова, все постсоветские страны имеют переходные политические режимы

Сегодня становится все более очевидным, что выбор путей дальнейшего развития постсоциалистических стран должен быть основан на детальном анализе магистральных направлений развития мирового хозяйства в целом, обобщении опыта адаптации индустриально развитых стран к реалиям современного мирового рынка, тщательная корректировка перспективного вектора осуществления трансформации социально-экономической системы.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Различия между трансформирующимися постсоциалистическими страна-

ми, неодинаковость видения ими причин кризиса социализма и способов его разрешения привели к появлению многочисленных теоретических концепций преобразований, среди которых выделяются два базовых типа реформирования отношений собственности: либеральный (монетаристский) и градуалистский (эволюционистский).

Либерализм основан на трех принципах – частной собственности как юридической базе экономической жизни, свободном предпринимательстве как генераторе экономического прогресса, свободной конкуренции как регулирующем механизме экономических отношений. При этом госу-

дарству отводится роль регулятора общего равновесия экономики и экономического законодательства.

Либеральный (монетаристский) тип реформирования собственности характеризуется скачкообразно-революционным развитием с применением комплекса шоковой терапии. Он взят за основу и реализован в странах Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ), Балтии и СНГ. При этом радикальные реформы осуществляются по инициативе и под руководством правящей номенклатуры. Целями реформ выступают дерегулирование государственного управления экономикой, перевод хозяйствующих субъектов на рыночные условия функционирования с экстренным формированием соответствующих институтов, либерализация цен, ускоренная приватизация государственной и кооперативно-колхозной форм собственности в процессе разгосударствления экономики, коренное изменение социальной структуры общества.

Градуализм (от лат. *gradatim* – постепенно) – научное течение, сторонники которого изучают пути и закономерности постепенного перехода экономической системы из одного состояния в другое без катаклизмов. *Градуалистский тип реформирования собственности* реализован в КНР, также в Венгрии и Вьетнаме.

В основу модели реформирования экономики КНР, разработанной под руководством Дэн Сяопина (1904–1987 гг.) на основе обобщения мирового экономического развития, был положен метод сравнительного анализа мировых экономических систем в целях заимствования наиболее эффективных форм хозяйствования, соответствующих условиям китайской экономики. Использование градуа-

листской модели позволило предотвратить кризисные явления, добиться выдающихся экономических успехов, избежать крупных социальных потрясений.

В рамках данного подхода последовательно преобразуются все стороны жизнедеятельности китайского общества путем перехода от натурального и полунатурального хозяйства к товарному плановому, от аграрного общества – к индустриальному, от деревенского – к поселково-городскому типу проживания, от закрытого – к открытому обществу, от однообразия – к многообразию форм хозяйствования, от общества моральных принципов – к правовому обществу. При этом социализм сохраняется как система отношений общенародной (государственной) собственности; советская модель социализма сменяется моделью «социализма с китайской спецификой», снимающей препятствия для формирования негосударственных отношений во всем их разнообразии. Осуществляется синтез системы планирования китайского типа и социалистической товарной экономики, в которой государство регулирует рынок, а рынок ориентирует деятельность предприятий.

Смена отношений собственности составляет основное содержание любой переходной эпохи. До начала радикальных рыночных реформ для всех стран мировой системы социализма было характерно преобладание государственной (общенародной) собственности, но ее доля была неодинаковой в различных странах. Так, к концу 1980-х годов в Венгрии, Польше, Югославии удельный вес частных и кооперативных (негосударственных) предприятий был значителен в розничной торговле, сфере услуг, секторе мелкого производства. В СССР мел-

кие частные и кооперативные предприятия практически отсутствовали в розничной торговле (за исключением магазинов Центросоюза в сельской местности), сфере услуг и в производстве потребительской кооперации продукции (если не считать артелей, занятых художественными промыслами, рыболовством и золотодобычей).

Градуалистский тип реформ предполагает многообразные и последовательно реализуемые *способы разгосударствления экономики*, среди которых в первую очередь следует назвать:

деколлеktivизацию аграрного сектора путем роспуска народных коммун и превращения крестьянского двора в первичную производственную ячейку; привлечение прямых иностранных инвестиций в процесс проведения политики экономического реформирования;

коммерциализацию деятельности самих государственных предприятий на основе разграничения права собственности (которое остается за государством) и прав хозяйствования (которыми наделяются государственные предприятия, постепенно превращающиеся в свободных товаропроизводителей);

снятие запрета частно-предпринимательской деятельности.

Практически во всех постсоциалистических странах еще в предреформенный период была проведена *спонтанная приватизация*¹, а после

¹ Спонтанной приватизации в России в небольшой степени способствовало развернувшееся в стране с 1988 г. кооперативное движение, позволившее в широких масштабах осуществлять перекачку государственных средств в частные руки, а также либерализация цен в январе 1992 г., породившая гиперинфляцию, традиционно сопровождающуюся перераспределением денежных средств в пользу предпринимательских слоев.

официального провозглашения рыночных преобразований – бесплатная (ваучерная) и *денежная приватизация*, не завершенная до сих пор¹. В странах ЦВЕ и Балтии была узаконена также и *реституция* – бывшим собственникам были возвращены принадлежавшие им объекты собственности, незаконно конфискованные в ходе социалистических преобразований.

ПРИВАТИЗАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

С точки зрения стратегии приватизационной кампании в постсоциалистических странах выделялись следующие цели.

Системная цель – создание социально-экономической системы с доминированием частной собственности на средства производства, в которой государство не будет нести ответственность за функционирование предприятий, вырабатывая общие условия ведения хозяйственной деятельности и «правила игры» и контролируя их исполнение.

Политическая цель – организация движущих сил (определенных групп), заинтересованных в реформах и укреплении институционально-правовой среды новой социально-экономической системы.

Экономическая цель – улучшение функционирования предприятий в связи с появлением эффективного собственника и переориентацией це-

¹ Во всех постсоциалистических странах из приватизации исключались инфраструктурные секторы хозяйства, а также наиболее прибыльные предприятия. При этом в странах СНГ соответствующие ограничения оказались более весомыми, чем в странах ЦВЕ, однако Белоруссия и Туркменистан пошли на полный отказ от приватизации.

лей предприятия на получение прибыли.

Социальная цель – восстановление социальной справедливости отдельных социальных групп и общества в целом. Речь идет в том числе о преобразовании социальных отношений в сфере труда и занятости, создании благоприятных институциональных условий для развития конструктивной и легитимной предпринимательской деятельности в реальной и социальной сферах экономики, изменении характера реформаторской и управленческой деятельности правящего слоя в сторону ее легитимности и демократизации.

Фискальная цель – получение дополнительных доходов в государственный бюджет для финансирования текущих расходов и/или решения долгосрочных задач (финансирование социальных программ).

Многие исследователи отмечают в качестве негативных последствий реформ в постсоциалистических странах разрушительный (катастрофический) трансформационный спад, сильнейшую деформацию экономических систем, расслоение общества, падение уровня жизни большей части населения, деиндустриализацию и технологическую отсталость и т.д.

Различные способы приватизации в странах СНГ определили тенденцию, которая проявила себя в более четкой ориентации межгосударственных связей на дальнее зарубежье. Эта тенденция вела к односторонней зависимости от развитых государств, т.е. к построению интеграционных связей на основе локальных интересов. В настоящее время, когда страны СНГ преодолели примитивный сценарий развития, интеграционные процессы приобрели более сложный характер.

Наиболее продвинутыми в интеграционном плане оказались Россия, Белоруссия и Казахстан.

В целом можно утверждать, что постсоциалистические реформы не вписываются в классические модели трансформационных переходов, так как имеют иную стадийность, отличаются специфичной иерархией процедурных и структурных факторов, характеризуются смешанными формами транзита, осуществляя одновременно преобразования в различных сферах, сохраняют значимость властных номенклатур. Теория и методология развития постсоциалистических стран в переходный период являются предметом изучения особой дисциплины – *политической транзитологии*. Данный термин (от англ. *transitology*) был предложен в 1992 г. М. Бэрава [1].

ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Основными направлениями политических преобразований 1990-х годов в постсоциалистических странах стали формирование *демократических правых государств*, разделение властей, становление политического плюрализма и гражданского общества.

Наиболее успешно создание демократической политической системы прошло в странах ЦВЕ, уже сейчас сформировавших устойчивые демократии. Почти все европейские постсоциалистические страны выбрали модель парламентской демократии с сильной ролью правительства, ответственного перед парламентом, и ограниченной властью президента. Соблюдаются основные демократические стандарты (политический плюрализм, верховенство закона, уважение прав

меньшинства и т.д.). Как правило, защищаются права человека. Смена правительств осуществляется законным образом и на основе конституционных процедур. Служба безопасности и вооруженные силы находятся под гражданским контролем [2].

Уровень демократии в странах Центрально-Восточной и Юго-Восточной Европы (ЦВЮВЕ) может быть проиллюстрирован с помощью специального индекса (оценивается по 7-бальной шкале: высшая оценка – 1, низшая – 7), представленного в таблице.

ДИНАМИКА ИНДЕКСОВ УРОВНЯ ДЕМОКРАТИИ В СТРАНАХ ЦВЮВЕ
ЗА 2003–2009 гг.

Страна	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Болгария	3,38	3,25	3,18	2,93	2,89	2,86	3,04
Венгрия	1,96	1,96	1,96	2,00	2,14	2,14	4,25
Польша	1,75	1,75	2,00	2,14	2,36	2,39	2,32
Словакия	2,08	2,08	2,00	1,96	2,14	2,29	2,68
Словения	1,79	1,75	1,68	1,75	1,82	1,86	1,93
Румыния	3,63	3,58	3,39	2,39	2,29	3,36	3,46
Чехия	2,33	2,33	2,29	2,25	2,25	2,14	2,21

Источник: [3].

Анализ постсоветской практики проведения демократических преобразований свидетельствует о наличии отличительных особенностей, во многом обусловленных тем, что исходной точкой политической трансформации был длительный тоталитарный режим, от которого переход к демократии, как правило, осуществляется в более тяжелых и менее выгодных условиях [4].

Следует отметить, что в настоящее время ни одну из стран СНГ нельзя отнести к государству консолидированной демократии в полном смысле этого слова. Все постсоветские страны имеют переходные политические режимы – от жестких авторитарных до различных смешанных, включая кланово-бюрократические с разной степенью авторитарности, а также кланово-олигархические с внутриэлитной конкуренцией.

По мнению некоторых аналитиков, политические трансформации в

республиках бывшего СССР следует рассматривать не как прямой переход к либеральной демократии, а как *первоначальную трансформацию от коммунистического тоталитаризма в одну из форм авторитарного режима* [5]. Своеобразие переходных политических процессов наиболее рельефно проявляется в России (как федеративном государстве), Украине (как стране, территориально близкой к ЕС) и в государствах Средней Азии (как странах восточной цивилизации).

Специфика политического развития постсоветских государств достаточно точно может быть выражена с помощью понятия неопатримониализма (от лат. patrimonium – наследственное, родовое имущество). Основными признаками неопатримониальных систем являются [6]:

отделенность и независимость политического центра от периферии, что не только обеспечивает центру возможности концентрации полити-

ческих, экономических и символических ресурсов власти, но и закрывает доступ всем остальным группам и слоям общества к этим ресурсам и контролю над ними;

управление государством как частным владением (правлящие группы – носители государственной власти приватизируют различные общественные функции и институты, делая их источником собственных частных доходов);

воспроизведение в современных политических и экономических отношениях этнических, клановых, региональных и семейно-родственных связей.

В постсоветских условиях *неопатримониальная модель* предстает в виде: *рентоориентированных (rent-seeking) политических предпринимателей, которые используют возможности слияния политической власти и собственности (для достижения своих экономических целей), государственно-административные ресурсы (для подавления политического сопротивления и устранения экономических конкурентов), клиентарно-патронажные отношения и связи (для структурирования политико-экономического процесса)*. К середине 1990-х годов в большинстве постсоветских госу-

дарств возникла стратегия трансформации постсоветского неопатримониализма, которую можно назвать «политической рационализацией». В рамках этой стратегии политическая система должна быть преобразована так, чтобы быстро и эффективно отвечать на запросы различных групп экономических интересов, т.е. быть прозрачной и нейтральной. Сегодня вопрос о возможностях перехода постсоветских обществ к иной модели развития остается открытым.

ЛИТЕРАТУРА

1. Burawoy M. The end of sovietology and the renaissance of modernization theory // Contemporary Sociology. – 1992. – № 21(6).
2. Яжборовская И. Постсоциалистические страны Европы: проблемы политической трансформации // Власть. – 2011. – № 1.
3. www.freedomhouse.org
4. Ашимбаев М.С. Политический транзит: от глобального к национальному измерению. – Астана: Елорда, 2002.
5. Мигранян А., Клямкин И. Нужна «железная рука»? // Литературная газета, 1989. 16 авг.
6. Фисун А. Постсоветские неопатримониальные режимы: генезис, особенности, типология // Отечественные записки. – 2007. – № 6 (39).

ФОРМИРОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА БАЗЕ ЕДИНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ



КИРИЛЛ ЗИМАРИН

кандидат экономических наук, докторант
экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова*,
сотрудник ВТБ групп

* 119991, г. Москва, Ленинские горы, 1
zima8080@mail.ru

ключевые слова: региональная финансовая система, унификация бюджетно-налоговых систем стран ЕС, экономический и валютный союз

- *Опыт экономической и валютно-финансовой интеграции Европейского союза, базирующейся на принципе свободы перемещения капиталов, может в определенной степени использоваться странами СНГ*
- *Современный этап интеграции характеризуется усилением наднациональной составляющей в макроэкономических инструментах и методах регулирования, а также явным обострением внутренних противоречий в действующей модели европейского объединения*
- *Взаимодействие финансовых систем России и ЕС способствует модернизации российской финансовой системы, совершенствованию ее инфраструктуры, позволяет использовать значительные финансовые ресурсы Европы для привлечения инвестиций в российскую экономику*

Изучение различных проблем европейской жизни давно является одним из приоритетных направлений научной мысли и культурной традиции. Вхождение Европейского союза (ЕС) в новую фазу развития, расширение ЕС на восток и юг Европы, рост авторитета и влияния ЕС в мире, безусловно, заставляет уделять все большее внимание тщательному анализу процессов, происходящих в современной Европе, рассмотрению как позитивных, так и негативных аспектов состояния европейской экономики.

Одним из основных аспектов экономического взаимодействия в рамках ЕС является *интеграция финансовых рынков*. Важно отметить, что в связи с интеграционными проектами, которые реализуются на постсоветском пространстве, особый интерес представляет соответствующий опыт стран Западной Европы. Интеграция рынков капитала СНГ с использованием позитивных аспектов европейского опыта может расширить применение национальных валют для взаимных расчетов, стимулировать развитие национальных рынков капитала, обеспе-

чить предприятиям доступ к гораздо более емкому источнику капитальных ресурсов. Опыт экономической и валютно-финансовой интеграции ЕС, базирующейся на принципе свободы перемещения капиталов, может в определенной степени использоваться странами СНГ.

Вместе с тем интеграция европейских стран и функционирование валютного союза сталкивается с *очевидными проблемами*, которые особенно остро обнажились в период мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2007 г. Условно эти проблемы можно объединить в пять групп.

К первой группе относятся проблемы, связанные с *формированием единой европейской региональной финансовой системы*. Единая региональная финансовая система в функциональном аспекте представляет собой необходимое средство для проведения экономической политики, достижение целей и задач которой возможно в рамках общего социально-экономического пространства. В основе функционирования единой региональной финансовой системы лежит проведение единой кредитно-денежной и унифицированной бюджетно-налоговой политики, что предполагает осуществление также общей структурной, антиинфляционной, социальной, конъюнктурной и валютной политики.

В ЕС денежно-кредитная политика осуществляется наднациональными институтами, а бюджетно-налоговая политика находится главным образом в сфере ответственности национальных правительств. Поэтому для сбалансированной экономической политики в странах ЕС требуется дальнейшая унификация национальных налоговых

систем. Анализ показывает, что современный этап интеграции характеризуется усилением наднациональной составляющей в макроэкономических инструментах и методах регулирования, а также явным обострением внутренних противоречий в действующей модели европейского объединения. Начавшийся в 2007 г. мировой финансово-экономический кризис поставил под угрозу существование еврозоны в ее нынешнем виде.

Вторая группа проблем обусловлена *анализом деятельности Европейского центрального банка (ЕЦБ)* и его роли в формировании финансовой системы, а также с развитием платежных систем в еврозоне. ЕЦБ является главным институтом, ответственным за проведение кредитно-денежной и валютной политики ЕС. Европейский центральный банк опирается на Европейскую систему центральных банков (ЕСЦБ) государств, входящих в Экономический и валютный союз (ЭВС). ЕЦБ осуществляет мониторинг и анализ экономической ситуации в еврозоне, ЕС и в остальном мире, разрабатывает и реализует денежно-кредитную политику, проводит валютные операции в отношении третьих стран, хранит международные ликвидные резервы стран ЭВС и управляет ими, способствует бесперебойному функционированию платежных и расчетных систем. В рамках реализации кредитно-денежной политики ЕЦБ оценка перспектив ценовой динамики дополняется информацией о движении денежной массы и другими характеристиками хозяйственного развития (динамика заработной платы, обменных курсов, цен на долгосрочные государственные облигации, показателей производственной активности и потребительского спроса, а также ин-

дексов цен, издержек производства и налоговых ставок).

Совет управляющих ЕЦБ определяет единую денежно-кредитную политику, которую реализуют национальные центральные банки. В основном для проведения денежно-кредитной политики применяются те процедуры и инструменты, которые использовались до образования ЭВС. Взнос каждого национального центрального банка определен в соответствии с его долей в капитале ЕЦБ, который и осуществляет хранение и управление официальными золотовалютными резервами стран-участниц ЭВС. Валютные резервы, остающиеся в распоряжении национальных банков, используются ими для выполнения их обязательств по отношению к международным организациям. Проведение иных операций с этими резервами сверх лимита, устанавливаемого Советом управляющих, должно быть согласовано с ЕЦБ. Валютные резервы могут быть использованы ЕЦБ для проведения валютных интервенций, причем ему дано право самостоятельно принимать решения о проведении таких интервенций.

Поскольку не все члены ЕС входят в еврозону, были созданы две структуры для регулирования кредитно-денежных операций как в еврозоне, так и в рамках всего Евросоюза – Евросистема и ЕСЦБ соответственно. Евросистема объединила ЕЦБ и национальные центральные банки тех членов ЕС, которые используют единую европейскую валюту. Органами управления Евросистемой является Совет директоров ЕЦБ и Совет управляющих ЕЦБ [1, с. 78]. Национальные центральные банки Дании, Швеции и Великобритании, не участвующие в единой европейской валютной зоне и

продолжающие проводить независимую денежную политику, не входят в Евросистему. Одна из главных задач Евросистемы состоит в обеспечении надлежащего функционирования платежно-расчетных систем еврозоны.

К третьей группе отнесены проблемы *единого европейского фондового рынка еврооблигаций*. История рынка еврооблигаций началась в конце 1950-х – начале 1960-х годов. Бурное развитие рынок еврооблигаций получил в конце 1960-х – начале 1970-х годов как реакция участников финансовых рынков на законодательные ограничения, введенные правительством США на вывоз капитала, привлечение иностранными эмитентами средств на американском фондовом рынке и ужесточение налогового режима для инвесторов по доходам, полученным по зарубежным облигациям типа «янки». Это послужило непосредственным толчком к перемещению финансовых операций с американского фондового рынка на европейский.

Регулирование рынка еврооблигаций отличается высокой степенью либеральности, что обусловлено международным характером облигаций, которые выпускаются и обращаются сразу в нескольких странах, поскольку ни одно из государств, выпускающих облигации, не вправе требовать соблюдения законодательных норм, принятых в этой стране. Поэтому существует межнациональный орган регулирования рынка еврооблигаций, созданный самими участниками этого рынка, – Ассоциация участников международного рынка ценных бумаг. С введением евро правительства всех стран еврозоны фактически вышли на рынок еврооблигаций, поскольку если ранее правительства выпускали государственные ценные бумаги ис-

ключительно на внутренний рынок, то теперь ценные бумаги эмитируются в масштабе всей Европы. И делается это в соответствии с правилами и стандартами европейских фондовых рынков.

Четвертую группу составляют проблемы *унификации политики в сфере бюджетных доходов и расходов и формирования в ЕС общего экономического и социального пространства*. Западноевропейская модель региональной экономической и социальной интеграции имеет сложную и разветвленную институциональную структуру, которая включает Совет министров, Комиссию европейских сообществ, Европейский совет. Каждый из этих органов сформировал многочисленные учреждения и подразделения. Например, Европейский суд и Европейский парламент призваны обеспечить политическую и политико-правовую интеграцию.

Дальнейшее движение по пути формирования общего социально-экономического пространства ЕС на нынешнем этапе интеграции западноевропейских стран требует, по крайней мере, высокого уровня согласованности бюджетно-налоговых политик, гармонизации налогового законодательства этих государств [2, с. 120]. Одной из важных предпосылок для этого является развитие процесса унификации бюджетных расходов, устранения или сглаживания существующих диспропорций. В связи с этим унификация налоговых и бюджетных законодательств относится к перечню приоритетных проблем, стоящих ныне перед ЕС.

Важно отметить, что в перспективе ЕС стремится к реализации проекта построения социальной Европы, что предполагает формирование общего социального пространства, в том

числе создание универсальной системы социального обеспечения, проведение единой социальной политики на базе универсальных стандартов и унифицированного законодательства. На наднациональном уровне не была создана целостная система социальной политики, не была осуществлена гармонизация национальных законодательств в социальной сфере. Социальные системы стран ЕС заметно различаются, а национальные правительства проводят социальную политику, ориентируясь прежде всего, на внутригосударственные приоритеты. Поскольку богатые страны не стремятся за счет своих налогоплательщиков финансировать повышение уровня жизни населения более бедных государств, то формирование общего социального пространства ЕС крайне затруднено. Это объясняется тем, что страны и регионы существенно отличаются между собой по уровню экономического развития, социальным стандартам, уровню жизни населения, а это, по мнению специалистов, лежит в основе формирования общего социально-экономического пространства [3, с.13].

Пятая группа объединила проблемы, связанные с развитием *экономических отношений между Россией и ЕС*. ЕС является одним из крупнейших торгово-экономических партнеров России. Вместе с тем товарооборот России и ЕС имеет ярко выраженный асимметричный характер, основную часть российского экспорта в страны ЕС составляют природные энергоресурсы. В связи с этим особую роль приобретает развитие взаимовыгодного и интенсивного сотрудничества России и ЕС в финансовой сфере. Взаимодействие финансовых систем России и ЕС способствует модернизации

российской финансовой системы, совершенствованию ее инфраструктуры, позволяет использовать значительные финансовые ресурсы Европы для привлечения инвестиций в российскую экономику посредством долгового и акционерного капитала.

В заключение отметим, что формирование европейской финансовой системы на базе единой региональной валюты (евро) представляет собой одну из важнейших составляющих экономической интеграции стран ЕС. В частности, валютная интеграция выступает неотъемлемой частью и необходимым условием экономической и социальной интеграции ЕС. При этом дальнейшая эффективность функционирования европейской финансовой системы в определенной степени зависит от того, насколько успешно будет преодолеваться в рамках ЕС существующая проблема недостаточной мобильности трудовых ресурсов, обеспечения необходимых социальных гарантий.

Изложенное позволяет сделать вывод. Опасность для стабильности европейской единой региональной финансовой системы кроется в том, что *экономики стран, входящих в еврозону, развиваются различными темпами, а кредитно-денежная политика ЕЦБ ориентируется на некие усредненные показатели.* Кроме того, кредитно-денежная политика, направленная на поддержание стабильности цен, может привести к негативным результа-

там в области производства. В бюджетных системах, сформировавшихся в течение длительного времени в соответствии с национальными особенностями и традициями, продолжают сохраняться существенные различия в структуре государственных расходов, уровне бюджетных доходов, типах действующих налогов и способах их взимания.

Как показывает анализ деятельности институтов и органов ЕС, выполнение ими координационной функции недостаточно эффективно. Поэтому представляется целесообразным *передать решающие полномочия по реализации проекта унификации бюджетно-налоговых систем наднациональному органу, который будет осуществлять необходимые мероприятия в области гармонизации налоговых и бюджетных законодательств.* Решения этого органа должны носить не рекомендательный, а обязательный характер для правительств и парламентов всех стран, участвующих в проекте.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зимарин К.А.* Вопросы теории и практики формирования европейской финансовой системы. – М.: Экономика, 2012.
2. *Зимарин К.А.* Европейская финансовая система: история создания и тенденции развития: монография. – М.: МАКС Пресс, 2012.
3. *Ахинов г.* Экономический рост и социальное развитие: теория и практика российских реформ // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 1.

ПАРАДИГМА ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ: обеспечение качества жизни



ОЛЬГА ГЛУШАКОВА

доктор экономических наук, профессор
Кафедра финансов и кредита
Кемеровский государственный университет

650043, г. Кемерово, ул. Красная, 6
trinity@oaoktk.ru

ключевые слова: публичное управление, человеческий капитал, качество жизни, устойчивое социально-экономическое развитие

- *В условиях перехода мирового сообщества к устойчивому развитию на фоне усиления внутрисистемных противоречий назрела необходимость формирования принципиально новой по своему качественному содержанию национальной системы публичного управления*
- *Публичное управление процессами обеспечения качества жизни должно быть ориентировано на развитие человеческого капитала, качество которого и определяет качество жизни каждого конкретного индивида и всего общества*
- *В аспекте модернизации национальной системы публичного управления принципиальное значение в структуре человеческого капитала принадлежит интеллектуальной, коммуникативной и управленческой составляющим*

Наращение глобальных социально-экономических проблем в нашей стране во многом обусловлено сохраняющейся низкой эффективностью публичного управления, что не позволяет обеспечить должное качество жизни граждан. В условиях перехода мирового сообщества к устойчивому развитию социально-экономическая система в России, по нашему мнению, должна в большей степени ориентироваться на достижение качества жизни людей на уровне высокоразвитых стран.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Учитывая современные тенденции социально-экономического развития, представляется целесообразным разработать в России принципиально новую концепцию национальной системы публичного управления, в основу которой должна быть положена парадигма, отражающая *новое видение устойчивого социально-экономического развития*. Необходимость такой парадигмы обусловлена еще и тем, что у большей части российского об-

чества сформировались устойчивые ожидания повышения качества жизни за счет усилий каких-либо внешних сил или субъектов. Подобное восприятие привело к затушевыванию роли человека как субъекта и объекта публичного управления, а также активного участника экономических и социальных процессов.

Социально-экономическая природа *потребительского подхода к повышению качества жизни берет свое начало из прошлой советской административно-командной системы*, в эпоху которой одним из основных провозглашенных принципов было «все более полное удовлетворение растущих материальных и культурных потребностей народа путем непрерывного развития и совершенствования общественного производства». Размытость данной формулировки уже тогда затушевывала роль каждого человека в данном процессе. Потребительский подход стал причиной ослабления внимания к источникам повышения качества жизни граждан и необходимости публичного управления процессами его обеспечения.

По существу, эффективная система публичного управления на национальном уровне призвана преодолеть существующие внутрисистемные противоречия между достигнутым качеством жизни (на всех уровнях иерархии – государства, регионов, муниципальных образований) и возрастающими социальными, экономическими и другими потребностями каждого индивида и общества в целом. Как нам представляется, национальная система публичного управления должна базироваться на постулате: *качество жизни определяется качеством человеческого капитала*.

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Как отмечается в специальной литературе, характер развития современной мировой цивилизации (в том числе и российской) со всей очевидностью показывает, что дальнейшему развитию социума необходим «новый человек» [1, с. 52]. Речь идет о *формировании у каждого человека принципиально новой системы ценностных ориентиров*, отражающей повышение ответственности за результаты своей деятельности перед обществом, смену приоритетов в системе потребностей индивидов, что, по сути, связано с изменением когнитивной структуры личности, социальной реконструкцией всего общества.

Обеспечить сбалансированность между экономическими и социальными процессами, а значит, наиболее полно удовлетворить потребности каждого индивида и общества, по нашему мнению, возможно только при условии эффективного использования эндогенных источников устойчивого развития социально-экономических систем и прежде всего человеческого капитала высокого качества. Отметим, что еще Саймон Кузнец рассматривал стартовые позиции человеческого капитала как *ограничитель для развивающихся стран*, к которым относится и Россия [цит. по: 2, с. 7].

Человеческий капитал в развитых странах стал главным фактором в создании новейших технологий, совершенствовании производства, повышении его эффективности. На основе этого фактора обеспечивается соответствующий уровень науки, культуры, здравоохранения, безопасности, социальной сферы. По данным

ООН, удельный вес человеческого капитала в таких странах, как Германия, США, Финляндия, Швейцария, Япония и др., составляет до 80% их национального богатства [2, с. 12]. Что касается России, то у государственных чиновников и рядовых граждан отсутствует адекватное понимание ключевой роли человеческого капитала [3, с. 3]. К этому добавим, что человеческий капитал необходимо рассматривать не только как фактор-детерминант экономического роста, но и как эндогенный источник устойчивого развития социально-экономических систем и повышения качества жизни каждого индивида и всего общества.

Концепции человеческого капитала возникли во второй половине XX века. Их появление было обусловлено стремительным развитием науки и техники (ядерной физики, космонавтики, робототехники и др.), активным использованием в процессе производства товаров и услуг достижений фундаментальной и прикладной науки. основоположниками современной теории человеческого капитала являются Т. Шульц и Г. Беккер, хотя изначально идеи об индивидуальном человеческом капитале были заложены классиками политической экономики (У. Петти, А. Смитом, Дж. С. Миллем, К. Марксом).

Все человеческие ресурсы и способности, по мнению Т. Шульца, являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенный человеческий капитал – это ценные качества человека, которые могут быть усилены соответствующими вложениями [4, р. 26–28].

Сторонники индивидуального человеческого капитала рассматривали его как неотъемлемое, внутренне присущее индивиду свойство и источник его доходов (С. Фишер, Т. Шульц и др.). Впоследствии, с развитием теории корпоративного человеческого капитала эта категория стала использоваться для обозначения человеческого капитала как фактора производства, источника доходов и конкурентоспособности компании, ее моральных ценностей. Теорию корпоративного человеческого капитала развивали Л. Эдвинсон, М. Мэлоун, Ф. Фукуяма и др. В частности, Ф. Фукуяма подчеркивал, что в современных условиях капиталом являются не только земля, заводы, инструменты и станки, сколько знания и квалификация людей, причем значение указанных факторов постоянно растет [5, с. 129].

Объектом внимания сторонников теории человеческого капитала выступала *дифференциация способностей индивида*, зависящих, с одной стороны, от наследственных и биологических факторов, а с другой – от качеств и свойств, приобретенных индивидом в процессе жизнедеятельности. При этом уровень способностей индивида связывался напрямую с объемом инвестиций в их развитие.

Углубление понимания первостепенной роли человека в общественном развитии приводит к тому, что в понятие человеческого капитала включается все более широкий спектр составляющих (гражданственность, политическая и правовая культура, воспитанность и т.д.).

Кроме того, исследователи начинают трактовать человеческий капитал как *многоуровневое понятие*. Например, это понятие может рассматри-

ваться на уровне индивида или корпорации (с выделением отрицательного, пассивного и креативного человеческого капитала), а также на национальном уровне – в процессе формирования национального человеческого капитала [2, с. 9–13]. Примечательно, что при этом качество жизни ассоциируется с одним из структурных составляющих национального капитала [там же, с. 10]. Нередко утверждается, что накопление и развитие человеческого капитала зависит от качества жизни, соответствующих целенаправленных усилий всех структур и звеньев общества [1, с. 77].

Еще до возникновения теории человеческого капитала специалисты пытались обосновать взаимосвязь эффективности (качества) труда с индивидуальными свойствами индивида. Так, Дж. С. Милль полагал, что нравственные черты работников столь же влияют на эффективность и качество труда, как и их умственное развитие [6, с. 185]. При этом он придавал большое значение роли семьи в подготовке человека к трудовой деятельности.

С.Г. Струмилин в работах исследовал взаимосвязь между образованием и качеством выполняемых работ. Он отмечал, что для измерения качества труда соотнесительной величиной является потребная для каждой данной степени квалификации выучка; качество труда и выучка у рабочего связаны между собой теснейшим образом, как следствие и причина [7, с. 61].

Некоторые исследователи считают, что особенностями человеческого капитала являются его *персонализация* (выражающаяся в невозможности его передачи от индивида к индивиду) и непропорциональность наращивания в процессе инвестиро-

вания [8, с. 16]. Это свидетельствует об уникальности человеческого капитала индивидов.

Таким образом, ученые связывают качество труда с *персональными свойствами индивидов*, такими как выучка, нравственные черты и др. При этом утверждается, что внутренне, присущие конкретному индивиду свойства в совокупности определяют результаты его деятельности.

КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Необходимо подчеркнуть, что процесс воспроизводства протекает и в социальной, и в экономической подсистемах, но если в экономической подсистеме воспроизводятся *экономические блага*, то в социальной – *человеческий капитал*. Характер этого воспроизводства (простое, суженное, расширенное экстенсивно, расширенное интенсивно) определяет качество совокупного человеческого капитала, результаты развития системы в целом и в конечном счете – качество жизни общества [9, с. 94–100]. При этом *каждый индивид вносит свой вклад в общий человеческий капитал, присущий социально-экономической системе в целом, влияя на его качество*.

На наш взгляд, внимание органов публичного управления на всех уровнях должно быть сфокусировано на регулировании тех процессов, которые в наибольшей степени способствуют воспроизводству человеческого капитала на расширенной основе. Речь идет, в частности, об образовании, научных исследованиях, здравоохранении, жизнеобеспечении, создании безопасной среды и адекватных жилищных условий. Именно

человеческий капитал выступает эндогенным источником устойчивого развития социально-экономических систем и повышения качества жизни каждого индивида, всего общества. Важную роль здесь играет обеспечение органами публичного управления *эффективного обмена между социальной и экономической подсистемами* результатами своего функционирования.

Расценивая человеческий капитал как один из главных факторов производства, закономерно предположить, что качество человеческого капитала в целом существенно влияет на результаты общественного производства и в конечном счете – на уровень социально-экономического развития общества.

Качество человеческого капитала в общем виде включает:

- способность индивида обеспечивать свое воспроизводство на расширенной основе;

- знания, накопленные предыдущими поколениями и приобретенные индивидами в процессе жизнедеятельности (что, в частности, обусловлено потребностью самого индивида к получению новых знаний);

- профессионализм и конкурентоспособность индивида;

- уровень его культуры и нравственности;

- генетическое здоровье;

- способности индивида к эффективным коммуникациям, управленческой деятельности.

Прежде всего очевидна взаимосвязь между качеством человеческого капитала и совокупностью знаний индивида, которая базируется на особенностях индивида. Как носитель уникального товара – рабочей силы – индивид обладает способнос-

тью создавать стоимость, превышающую затраты на ее воспроизводство. Как носитель человеческого капитала он обладает способностью не только накапливать в себе существующие знания, отбрасывая отжившие, но и генерировать новые.

Ведущая роль в обеспечении расширенного воспроизводства человеческого капитала (особенно его интеллектуальной составляющей) в структуре социально-экономической системы того или иного уровня принадлежит именно *социальной подсистеме*. Данная подсистема представлена организациями некоммерческого сектора (учреждения образования, здравоохранения, социальной защиты, фундаментальной и прикладной науки, культуры и др.). В процессе воспроизводства человеческого капитала в социальной подсистеме происходит передача индивиду и аккумуляция в нем уже существующих в системе знаний благодаря образовательным процессам (дошкольного, школьного, основного общего, профессионального, среднего, высшего образования). При этом доля интеллектуальной составляющей в структуре человеческого капитала непрерывно возрастает. В социальной подсистеме происходит и генерация новых знаний – как результат проводимых научными организациями фундаментальных и прикладных научных исследований.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В структуре человеческого капитала, имея в виду модернизацию национальной системы публичного управления, на наш взгляд, следует выделять коммуникативную, управ-

ленческую и интеллектуальную составляющие. Рассмотрим этот тезис подробнее.

Сама проблема *коммуникативных способностей* личности вызвана повышением требований к эффективности межличностной коммуникативной деятельности. В частности, это связано с тем, что межличностная коммуникация в деловой сфере выступает как одно из наиболее важных условий, необходимых для осуществления деятельности любого вида с высокой результативностью [10, с. 4].

Коммуникативные способности могут быть врожденными, но в большей степени эти способности приобретаются в процессе жизнедеятельности индивида и, очевидно, нуждаются в развитии. Это развитие начинается в семье и продолжается по мере взросления индивида в социальной подсистеме (весомую роль здесь играют прежде всего учреждения образования, спорта, культуры, искусства и т.п.). Отсюда можно сделать вывод, что фундаментальная основа способности к эффективной коммуникации индивида закладывается именно в социальной подсистеме.

Существует множество точек зрения относительно качества коммуникаций индивидов, которое ряд исследователей связывают с качеством социального капитала. Понимание его сущности и соотношения с человеческим капиталом как целостной категорией до сих пор остается предметом острых дискуссий. В общем виде социальный капитал представляет собой совокупность интеллектуальных способностей, образования, умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивидов, т.е. тех качеств, которые используются человеком в процессе

осуществления социальной деятельности [1, с. 82].

Значение *управленческой составляющей* не подвергается сомнению хотя бы потому, что качество управления в России по сей день остается низким, о чем свидетельствует позиция России в международных рейтингах. Представляется, что низкая конкурентоспособность управленческих кадров в России, в том числе и в органах публичного управления, обусловлена несколькими причинами.

Первая (главная) причина состоит в том, что существующие ментальные особенности развития российского общества (выступающие одновременно и ограничителями развития), сформированные исторически и в эпоху командно-административной системы, во многом определили содержание процесса управления, а также используемые в процессе управления методы.

Вторая причина заключается в том, что новое поколение управленцев вынуждено подчиняться тем неформальным институциональным правилам, которые перешли «по наследству» из старой административно-командной системы и получили свое развитие в эпоху трансформационных преобразований.

Третья причина – низкое качество управленческих кадров. Уровень подготовки управленцев в вузах и их конкурентоспособность в немалой степени определяются качеством образовательных услуг и взаимодействием социальной и экономической подсистем с позиций востребованности специалистов инновационного типа. В России конкурентоспособность образовательных услуг, предоставляемых даже ведущими вузами страны, все еще не соответствует ми-

ровым стандартам, подготовка специалистов социальной подсистемой не имеет тесной корреляции с потребностями экономической подсистемы. По существу, данный процесс носит стихийный характер.

Интеллектуальная составляющая человеческого капитала характеризуется относительной неравномерностью, что позволяет применить кластерный подход при оценке качества общего человеческого капитала социально-экономической системы того или иного уровня. При этом совокупные знания в структуре человеческого капитала как результат прошлой и текущей интеллектуальной деятельности индивидов любой социально-экономической системы отражаются в кластерах в виде подгрупп знаний, сформированных с позиций их ценности в обеспечении устойчивого социально-экономического развития системы и удовлетворении потребностей общества. Эти подгруппы соответствуют *устаревшим*, актуальным и новейшим (инновационным) знаниям.

Первая подгруппа – устаревшие знания – это знания, которые уже не используются в процессе создания, производства и реализации на рынке товаров и услуг в силу потери своей ценности.

Вторая подгруппа – актуальные знания – это знания, которые в настоящий момент времени используются в процессе создания, производства и реализации на рынке товаров и услуг.

Третья подгруппа – новейшие (инновационные) знания – это принципиально новые знания, которые служат для создания принципиально новых материалов и технологий, они необходимы для обеспечения устойчиво-

го социально-экономического развития системы.

С течением времени в системе происходит непрерывный процесс движения знаний, их переход из одной подгруппы в другую. Если в системе начинают преобладать устаревшие знания, а доля актуальных знаний постепенно сокращается (и при этом нет приращения новейших знаний либо этот процесс происходит слишком медленно), то система утрачивает способность к обеспечению своего воспроизводства на расширенной основе и может потерять устойчивость.

ПУБЛИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В индивиде как активном элементе социально-экономической системы содержится *диалектическое единство*. С одной стороны, индивид выступает активным участником процессов, происходящих в социально-экономической системе. С другой стороны, индивид как носитель человеческого капитала способен оказывать на протекающие в системе процессы управляющее воздействие и тем самым влиять на результаты функционирования социально-экономической системы, а значит, и на уровень ее социально-экономического развития. По нашему мнению, эффективность управленческого воздействия во многом обусловливается качеством человеческого капитала, присущего индивиду как субъекту и объекту публичного управления.

Таким образом, на всех уровнях публичного управления ключевая роль принадлежит человеку (носителю человеческого капитала) с его знаниями, умениями, профессионализмом, компетенциями, коммуникативными и управленческими способностями, опытом.

При этом в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности категорий «качество человеческого капитала» и «качество жизни» первичной является категория «качество человеческого капитала». Именно человеческий капитал (точнее, его качество) обуславливает качество жизни каждого конкретного индивида и всего общества.

Человеческий капитал, как следует из изложенного, есть совокупность врожденных и сформированных в процессе жизнедеятельности индивида внутренних свойств (физическое здоровье, знания, интеллект, нравственность и способность к коммуникациям и управленческой деятельности и др.). Именно эти свойства и определяют способность человека к созданию стоимости и созидательному участию в социально-экономических процессах.

Качество жизни выступает как базовая категория и результат публичного управления социально-экономическими процессами. Отсюда следует, что эффективное публичное управление способствует высокому уровню развития человеческого капитала (как главной производительной силы общества) и в конечном счете – качества жизни.

Это дает основание утверждать, что парадигма принципиально новой по своему содержанию национальной системы публичного управления может быть выражена триадой: «публичное управление – человеческий капитал – качество жизни».

ЛИТЕРАТУРА

1. Грузков И.В., Грузков В.Н. Воспроизводство человеческого капитала (философско-экономический анализ): монография/Под ред. проф. Л.А. Редько. – Ставрополь: Изд-во СГПИ, 2010.
2. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал: фактор развития или деградации? – Воронеж: ЦИРЭ, 2005.
3. Подшиваленко Д.В. Структура связей совокупного человеческого капитала в системе общественного воспроизводства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Дону, 2003.
4. Schultz T.W. Investment in human capital: the role of education and of research. – New York: Free Press, 1971.
5. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния. Новая постиндустриальная волна на западе. Антология / Под ред. акад. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.
6. Миль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями социальной философии / Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.
7. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1982.
8. Шевцов П.А. Методология статистического исследования влияния уровня и качества жизни населения на формирование человеческого капитала: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. – М., 2012.
9. Глушакова О.В. Финансовое регулирование воспроизводства качества жизни населения в социально-экономических системах: методологические аспекты // Сибирская финансовая школа. – 2012. – № 1.
10. Гаджикурбанов Д.М. Коммуникативные способности: социально-философский анализ: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Уфа, 2001.

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА



АНЗОР САРАЛИДЗЕ

кандидат экономических наук, доцент
ректор



ОЛЕГ ДОНИЧЕВ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики
и управления инвестициями
и инновациями

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

600000, г. Владимир, ул. Горького, 87
kafedra-euii@mail.ru

ключевые слова: человеческий капитал, качество жизни, кластерный анализ, дифференциация регионов

- *Содержательные свойства категории «человеческий капитал» в настоящее время становятся определяющей основой прогнозирования и планирования социально-экономического развития*
- *Человеческий капитал на основании интеллекта, которым обладает человек, выступает источником новых идей и инноваций, а также фактором, облегчающим их восприятие и распространение*
- *Выполненный кластерный анализ факторов развития человеческого капитала показал серьезную дифференциацию регионов даже в составе одного федерального округа*

Процессы устойчивого функционирования и социально-экономического развития хозяйственных систем регионов зависят от многих факторов, среди которых качество кадровых, трудовых и интеллектуальных ресурсов, выраженное в знаниях, навыках и опыте, играет ведущую роль, поскольку человек в инновационной экономике становится центром воспроизводственного процесса.

Следует подчеркнуть, что все эти характеристики и свойства во многом формируют категорию человеческого капитала, содержательные свойства которого в настоящее время становятся определяющей основой прогнозирования и планирования социально-экономического развития страны. Это происходит потому, что человеческий капитал, с одной стороны, выступает

как фактор, обладающий особым видом нематериального богатства, прошедший процесс его приобретения с помощью затрат на создание и развитие, в результате чего он становится способным осуществлять отдачу, производя выгоды посредством своего функционирования. С другой стороны, в его состав включается широкая совокупность личностных качеств, мировоззренческих установок, ценностных ориентаций, которые могут оказывать косвенное влияние на результаты производственной деятельности. Иными словами, человеческий капитал – это знания, компетенции и свойства, воплощенные в индивидах, которые способствуют созиданию личностного, социального и экономического благополучия [1]. Но самое главное, что этот капитал на основании интеллекта, которым обладает человек, выступает *источником новых идей и инноваций*, а также фактором, облегчающим их восприятие и распространение.

Поэтому по мере расширения представлений о необходимости инновационной модернизации экономики проблемы, связанные с формированием, развитием и качественным ростом человеческого капитала, выходят на первый план. При этом особое значение приобретает концепция его развития как *фактора экономического роста*, поскольку в обеспечении его высоких темпов важную роль играют научно-технический прогресс, а также образование и уровень квалификации рабочей силы. Вместе с тем чрезвычайно важен и такой фактор, как здоровье трудовых ресурсов, однако отдача от вложений в этот компонент человеческого капитала менее значительна, чем отдача от инвестиций в образование [2].

Известно, что *образование и подготовка на производстве* увеличивают объем человеческого капитала, охрана здоровья продлевает срок его «службы», миграция и поиск информации на рынке труда способствуют повышению цен на его услуги, рождение и воспитание детей воспроизводят его в следующей поколении [3]. К этому необходимо добавить, что человеческий капитал создает условия для развития инновационной экономики государства и формирования в нем инновационного общества. Под таким обществом мы предлагаем понимать сложную социально-экономическую систему, в которой функционирование взаимосвязанных элементов в составе взаимодействующих субъектов, институтов, частных лиц (акторов) осуществляется под воздействием специфического инновационного ресурса. Данный ресурс формируется путем зарождения, применения и материализации новейших знаний, идей, изобретений, носителями которых выступает высокообразованный человек, обладающий соответствующей квалификацией, становящийся в современной экономике центром воспроизводственного процесса.

Указанные обстоятельства ставят вопрос о значимости оценки влияния человеческого капитала на процессы экономического роста и ускоренного инновационного развития регионов. Индикаторами, позволяющими оценить *влияние человеческого капитала на экономический рост* в регионе, могут служить показатели качества жизни, физические и социальные характеристики человеческого капитала, а также среднемесячные доходы населения, величина прожиточного минимума (как трудоспособного на-

селения, так и пенсионеров), уровень покупательной способности, индексы потребительских цен и тарифов и др.

В табл. 1 представлены основные тенденции, характеризующие динамику уровня жизни населения Российской Федерации в IV квартале 2012 г. [4].

Таблица 1

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА IV КВАРТАЛ 2012 г.

	IV квартал 2012 г.	Справочно:	
		III квартал 2012 г.	IV квартал 2011 г.
Денежные доходы в среднем на душу в месяц, руб.	27 421	22 930	24 525
в том числе:			
среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	30 233	26 127	26 905
средний размер назначенных месячных пенсий, руб.	9169	9155	8284
Величина прожиточного минимума (ПМ) в среднем на душу, руб. в месяц	6705	6643	6209
в том числе:			
величина ПМ трудоспособного населения, руб.	7263	7191	6710
величина ПМ пенсионеров, руб.	5291	5229	4902
Покупательная способность (ПС) среднедушевых денежных доходов, количество наборов ПМ	4,09	3,45	3,95
в том числе:			
ПС среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, количество наборов ПМ	4,16	3,63	4,01
ПС среднемесячной пенсии, количество наборов ПМ	1,74	1,75	1,69
Доля потребительских расходов в денежных доходах, %	69,7	75,9	69,4

Источник: [4].

Как следует из табл. 1, денежные доходы на душу населения по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличились на 11,8%, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата – на 12,3%. Величина прожиточного минимума (ПМ) в среднем на душу населения выросла на 7,9%, в том числе величина ПМ трудоспособного населения – на 8,2%.

Покупательная способность (ПС) среднедушевых денежных доходов повысилась с 3,95 до 4,09 наборов ПМ, а доля потребительских расходов в денежных доходах составила 69,7 и 69,4% соответственно.

Занятость населения, уровень цен и экономический рост являются важнейшими макроэкономическими показателями для любого государства с рыночной экономикой. При этом занятость (точнее, ее антипод – безработица) представляет собой социальное явление, которое в большей мере, чем даже инфляция и успехи в достижении экономического процветания, влияет на социально-политический климат в стране.

Уровень занятости населения для властных структур нашей страны стал одним из важнейших вопросов с начала 1990-х годов, когда в экономике России начался длительный экономи-

ческий спад, вызвавший утрату постоянного места работы миллионами жителей нашей страны. За период с 1990 г. произошли серьезные структурные изменения во всех отраслях народного хозяйства, в результате которых одни отрасли смогли перейти на новые рыночные рельсы, а другие нет.

В I квартале 2013 г. в России насчитывалось 4,34 млн безработных, или 5,8% экономически активного населения. Средний возраст безработных за последние годы составил 35,2 года, около 27% безработных – молодежь до 25 лет, не имеющая опыта работы, треть безработных находилась в ситуации застойной безработицы, продолжающейся более одного года, что чревато утратой профессиональных навыков, потерей квалификации [5].

Отметим, что категория безработицы носит не только экономический, но и социальный характер, который в отдельные критические периоды становится доминирующим при принятии ключевых политических решений.

Новым явлением стала так называемая *неустойчивая занятость*, получившая широкое распространение в нашей стране как отражение процессов на рынках труда всех современных мировых экономик. Неустойчивая занятость, или прекаризация занятости, оказывает огромное негативное влияние на доходы работников, уменьшает отчисления в социальные фонды. Недостаточный уровень заработной платы не позволяет пополнять в необходимых размерах государственные и добровольные страховые фонды, что также влияет на состояние социально-экономической безопасности.

Кроме того, широкие масштабы приобрела *неформальная занятость*,

т.е. деятельность при отсутствии трудовых договоров и социальной защиты, без уплаты налогов и взносов в социальные фонды. По разным источникам, численность неформально занятых в пореформенной экономике России составляла 20–25% общего числа занятых. Так, на конец 2009 г. неформальная занятость по России ежегодно составляла около 24% (из них 18,9% – неформальные наемные работники и 5,1% – неформальные самозанятые). Это свидетельствует о существовании на российском рынке труда большого числа неформальных рабочих мест, для которых характерны специфические механизмы установления заработной платы. В результате растет дуализм рынка труда, который нельзя признать «нормальным» [6].

Проблема осложняется тем, что основной тенденцией последних лет и очевидным трендом на ближайшие годы является сокращающееся предложение рабочей силы. На рынок выходит все меньше и меньше новых работников. Более того, из-за резкого падения инвестиций качество новой рабочей силы также оставляет желать лучшего. Другими словами, рабочей силы становится все меньше, а ее профессионализм снижается [7].

Отсюда возникает количественное и качественное несоответствие между имеющейся рабочей силой, предлагаемой на рынке труда, и требованиями, исходящими от работодателей. Подобная ситуация приводит к рассогласованности таких важных факторов, как потребность в кадрах и ожидаемая численность трудовых ресурсов.

Проблема обеспечения отраслей экономики квалифицированными специалистами постоянно обостряется из года в год. И причина состоит не

столько в недостаточной подготовке специалистов, сколько в их нежелании идти на требующиеся в экономике должности.

В табл. 2 представлены показатели подготовки специалистов с высшим образованием по Российской Федерации за 2000 г. и 2005–2011 гг.

Таблица 2

ЧИСЛО ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, тыс. человек

	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Выпущено специалистов – всего	635,1	1151,7	1255,0	1335,5	1358,5	1442,3	1467,8	1442,9
из них получили диплом:								
о неполном высшем профессиональном образовании	2,3	4,3	6,0	8,6	9,3	10,1	8,0	7,6
бакалавра	71,0	84,6	87,5	98,9	98,5	124,0	126,6	127,6
специалиста с высшим образованием	553,4	1051,7	1149,1	1213,1	1233,8	1287,7	1306,9	1270,8
магистра	8,4	11,1	12,5	14,9	16,8	20,5	26,3	36,8

Источник: [8].

Данные табл. 2 показывают, что за 2000–2011 гг. число выпущенных специалистов с высшим образованием увеличилось почти в 2,3 раза (с 635,1 тыс. до 1442,9 тыс. человек). Если в 1990 г. на 10 специалистов с высшим образованием приходилось в среднем 16 техников и 32 рабочих, то в 2011 г. эти показатели сократились до 3,35 и 3,58 соответственно [8].

Не секрет, что структура подготовки кадров профессиональными учебными заведениями не отвечает динамичным изменениям на профессиональных рынках труда. К этому необходимо добавить, что проблема инвестирования в человеческий капитал связана с нечетким определением и широким разнообразием результатов при получении образования, временной задержкой между вложением средств и их отдачей. Все это провоцирует инвестиционный риск, поскольку профессиональная подготовка ока-

зывается слабо ориентированной на структуру спроса.

Статистические данные последних лет свидетельствуют, что со стороны государства, бизнеса недостаточное внимание уделяется модернизации и инновационному развитию основных фондов, прежде всего их активной части. Инвестиции в значительной мере направляются в здания и сооружения непромышленного характера и соответственно сокращаются, в частности, в обрабатывающие производства, которые составляют основу экономики. Слабая технико-технологическая база производства не позволяет эффективно использовать трудовой потенциал и, как следствие, достигать высоких показателей в экономике [9].

Выполненное исследование включало *кластерный анализ* состояния регионов по уровню развития индексов, формирующих человеческий капитал

Новое качество человеческого капитала

в Центральном федеральном округе (ЦФО), как наиболее развитой в этом отношении мегатерритории. Исходные данные для такого анализа (для

шести факторов при объеме выборки 20 элементов, включая Российскую Федерацию, ЦФО и регионы ЦФО) представлены в табл. 3.

Таблица 3
ПОКАЗАТЕЛИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УРОВЕНЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
В РЕГИОНАХ ЦФО

№ п/п	Субъект РФ	I	Iф	Iч	Iс	ИРЧП	Коэффициент Джини
1	Российская Федерация	0,436	0,145	0,363	0,801	0,755	0,422
2	ЦФО	0,453	0,146	0,388	0,825	0,816	0,388
3	г. Москва	0,579	0,457	0,537	0,743	0,964	0,521
4	Рязанская область	0,498	0,113	0,523	0,858	0,807	0,369
5	Белгородская область	0,480	0,185	0,424	0,832	0,852	0,401
6	Московская область	0,468	0,183	0,404	0,818	0,820	0,411
7	Липецкая область	0,466	0,207	0,360	0,832	0,829	0,388
8	Орловская область	0,458	0,119	0,442	0,813	0,815	0,398
9	Курская область	0,458	0,126	0,420	0,828	0,811	0,377
10	Брянская область	0,451	0,093	0,442	0,817	0,791	0,385
11	Тамбовская область	0,449	0,111	0,430	0,806	0,804	0,404
12	Воронежская область	0,447	0,103	0,414	0,824	0,817	0,403
13	Тульская область	0,447	0,126	0,356	0,859	0,800	0,371
14	Калужская область	0,447	0,123	0,394	0,823	0,811	0,386
15	Ярославская область	0,446	0,157	0,360	0,821	0,823	0,379
16	Смоленская область	0,418	0,115	0,329	0,810	0,795	0,378
17	Тверская область	0,416	0,118	0,296	0,833	0,789	0,351
18	Костромская область	0,415	0,115	0,278	0,851	0,792	0,359
19	Владимирская область	0,410	0,106	0,284	0,841	0,795	0,357
20	Ивановская область	0,406	0,074	0,296	0,848	0,776	0,357

Источник: [8, 10].

В табл. 3 приняты следующие обозначения:

I – индекс качества жизни (от 0 до 1); чем он выше, тем выше качество жизни:

$$I = 1/5 \times (Iф + Iч + Iс + Iэ + Iп);$$

Iф – индекс производства физического капитала;

Iч – индекс производства человеческого капитала;

Iс – индекс производства социального капитала;

ИРЧП – измерение уровня жизни, грамотности, образованности, долголетия;

коэффициент Джини – статистический показатель расслоения общества по доходам.

Наиболее оптимальным методом классификации в данном случае представляется метод формирования иерархического дерева бинарных кластеров. При этом нами использовался так называемый алгоритм Варда.

Статистическое моделирование проводилось в программном комплексе STATISTICA 6.1.

Анализ полученных результатов позволяет выявить четыре кластера.

Первый кластер (лидирующий) состоит из единственного региона, это г. Москва, что, естественно, поскольку столица имеет намного превосходящие по сравнению с другими анализируемыми территориями показатели уровня жизни.

Второй немногочисленный кластер объединяет Тверскую, Костромскую, Владимирскую и Ивановскую области. Данные регионы (аутсайдеры) по преобладающему числу критериев имеют наиболее низкие показатели уровня жизни.

Третий кластер – регионы, которые сопоставимы по уровню жизни с ЦФО (Рязанская, Орловская, Курская, Брянская, Тамбовская, Воронежская, Калужской области). Их можно назвать «крепкими середняками» ЦФО.

Четвертый кластер представлен умеренно-стабильными территориями, в которых анализируемые показатели уровня жизни сопоставимы со средне-российскими значениями (Белгородская, Московская, Липецкая, а также Тульская, Ярославская, Смоленская области).

Таким образом, выполненный кластерный анализ факторов развития человеческого капитала показал серьезную дифференциацию регионов даже в составе одного федерального округа, выявил значительные недостатки в их экономическом и социальном развитии, что может способствовать развитию угрозы социально-экономической безопасности.

Руководство нашей страны поставило задачу обеспечить достойный уровень жизни населения. Эта задача может быть решена только путем перевода экономики на инновационный путь развития и создания инновационного общества, характеризующегося новым качеством человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соболева И.* Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. – 2009. – № 9.
2. *Кузнецов Ю.А.* Человеческий капитал, производительность труда и человеческий рост // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 43.
3. *Капелюшников Р.* Сколько стоит капитал России? // Вопросы экономики. – 2013. – № 1.
4. *Бобков В.Н., Гулюгина А.А.* Мониторинг доходов и уровня жизни населения России // Уровень жизни регионов России. – 2013. – № 4.
5. <http://www.gks.ru>
6. *Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И.* Нормально ли быть не-формальным? // Экономический журнал ВШЭ. – 2013. – Т. 17. – № 1.
7. *Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А.* Тенденции современного развития экономики России // Вестник Института экономики РАН. – 2011. – № 3.
8. *Российский статистический ежегодник 2012* // Стат. сб. – М.: Росстат, 2012.
9. *Колесников Н.Е.* Основной капитал как необходимое условие эффективного использования человеческого капитала // Экономика и управление. – 2013. – № 1.
10. *Бушуев В.В., Голубев В.С., Косьяненко А.В., Тарко А.М.* Воспроизводимый капитал и качество жизни, 2009 // Уровень жизни населения регионов России. – 2013. – № 4.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И РЕЗЕРВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА



АНДРЕЙ БАРАБАНОВ

кандидат экономических наук,
заместитель заведующего отделом проблем
социально-экономического развития и управления
в территориальных системах
Институт социально-экономического развития
территорий Российской Федерации

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56-А
qwerdsa-asb@mail.ru

ключевые слова: экономическая политика, качество экономического роста, конкурентоспособность региона

- *Достижение высоких темпов экономического роста – приоритетная задача государства, решение которой обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие страны, улучшение благосостояния населения*
- *Повысить уровень конкурентоспособности региона возможно при условии обеспечения значительных объемов капиталовложений в обновление технологического оборудования, автоматизацию производственных процессов*
- *Качество экономического роста проявляется в создании современной диверсифицированной структуры экономики регионов, в которой промышленный сектор (обрабатывающие производства) выступает базисом*

В начале 2013 г. тревожащая руководство страны и экспертное сообщество тенденция существенного торможения темпов роста российской экономики продолжилась. Прирост ВВП в I квартале текущего года оказался хуже прогнозов Минэкономразвития России и составил около 1%. В связи с этим прогноз динамики экономического роста в 2013 г. пересматривается в сторону понижения. По консервативному варианту рост ВВП ожидается ниже 3%, по оптимистичному варианту (предполагающему в том числе реализацию инфраструктурных проектов) – порядка 3,2% [1].

Необходимость решения стоящих задач, а также усиление процессов глобализации и возрастающая конкуренция обуславливают повышенное внимание к проблемам экономического роста со стороны руководителей всех ветвей власти, представителей предпринимательских кругов, широких слоев гражданского общества, исследователей.

Устойчивость экономики к негативным внешним и внутренним воздействиям, поддержание ее стабильности, эффективная интеграция в глобальное мировое хозяйство возможны только при наличии надежных экономичес-

ких основ: динамично развивающегося реального сектора, эффективной экономической политики, емкого финансового сектора, рационального управления инвестиционными процессами. При этом на первый план выходят проблемы, связанные с обеспечением нового качества экономического роста. Эти вопросы особенно остро стоят перед регионами с экспортно-ориентированной структурой экономики и преобладанием в производстве продукции первого передела. Подобная структура не только увеличивает зависимость хозяйствующих субъектов от ценовой конъюнктуры на внешнем рынке, но и способствует консервации отсталого производства.

Новое качество экономического роста выражается прежде всего в возрастании экономичности общественного производства, что является прямым следствием перехода к более высокому технологическому способу производства. Качество экономического роста проявляется также в создании современной диверсифицированной структуры экономики: в общем объеме производства увеличивается удельный вес наукоемких отраслей (приборостроение, электротехническая промышленность и другие отрасли, использующие научно-технические достижения). В итоге повышаются уровень и качество жизни населения, социальная эффективность хозяйственного развития.

Для Вологодской области как промышленно развитого, экспортно-ориентированного субъекта Российской Федерации задача разработки комплекса мер по кардинальному повышению качества экономического роста приобретает первостепенную важность. В настоящее время экономика региона использует преимущественно экстенсивные факторы. Недостаточ-

ный уровень интенсификации осложняется высокой зависимостью области от деятельности металлургического комплекса и, как следствие, слабой устойчивостью экономики.

Современное состояние экономики России в целом и Вологодской области в частности характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, в 1999–2008 гг. наблюдались высокие темпы экономического роста. С другой стороны, сохраняется зависимость российской экономики от мировых цен на сырье.

Реализация антикризисных мер Правительства Российской Федерации способствовала стабилизации социально-экономической ситуации в стране и переходу к положительным темпам экономического роста¹. В результате в 2010 г. произошел перелом в экономической динамике, прирост и ВВП, и ВРП составил 7 п.п. Основным фактором восстановления является рост промышленного производства, связанный прежде всего с увеличением объемов экспорта и постепенным восстановлением производственных запасов.

Индикатором уровня жизни страны или региона являются показатели ВВП и ВРП на душу населения. Следует отметить, что первый показатель на протяжении всего исследуемого периода был выше второго: в 2010 г. он составил 316 тыс. руб. на человека, что превышает ВРП на душу населения Вологодской области (215 тыс. руб.) на 30%.

Вместе с тем главная задача сегодняшнего дня состоит не столько в преодолении последствий кризиса 2008–2009 гг., сколько в восстановле-

¹ Темпы прироста ВВП в России в 1999–2008 гг., измеренные по паритету покупательной способности, были в 2,3–3 раза выше, чем в США и странах Европейского союза и в 5,5 раза выше, чем в Японии.

нии динамики развития. Если объемы производства в целом уже превысили значения предкризисного максимума, то темпы экономического роста остаются весьма умеренными. Фактически в настоящее время реализуется инерционный сценарий развития экономики с падением темпов роста до 2–3% в год.

В создании валового регионального продукта Вологодской области весьма значительна роль производственного сектора (промышленность, сельское хозяйство, строительство) – более 50%, тогда как по Северо-Западному федеральному округу (СЗФО) и России в целом – порядка 45%. Причем основная доля – около 45% (по СЗФО и России в целом – порядка 30%) – приходится на промышленность. Однако сбалансированным такое развитие назвать вряд ли возможно. Тревожным остается положение аграрного сектора Вологодской области, доля которого в структуре ВРП сокращается стремительными темпами и, скорее всего, эта ситуация будет усугубляться ввиду вступления России в ВТО. В настоящее время 40% агрохозяйств региона находятся на грани банкротства [2]. Так, за девять месяцев прошлого года долг АПК по долгосрочным кредитам и займам составил 6,7 млрд руб., увеличившись по сравнению с началом 2011 г. на 6,8% (общая задолженность по всем обязательствам в 2012 г. равнялась 17,2 млрд руб.; выше, чем в 2011 г. на 17%).

Долгосрочное технико-экономическое развитие по своему содержанию представляет процесс последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов [3]. Каждый такой уклад – целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется воспроизводственный цикл, включающий добычу

и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. Технологический уклад имеет жизненный цикл около 100 лет, доминируя в экономике примерно 40 лет (по мере ускорения НТП и сокращения длительности научно-производственных циклов этот период постепенно сокращается).

В передовых странах мира преобладающим является пятый технологический уклад, его особенностью выступает исключительно высокий темп повышения эффективности ключевого фактора – микроэлектроники. Темпы роста отраслей пятого технологического уклада начиная с 1980-х годов в развитых и новых индустриальных странах составляли 25–30% в год, в 3–4 раза превосходя темпы роста промышленного производства, а их вклад в прирост ВВП в 1990-е годы достигал 50%. Это свидетельствует о вступлении в тот период пятого технологического уклада в фазу быстрого роста, сопровождавшуюся повышением эффективности. Например, темпы роста производительности труда в частном секторе американской экономики увеличились соответственно с 0,80% в 1990–1995 гг. до 3,05% в 1995–2000 гг. [4]. Иными словами, быстрое внедрение инноваций в производство обеспечило передовым странам быстрый экономический рост. Результаты измерений показывают серьезное отставание российской экономики по освоению производств пятого технологического уклада.

Региональные статистические наблюдения позволяют утверждать, что 79% промышленной продукции, производимой в Вологодской области, приходится на долю третьего технологического уклада (табл. 1).

Таблица 1

УКЛАДНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
в 1990, 2000, 2010, 2011 гг., %

Технологические уклады	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2011 г.
Второй		2,0	2,0	0,2
Третий	62,5	56,0	74,0	79,5
Четвертый	37,5	42,0	23,0	20,0
Пятый			1,0	0,3

Источник: [5].

В Вологодской области становление пятого технологического уклада идет низкими темпами – его доля в структуре региона в 2011 г. занимала лишь 0,3% (к пятому укладу в структуре промышленности Вологодской области относят производство оптического и электронного оборудования и современных транспортных средств). Тот факт, что большой объем производимой продукции принадлежит к третьему и четвертым укладам, а уровень развития пятого уклада достаточно низок, свидетельствует о серьезных проблемах в промышленности региона. Инновационным ядром промышленности и точкой роста всей экономики выступают высокотехнологичные отрасли, для активного становления которых необходимо создавать соответствующие условия.

В структуре производственного сектора региона наибольшее развитие получили экспортно-ориентированные сырьевые отрасли – металлургическое и химическое производства, на которые приходится 55,3 и 16,3% объемов промышленного производства области соответственно. Это свидетельствует о том, что в области сформировался моноструктурный «сырьевой» производственный комплекс. Доля собственного машиностроения Вологодской области за 20 лет рыночных преобразований в объеме промышленности снизилась до 4,9% (в 1990 г. она составляла 10,5%). Это говорит о том, что региональный

машиностроительный комплекс постепенно перестает выполнять свою главную функцию – воспроизводство (модернизацию) активной части основного капитала. Данная тенденция характерна и для России в целом (табл. 2).

Что касается обрабатывающего сектора страны, то в 2012 г. здесь отмечен рост во всех производствах, за исключением текстильного. При этом в деревообрабатывающем, целлюлозно-бумажном, текстильном производствах, а также в машиностроении уровня 2008 г. достичь так и не удалось (табл. 3, жирным шрифтом выделены показатели выше средних по России).

В промышленном производстве Вологодской области по итогам 2012 г. ситуация остается сложной. По-прежнему наблюдается спад в топливно-энергетическом комплексе (95,9% к уровню 2011 г. и 91,1% к уровню 2008 г.) и в целом в обрабатывающих производствах (99,4% к уровню 2011 г.). Кроме того, снижение объемов производства по сравнению с 2011 г. зафиксировано в металлургическом (96,9%), пищевом (97,8%) и текстильном (80,9%) производствах. Не восстановлены докризисные объемы производства в машиностроении (99,7%).

Формирование и развитие конкурентных преимуществ, являясь сегодня базовым условием для повышения темпов экономического роста, способствует ускоренному экономическому росту,

Проблемы развития региона и резервы экономического роста

Таблица 2
СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВОЛОГОДСКОЙ
ОБЛАСТИ в 1990, 2000, 2005, 2010, 2012 гг., %

Отрасль	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.
<i>Российская Федерация</i>					
Промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добыча полезных ископаемых	12,5	15,8	22,5	22,1	23,6
Электроэнергетика	6,6	9,2	12,4	12,9	10,8
Металлургия	15,0	18,9	14,0	11,9	10,7
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,8	7,5	15,5	17,4	18,6
Машиностроение и металлообработка	24,2	20,5	12,9	12,9	14,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,9	4,8	3,4	3,0	2,8
Строительных материалов	4,4	2,9	4,6	4,6	4,7
Легкая	6,4	1,8	0,9	0,8	0,8
Пищевая	14,9	14,9	10,9	11,4	10,6
Прочие	3,3	3,7	3,0	3,1	3,0
<i>Вологодская область</i>					
Промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добыча полезных ископаемых	5,0	2,7	0,1	0,1	0,1
Электроэнергетика	1,6	6,1	7,5	8,3	7,1
Металлургия	43,5	64,5	66,6	58,0	55,3
Химическая промышленность	7,6	8,5	8,9	13,5	16,3
Машиностроение и металлообработка	10,5	3,4	4,0	4,8	4,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	12,0	6,1	3,7	3,8	4,6
Строительных материалов	2,2	0,8	2,1	2,4	2,5
Легкая	7,4	0,7	0,3	0,3	0,2
Пищевая	7,1	0,7	5,9	7,4	7,3
Прочие	3,3	6,5	0,9	1,3	1,7

Источник: расчет автора по [6, 7, 8, 9, 10].

Таблица 3
ДИНАМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Показатели	2012 г. к 2011 г., %		2012 г. к 2010 г., %		2012 г. к 2009 г., %		2012 г. к 2008 г., %	
	РФ	ВО	РФ	ВО	РФ	ВО	РФ	ВО
	Производство электроэнергии, газа и воды	101,2	95,9	101,3	94,4	105,5	102,4	100,4
Обработка производств, в том числе:	104,1	99,4	110,9	104,5	123,9	115,9	105,1	101,4
производство пищевых продуктов	105,1	97,8	106,2	99,6	111,9	104,4	111,3	102,6
текстильное и швейное	98,0	80,9	100,5	87,0	112,7	97,5	94,9	105,3
обработка древесины и производство изделий из дерева	103,3	107,7	107,4	117,9	119,7	133,5	98,5	123,1
целлюлозно-бумажное	102,1	105,1	103,9	115,3	110,1	123,5	96,3	105,1
химическое	101,3	103,4	106,6	106,3	122,1	109,5	115,5	116,6
металлургическое и производство готовых металлических изделий	104,5	96,9	107,5	102,3	120,9	116,7	104,1	102,2
производство машин и оборудования	100,4	113,4	109,9	117,1	123,4	145,4	88,3	99,7

Источник: [8, 10].

повышению благосостояния населения, более эффективному и рациональному использованию ресурсного потенциала территории [11].

Результаты оценки уровня конкурентоспособности регионов СЗФО свидетельствуют о том, что в 2012 г. очень высокий уровень конкурентоспособности имела Калининградская область (2,145). Высокий уровень конкурентоспособности демонстрировали Ленинградская область (1,892), Республика Коми (1,878), Вологодская область (1,819), Республика Карелия (1,805), Архангельская область (1,803). Уровень конкурентоспособности Новгородской (1,744), Псковской (1,609), Мурманской (1,705) областей можно оценить как средний.

Обобщение полученных результатов позволяет сделать вывод, что важным резервом экономического роста и повышения уровня конкурентоспособности региона выступает промышленный сектор. Его развитие и более эффективное использование стали одной из основных задач региональных органов власти. А резервы для качественного экономического роста экономики региона здесь весьма значительные. Среди направлений, реализация которых способствует качественному экономическому росту, отметим повышение технико-технологического уровня производства, внедрение ресурсосберегающих технологий, особенно по энергосбережению, повышение конкурентоспособности продукции, совершенствование организации труда, производства и управления, развитие кооперации между промышленными предприятиями и организациями области (формирование производственных кластеров).

Таким образом, для выхода региона из сложившейся ситуации необходимо формирование адекватной сов-

ременным экономическим условиям политики, направленной на повышение технико-технологического уровня производственной деятельности, увеличение объемов производства наукоемкой продукции, переход на инновационный путь развития. При этом целесообразно использовать такие механизмы, как диверсификация экономики, государственно-частное партнерство, межрегиональное взаимодействие, создание благоприятного инвестиционного климата, поиск резервов роста в непроизводственной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://top.rbc.ru/economics/07/04/2013/852847.shtml>
2. АПК региона на грани выживания. Что ждет аграрный сектор Вологодчины после вступления России в ВТО? //Премьер – новости за неделю. 15 мая 2013 г.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВлаДар, 1993.
4. Васильевский Э. Информационные технологии: масштабы и эффективность использования // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2-3.
5. Москвина О.С. Определение уровня технологического уклада в экономике региона // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 2 (183).
6. Статистический ежегодник Вологодской области: стат. сборник. – Вологда: Вологдастат, 2001.
7. Статистический ежегодник Вологодской области: стат. сборник. – Вологда: Вологдастат, 2012.
8. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/otgr_okved.xls
9. Российский статистический ежегодник: стат. сборник. – М.: Росстат, 2001.
10. Социально-экономическое положение Вологодской области. – Вологда: Вологдастат, 2013.
11. Барабанов А.С. Управление конкурентоспособностью региона // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 2.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: реализация государственных программ



АЛЕКСАНДР ПЕНКИН

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой управления проектами
и инвестициями
Московский городской университет управления
Правительства Москвы

107045, г. Москва, ул. Сретенка, 28
alexpenkin@list.ru

ключевые слова: стратегическое планирование, «программный бюджет», государственные программы, риски реализации программ

- *Нормативные документы федерального уровня, практические шаги по реализации «программного бюджета», а также накопленный опыт позволяют говорить о стратегическом планировании в России как о реально осуществляемом процессе*
- *При всей прогрессивности программно-целевого планирования подготовка и реализация государственных программ, увязанных с бюджетными расходами, приносят новые риски в практику государственного управления в России*
- *Координация целей всей совокупности государственных программ, связь государственного стратегического планирования с бюджетным могут быть обеспечены путем создания специальной структуры*

Система стратегического планирования приобретает в России все более четкие очертания, ее необходимость становится очевидной. Однако движение в данном направлении происходит пока непоследовательно, с отклонениями в траектории и задержками.

Первая попытка найти механизм, позволяющий в новых условиях координировать разнородные мероприятия по социально-экономическому развитию страны, была предпринята в 2009 г. в форме Указа Президента Российской Федерации от 12.05.09 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации». Влияние

этого документа на становление системы стратегического планирования было ограниченным по трем главным причинам. Во-первых, он был разработан под эгидой Совета безопасности и определял основы стратегического планирования под углом зрения обеспечения задач национальной безопасности. Во-вторых, основной акцент делался на определении взаимосвязей между различными типами документов стратегического планирования, а не на регламентации механизмов реального распределения ресурсов в стране. В-третьих, документ имел гриф «Для служебного пользования».

Задача разработки проекта федерального закона о государственном стратегическом планировании, предусматривающего координацию стратегического управления и мер бюджетной политики, была сформулирована в Указе Президента Российской Федерации от 7.05.12 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

За прошедший с того времени период на уровне федерального законодательства сформированы фундаментальные основы системы стратегического планирования в стране. Так, в ноябре 2012 г. Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации принят в первом чтении проект закона «О государственном стратегическом планировании». Документ должен не только определять последовательность разработки долгосрочных и среднесрочных документов государственного стратегического планирования, но и обеспечить концентрацию разнокачественных (финансовых, организационных, информационных и кадровых) ресурсов для достижения запланированных целей, а также консолидацию усилий всех субъектов экономики (государства, корпораций и структур гражданского общества) [1].

С 2014 г. вступит в силу Федеральный закон от 5.04.13 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вносит новые для постсоветской России механизмы планирования, обоснования и нормирования закупок для государственных нужд. В частности, каждая государственная и муниципальная закупка должна быть запланирована, заказчики будут обязаны утверждать план за-

купок на срок действия соответствующего закона о бюджете.

Подготовлен проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», устанавливающий условия для включения частных компаний в реализацию долгосрочных государственных программ в различных организационно-правовых формах [2].

Наконец, принят Федеральный закон от 7.05.13 г. № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса». Этим Законом предусматривается реализация государственных программ, которые должны вывести практику программно-целевого планирования на качественно новый уровень. Согласно документу подавляющая часть целевых статей расходов бюджетов (более 90% на федеральном уровне) с 2014 г. формируется исходя из состава государственных программ. Перечень программ утверждается до начала бюджетного периода, в них определены средние и долгосрочные цели, ответственные исполнители. С 1 января 2015 г. одновременно с годовым отчетом об исполнении федерального бюджета в Государственную Думу будут представляться сводный годовой доклад о ходе реализации, а также оценки эффективности государственных программ.

Указанным Законом предусмотрено установление исчерпывающего и единого для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации перечня групп, подгрупп и элементов расходов, что позволит осуществлять оценку их эффективности по бюджетной системе в целом и по отдельным видам затрат. Кроме того, станет воз-

возможным перераспределять бюджетные ассигнования между текущим финансовым годом и плановым периодом в случае формирования закона (решения) о бюджете в «программном формате». Таким образом, органы управления получают большую свободу действий для обеспечения эффективного расходования финансовых ресурсов (пп. 15, 27, 64, 96 ст. 1 Закона № 104-ФЗ).

Перечисленные и другие нормативные документы федерального уровня, а также практические шаги по реализации бюджета в программном формате и уже накопленный опыт (прежде всего в г. Москве) дают все основания рассматривать стратегическое планирование в России как реально осуществляемый процесс.

О том, что для достижения целей устойчивого и сбалансированного роста в долгосрочном периоде необходимо менять повестку дня экономических реформ, было заявлено на недавно состоявшемся в Санкт-Петербурге саммите лидеров 20 ведущих стран мира. В частности, было отмечено, что, признавая важность более быстрого продвижения структурных реформ, лидеры стран – членов G20 формулируют сегодня повестку реформ в более конкретном, целенаправленном ключе, лучше отвечающем текущим задачам.

При этом в качестве ведущих направлений, в частности, определяются [3, пп. 20, 40]:

- стимулирование инвестиций;
- рост производительности труда;
- повышение уровня экономической активности населения;
- укрепление финансовой стабильности;
- сокращение внутренних и внешних дисбалансов;

достижение большей прозрачности в вопросах планирования и финансирования инвестиционных проектов, особенно в области инфраструктуры; создание условий для эффективной работы государственно-частного партнерства.

Значимость ожидаемых изменений в организации управления социально-экономическим развитием страны и планировании финансовых ресурсов после внедрения намеченных механизмов хорошо видна на примере реализации подпрограммы «Совершенствование системы государственного стратегического управления» государственной программы № 15 «Экономическое развитие и инновационная экономика» [4].

Так, если в 2013 г. менее 20% расходов федерального бюджета распределены по программному принципу, то уже в бюджете 2014 г. более 90% расходов должны быть привязаны к 42 утвержденным государственным программам. Доля в ВВП страны продукции отраслей и секторов экономики, развивающихся с использованием инструментов стратегического планирования, должна составить к 2020 г. 60% (в 2012 г. составляла 55%). Прогнозные исследования органов управления поднимутся на новый качественный уровень: среднее отклонение между фактическими и прогнозируемыми значениями ключевых показателей не должно превышать 20%.

При всей прогрессивности программно-целевого планирования подготовка и реализация государственных программ, увязанных с бюджетными расходами, привносят новые риски в практику государственного управления в России.

Во-первых, возможны и даже неизбежны ошибки в выборе средне- и долгосрочных целей программ;

в этой части критика механизмов стратегического планирования со стороны либеральной экономической мысли совершенно справедлива. Минимизировать эти виды рисков можно только путем повышения качества прогнозирования и собственного планирования, а также совершенствования мониторинга и оценки результатов выполнения планов.

Во-вторых, как показывает, в частности, практика разработки и реализации государственных программ в г. Москве в 2012–2013 гг., далеко не во всех случаях возможно объединение всех запланированных мероприятий в рамках одной соответствующей государственной программы. Например, меры по формированию здорового образа жизни, а также обеспечению всех необходимых условий для его ведения, предусмотрены в составе пяти государственных программ г. Москвы («Столичное здравоохранение», «Столичное образование», «Культура Москвы», «Спорт Москвы», «Развитие индустрии отдыха и туризма»). При этом финансирование городских учреждений здравоохранения предусмотрено не только программой «Столичное здравоохранение», но и программами «Столичное образование», «Информационный город», «Безопасный город». Некоторые государственные программы содержат один или несколько целевых показателей (индикаторов), достижение которых обусловлено выполнением других программ, что не соответствует принципу программно-целевого бюджетирования [5, с. 52–54].

В-третьих, налицо дефицит подготовленных для программно-целевого планирования кадров и современных технологий планирования. В итоге остаются нерешенными некоторые тео-

ретические и практические вопросы, связанные с оценкой эффективности и результативности государственных программ применительно к российским условиям и нынешнему этапу становления стратегического планирования.

В-четвертых, становление стратегического планирования в России осложняется финансово-экономической нестабильностью, которая ожидается, по мнению экспертов, по крайней мере на ближайшие три года. Тесная взаимозависимость бюджетных расходов и государственных программ резко снижает возможности мобильного перераспределения финансовых средств в условиях значительного уменьшения бюджетных доходов.

Вероятно, какая-то часть проблем может быть преодолена за счет расширения бюджетных кредитов со стороны Федерального казначейства на пополнение остатков средств на счетах бюджетов (особенно региональных), а также за счет перераспределения бюджетных ассигнований между текущим финансовым годом и плановым периодом, что предусмотрено последними новациями Бюджетного кодекса Российской Федерации. Однако ввиду сокращения бюджетных средств не избежать и корректировки государственных программ.

Практика программно-целевого планирования в Москве пока не дала ответа на вопрос, как должны меняться утвержденные программы. На наш взгляд, важно, чтобы выбранный механизм корректировки не подрывал самих принципов стратегического планирования. Не секрет, что в современных публичных дискуссиях о различных вариантах сокращения бюджетных расходов необходимость

перехода в настоящее время к стратегическому планированию вообще ставится под вопрос.

Есть обоснованные сомнения в том, что координация целей всей совокупности государственных программ, связь государственного стратегического планирования с бюджетным могут быть обеспечены без создания специальной структуры. Ключевые задачи такой структуры – последовательно и квалифицированно проводить линию на приоритет общенациональных целей, корректировать целеполагание ведомств исходя из ограниченности ресурсов страны, предлагать для общественного обсуждения обоснованные и количественно выверенные варианты крупных межрегиональных и межсекторальных народнохозяйственных проектов. В качестве подобной структуры может быть представлен так называемый Госплан версии 2.0, призванный учитывать новые механизмы стратегического планирования [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Паспорт проекта Федерального закона № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=prj;n=98540>
2. Паспорт проекта Федерального закона № 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=prj;n=103427>
3. Санкт-Петербургская декларация лидеров «Группы двадцати». Сентябрь, 2013 // <http://news.kremlin.ru/media/events/files/41d48a73994e28b71688.pdf>
4. <http://www.gosprogrammy.gov.ru/main/clientbin/passports/15>
5. Филиппова А.И. Совершенствование формирования и контроля реализации целевых программ города Москвы: Выпускная квалификационная работа. – М.: МГУУ Правительства Москвы, 2013.
6. Стратегия 2020: новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года // <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>

ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ АВТОРАМИ

Окончание. Начало см. на стр. 46

Список литературы приводится в конце рукописи, в алфавитном порядке по фамилиям авторов или по мере упоминания в тексте в соответствии с ГОСТом Р 7.05–2008.

Статья объемом не более 25 тыс. знаков для докторов и кандидатов наук и не более 20 тыс. знаков для остальных авторов может быть направлена в редакцию обычной или электронной почтой (urtp@urtp.ru).

Решение о публикации принимает редакционная коллегия журнала. Редакция не вступает в переписку с авторами. Принятые статьи проходят внутреннее рецензирование, научное и литературное редактирование. Отредактированная статья отправляется автору на доработку и визирование.

Предоставление статьи для публикации означает передачу прав на публикацию издателю, в том числе на опубликование журнала в Интернете.

Внимание! Статьи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЕ: обоснование выбора стратегии



ТАТЬЯНА КРАВЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор
Кафедра бизнес-аналитики
Национальный исследовательский университет –
Высшая школа экономики

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20
tkravchenko@hse.ru

ключевые слова: телекоммуникационная сфера, системы поддержки принятия решений, метод аналитических сетей

- Для всех участников российского телекоммуникационного рынка важнейшей задачей становится выбор стратегии их развития, что невозможно без аналитического обоснования принимаемых управленческих решений
- Системы поддержки принятия решений помогают использовать математические модели для поиска решений в условиях неструктурированных или трудно формализуемых задач
- Использование метода аналитических сетей и СППР Super Decisions представляется наиболее эффективным при выборе стратегии телекоммуникационной компании

В настоящее время конкуренция на телекоммуникационном рынке все более ужесточается. Рынок начинает быстро изменяться по всем аспектам: номенклатуре услуг, структуре потребительского спроса, абонентской базе, тарифам и ценовым параметрам, видам доступной информации, персонализации связи и т.д.

Наблюдается усиление рыночных позиций основных участников телекоммуникационного рынка России и вытеснение более слабых игроков. Конкуренция на телекоммуникационном рынке также ужесточается в связи с развитием сетей связи третьего поколения (3G). При этом конкуренто-

способность становится все труднее обеспечивать за счет увеличения доли рынка.

В условиях насыщения некоторых сегментов телекоммуникационного рынка и развития новых технологий российские операторы активно корректируют свою стратегию в направлении экспансии на другие географические рынки и смежные сегменты бизнеса. Таким образом, для всех участников телекоммуникационного рынка важнейшей задачей становится обоснованный выбор стратегии их развития, что невозможно без использования современных методов и средств.

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ – ЛИДИРУЮЩИЙ СЕКТОР ОТРАСЛИ

Резко возросшие к началу 1990-х годов информационные потребности российского общества и необходимость создания развитой информационно-телекоммуникационной инфраструктуры рынка явились предпосылками реформирования отрасли связи в Российской Федерации. В результате поэтапного осуществления реформ современная сеть связи России представляет собой динамично развивающийся комплекс, характеризующийся достаточно высокими темпами расширения и обновления производственного потенциала на основе интеграции передовых информационных и телекоммуникационных технологий и внедрения новых видов услуг.

Так, сегодня российские операторы присутствуют во всех странах СНГ и в ряде европейских стран. Мобильные операторы России также заявляют об экспансии на рынок фиксированной связи и планах по развитию конвергентных технологий.

Наиболее ярким примером такой стратегии стала покупка компанией ВымпелКом крупнейшего альтернативного оператора России и СНГ – Голден Телеком. В результате была сформирована крупнейшая по капитализации и выручке телекоммуникационная компания России, а сделка стала самой крупной по слияниям и поглощениям на телекоммуникационном рынке России.

Операторы фиксированного доступа, ориентированные ранее исключительно на услуги телефонии, в настоящее время активно используют свою проводную инфраструктуру также для передачи данных и видеосигнала. Именно эти сегменты рынка сегодня обеспечивают основную часть прироста выручки этим операторам.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

За последние 15 лет в телекоммуникационной отрасли России было реализовано значительное число инициатив по реформированию отрасли. Тем не менее сегодня Россия по многим параметрам значительно отстает от развитых стран.

Вступление в ВТО внесет определенные изменения в функционирование рассматриваемого рынка. С одной стороны, России придется взять на себя ряд обязательств по реформированию регулирования телекоммуникаций и информационных технологий. С другой стороны, российские компании получают дополнительные возможности по расширению деятельности на иностранных рынках.

За последние 15 лет в России уровень проникновения мобильной связи увеличился почти в 900 раз. Мобильная связь стала лидирующим сектором отрасли связи. В 2000 г. ее доля в отрасли составляла 25%, к 2012 г. она выросла до 53%. Таким образом, темпы роста сектора значительно опережают темпы роста отрасли в целом [1].

Деятельность телекоммуникационных компаний оценивается на основе специальных показателей.

Средняя выручка на одного пользователя ARPU (англ. average revenue per user) – показатель, используемый телекоммуникационными компаниями и означающий среднюю выручку (обычно за месяц) в расчете на одного абонента. MoU (англ. minutes of use) – метрический показатель, равный количеству минут, использованных абонентом на услуги голосовой передачи данных (телефонной связи), автоматически рассчитывается биллингом при выставлении счетов на оплату. APPM (англ. average price per minute) – средняя цена минуты.

Указанные показатели связаны соотношением:

$$APPM = ARPU / MoU.$$

По итогам второго квартала 2012 г. рост ARPU на российском рынке сотовой связи по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил около 1,2%. Негативная тенденция по снижению ARPU, наблюдавшаяся в 2009 г. и первом квартале 2010 г., российскими операторами окончательно преодолена.

Несмотря на сохраняющуюся динамику роста ARPU, темпы роста APPM по сравнению с двумя последними кварталами 2011 г. значительно снизились. Это связано с переходом на более дешевые тарифные планы, подключением оптимизирующих услуг, сокращением времени разговоров по отдельным направлениям (например, международного и междугородного трафика), а также заменой голосовых вызовов текстовыми сообщениями.

Услуги по передаче информации становятся все популярнее среди абонентов мобильной связи. По результатам исследования компании Ericsson в декабре 2011 г. по всему миру через сотовые сети было передано 140 тыс. терабайт данных, включая электронную почту, текстовые, музыкальные и видеоматериалы [2]. В итоге трафик данных по объему превысил голосовой трафик.

Мобильные услуги связи начинают обогащаться разнообразными дополнительными возможностями. Технология мобильных данных составляет основу появления услуг с добавленной стоимостью – Value Added Services (VAS). К дополнительным услугам относятся передача коротких текстовых (SMS) и мультимедийных (MMS) сообщений, а также информации и услуг по предоставлению беспроводного доступа в Интернет и к корпоративным сетям.

Контент-услуги предполагают получение на мобильный телефон данных за дополнительную плату. Мобильный маркетинг – продвижение и интерактивная поддержка брендов с помощью мобильных технологий. Транзакционные услуги – управление банковским счетом посредством мобильного телефона, оплата со счета телефона. По голосовым каналам информация (в том числе мобильное телевидение) передается по схеме «абонент–оператор–сервис».

Общая выручка от дополнительных услуг сотовой связи (VAS-услуг) в России в третьем квартале 2012 г. возросла до 46,483 млрд руб. и превысила показатель второго квартала 2012 г. на 8,7%, говорится в аналитической справке ACM-Consulting. По сравнению с третьим кварталом прошлого года данный показатель повысился на 25,2%.

Доля VAS-услуг в выручке операторов составила в третьем квартале 2012 г. 23,1%. Доход от дополнительных услуг в расчете на одного абонента сотовой связи (VAS ARPU) вырос на 7,6% по сравнению с показателем за предыдущий квартал.

Доходы от дополнительных услуг сотовой связи по отдельным сегментам возросли:

от передачи сообщений – на 8% – до 13 млрд руб.;

от передачи данных – на 10,1% – до 19,5 млрд руб.;

за контент-услуги – на 8% – до 11,6 млрд руб.;

от других VAS-услуг – на 4,8% – до 2,2 млрд руб.

По доходам от передачи сообщений лидировали компании: МТС (33%), МегаФон (27%), ВымпелКом (26%); совокупная доля других операторов составила 14%. По доходам от передачи данных лидировали компании МегаФон (37%), МТС (34%), ВымпелКом (24%);

доля других операторов составила 5%. В сегменте контент-услуг по объему доходов в третьем квартале 2012 г. лидировали компании МТС (34%), МегаФон (32%), ВымпелКом (29%); доля других операторов составила 5%.

Виртуализация услуг связи и доступа к информации стала возможна благодаря универсальным возможностям Интернет – стандартным технологиям организации web-информации, обмену данными в IP-сетях и интерактивному поиску при помощи браузеров. В среде Интернет быстро развиваются виртуальные структуры электронной коммерции, информационных издательств, служб массовой информации, книжных и иных магазинов, финансовых организаций, исследовательских лабораторий и других видов общественной деятельности.

В настоящее время крупнейшими телекоммуникационными операторами России являются МТС, ВымпелКом и МегаФон («большая тройка»). Основные российские телекоммуникационные холдинги (Система, Телекоминвест и Altimo) сформировались вокруг операторов «большой тройки».

Для всех компаний важнейшей задачей становится обоснованный выбор стратегии их развития, что невозможно без использования специализированных систем поддержки принятия решений (СППР), обеспечивающих аналитическое обоснование вариантов решений.

СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Большинство авторов под СППР понимают интерактивные компьютерные системы, которые помогают лицу, принимающему решение (ЛПР), использовать информацию и модели для решения неструктурированных или трудно

формализуемых задач [3, с. 107–118; 4, с. 147–156].

Можно выделить следующие отличительные особенности СППР:

пользователями СППР являются специалисты, отвечающие за принятие решений;

для обоснования альтернативных вариантов управленческих решений используются экономико-математические методы;

все необходимые для проведения расчетов данные содержатся в базе данных;

входная и выходная информация отображается в формате и терминологии, которые привычны для ЛПР.

Практическое применение находят такие СППР, как Super Decisions, Decisions Lens (Decisions Lens Web), Expert Choice, Экспертная система поддержки принятия решений (ЭСППР), Imaginatik Idea Central, UTA PLUS, ELECTRE IS, ELECTRE III-IV, ELECTRE TRI, Император 3.1, Эксперт, OPTIMUM, Выбор 5.3, MPRIORITY, WinEXP+ [5, с. 71–78].

Многие СППР используют метод анализа иерархий (МАИ), разработанный американским ученым Т.Л. Саати [6]. Метод позволяет структурировать сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения. При этом относительная важность приоритетов устанавливается путем их парных сравнений. Безразмерные приоритеты дают возможность обоснованно сравнивать разнородные факторы.

На заключительном этапе анализа выполняется синтез (линейная свертка) приоритетов иерархии и вычисляются приоритеты альтернатив с позиций достижения главной цели. Лучшей считается альтернатива с максимальным значением приоритета.

Метод аналитических сетей (МАС) является обобщением метода МАИ [7]. Актуальность МАС связана с тем, что многие проблемы нельзя представить в виде иерархических структур, поскольку имеются зависимости между элементами разных уровней иерархии, т.е. обратные связи. Иными словами, структуры с обратными связями невозможно линейно упорядочить сверху вниз, они представляют собой сети, которые уже нельзя называть уровнями. Такие структуры часто встречаются на практике. Определение приоритетов элементов сети – сложная задача, решить которую помогает МАС.

К числу информационных систем, реализующих МАС, относятся СППР Super Decisions и Decision Lens [8, 9].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАС И СППР SUPER DECISIONS ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Приведем конкретный пример, демонстрирующий выбор наиболее эффективной стратегии развития телекоммуникационной компании с использованием МАС и СППР Super Decisions. В данном случае в качестве эффективной выступает стратегия, которая является наиболее доходной и приведет к наилучшим финансовым результатам деятельности компании.

В сетевой модели принятия решения прежде всего формулируется цель: «Повысить доходность компании».

Задаются три глобальных критерия, назовем их «Доходы», «Расходы» и «Взаимодействие с клиентами».

Глобальный критерий «Доходы» включает четыре субкритерии: «Выручка от мобильных абонентов», «Выручка от фиксированных абонентов», «Выручка

от Интернета и IP TV» и «Качество связи».

При определении выручки по различным стримам в расчет берутся совокупные поступления от юридических и физических лиц – клиентов по всем видам услуг.

Качество связи телекоммуникационной компании оценивается агентством «Consulting IT» на основании измерений, проведенных в разных частях города. Согласно классификации «Consulting IT» существует 10 официально утвержденных групп рейтинга:

Класс А+ +; исключительно высокий уровень приема;

Класс А+; очень высокий уровень приема;

Класс А; высокий уровень приема;

Класс В+ +; приемлемый уровень приема;

Класс В+; достаточный уровень приема;

Класс В; удовлетворительный уровень приема;

Класс С+ +; низкий уровень приема;

Класс С+; очень низкий уровень приема (частые разрывы);

Класс D; дозвон осуществляется только иногда;

Класс E; прием отсутствует.

Критерий «Расходы» включает три субкритерии: «Строительство сети», «Реклама» и «Выплата займов».

Критерий «Взаимодействие с клиентами» включает три субкритерии: «Создание call-центров», «Создание POS-материалов» и «Создание сети собственных офисов».

Необходимо обратить внимание на то, что в сетевой модели принятия решения у каждого из критериев указана «петля обратной связи». Это означает, что субкритерии одного критерия взаимозависимы. Например, руководство ком-

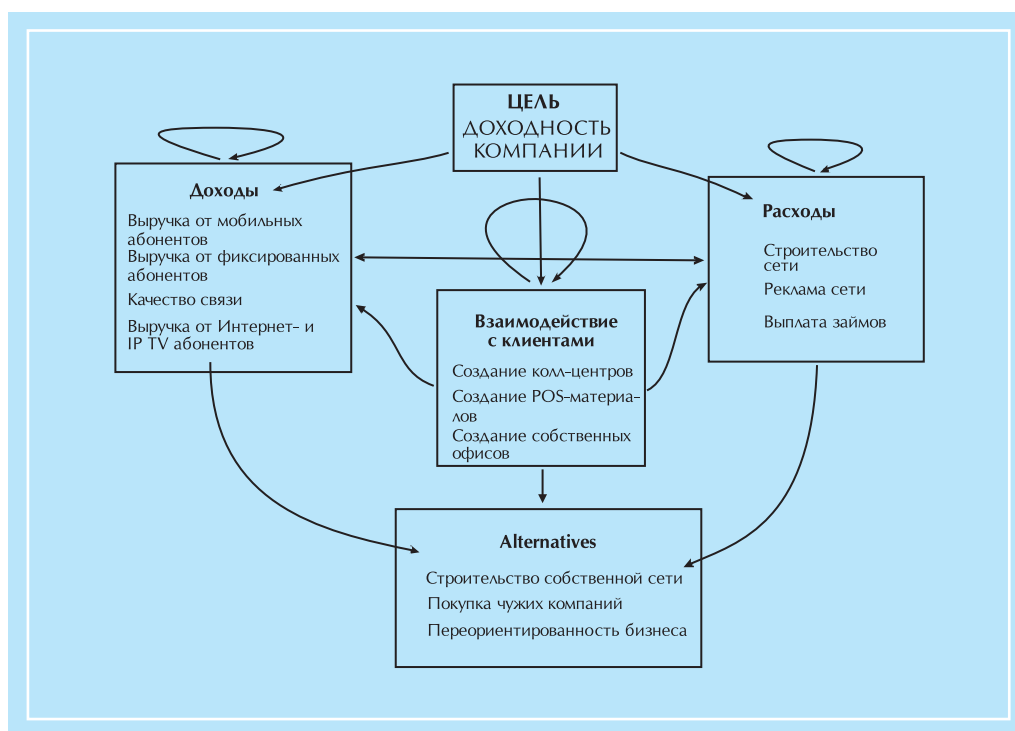
пании будет устанавливать пропорцию средств, направляемых на строительство сети и на рекламу. Таким образом, в зависимости от принятой компанией стратегии развития один из бюджетов может быть увеличен за счет другого.

Взаимосвязаны могут быть и различные критерии, а соответственно и их субкритерии. Например, субкритерий «Качество связи» критерия «Доходы» напрямую зависит от субкритерия «Строительство сети» критерия «Расходы»: если не будет соответствующего финансирования строительства и модернизации

сети, то нельзя обеспечить приемлемое качество связи.

В качестве альтернативных вариантов решения выступают стратегии развития компании на будущее, наиболее часто используемые в телекоммуникационной сфере на основании данных агентства «Consulting AT»: «Строительство собственной сети», «Покупка чужих компаний» и «Переориентированность бизнеса».

Модель принятия решений в системе Super Decisions представлена на рисунке.



Сетевая модель принятия решений в системе Super Decisions

Источник: составлено автором.

Линии со стрелкой, соединяющие цель с критериями, означают, что должна быть оценена относительная значимость каждой пары критериев по отношению к цели. Линии, соединяющие отдельные критерии, означают, что

должна быть оценена относительная значимость каждой пары субкритериев по отношению к критерию, из которого исходит соответствующая стрелка. Если критерий имеет петлю обратной связи, то оценивается относительная

значимость каждой пары субкритериев относительно рассматриваемого критерия. Линии, соединяющие критерии с альтернативами, показывают, что альтернативы попарно сравниваются относительно каждого субкритерия рассматриваемого критерия.

После того, как все связи определены, необходимо задать оценки парных сравнений всех сущностей. В СППР Super Decisions предусмотрена возможность задавать парные сравнения четырьмя различными способами: графическим, вербальным, матричным и анкетным.

Когда сетевая модель построена и все оценки парных сравнений заданы (критериев, субкритериев, альтернатив), можно рассчитать относительную значимость всех критериев и субкритериев, а также приоритеты альтернатив.

В заключение отметим следующее.

Применение современных СППР обеспечивает мощную аналитическую поддержку управленческих решений практически на любом уровне, в любой сфере деятельности – от банковской и финансовой сфер до принятия сложных решений государственной важности. Результаты проведенных исследований показывают, что использование СППР Super Decisions и MAC достаточно эффективно при выборе вариантов решений, принимаемых на высоко конкурентном телекоммуникационном рынке.

Однако для обоснования стратегических решений нередко недостаточно использовать только одну СППР, в рамках которой, как правило, применяется единственный метод принятия решений, поскольку любая математическая модель строится при конкретных предпосылках. Поэтому при аналитическом обосновании стратегических решений в различных сферах деятельности целе-

сообразно использовать несколько методов принятия решений и сравнивать полученные результаты.

Особая роль отводится моделированию возможных проблемных ситуаций в условиях неопределенности, в которых компания может оказаться в будущем. Не менее актуальными являются методы, учитывающие неопределенность в последствиях принимаемого решения.

Естественно, что эффективность исследований повышается, если все указанные методы принятия решений включены в СППР, позволяющую реализовать подобные расчеты. Указанным требованиям, как представляется, отвечает Экспертная система поддержки принятия решений [4].

ЛИТЕРАТУРА

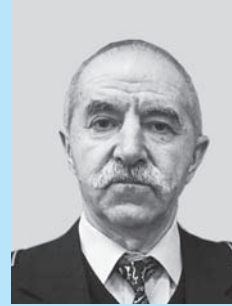
1. Исследование компании ACM-Consulting // <http://www.acm-consulting.com>
2. Интерактивный журнал «Мобильные телекоммуникации» // <http://www.mobilecomm.ru>
3. Кравченко Т.К. Системы поддержки принятия решений // В кн.: «Информационные технологии для современного университета» / Под общ. ред. А. Н. Тихонова, А. Д. Иванникова. – М.: ГНИИ ИТТ «Информика», 2011.
4. Кравченко Т.К. Экспертная система поддержки принятия решений // Открытое образование. – 2010. – № 6.
5. Кравченко Т.К., Середенко Н.Н. Выделение признаков классификации систем поддержки принятия решений // Открытое образование. – 2010. – № 4.
6. Саати Т.Л. Принятие решений – метод анализа иерархий. – М.: Радио и Связь, 1993.
7. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети. – М.: Издательство ЛКИ, 2008.
8. Super Decisions software // <http://www.superdecisions.com>
9. Decision Lens software // <http://www.decisionlens.com>

ТИПОВАЯ ФОРМА СТАНДАРТА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА



ИГОРЬ КРЮКОВ

заместитель генерального
директора
НПП «СпецТек»



АЛЕКСАНДР ШАДРИН

доктор технических наук, профессор,
действительный член Академии проблем качества
Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет*

* 197251, г. Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29
sigmads@yandex.ru

ключевые слова: менеджмент, международные стандарты, базовые требования, специальные процедуры

- *Необходимость единого стандарта по управлению организацией, отражающего интегрированную систему менеджмента и регламентирующего управление данной организацией, давно назрела*
- *В менеджменте организации важнейшим является этап планирования, поскольку именно здесь закладывается количество «циклов», которые придется выполнить для достижения цели*
- *Важная роль в системе менеджмента отводится применению процессного подхода, гарантирующего, что в результате деятельности «на выходе» будут получены намеченные результаты*

Уже более 20 лет Международная организация по стандартизации (ИСО) разрабатывает международные стандарты в области менеджмента (МСМ). В настоящее время опубликованы и используются десятки такого рода стандартов, касающихся менеджмента в самых разных областях – автомобилестроении, нефтяной и газовой промышленности, энергетике, техни-

ческом обслуживании оборудования, образовании, муниципальном управлении, на железных дорогах.

Значение этих стандартов трудно переоценить. Они позволяют организациям не тратить время и ресурсы на поиски путей реформирования своих систем управления в соответствии с меняющейся внешней средой, а использовать вариант, основанный на

достижениях современной теории управления и опробованный на практике множества лучших компаний данной отрасли во всех странах – именно такова концепция международной стандартизации менеджмента [1].

Вместе с тем стандарты менеджмента разрабатываются разными авторами и не всегда учитывают как лучшие из разработанных ранее МСМ, так и имеющийся негативный опыт использования текстов опубликованных МСМ в различных странах.

ПРОЕКТ ЕДИНОГО СТАНДАРТА МЕНЕДЖМЕНТА

Для повышения эффективности процессов разработки и внедрения МСМ в 2012 г. ИСО опубликовала Сводный сборник дополнений – специальные процедуры ИСО (Consolidated ISO supplement – procedures specific to ISO) [2]. В этом Сборнике имеется ряд дополнений и приложений к дополнениям. В частности, дополнение SL называется «Предложения по стандартам на системы менеджмента» (Proposals for management system standards). Пункт SL.8 данного дополнения озаглавлен «Руководство по совершенствованию процесса и структуры стандарта системы менеджмента» (Guidance on the development process and structure of an MSS). В нем подчеркивается, что все МСМ должны в принципе использовать последовательную структуру, общий текст и терминологию так, чтобы они соответствовали один другому и были удобны в использовании.

В дополнение к SL.8 имеется приложение 3 «Структура верхнего уровня, идентичный базовый текст, общие термины» [3] (далее – Приложение), которое анализируется в настоящей статье. Отметим, что содержание Приложе-

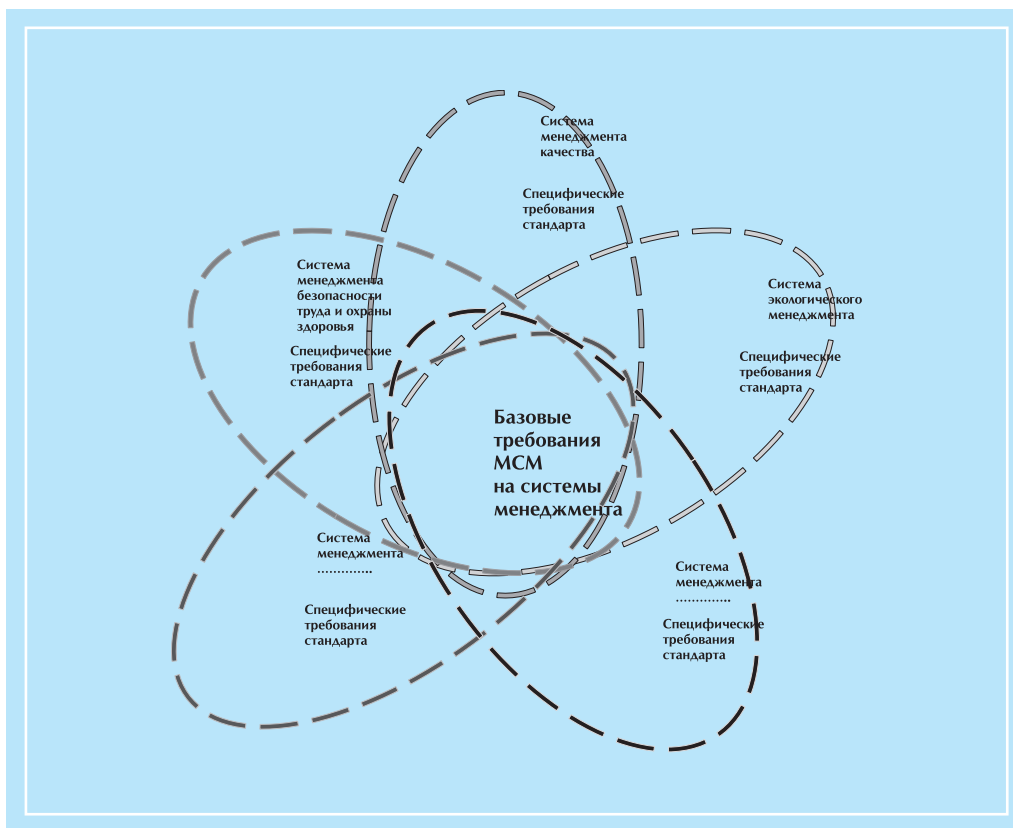
ния в значительной степени повторяет содержание опубликованного ранее документа ISO Guide 83 [4].

Анализ [2, 3, 4] позволяет утверждать, что ИСО разработала документ, который по существу, готовит почву к появлению единого стандарта, содержащего требования к системе менеджмента организации. Этот единый (интегрированный) стандарт мог бы объединить требования действующих стандартов, касающихся разных областей менеджмента. Называться этот стандарт мог бы «Система менеджмента организации. Требования».

Необходимость единого стандарта по управлению организацией давно назрела (см., например, [1, 5]). Ведь любая организация одновременно занимается качеством продукции, экологией, социальными отношениями и т.д., а наличие разных (по структуре, а часто по принципам или терминологии) документов, регламентирующих смежные области, к сожалению, затрудняет их понимание и практическое использование.

Структура единого стандарта, отражающего интегрированную систему менеджмента и регламентирующего управление данной организацией, содержит базовые требования к менеджменту, основанные на Приложении (см. рисунок).

Заметим, что в [2], включая [3], прямо не говорится ни о едином стандарте менеджмента, ни об интеграции систем менеджмента, но в Приложении есть символ «XXX», обозначающий сферу деятельности, к которой относится данный стандарт менеджмента (например, энергетика, безопасность дорожного движения, информационная безопасность, безопасность пищевых продуктов, социальная безопасность, экология, качество). Название



Структура документа, регламентирующего систему менеджмента организации
Источник: составлено авторами.

конкретной сферы деятельности, по замыслу авторов Приложения, следует вставлять в текст соответствующего документа (стандарта) организации вместо «XXX»; этот принцип применен далее и в тексте настоящей статьи.

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМАМ МЕНЕДЖМЕНТА

Следует отметить, что в названии и в заголовках разделов Приложения термин «требование» не применяется; там говорится об «идентичном базовом тексте». Вместе с тем в самом тексте термин «требование» и конструкция «организация должна» встречаются

неоднократно. Это означает, что авторы Приложения справедливо считают, что данный текст содержит не требования, а рекомендации. А вот когда этот текст будет конкретизирован для определенного вида деятельности, он может и, как правило, должен включать соответствующие требования.

Приложение содержит 10 разделов:

1. Область распространения.
2. Нормативные ссылки.
3. Термины и определения.
4. Контекст организации.
5. Лидерство.
6. Планирование.
7. Средства обеспечения.

8. Функционирование.
9. Оценка исполнения.
10. Улучшения.

Анализ текста указанных разделов показывает, что авторы Приложения в значительной степени опирались на широко применяемый стандарт менеджмента качества ИСО 9001 [6] и цикл PDCA (Plan, Do, Check, Act). Вместе с тем следует подчеркнуть, что предлагаемая в Приложении структура (разделы 4–10) гораздо лучше отражает теорию и практику управления, чем структура ИСО 9001 (разделы 4 – 8). Отметим два существенных преимущества Приложения.

1. Каждому из этапов цикла PDCA в Приложении соответствует отдельный раздел, а иногда и несколько разделов.

Здесь следует сделать существенное замечание. Строго говоря, цикл PDCA представляет собой метод проб и ошибок. Если бы люди выполняли цикл PDCA буквально (планируй, делай, проверяй результат, делай иначе – улучшай), они не отличались бы от обезьян, которые всегда и порой долго учатся на своих ошибках. Вместе с тем цикл PDCA отражает один из важнейших принципов оптимального управления (принципов кибернетики) – управление на основе обратной связи. Практически ни в одном процессе невозможно получить желаемый результат без использования этого принципа¹.

В менеджменте организации важнейшим является этап планирования, поскольку именно здесь закладывается количество «циклов», которые придется выполнить для достиже-

¹ Так, любой автор, работая над текстом, постоянно перечитывает и исправляет его, а читатель часто возвращается к уже прочитанному, чтобы лучше понять написанное.

ния цели. Поэтому вполне логичным следует признать тот факт, что этапы «Plan» PDCA в Приложении в явном виде отвечают разделы 6 и 7, а по сути – еще и разделы 4 и 5. Этапам «Do», «Check», «Act» соответствует по одному разделу Приложения – 8, 9 и 10.

2. Приложение содержит новые (по сравнению с ИСО 9001) разделы «Контекст организации» и «Лидерство».

Ниже приводятся основные положения разделов 3–10 Приложения, причем подчеркиваются их отличия от положений стандартов ИСО серии 9000 [6, 7]. При этом формулировки, цитируемые из [3], набраны курсивом, а наш комментарий – обычным шрифтом.

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Термины и определения Приложения и стандарта ИСО 9000 [7] за небольшим исключением совпадают. Приведем несколько терминов и определений Приложения¹, существенно отличающихся от определений ИСО 9000.

Заинтересованная сторона (*interested party* – предпочтительный термин, *stakeholder* – допустимый термин). Означает лицо или организацию, которая может воздействовать, либо подвергаться воздействию, либо ощущать возможность воздействия на нее рассматриваемых решений (рассматриваемой деятельности).

Система менеджмента (*management system*). Означает совокупность взаимосвязанных элементов организации, используемых в процессе разработки политики, и процессов, необходимых для достижения соответствующих целей.

¹ Перевод терминов и определений выполнен И.Э. Крюковым.

Примечание 1. Система менеджмента может распространяться на одну или несколько областей деятельности.

Примечание 2. К элементам системы относятся организационная структура, полномочия и ответственность, планирование, рабочая деятельность и др.

Примечание 3. Область распространения системы менеджмента может включать функции всей организации или отдельные функции, определенные подразделения организации, одну либо несколько функций, выполняемых группой организаций.

В отличие от соответствующего определения ИСО 9000 здесь подчеркнуто, что процессы – обязательный элемент системы менеджмента. Это важно, поскольку в Приложении отсутствует текст, аналогичный тексту п. 4.1 ИСО 9001, целиком посвященного общим положениям процессного подхода.

Важно также то, что в примечании 3 указывается на возможность существования единой (единственной) системы менеджмента, которая включает выполнение функций всей организации.

Цель (objective). Означает результат, который требуется достичь.

Примечание 1. Цель может быть стратегической, тактической, оперативной.

Примечание 2. Цель может относиться к различным областям деятельности и устанавливаться для различных уровней.

Примечание 3. Цель может быть выражена различными способами, например конкретным результатом деятельности (назначением, рабочим критерием и т.д.) или установленной величиной (заданным показателем,

требуемым уровнем, плановым показателем и т.д.).

Термин «цель» неоднократно используется в стандартах серии ИСО, однако там не дается его разъяснение. Приведенное определение может существенно помочь в практической деятельности организаций.

Риск (risk). Отражает феномен неопределенности получаемого результата.

Появление данного термина в типовых документах системы менеджмента представляет собой, безусловно, положительный факт, поскольку анализ рисков объективно необходим. В стандартах ИСО, в частности, описано отдельное направление – менеджмент риска, поэтому существенные примечания к термину «риск», помещенные в Приложении, здесь не рассматриваются.

Измеримый результат (performance). Этот важный термин, характеризующий менеджмент, определен в Приложении. По нашему мнению, из нескольких возможных переводов термина «performance» на русский язык наиболее удачным для целей стандартизации СМ является именно «измеримый результат». К этому термину в [3] имеются примечания.

Примечание 1. Измеримый результат может выражаться как в количественной, так и в качественной форме.

Примечание 2. Измеримый результат может относиться к менеджменту деятельности, процессам, продукции (включая услуги), системам или организациям.

КОНТЕКСТ ОРГАНИЗАЦИИ

Содержание пункта 4.1 приведем полностью.

4.1 Описание организации и ее контекста

Организация должна определить внешние и внутренние обстоятельства, которые имеют отношение к ее предназначению и могут влиять на способность организации достигать намеченные результаты ее ХХХ.

Смысл этого текста, очевидно, в том, что организация должна адекватно представлять свое положение и на рынке, и в обществе, прежде чем начинать совершенствовать свою систему менеджмента, и, строго говоря, свою деятельность в целом.

Содержание пункта 4.2 *Описание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон* полностью соответствует названию.

Сам термин «заинтересованные стороны» определяется в Приложении, так же как и в [7]. Однако в ИСО 9001 неоднократно говорится о потребностях и ожиданиях потребителей и ни разу в явном виде не упоминаются «заинтересованные стороны», что, безусловно, является недостатком стандарта.

Конечно, внимательный читатель стандартов ИСО серии 9000, изданных после 2000 г., знает, что, когда речь идет о «качестве», этот термин надо понимать как «степень удовлетворения требований всех заинтересованных сторон», а не только потребителя (см., например, [8]). Однако лучше, когда в стандарте прямо говорится о тех или иных существенных аспектах объекта стандартизации, как это сделано в Приложении.

Пункты 4.3 (*Определение области распространения системы менеджмента ХХХ*) и 4.4 (*Система менеджмента ХХХ*) содержат информацию, аналогичную той, что имеется в ИСО 9001.

ЛИДЕРСТВО

Раздел содержит три пункта (5.1. *Лидерство и обязательства*; 5.2. *Политика*; 5.3. *Должностные обязанности, ответственность и права*) и практически полностью повторяет содержание ряда пунктов раздела 5 ИСО 9001.

Вместе с тем «Планирование» (п. 5.4 ИСО 9001) в Приложении выделено в раздел 6, а «**Анализ со стороны руководства**» (п. 5.6 ИСО 9001) – в раздел 9.

Характерно, что в Приложении, в отличие от ИСО 9001, отсутствуют специальные требования в отношении представителя из состава руководства организации, который должен обеспечивать разработку и поддержание в рабочем состоянии системы менеджмента и представлять отчеты высшему руководству о ее функционировании. Такой подход нам представляется правильным.

Деятельность «представителя руководства» необходима, когда тот или иной стандарт менеджмента начинает внедряться. «Представитель руководства» организует изменения в системе менеджмента, его работа должна быть временной.

ПЛАНИРОВАНИЕ

В разделе важную роль играет п. 6.1 (*Деятельность, связанная с рисками и перспективными возможностями*), приведем его полностью.

6.1. *При планировании системы менеджмента ХХХ организация должна учитывать обстоятельства, изложенные в п. 4.1, и требования, изложенные в п. 4.2, идентифицировать риски и перспективные возможности. Эти действия должны быть направлены на:*

а) Гарантирование того, что система менеджмента ХХХ достигнет намеченных результатов;

б) Предупреждение или уменьшение нежелательных последствий;

с) Достижение постоянного улучшения.

Организация должна планировать:

а) Деятельность, связанную с такими рисками и перспективными возможностями;

б) Включая то, как:

интегрировать и внедрить эту деятельность в процессы системы менеджмента ХХХ;

оценивать результативность такой деятельности.

В п. 6.2 (Цели менеджмента ХХХ и планирование их достижения) имеется конкретная следующая практическая рекомендация.

При планировании того, как достичь цели менеджмента ХХХ, организация должна определить:

а) Что должно быть сделано;

б) Какие ресурсы понадобятся;

с) Кто будет ответственным;

д) Когда намеченное будет выполнено;

е) Как будут оценены результаты.

СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Пункты 7.1 (Ресурсы), 7.2 (Компетенция) и 7.3 (Осведомленность) практически повторяют пп. 6.1 и 6.2 ИСО 9001, а п. 7.4 (Обмен информацией) соответствует пп. 5.5.3 и 7.2.3 ИСО 9001.

Начало п. 7.5 приведем полностью.

7.5 Документированная информация

7.5.1 Общее

Система менеджмента ХХХ организации должна включать:

а) Документированную информацию, требуемую настоящим международным стандартом;

б) Документированную информацию, определенную организацией как необходимую для результативности системы менеджмента ХХХ.

Примечание. Состав документированной информации системы менеджмента ХХХ одной организации может отличаться от другой организации в связи со следующими обстоятельствами:

i. Размер организации и видов ее деятельности, процессов производства продукции и услуг;

ii. Сложности процессов и их взаимосвязи;

iii. Компетенции персонала.

Пункты 7.5.2 (Разработка и изменение) и 7.5.3 (Управление документированной информацией) по содержанию практически не отличаются от пункта 4.2.3 ИСО 9001.

Перечень документированной информации, требуемой Приложением, отличается от перечня 6 обязательных документированных процедур и 19 видов записей, приводимого в ИСО 9001. Понятие «запись», используемое в ИСО 9001, в Приложении отсутствует.

В соответствии с Приложением документированная информация, используемая в организации, должна описывать и (или) подтверждать следующие аспекты (в скобках указаны пункты Приложения, в которых такое требование сформулировано):

область распространения системы менеджмента (4.3);

политика менеджмента ХХХ (5.2);

цели менеджмента ХХХ (6.2);

подтверждение требуемой компетенции работников (7.2);

свидетельства уверенности, что процессы осуществляются так, как было запланировано (8.1);

обоснование результатов мониторинга, измерений, анализа и оценки, проведенных в системе менеджмента (9.1);

доказательство выполнения программы аудита и результатов аудита (9.2);

подтверждение проведения анализа со стороны руководства (9.3);

доказательство установленной сути обнаруженного несоответствия и любых последующих предпринятых действиях (10.1);

подтверждение результатов корректирующих действий (10.1).

Очевидно, что 10 случаев упоминания обязательной документированной информации не означают наличия такого же количества обязательных документов, таких документов в организации может быть гораздо больше. Например, требование «свидетельства уверенности, что процессы осуществляются так, как было запланировано» равносильно тому, что в организации, как минимум, должен (должны) быть план (планы), описывающий(ие) требования к каждому процессу, и зафиксированные результаты выполнения этого плана (планов).

Вместе с тем приведенное примечание к п. 7.5.1 Приложения позволяет организации вообще не иметь никакой документации системы менеджмента. Ведь если организация считает, что компетенция ее персонала настолько высока, что при данных размере организации, виде ее деятельности, сложности процессов и их взаимосвязи документированная информация в системе менеджмента не требуется. При этом все необходимые для успешного управления сведения (в том числе перечисленные в Приложении 10 видов документированной информации) хранятся «в головах» работников и передаются устно.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ

Приведем пункт 8.1 полностью.

8.1 Планирование и управление функционированием

Организация должна планировать, внедрить и управлять процессами, необходимыми для выполнения требований, а также осуществлять деятельность, определенную в п.б.1, посредством:

a) Определения критериев процессов;

b) Осуществления управления процессами в соответствии с критериями;

c) Наличия документированной информации в объеме, необходимом для обеспечения уверенности, что процессы осуществляются, как было запланировано.

Организация должна управлять плановыми изменениями и рассматривать последствия нежелательных изменений, предпринимая действия по уменьшению любых неблагоприятных последствий при необходимости.

Организация должна обеспечить управляемость процессов, переданных на аутсорсинг.

Из данного текста видно, что авторы Приложения считают необходимым применение процессного подхода в системе менеджмента. Это совершенно правильно, поскольку сущность процессного подхода состоит в гарантии того, что в результате деятельности «на выходе» будут получены намеченные результаты, а без этого не могут успешно функционировать ни один процесс и ни одна организация. Отметим, что существенные положения необходимости процессного подхода изложены также в приведенных пп. 6.1 и 6.2.

ОЦЕНКА ИСПОЛНЕНИЯ

Раздел содержит три пункта (9.1 Мониторинг, измерения, анализ и оценка; 9.2 Внутренний аудит и 9.3 Анализ со стороны руководства). Текст этих пунктов незначительно отличается от соответствующего текста ИСО 9001. Приведем некоторые положения данного раздела.

9.1. Организация должна оценивать измеримые результаты менеджмента ХХХ и результативность системы менеджмента ХХХ.

9.3. Анализ со стороны руководства должен включать рассмотрение:

а) Статуса выполнения мероприятий с момента предыдущего анализа;

б) Внешних и внутренних изменений, относящихся к системе менеджмента ХХХ;

в) Информации об измеримых результатах менеджмента ХХХ, включая тенденции, касающиеся:

несоответствий и корректирующих действий;

мониторинга и результатов измерений;

итогов аудита;

д) Возможностей для постоянного улучшения.

УЛУЧШЕНИЯ

Раздел включает два пункта (10.1 Несоответствия и корректирующие действия, 10.2 Постоянное улучшение), содержание которых практически не отличается от соответствующего текста ИСО 9001.

Здесь можно отметить отсутствие текста, регламентирующего в явном виде предупреждающие действия, как это сделано в ИСО 9001. Однако очевидно, что выполнить требование п. 10.2 (Организация должна постоянно

улучшать пригодность, адекватность и результативность системы менеджмента ХХХ), без предупреждающих действий невозможно.

Обобщая анализ Приложения и его отличий от ИСО 9001, можно отметить, что Приложение составлено для хорошо подготовленного пользователя, которому не надо разъяснять азы менеджмента (например, смысл процессного подхода). Такого пользователя не надо убеждать в том, что стандарт основан на достижениях современной теории управления и описывает лучший международный практический опыт.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шадрин А.Д. Менеджмент на основе международных стандартов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4.

2. ISO/IEC directives, part 1. Consolidated ISO supplement – procedures specific to ISO. Third edition. 2012.

3. ISO/IEC directives, part 1. Consolidated ISO supplement – procedures specific to ISO. Annex SL.8 (normative). Guidance on the development process and structure of an MSS. Appendix 3 (normative). High level structure, identical core text, common terms and core definitions. Third edition. 2012.

4. ISO Guide 83. High level structure, identical core text and common terms and core definitions for use in management systems standards. 2011.

5. Свиткин М.З. Интегрированные системы менеджмента // Стандарты и качество. – 2004. – № 2.

6. ИСО 9001. Международный стандарт. Системы менеджмента качества. Требования. 2008.

7. ИСО 9000. Международный стандарт. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. 2005.

8. Шадрин А.Д. Системный подход к менеджменту: качество и инновации // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 11.

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ – ПОИСК БАЛАНСА ФОРМАЛЬНОГО И НЕФОРМАЛЬНОГО



ЛЕВ СОКОЛОВ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой государственной службы
и управления персоналом
Московский городской университет управления
Правительства Москвы

107045, г. Москва, ул. Сретенка, 28
sokolovla@mos.ru

ключевые слова: клиентоориентированность, корпоративная культура, формализация, централизация

- *Учитывая, что бизнес по своей сути невозможен без ориентации на клиента, клиентоориентированность понимается как некая большая мера этой ориентации по сравнению со «среднестатистической»*
- *Клиентоориентированность как метод в работе организации означает индивидуализацию, желание и способность ориентироваться не на клиентов «вообще», а на стремление увидеть и удовлетворить потребности каждого отдельного клиента*
- *В рамках рассматриваемой темы весьма важной представляется задача нахождения оптимального соотношения между формальными и неформальными компонентами, а также между централизацией и децентрализацией в системе управления*

В последнее время в России значимость темы клиентоориентированности возрастает, причем это касается не только бизнеса, но и государственной службы.

В бизнесе это связано прежде всего с обострением конкуренции. Как известно, многие рынки находятся в настоящий момент в фазе насыщения и стагнации. Это означает, что возможности создания устойчивых конкурентных преимуществ в технологической и продуктовой сфере относительно невелики. Аналогичная ситуация в ритейле, банковском, страховом и многих других секторах. К тому же кризисные явле-

ния в экономике создают тенденцию к сокращению спроса, обостряя борьбу за клиента и, следовательно, необходимость в клиентоориентированности в качестве стратегии и технологии бизнеса.

В российской государственной и муниципальной гражданской службе клиентоориентированный подход также укрепляется, хотя еще недавно даже сочетание слов «государственная служба» и «клиентоориентированность» для многих россиян представлялось практически невозможным. На наш взгляд, тому есть две основные причины.

Во-первых, это рост протестных настроений в обществе. Характерно, что среднестатистический россиянин, как правило, начинает проявлять недовольство не столько «вообще» по поводу действий высших должностных лиц, сколько сталкиваясь с бюрократией, коррупцией, волокитой и хамством чиновников непосредственно на местах. Другими словами, гражданин испытывает максимум недовольства, когда не получает государственные услуги должного качества и на должном уровне сервиса. Ситуация усугубляется тем, что качество сервиса в коммерческом секторе постоянно растет, повышая ожидания и требовательность граждан.

Во-вторых, это развитие инфокоммуникационных технологий (ИКТ). В отношении государственных служащих также известны примеры, когда опубликованные в сети письма и даже видеозаписи некорректного обращения с гражданами вызвали бурю негатива. И с этим власть уже не может не считаться. Интернет все больше используется целенаправленно – как канал обратной связи с жителями. Например, Правительство Москвы широко применяет систему порталов [1].

Курс на клиентоориентированность государства фактически закрепил Указ Президента Российской Федерации от 7.05.12 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», в котором, в частности, указано, что уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг к 2018 г. должен составить не менее 90%.

Заметим, что термин «клиентоориентированность», являясь интуитивно понятным, допускает в то же время большое число трактовок (см., например, [2]).

Прежде всего бизнес, по своей сути, невозможен без ориентации на клиента. Значит, говоря о клиентоориентированности как об особом феномене, мы подчеркиваем некую большую меру этой ориентации по сравнению со «среднестатистической».

Аналогичная расстановка акцентов требуется и в отношении маркетинга, который ряд авторов обозначают как «достижение предпринимательских целей, благодаря удовлетворению потребностей клиентов» [3]. На наш взгляд, слова «клиентоориентированность» и «маркетинг» нельзя считать синонимами. Во-первых, потому, что в маркетинге ориентация на потребности клиента выступает, скорее, в качестве средства. Во-вторых, с точки зрения отдельного клиента и его ценностей маркетинг бывает разным. В этом смысле ближе к термину «клиентоориентированность» те виды маркетинга, которые используют индивидуализированные инструменты работы с клиентом.

Думается, что наиболее точно смысл слова «клиентоориентированность» раскрывает термин, широко используемый на Западе, но в силу сложности перевода мало распространенный в русскоязычной среде, хотя хорошо знакомый профессионалам в области сервиса. Этот термин – «*customerexperienceexcellence*». Буквально перевести его на русский язык можно как «превосходность в создании первоклассного клиентского опыта». Здесь неслучайно употреблено слово «превосходность», а не «превосходство», тем самым подчеркивается превосходство не относительное, не над кем-то (например, над конкурентом), а «превосходность» (как «превосходный стиль» работы). Иначе говоря, организация, стремящаяся к «*customerexperienceexcellence*», делает акцент на то, чтобы каждый ее клиент получал превосходный опыт взаимо-

действия, причем опыт как по существу своего вопроса (решение проблемы), так и эмоциональный, опыт личных положительных ощущений и переживаний.

Таким образом, клиентоориентированность как метод в работе организации означает индивидуализацию, желание и способность ориентироваться не на клиентов «вообще» и не на их «усредненные» потребности, а на стремление увидеть и удовлетворить потребности каждого отдельного клиента.

Анализ специальной литературы позволяет предложить следующее определение. Клиентоориентированность организации – стратегия работы, направленная на формирование добавленной ценности предложения (продукта или услуги) за счет способности учесть индивидуальные, в том числе нестандартные потребности и предпочтения каждого клиента, создавая при этом положительный эмоциональный опыт общения.

Стратегию клиентоориентированности, по нашему мнению, можно считать частным случаем стратегии дифференциации в терминологии М. Портера [4]. Клиентоориентированность предполагает не просто удовлетворение индивидуальной потребности или решение проблемы, пусть даже нестандартной. Она еще и формирует позитивный настрой, положительные эмоции.

Клиентоориентированные компании часто используют в качестве индикаторов так называемый *NetPromoterScore* (NPS)¹. Разработанный в 2003 г. NPS основан на сравнении числа клиентов, которые готовы рекомендовать продукт,

услугу или организацию другим людям (промоутеры) с числом тех, кто не рекомендовал бы их другим (детракторы). Таким образом, указанные индикаторы связаны соотношением:

$$NPS = \text{Доля промоутеров} - \text{Доля детракторов.}$$

При прочих равных условиях клиенты склонны рекомендовать другим ту компанию, взаимодействие с которой оставило у них наиболее яркие положительные переживания.

В рамках рассматриваемой темы весьма важной представляется задача нахождения оптимального соотношения между формальными и неформальными компонентами, а также между централизацией и децентрализацией в системе управления.

Ярким примером формализации может служить бюрократия, основные черты которой были сформулированы еще М.Вебером, определившим *ключевые признаки «идеальной бюрократии»* (см., например,[5]):

- специализация и разделение труда;
- вертикальная иерархия;
- четкие правила;
- обезличенность отношений.

С тех пор управленческая наука и практика достигли значительных успехов в формализации управления, т.е. в разработке четких правил, зафиксированных в виде должностных инструкций, регламентов и других подобных документов. В таких организациях стремятся придать знанию и технологиям эксплицитный (от англ. *«explicit»* – полностью высказанный, не оставляющий сомнений, точный, определенный) характер.

Формализация имеет немалые преимущества, позволяя легко передавать знания и технологии, осуществлять контроль и т.д. Большинство современных технологий менеджмента базируется именно на формализации. Однако воп-

¹ Термин «*NetPromoterScore*» часто переводят как «чистый индекс лояльности», но более точно его смысл виден из формулы расчета и заключается, скорее, в желании рекомендовать («*promote*» – продвигать) или не рекомендовать компанию другим, т.е. «притягивать» к ней клиентов или, напротив, «отталкивать».

Управление клиентоориентированной организацией – поиск баланса формального и неформального

рос, насколько эти технологии эффективны, когда речь идет о клиентоориентированности, требует, по нашему мнению, дополнительного изучения.

В течение более 7 лет нами был проведен ряд исследований с целью выявить ключевые факторы клиентоориентированности и первоклассного сервиса. В большинстве случаев клиенты называли в качестве таких факторов следующие *характеристики клиентоориентированной организации*:

клиент получает больше, чем ожидал;

индивидуальный подход, работа с конкретной ситуацией, сервис как консалтинг;

личное внимание к клиенту, проявление личной заботы со стороны сотрудников;

гибкость (выход за рамки формального отношения);

простота в предоставлении услуг;

быстрота обслуживания, оперативность.

Аналогичные результаты приводят и другие авторы, специализирующиеся

на вопросах клиентоориентированности и первоклассного клиентского сервиса.

Формализация всегда означает однозначность, жесткость и упрощение по сравнению с реальностью. Поэтому формализация эффективна, когда речь идет о выполнении *стандартных, типовых запросов*. Но клиентоориентированность есть способность учитывать индивидуальные потребности, специфику конкретной клиентской ситуации. И здесь формализованная система управления начинает давать сбои, причем очень серьезные.

Таким образом, возникает фундаментальное противоречие. Система управления стремится к формализации, в то время как клиентоориентированность требует неформальных решений, выхода за рамки установленного.

Чтобы проанализировать особенности, которыми должна обладать организация, избравшая своей стратегией клиентоориентированность, воспользуемся *классической моделью «7S»* компании McKinsey, русскоязычная версия которой представлена на рисунке.



Модель «7S»

Источник: [6].

Клиентоориентированность, по определению, означает «человекоориентированность», поэтому в основе работы должны лежать прежде всего соответствующие ценности. Ряд компаний в качестве таковых декларируют ценности собственного бренда. Главное, чтобы ценности реально разделяли все сотрудники и служили им руководством к действию, а не были лишь формальной записью в корпоративных документах. Хорошо зарекомендовало себя проведение так называемых сессий по ценностям бренда, во время которых сотрудники сами формулируют тот смысл, который вкладывается в ценности, рассказывают о собственном личном опыте в данной области и даже рисуют свое видение ценностей.

Практика показывает, что клиентоориентированность должна быть не просто «техникой», но личностной установкой, основой поведения сотрудников. Только тогда они будут в полной мере проявлять те качества, которые необходимы. Недостаточно произнести «по инструкции» фразу: «чем я могу быть Вам полезен», нужно, чтобы сотрудник действительно стремился помочь клиенту, сделать для него максимум возможного.

Одно из наиболее сложных полей с точки зрения нахождения баланса между формальным и неформальным – системы и процессы. Уже сами эти понятия предполагают формализацию и стандартизацию. Опыт сферы материального производства показывает, что именно применение стандартов позволяет существенно повысить уровень качества и управляемости. Поэтому первая идея, которая приходит в голову руководителям компаний, стремящихся стать клиентоориентированными, – разработать стандарты (качества, обслуживания, приветствия

и прощания, разговора по телефону, алгоритмы, скрипты и т.п.). При этом дело порой доходит до абсурда.

Необходимо понимать, что стандартизация хороша там, где мы имеем дело с чем-то массовым, однотипным. Но клиентоориентированность рассматривает каждого клиента как уникального, предполагает удовлетворение индивидуальных и нестандартных потребностей и запросов. Противоречие налицо. Некоторые компании пытаются создать «стандарт нестандартных ситуаций», расписывая детальные алгоритмы, как действовать в том или ином случае. К этому добавляется еще одна сложность – описываемые в стандартах критерии и поведенческие модели плохо поддаются формализации.

В результате документы становятся столь тяжеловесными, а модели поведения столь сложными, что даже запомнить их не представляется возможным. К тому же нередко авторами стандартов игнорируются требования дидактики, эргономики текста, стилистики и др.

Основная сложность заключается в том, чтобы перевести регламенты с «бюрократического» языка на «человеческий». И это вопрос не только вкуса. После переработки бюрократических текстов в читаемый формат время на усвоение требований регламента сотрудниками значительно сокращается, а количество ошибок снижается.

Изложенное не означает, что следует отказаться от стандартов вообще, но нужен правильный подход. Во-первых, необходимо определить, какие продукты и процессы легко поддаются технологизации и стандартизации, а какие нет. Попытки формализованных описаний того, что формализовать нельзя – как минимум, неэффективная трата ресурсов. Во-вторых, там, где формализация невозможна, надо

использовать другие механизмы обучения, оценки и т.д. В конце концов, стандарты существуют не ради самих себя, а ради того, чтобы успешно выполнялась работа. Представляются полезными институт наставничества, супервизия, воркшопы и др. Эти формы позволяют достаточно легко передавать и развивать методы работы и навыки, трудно поддающиеся формальному описанию и стандартизации. К тому же такие формы работы развивают культуру обратной связи и командный дух. В-третьих, там, где стандартизация присутствует, стандарты должны быть максимально краткими, простыми и понятными. Главный принцип – отсутствие лишнего. Важно понимать, что стандарты задают лишь минимальную планку качества сервиса, а все остальное обеспечивается за счет индивидуализации.

Клиентоориентированная организация нуждается в мыслящих сотрудниках, способных анализировать ситуацию, находить неочевидные решения и действовать самостоятельно. Это требует определенных *навыков и умений*. Для руководителя важны такие навыки, как стратегическое мышление, умение делегировать обязанности и права, обеспечивать развивающую обратную связь. Он должен уметь устанавливать контакты, выявлять потребности, управлять отношениями, разрешать конфликтные ситуации.

Структура организации призвана обеспечивать высокую скорость и гибкость в реагировании на запросы клиентов. Это предполагает правильное соотношение между централизацией и децентрализацией. Необходимо максимально приблизить к клиенту центр принятия решений. Если компания имеет региональные филиалы, то сотрудники этих филиалов, как правило, лучше знают особенности региона,

бизнес-практик, клиентов. В этих условиях директивные решения, спускаемые из центра, могут наносить достаточно серьезный ущерб, идя вразрез с местной спецификой. И наоборот, некоторое решение на местном уровне может тормозиться, если централизованная структура потребует длительных согласований. В идеале, любой сотрудник, общающийся с клиентом, должен иметь достаточно полномочий и ресурсов, чтобы решить любой вопрос клиента.

В таких компаниях должна быть соответствующей и *корпоративная культура*. Вероятно, в клиентоориентированных организациях будут эффективны культуры, относящиеся к категории высококонтекстных, т.е. те, которые, согласно Ф. Тромпенаарс и Ч. Хемпден-Тернеру, основаны на следующих постулатах [7]:

возможны разные обстоятельства, и все их следует учитывать при принятии решений;

во взаимоотношениях следует ориентироваться по ситуации и контексту; инструкции не должны быть слишком конкретными, чтобы сотрудники могли найти свой подход к делу.

Что касается организаций с низко контекстными культурами, то уже известна практика, когда подразделения, для успешной работы которых требуется иной контекст, чем в основной компании (например, НИОКР, клиентский сервис и т.п.), выделялись структурно в самостоятельные бизнес-единицы или даже в отдельные компании. Заметим, что подобная практика характерна не только для бизнеса, но и для государства, создающего бюджетные учреждения с такими целями, как развитие инноваций, поддержка предпринимательства, обслуживание населения. Внутри данных учреждений вполне может быть сформирована

на корпоративная культура, отличающаяся от той, что принята в материнской компании, и позволяющая более эффективно решать поставленные задачи.

Клиентоориентированность, на наш взгляд, может быть классифицирована как специфический тип *корпоративной стратегии*. Это подтверждают следующие аргументы.

Во-первых, клиентоориентированность подразумевает выстраивание отношений с клиентами и повышение эффективности бизнеса за счет повышения лояльности и ARPU¹. Данный показатель широко используется в телекоммуникациях, но, как нам представляется, в принципе, хорошо подходит для многих видов бизнеса, где устанавливаются долгосрочные отношения с клиентами. Ведь долгосрочность – это всегда стратегический уровень.

Во-вторых, чтобы клиентоориентированность из декларации и философии бизнеса превратилась в реальную практику, необходим целый ряд комплексных решений практически во всех областях деятельности компании, что наглядно демонстрирует модель «7S». Это также требует стратегического подхода и соответствующих решений.

В-третьих, стратегия – это путь, выбор которого часто подразумевает отказ от иных действий, которые, возможно, принося сиюминутную прибыль, подрывают долгосрочную тенденцию. В долгосрочной перспективе использование подобных действий приводит к разочарованию и оттоку клиентов. Поэтому стратегический характер выбора клиентоориентированности в качестве подхода к ведению дел крайне важен.

¹ ARPU (AverageRevenuePerUser) – средняя выручка, приносимая клиентом за период времени.

В заключение отметим следующее. Клиентоориентированными проще быть небольшим компаниям, вплоть до состоящих из одного человека. При развитии бизнеса, увеличении его масштабов компаниям становится все сложнее быть клиентоориентированными. Но сложности эти лежат не столько в плоскости техники и технологий, сколько в плоскости человеческой. Поэтому нужно строить «большую, но маленькую компанию». «Большую» – в смысле масштабов бизнеса, охвата рынка, объемов продаж и прибыли. «Маленькую» – в смысле небольших расстояний, близости (к клиенту, между руководителями и сотрудниками); для такой компании характерны общие ценности, общая культура, общие подходы к работе и т.д. Поэтому необходим постоянный поиск баланса и четкое разграничение между тем, что формализуется, регламентируется, а что остается для поиска, импровизации, передачи «на кончиках пальцев».

Именно такого рода задачи, очевидно, являются сегодня ключевыми для менеджмента клиентоориентированных компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.mos.ru/links>
2. <http://www.e-executive.ru/community/articles/819115>
3. Соколов Л.А., Минофьев А.А. и др. Маркетинг-практикум: Учебник для студентов текстильных вузов. – Иваново: ИГТА, 2004.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: АльпинаБизнесБукс, 2005.
5. HandyCh. Understanding organizations. – L.: Penguin Books, 2005.
6. Koch R. The financial times guide to strategy. – L.: Pitman Publishing, 1995.
7. Тромпенаарс Ф., Хемпден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / Пер. с англ. – М.: ООО «Попурри», 2004.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СИТУАЦИИ



НАТАЛЬЯ РЫХТИКОВА

кандидат экономических наук, доцент
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте
Российской Федерации (Красногорский филиал)

143400, Московская обл., г. Красногорск, ул. Речная, 8, корп. 1
nar.prof@yandex.ru

ключевые слова: закупки, моделирование, рисковая ситуация, карта рисков

- Одним из инструментов, используемых для реализации технологии управления рисками, является моделирование, ориентированное на проведение анализа и синтеза имеющейся информации
- Для осуществления процесса моделирования необходимо установить субъект и объект исследования, а также модель, отражающую отношения субъекта и объекта
- В качестве модели рискованной ситуации может выступать карта рисков, которая подходит для объектно-ориентированного моделирования ситуации, в частности в сфере закупок.

Риск-менеджмент как область профессиональной деятельности предполагает использование достаточно широкого спектра технологий, инструментов и методов. Одним из инструментов, используемых для реализации технологии управления рисками, является моделирование, ориентированное на проведение анализа и синтеза имеющейся информации. В качестве модели может выступать карта рисков, которая подходит для объектно-ориентированного моделирования ситуации.

Рассмотрим данный вариант модели на примере сферы закупок.

Карта рисков описывает серийную повторяемую ситуацию, характеризуемую

набором определенных, свойственных только этой ситуации параметров. Главные из них – вероятность рисков и уровень потерь в результате их воздействия.

Для осуществления процесса моделирования необходимо установить три позиции:

субъект исследования (лицо, осуществляющее управление процессами закупок);

объект исследования (различные сферы деятельности, связанные с закупками);

модель, отражающую отношения субъекта и объекта (карта рисков, возникающих в результате реализации закупок).

Одной из важнейших характеристик процесса моделирования является его цикличность. Реализация соответствующих процедур предполагает наличие определенного алгоритма, этапов моделирования. Контроль результатов, полученных в конце каждого цикла, позволяет принять меры, направленные на повышение эффективности моделирования в будущем. В общем виде поэтапный алгоритм моделирования ситуаций выглядит следующим образом.

На *первом этапе* предполагается наличие информации об основных характеристиках объекта исследования. Достижение необходимой и достаточной степени сходства между оригиналом и моделью требует тщательного анализа ситуации. Целесообразность реализации процессов моделирования минимальная как в случае полного тождества модели с оригиналом, так и при наличии значимых расхождений между ними. Поэтому при моделировании первоначально устанавливаются свойства и характеристики объекта исследования, имеющие наиболее существенное значение для конкретной ситуации. Таким образом, формируется специализированная модель, в процессе реализации которой внимание концентрируется только на наиболее существенных сторонах деятельности, отражающих ситуационную задачу. Отметим, что по каждому объекту может быть построено несколько специализированных ситуационных моделей.

Область закупок достаточно разнообразна, определенные особенности характерны для процессов организации поставок пищевых продуктов, лекарственных средств, техники, научно-технической продукции и услуг и т.д. В настоящей работе в качестве объекта исследования выбрана такая

сфера деятельности, как заключение контракта на ремонтно-строительные работы (РСР) в рамках аукциона.

На *втором этапе* рассматриваются наиболее важные характеристики модели. Например, в рамках данного этапа определяются риски, присущие заключению контракта на РСР.

На *третьем этапе* параметры модели конкретизируются на основе результатов предыдущего этапа. При этом особое внимание уделяется свойствам оригинала, которые могли быть искажены или изменены при моделировании. В итоге для отдельных регионов может сложиться конкретная система рисков, отражающая мнения всех экспертов, участвующих в процессе построения модели.

На *четвертом этапе* предусмотрена практическая проверка получаемых с помощью модели сведений и их использование для обобщения характеристик объекта, его преобразования или управления им. На этом этапе должны быть оценены риски, а также определены возможности для снижения их негативного воздействия.

Построение количественной системы управления рисками закупок на основе объектно-ориентированной модели предусматривает выполнение нескольких последовательных стадий.

Стадия 1. Выявление рисков, а также вызывающих их причин.

Стадия 2. Построение карты рисков, присущих изучаемому объекту.

Стадия 3. Выбор методов оценки, наиболее адекватных для тех или иных видов рисков.

Стадия 4. Применение выбранных методов оценки рисков.

Стадия 5. Разработка системы мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия рисков, на основе результатов их оценки.

Стадия 6. Оценка остаточного воздействия по каждому виду риска.

Стадия 7. Построение карты остаточных рисков.

Предлагаемая модель количественной системы управления рисками опирается на международный стандарт управления рисками ERM COSO. Результаты моделирования могут зависеть от особенностей региона, в котором осуществляются закупки.

Первоначально была сформирована система рисков, возникающих при отборе участников аукциона на право заключения контракта на РСР. Данная система включает 12 основных видов рисков, факторно-причинный анализ которых приведен ниже.

1. *Риск срыва проведения работ из-за отсутствия потенциальных участников на открытом аукционе (P1):*

фактор – недостаточно высокий уровень квалификации специалистов, разрабатывающих документацию аукциона;

причина – несоответствие технического задания (ТЗ) фактическим материальным затратам.

2. *Риск отказа победителя от заключения контракта (P2):*

фактор – неиспользование системы мониторинга рынка при подготовке сметной документации выполнения работ/услуг;

причина – несоответствие запланированных затрат фактическим расходам.

3. *Риск отмены торгов из-за неприбытия участников (P3):*

фактор – отсутствие налаженной системы оповещения, события непреодолимой силы, невозможность приезда на торги;

причина – личная неисполнительность представителя участника торгов.

4. *Риск отказа от исполнения условий контракта (P4):*

фактор – высокие темпы инфляции;

причина – усиление финансовой зависимости от кредитных организаций.

5. *Риск срыва сроков, установленных для заключения контракта (P5):*

фактор – смена основного собственника предприятия;

причина – изменения структуры организации.

6. *Риск удорожания проекта (P6):*

фактор – изменения в нормативно-правовой базе;

причина – коррекция требований ТЗ.

7. *Риск перерасхода бюджетных средств (P7):*

фактор – неправильный учет заказчиком внешней среды, в том числе инфляции при планировании расходов;

причина – изменение стоимости работ.

8. *Риск незавершения запланированных работ (P8):*

фактор – воздействие внешней среды;

причина – рост стоимости работ.

9. *Риск срыва сроков выполнения РСР (P9):*

фактор – использование подрядчиком некачественных материалов, низкий уровень выполнения работ;

причина – изменение сроков сдачи проекта в связи с возникновением работ, скрытых ранее.

10. *Риск низкого качества выполненных работ (P10):*

фактор – невыполнение договорных обязательств со стороны контрагента;

причина – замена используемых строительных материалов на менее дорогие.

11. *Риск невыполнения основных запланированных видов работ (P11):*

фактор – неблагоприятные климатические условия;

причина – нарушение контрактных обязательств.

12. *Риск отмены процедуры аукциона (P12):*

фактор – изменения лимитов бюджетных обязательств;

причина – недофинансирование.

Результаты качественного анализа рисков были использованы для построения экспертным методом карт рисков, возникающих при заключении контракта на РСР. В построении модели

принимали участие 23 эксперта, которые оценивали риски по двум показателям – вероятность появления рисков и потери в результате их воздействия. В качестве ущерба может рассматриваться доля, которую составляет величина потерь, произошедших в результате негативного воздействия риска, в общей стоимости работ (с учетом санкций). Эксперты проводили оценку как присущих, так и остаточных рисков (после проведения предполагаемых мероприятий для их минимизации). Результаты оценки, на основе которых были построены карты рисков, представлены в таблице.

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ КАРТЫ РИСКОВ АУКЦИОНА НА ВЫПОЛНЕНИЕ РСР

Вид рисков	Присущие риски		Остаточные риски		Мероприятия
	вероятность возникновения риска	потери в результате воздействия рисков, %	вероятность возникновения риска	потери в результате воздействия рисков, %	
P1	0,5	75	0,2	75	Качественная подготовка документации для проведения торгов, ТЗ
P2	0,5	75	0,2	75	Экспертиза проектно-сметной документации
P3	0,2	75	0,03	75	Составление и обоснование бюджетной заявки на высоком уровне
P4	0,3	75	0,1	75	Изучение и прогнозирование экономической ситуации
P5	0,2	55	0,1	55	Анализ состояния рынка услуг, потенциальных участников аукциона
P6	0,4	35	0,02	5	Своевременный контроль за изменениями нормативно-правовой базы
P7	0,05	35	0,04	10	Анализ и отбор поставщиков строительных материалов
P8	0,1	65	0,01	5	Проведение проверочных мероприятий для участников аукциона
P9	0,6	40	0,1	5	Предварительная экспертиза объекта
P10	0,7	75	0,2	15	Усиление технического надзора за проведенными работами
P11	0,4	65	0,3	20	Планирование работ с учетом климатических условий
P12	0,03	75	0,01	75	Своевременное оповещение участников аукциона

Источник: составлено автором.

Используя представленные в таблице исходные данные, были сформированы две модели ситуаций (карты рисков) – для присущих и остаточных рисков (рис. 1 и 2 соответственно).

Для большей наглядности в картах рисков выделены три зоны воздействия. В зоне минимального воздействия (на картах белый цвет) находятся риски, отличающиеся низким уровнем потерь при незначительной вероятности воздействия. Зона умеренного воздействия рисков (на картах светло-серый цвет) включает риски, оказывающие существенное воздействие на рассматриваемую сферу. Но наиболее критические последствия характерны для рисков, входящих в критическую зону (на картах серый цвет).

Границы зон были установлены в соответствии с решением экспертов:

зона минимального риска – вероятность воздействия риска до 0,35; величина потерь до 25%;

зона умеренного воздействия риска – вероятность воздействия риска от 0,36 до 0,7; величина потерь от 25 до 50%;

зона критического воздействия риска – вероятность риска более 0,7; величина потерь свыше 50%.

Как видно из рис. 1, большинство рисков, присущих процедуре проведения аукциона на РСР, относятся к зоне критического воздействия. При этом отсутствуют риски, которые по своему воздействию могут быть отнесены к минимальным.

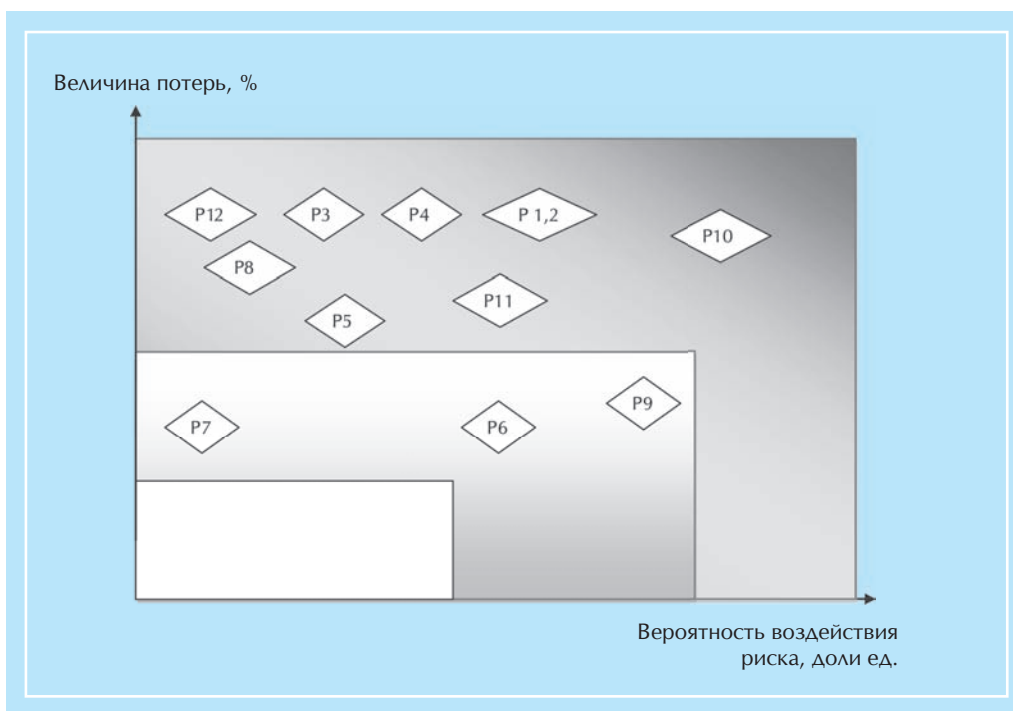


Рис. 1. Карта рисков проведения аукциона на выполнение РСР (присущие риски)
Источник: составлено автором.

Модель, представленная на рис. 1, свидетельствует о достаточно высо-

ком уровне рискованности данной сферы закупок. После разработки

и реализации мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия рисков, ситуация может

измениться. Модель скорректированной рискованной ситуации представлена на рис. 2.

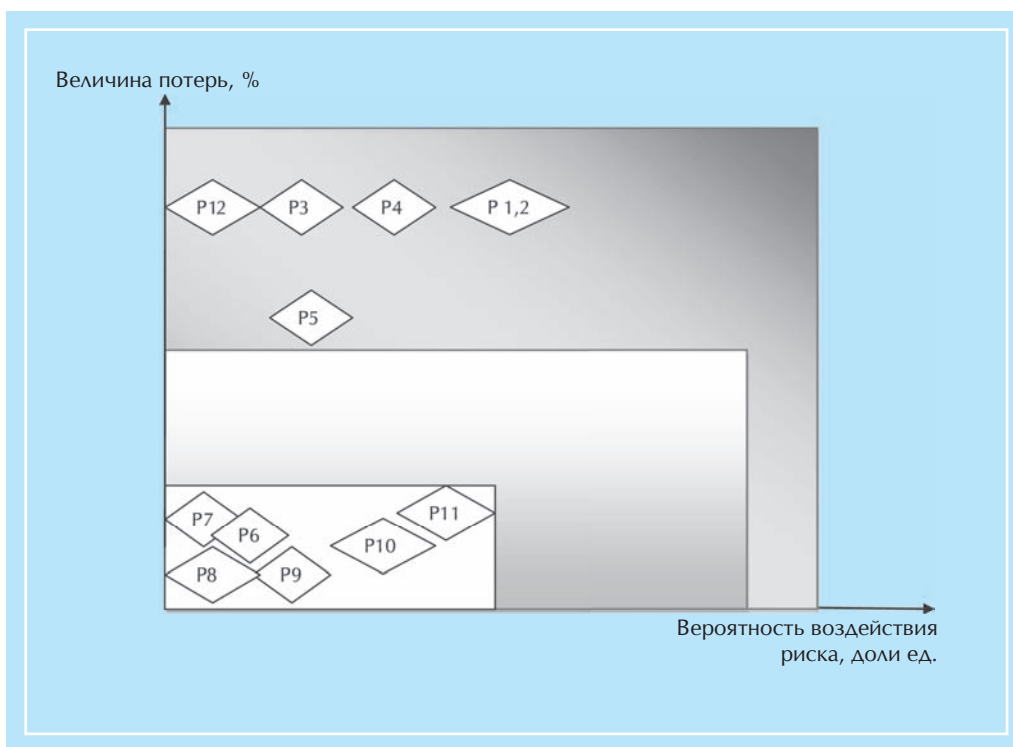


Рис. 2. Карта рисков проведения аукциона на выполнение РСР (остаточные риски)
Источник: составлено автором.

Как следует из данных, представленных на рис. 1 и 2, немногим меньше половины присущих рисков отличаются значимым уровнем управляемости. Недостаточно управляемы риски P1, P2, P3, P4, P5, P6, P12. Что касается остаточных рисков, то возможности для существенного снижения их негативного воздействия есть.

Таким образом, объектно-ориентированное моделирование рискованной ситуации представляет собой одну из основных технологий управления рисками, позволяющих повысить эффективность деятельности организации, в частности в сфере закупок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьева Н. Прокьюремент в системе государственного регулирования предпринимательства. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
2. Гетц Р.Н. Государственные закупки бюджетных учреждений в процессе перехода к контрактной системе в Российской Федерации. Современная экономика: подходы, концепции, модели: материалы Международной научно-практической конференции / Под общей ред. М.И. Абрамовой. – Саратов: ИЦ «Наука», 2013.
3. Доронин С.Н., Рыжикова Н.А., Васильев А.О. Госзакупки: законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления. – М.: Форум, 2012.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ*



ИОСИФ ДЗЯЛОШИНСКИЙ

заведующий лабораторией исследований
бизнес-коммуникаций, профессор

Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики



МАРИЯ ПИЛЬГУН

заместитель заведующего лабораторией,
профессор

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20
mpilgun@hse.ru

ключевые слова: качества личности, различия по странам, эмпирическое исследование

• В числе психологических качеств человека, которые препятствуют успеху, аналитики указывают на боязнь новых ситуаций, уязвимость, неуверенность в себе, недостаточные умения и навыки, слабый потенциал, отсутствие поддержки со стороны руководителей

• В ходе эмпирического исследования всем респондентам было предложено заполнить анкету, в которой в случайном порядке были перечислены различные качества личности, в той или иной степени влияющие на бизнес-поведение человека

• Обобщение полученных результатов позволяет утверждать, что ни в одной из анализируемых стран не существует однозначного и непротиворечивого образа делового человека

Вопрос о том, какими качествами должен обладать человек, чтобы успешно заниматься определенными видами деятельности, с давних пор волнует человечество. Трактат Вэй Люшао «О различении человеческих качеств» относится к эпохе Троецарствия (III в.н.э.) [1]. О качествах личности писали Аристотель, Платон, Марк Аврелий,

Фома Аквинский, Маккиавели, Руссо и др. Тем не менее общепризнанной теории качеств не существует до сегодняшнего дня. Известен постоянно пополняемый список личных качеств человека, насчитывающий более 500 характеристик [2].

Нет единства и в классификациях.

Одни авторы полагают, что качества личности разделяются на биологические обусловленные характеристики и индивидуальные способности [3].

* Работа выполнена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы.

Биологические характеристики: темперамент (сила, подвижность, уравновешенность);

патологические изменения.

К индивидуальным способностям относятся:

эмоции (возбудимость, устойчивость, стеничность);

внимательность, память, наблюдательность, критичность мышления, творческое воображение;

воля (самообладание, настойчивость, решительность, дисциплинированность);

склонность к различного рода деятельности;

направленность (трудовая, профессиональная, общая);

профессиональный опыт;

культура;

черты характера (идейность, честность, принципиальность, инициативность, организованность, оптимизм, коллективизм, уступчивость и др.).

Другие авторы выделяют социальные и профессиональные качества. К социальным относятся качества, которые не передаются по наследству и возникают исключительно в процессе социализации. К профессиональным – те, которые позволяют эффективно выполнять определенный вид деятельности.

Существуют многочисленные списки положительных и отрицательных качеств [4]. В ряде исследований анализируются качественные характеристики личности в различных коммуникативных процессах [5; 6; 7; 8].

Интересная в концептуальном плане модель качеств человека предложена В.П. Беспалько [9]. По его мнению, описания человеческих качеств, будучи систематизированы и свернуты, сводятся к схеме в виде древовидного графа. Первая ступень – «Главные (основные) свойства» включает социальные,

экзистенциальные (опыт), психические (интеллектуальные), биологические (генетические) свойства личности. Вторая ступень – «Качества». Например, социальные свойства предполагают такое качество личности, как «Идеология». Экзистенциальными качествами личности являются, в первую очередь, приобретенный опыт деятельности, культура личности и ее житейские привычки. Третья ступень – личностные свойства человека, содержащие некоторые признаки, по которым можно судить и измерять степень развития тех или иных свойств личности.

ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА МЕНЕДЖЕРОВ

В шестидесятые годы XX века американскими психологами под руководством Д. Белла были выполнены первые систематические исследования руководителей (менеджеров) среднего звена американского бизнеса. Д. Белл предположил, что эффективность их деятельности зависит не столько от профессиональных знаний и опыта работы, сколько от умения правильно строить отношения с подчиненными и руководителями. Д. Беллом была предложена классификация и определено относительное число управленцев различного типа среди менеджеров как среднего, так и высшего уровней (табл.1).

В.А. Штроо, опираясь на работы Х. Маккея, выделившего общие характерные особенности преуспевающих людей, построил формулу успеха, которая включала совокупность следующих компонентов: упорство, определение цели, уверенность в себе, сосредоточение усилий [11]. Кроме того, по мнению В.А. Штроо, успеху в бизнесе содействуют упорное утверждение своей личности, способность контак-

Таблица 1
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗНЫХ ТИПОВ МЕНЕДЖЕРОВ В АМЕРИКАНСКОМ БИЗНЕСЕ
(% К ОБЩЕМУ ЧИСЛУ МЕНЕДЖЕРОВ)

	Деспот	Организатор	Исполнитель	Творец	Уклонист	Подхалим
В целом	8	16	35	8	20	14
На высшем уровне	4	22	41	24	3	5

Источник: [10].

тировать с окружающими, физическая выносливость, прогностический дар, особая гибкость, умение убеждать других, творческая активность.

В числе психологических качеств человека, которые препятствуют успеху, исследователи указывают на боязнь новых ситуаций, уязвимость, неуверенность в себе, недостаточные умения и навыки, слабый потенциал, отсутствие поддержки со стороны руководителей.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВ БИЗНЕСМЕНОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В рамках эмпирического исследования качеств бизнесменов и предпринимателей был проведен опрос 500 респондентов из разных стран. Некоторые результаты исследования представлены в табл. 2.

Для сбора данных использовалась платформа Unipark, которая позволяет выполнять опросы на различных языках, при этом формируя единый для всех языков массив данных. Unipark сегодня входит в систему компаний QuestBack (бывший Globalpark). Методика Questback's internet базируется на принципе EFS-обзора, который основан на MySQL, PHP, Apache и Linux и соотносится с информационным центром Questback's.

Многоязычный модуль позволил провести опрос на русском, английском, французском, немецком, испанском, итальянском языках. Результаты были экспортированы в программу Excel для их анализа. Методика дает возможность определять средние значения с учетом одного или нескольких параметров (возраста, уровня образования, профессии и др.).

Всем опрошенным было предложено заполнить анкету, в которой в случайном порядке были перечислены различные качества личности, в той или иной степени влияющие на бизнес-поведение человека. Список этих качеств формировался в процессе экспертного опроса. Участники исследования должны были исходя из собственных впечатлений или сведений, почерпнутых из различных источников (кино, литература и т.п.), оценить по 5-балльной шкале, насколько для бизнесменов разных стран характерны перечисленные в анкете качества (минимальная оценка – 1, максимальная – 5).

Незаполненные или пропущенные ответы кодировались как 0, что позволило исключить ошибки в расчетах средних оценок. Во внимание принимались такие параметры, как национальность, пол, возраст, образование, вид деятельности, должностной статус. После статистической обработки данные были ранжированы по убыванию, что отражает иерархию качеств.

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОПРОШЕННЫХ

Характеристики	% к числу опрошенных
Страна	
Россия	27,6
США	16,4
Великобритания	14,4
Испания	12,3
Германия	11,6
Италия	10,1
Франция	7,6
Пол	
Мужской	46,2
Женский	53,7
Возраст	
До 21 года	37,5
22 - 34 года	27,8
35 - 55 лет	20,8
Больше 55 лет	13,9
Образование	
Общее среднее	3,8
Среднее специальное	28,2
Высшее	21,1
Незаконченное высшее (учусь)	28,2
Имею ученую степень	8,5
Вид деятельности	
Промышленность (включая транспорт, связь, строительство)	7,2
Сельское хозяйство	3,6
Торговля, общепит, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание	5,5
Здравоохранение, социальное обеспечение	4,5
Образование	10,9
Культура	5,8
Кредитование, финансы и банковский бизнес	5,4
Органы власти и управления	3,8
Общественные организации	4,3
Средства массовой информации	8,5
Неработающие пенсионеры	4,3
Учащиеся высших и средних учебных заведений	19,8
Армия, органы правопорядка	4,2
Временно неработающие, домохозяйки, находящиеся в отпуске по уходу и пр.	5,1
Другая сфера	7,1
Должностной статус	
Руководитель высшего звена (директор, заместитель директора, главный инженер, главный специалист, офицер)	9,7
Руководитель среднего звена (начальник цеха, заведующий отделом, мастер, бригадир)	25,9
Рядовой работник (рабочий, служащий)	64,4

Источник: составлено авторами.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Существуют довольно устойчивые представления о характерных особенностях бизнесменов разных стран. Однако набор этих качеств или иерархия их значимости довольно сильно различаются в разных деловых культурах. Первые десять качеств, характеризующих бизнесменов разных стран, представлены в табл. 3.

Стоит обратить внимание на то, что и наборы качеств, приписываемых разным деловым культурам, и их иерархия сильно различаются в представлениях респондентов. Картина еще больше

усложняется, если от анализа ответов всех опрошенных перейти к анализу ответов представителей разных деловых культур. Так, в представлениях россиян иерархия качеств бизнесменов разных стран сильно отличается от усредненной картины (табл. 4).

2. Заметное влияние на набор и иерархию выделяемых качеств оказывает сфера занятости респондентов. Например, работники промышленной сферы выдвигают на первые места такие качества бизнесменов разных стран, как упорство, расчетливость, управленческие способности (табл. 5).

Таблица 3
ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ БИЗНЕСМЕНОВ РАЗНЫХ СТРАН (В СРЕДНЕМ ПО ВСЕМ ОПРОШЕННЫМ)

Иерархический уровень	Национальные деловые культуры						
	Россия	США	Великобритания	Испания	Италия	Германия	Франция
1	Смелость	Инновационность	Образованность	Коммуникабельность	Коммуникабельность	Бережливость	Интеллигентность
2	Интеллигентность	Инициативность	Пунктуальность	Обаяние	Обаяние	Интеллигентность	Уверенность
3	Стойкость	Авантюризм	Интеллигентность	Оптимизм	Коррупционность	Пунктуальность	Пунктуальность
4	Коррупционность	Патриотизм	Организованность	Любезность	Оптимизм	Инновационность	Управленческие способности
5	Патриотизм	Предприимчивость	Расчётливость	Чувство юмора	Любезность	Хозяйственность	Воля
6	Трудолюбие	Независимость	Стойкость	Авантюризм	Хваткость	Организованность	Хитрость
7	Готовность к риску	Самонадеянность	Самостоятельность	Готовность к риску	Авантюризм	Добросовестность	Образованность
8	Криминальность	Готовность к риску	Упорство	Хитрость	Умение работать в команде	Инициативность	Расчётливость
9	Настойчивость	Уверенность	Хозяйственность	Открытость в общении	Харизматичность	Предприимчивость	Жадность
10	Готовность к риску	Самостоятельность	Воля	Забота о людях	Наглость	Благоразумие	Инициативность

Источник: составлено авторами.

Таблица 4
ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ БИЗНЕСМЕНОВ РАЗНЫХ СТРАН В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ
РОССИЯН

Иерархи- ческий уровень	Национальные деловые культуры					
	США	Великобри- тания	Испания	Италия	Германия	Франция
1	Хваткость	Чувство юмора	Коммуникабельность	Коммуникабельность	Прагматизм	Эгоизм
2	Умение воспользоваться ситуацией	Интеллигентность	Человечность	Человечность	Организованность	Ум
3	Прагматизм	Упорство	Открытость в общении	Открытость в общении	Целеустремлённость	Находчивость
4	Умение внушить доверие	Хозяйственность	Оптимизм	Оптимизм	Усердие	Интеллигентность
5	Целеустремлённость	Бережливость	Обаяние	Обаяние	Пунктуальность	Мобильность
6	Настойчивость	Соблюдение моральных норм	Наглость	Наглость	Трудолюбие	Прагматизм
7	Коммуникабельность	Честность	Умение воспользоваться ситуацией	Умение воспользоваться ситуацией	Бережливость	Открытость в общении
8	Лицемерие	Образованность	Увлечённость	Увлечённость	Добросовестность	Благоразумие
9	Предприимчивость	Широкий кругозор	Щедрость	Щедрость	Соблюдение моральных норм	Настойчивость
10	Хваткость	Благоразумие	Чувство юмора	Чувство юмора	Упорство	Инновационность

Источник: составлено авторами.

Таблица 5
ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ БИЗНЕСМЕНОВ РАЗНЫХ СТРАН В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ
РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ

Иерархи- ческий уровень	Национальные деловые культуры						
	Россия	США	Велико- британия	Испания	Италия	Герма- ния	Франция
1	Упорство	Управ- ленческие способ- ности	Воля	Расчётли- вость	Расчёт- ливость	Упорство	Упорство
2	Управлен- ческие спо- собности	Умение работать в команде	Готов- ность к рisku	Чувство юмора	Откры- тость в общении	Добросо- вестность	Добросо- вестность
3	Ум	Умение воспользо- ваться ситуацией	Управ- ленческие способ- ности	Человеч- ность	Чувство юмора	Воля	Хитрость

Качественные характеристики личности в межкультурной бизнес-среде

Продолжение таблицы 5

Иерархический уровень	Национальные деловые культуры						
	Россия	США	Великобритания	Испания	Италия	Германия	Франция
4	Усердность	Широкий кругозор	Умение воспользоваться ситуацией	Наглость	Человечность	Сила воли	Управленческие способности
5	Умение работать в команде	Харизматичность	Предприимчивость	Лицемерие	Коррупционность	Пунктуальность	Ум
6	Талант	Уверенность	Патриотизм	Готовность и желание заниматься благотворительностью	Хитрость	Самонадеянность	Усердие
7	Расчётливость	Предприимчивость	Скупость	Обаяние	Увлечённость	Интеллигентность	Умение работать в команде
8	Человечность	Инициативность	Упорство	Благородство	Управленческие способности	Бережливость	Талант
9	Увлечённость	Интуиция	Хитрость	Готовность к риску	Прагматизм	Настойчивость	Расчётливость
10	Уверенность	Мобильность	Хозяйственность	Интеллигентность	Ум	Надёжность	Человечность

Источник: составлено авторами.

Работники социальной сферы делают акцент на организованности, пунктуальности, самостоятельности, уверенности, обаянии и чувстве юмора (табл. 6).

Сотрудники средств массовой информации выделяют две основные группы респондентов. К первой относятся российские и американские бизнесмены, ко второй – их английские, испанские, итальянские, немецкие и французские коллеги. Первая группа респондентов характеризуется беспринципностью, авантюризмом, безответственностью (но и интеллигентностью!), вторая – интеллигентностью, инновационностью, бережливостью, заботой о людях, принципиальностью, благоразумием (табл. 7).

3. Значительное влияние на оценку качеств предпринимателей оказыва-

ет их должностной статус. Например, руководители высшего звена, оценивая качества российских предпринимателей, отмечают такие особенности, как настойчивость, воля, коррупционность, лживость. Руководители среднего звена выделяют прагматизм, упорство, находчивость, патриотизм, трудолюбие. Рядовые работники акцентируют свое внимание на уверенности, упорстве, харизматичности, интуиции (табл. 8).

Аналогичные расхождения прослеживаются и при анализе оценок, которые дают опрошенные с разным должностным статусом американским, английским, испанским, итальянским, немецким, французским бизнесменам.

4. Исследование показало наличие существенных гендерных различий в образах предпринимателей. Так, ха-

Таблица 6

ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ БИЗНЕСМЕНОВ РАЗНЫХ СТРАН В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РАБОТНИКОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Иерархический уровень	Национальные деловые культуры						
	Россия	США	Великобритания	Испания	Италия	Германия	Франция
1	Организованность	Организованность	Организованность	Чувство юмора	Чувство юмора	Пунктуальность	Самостоятельность
2	Уверенность	Уверенность	Уверенность	Обаяние	Обаяние	Организованность	Пунктуальность
3	Тонкое чутьё	Тонкое чутьё	Тонкое чутьё	Оптимизм	Оптимизм	Трудолюбие	Организованность
4	Трудолюбие	Трудолюбие	Трудолюбие	Коммуникабельность	Коммуникабельность	Уверенность	Криминальность
5	Усердие	Усердие	Усердие	Криминальность	Криминальность	Криминальность	Патриотизм
6	Криминальность	Криминальность	Криминальность	Интеллигентность	Интеллигентность	Интеллигентность	Интеллигентность
7	Коррупционность	Коррупционность	Коррупционность	Готовность к риску	Готовность к риску	Патриотизм	Тонкое чутьё
8	Необязательность	Необязательность	Необязательность	Благоразумие	Благоразумие	Настойчивость	Предприимчивость
9	Оптимизм	Оптимизм	Оптимизм	Харизматичность	Харизматичность	Инновационность	Любезность
10	Интеллигентность	Интеллигентность	Интеллигентность	Мобильность	Мобильность	Управленческие способности	Хитрость

Источник: составлено авторами.

Таблица 7

ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ БИЗНЕСМЕНОВ РАЗНЫХ СТРАН В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РАБОТНИКОВ СМИ

Иерархический уровень	Национальные деловые культуры						
	Россия	США	Великобритания	Испания	Италия	Германия	Франция
1	Беспринципность	Беспринципность	Интеллигентность	Бережливость	Забота о людях	Инновационность	Инновационность
2	Интеллигентность	Авантюризм	Готовность к риску	Забота о людях	Бережливость	Благоразумие	Интеллигентность
3	Авантюризм	Безответственность	Инновационность	Гибкость	Гибкость	Беспринципность	Инициативность
4	Забота о людях	Готовность к риску	Благоразумие	Благоразумие	Благоразумие	Интеллигентность	Беспринципность
5	Бережливость	Жестокость	Инициативность	Готовность к риску	Бесстрашие	Авантюризм	Благоразумие
6	Гибкость	Бесстрашие	Воля	Беспринципность	Беспринципность	Инициативность	Авантюризм

Качественные характеристики личности в межкультурной бизнес-среде

Продолжение таблицы 7

Иерархический уровень	Национальные деловые культуры						
	Россия	США	Великобритания	Испания	Италия	Германия	Франция
7	Безответственность	Воля	Безответственность	Благородство	Жадность	Бережливость	Бесстрашие
8	Готовность к риску	Инновационность	Бесстрашие	Авантюризм	Интеллигентность	Воля	Бережливость
9	Жестокость	Беспринципность	Беспринципность	Жадность	Инновационность	Бесстрашие	Воля
10	Бесстрашие	Авантюризм	Бережливость	Бесстрашие	Авантюризм	Добросовестность	Добросовестность

Источник: составлено авторами.

Таблица 8
ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ РОССИЙСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ В ОЦЕНКАХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВЫШЕГО И СРЕДНЕГО ЗВЕНА, А ТАКЖЕ РЯДОВЫХ РАБОТНИКОВ

Иерархический уровень	Должностной статус		
	Руководитель высшего звена	Руководитель среднего звена	Рядовой работник
1	Настойчивость	Прагматизм	Уверенность
2	Воля	Упорство	Упорство
3	Корруптированность	Находчивость	Харизматичность
4	Лживость	Патриотизм	Интуиция
5	Готовность к риску	Трудолюбие	Смелость
6	Авантюризм	Наглость	Ум
7	Инициативность	Умение внушить доверие	Корруптированность
8	Любезность	Умение воспользоваться ситуацией	Усердие
9	Находчивость	Интуиция	Хитрость
10	Оптимизм	Корруптированность	Криминальность

Источник: составлено авторами.

характеризуя российских бизнесменов, мужчины указывают и на позитивные, и на негативные качества (корруптированность, смелость, патриотизм, упорство, воля, уверенность, цинизм, криминальность, независимость). Женщины пользуются только позитивными характеристиками (стойкость, интеллигентность, смелость, настойчивость, хозяйственность, готовность к риску, трудолюбие, усердность, организованность, патриотизм).

Сходные характеристики дают бизнесмены и других стран.

5. Что касается образования, то отчетливо прослеживается следующая

закономерность: чем образованнее респондент, тем более критично он относится к предпринимателям. Например, оценивая российских бизнесменов, респонденты с ученой степенью на первое место поставили корруптированность и криминальность, респонденты с высшим образованием – силу воли и находчивость, респонденты с незаконченным высшим образованием – прагматизм и талант, а респонденты со средним и средним специальным образованием – благородство и прагматизм (табл. 9).

Как показали результаты анализа, возрастные характеристики опрошен-

ИЕРАРХИЯ КАЧЕСТВ РОССИЙСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ
РЕСПОНДЕНТОВ С РАЗНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Иерархический	Образование			
	Ученая степень	Высшее	Незаконченное высшее	Среднее и среднее специальное
1	Корруптированность	Сила воли	Прагматизм	Благородство
2	Криминальность	Находчивость	Талант	Прагматизм
3	Необязательность	Готовность к риску	Хозяйственность	Расчётливость
4	Уверенность	Патриотизм	Криминальность	Смелость
5	Бережливость	Настойчивость	Настойчивость	Талант
6	Интеллигентность	Интеллигентность	Расчётливость	Уверенность
7	Находчивость	Смелость	Самонадеянность	Увлечённость
8	Независимость	Надёжность	Корруптированность	Умение воспользоваться ситуацией
9	Смелость	Предприимчивость	Соблюдение моральных норм	Хваткость
10	Стойкость	Сила воли	Цинизм	Хозяйственность

Источник: составлено авторами.

ных особого влияния на оценки качеств бизнесменов не оказывают.

Обобщение полученных материалов позволяет утверждать, что ни в одной из стран, в которых проводилось исследование, не существует однозначного и непротиворечивого образа делового человека. Разные социальные, профессиональные и иные группы населения формируют собственные представления о бизнесменах, принадлежащих своей (национальной) деловой культуре, а также деловым культурам других стран. Чаще всего в этих представлениях соединены качества, традиционно воспринимаемые как положительные, с качествами, вызывающими неприятие (криминальность, корруптированность и т. п.).

Поскольку эти образы существенно влияют на взаимоотношения между бизнес-сообществом и другими социальными группами, особую актуальность приобретает укоренение более позитивных стереотипов. Эта задача становится еще более значимой в свете нарастающих интеграционных процессов в Европе, а также в связи с усилением глобализационных тенденций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виногородский Б.* Различение качеств личности // <http://www.bronislav.ru/stat/108>
2. <http://klub-drug.ru/kachestva-cheloveka/cherty-haraktera-cheloveka-spisok.htm>
3. <http://www.lor.inventech.ru/glos/glos0799.shtml>
4. <http://zhenskaya-dusha.ru/zhenskaya-psihologiya/335-polozhitelnye-kachestva-cheloveka>
5. *Дзялошинский И.М.* Коммуникационные процессы в обществе: институты и субъекты. Монография. – М.: Издательство АПК и ППРО, 2012.
6. *Дзялошинский И.М., Пильгун М.А.* Медиа-текст: особенности создания и функционирования. Монография. – М.: АПК и ППРО, 2011.
7. *Пильгун М.А.* Формирование контента в современном коммуникационном пространстве. Монография. – М.: РГСУ, 2012.
8. *Пильгун М.А.* Типология барьеров в межэтническом общении. Межэтническое общение: контакты и конфликты/ Под ред. Н.В. Уфимцевой. – М.: РАН ИЯ, МИЛ, 2012.
9. *Беспалько В. П.* Образование и обучение с участием компьютеров (педагогика третьего тысячелетия) // http://www.eusi.ru/lib/bespalko_obrasovanie/index.php
10. *Bell D.* The cultural contradictions of capitalism. – N.Y.: Basic Books, 1976.
11. *Штроо В.А.* Качества успешной личности: существует ли формула успеха? // http://www.elitarium.ru/2011/03/25/kachestva_formula_uspekha.html

ПРОЦЕССНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ



АНДРЕЙ ВЕЛИКОСЕЛЬСКИЙ

кандидат экономических наук
заместитель исполнительного директора по финансам
и экономике, финансовый директор
ОАО «СУЭК-Красноярск»

660049, г. Красноярск, ул. Ленина, 35, стр. 2

velikoselskyav@suek.ru

ключевые слова: угледобывающая компания, система управления, процессный подход, проектное управление

- *Применение на угледобывающих предприятиях существующей научно-методической базы процессного подхода не обеспечивает ожидаемого повышения эффективности производственного процесса*
- *Деятельность угольных компаний имеет существенные особенности – высокую изменчивость характеристик запасов угля, непрерывное перемещение в производственном процессе средств труда, повышенную опасность производства*
- *Одним из методологических принципов адекватной системы управления угольными компаниями, вытекающими из особенностей их деятельности, является сочетание процессного и проектного подходов*

В настоящее время многие угледобывающие предприятия внедряют процессный подход к управлению с целью повысить эффективность деятельности, снизить себестоимость продукции, улучшить ее качество, обеспечить быструю реакцию компании на постоянно изменяющиеся внешние воздействия рынка. Теоретическая база и методологический инструментарий процессного подхода разработаны во второй половине XX века и прошли успешную апробацию на зарубежных и отечественных промышленных предприятиях.

Процесс – это связанный набор повторяемых действий (функций), которые

преобразуют исходный материал и (или) информацию в конечный продукт (услугу) в соответствии с предварительно установленными правилами. Преимущество процессного подхода состоит в непрерывности управления, которое он обеспечивает на стыке между отдельными процессами в рамках системы процессов, а также при их комбинации и взаимодействии. Желаемый результат достигается быстрее, когда деятельность и соответствующие ресурсы управляются как взаимосвязанные процессы. Построение эффективной бизнес-модели, основанной на процессном управлении, а также взаимная

Предприятие

увязка с требованиями стандартов ISO серии 9000 с учетом 10006, методологией Международной ассоциации управления проектами IPMA и действующей функциональной организационной структурой должны позволить углубляющейся компании (УК):

получить устойчивые конкурентные преимущества в виде высокотехнологичной системы управления, обеспечивающей достижение стратегических целей;

достичь информационную прозрачность бизнес-деятельности;
сформировать систему непрерывных улучшений процессов;
обеспечить повышение клиентоориентированности и инвестиционной привлекательности компании.

На основании опыта ряда УК по изменению системы управления можно сформулировать основные проблемы и их причины (см. таблицу).

ПРОБЛЕМЫ И ИХ ПРИЧИНЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ УК

№	Проблемы	Причины
1	Отторжение изменений по улучшению процессов	Не сформирована потребность менеджмента в улучшении существующих процессов Стимулирование производится только за счет материальных выплат
2	Эпизодичность, случайность изменения процессов	Организационно-экономические отношения не согласованы с социально-экономическими отношениями в части стимулирования улучшения процессов
3	Возможные остановки начатого процесса улучшений	Энтропия (изменение процессов, приводящее к повышению неопределенности деятельности менеджеров)
4	Отсутствие необходимой динамики улучшений	Не совершенствуется взаимодействие персонала, благодаря которому должен быть получен эффект синергии
5	Перекалывание ответственности с уровня менеджеров на уровень операторов	Не формируются и не реализуются стандарты по процессам и функционалы у менеджеров

Источник: составлено автором.

Появление указанных проблем связано с неполным учетом специфики УК. Условия, в которых функционируют эти организации, характеризуются рядом природных, технических, экономических, организационных и других особенностей, влияющих на производственные процессы и управление ими.

К таким особенностям относятся:

непрерывность производства, которая диктуется характером технологии и невозможностью приостановки производства из-за больших затрат;

высокая изменчивость характеристик предмета труда, связанная с различной глубиной залегания угольных запасов, крепостью пород, коэффици-

ентом вскрыши, количеством уступов на открытых горных работах, протяженностью фронта работ и т.п.;

перемещение в производственном процессе не предмета, а средств труда и производства ввиду залегания угля в недрах земли;

вертикальная и горизонтальная внутрипроизводственная логистика, вызванная глубоким расположением угля в недрах и технологической необходимостью его перемещения до объектов использования (котельных);

непрерывная передислокация материально-технических, трудовых ресурсов в связи с изменением фронта работ, производственных параметров обрабатываемых участков;

высокие требования к уровню профессионализма операционного персонала;

повышенный риск получения персоналом производственных травм, поскольку на рассматриваемых предприятиях применяются взрывчатые вещества, высока опасность пожаров, возможно обрушение кровли и стенок горных выработок, шахтеры подвергаются воздействию угольной пыли, метана и других вредных газов, образующихся в процессе разработки, используется оборудование, работающее под высоким давлением, и т.д.

Кроме того, современный этап развития угледобывающей промышленности характеризуется освоением месторождений с весьма сложными горно-геологическими условиями и увеличением глубины их разработки. Это осложняет горно-технические условия, и, как следствие, повышает риски аварий и травматизма.

Одним из методологических принципов изменения системы управления УК, вытекающим из особенностей ее деятельности, является сочетание процессного и проектного подходов.

Проект – уникальный процесс, включающий конкретный перечень взаимосвязанных и контролируемых работ (функций) и осуществляемый в течение определенного периода с целью достижения соответствующих показателей при заданных ограничениях по времени, затратам и ресурсам.

Если проект в самом общем экономическом понимании есть целенаправленное изменение материально-финансовой системы, то управление проектами – управление такими изменениями. При этом под проектным управлением может пониматься комплекс мероприятий, направленных на достижение уникального результата в определенный

срок и в рамках установленного бюджета.

Так как процесс предполагает повторяемость и регулярность достижения результата, вероятность каких-то изменений минимальна. В проектном подходе и технология, и содержание работ могут меняться, если результат недостижим или велика вероятность срыва графика. Кроме того, результаты предыдущих этапов могут стать основанием для разработки и изменения не только графика, но и содержания последующих работ. Если грамотно применять эти подходы, то они дополняют и усиливают, а не исключают друг друга. Возможные варианты их совместного использования зависят от специфики проектов и реализующих их организаций.

Для эффективного управления развитием УК необходимо использовать и процессный подход – в качестве операционной основы (аллокация людей, использование технологий и т.п.), и проектный подход – в качестве инструмента реализации трансформации. Процессный подход направлен на обеспечение стабильности производственных процессов, проектный подход – на изменение и развитие процессов с целью повышения их эффективности, путем улучшения характеристик процессов (рис. 1).

Необходимость применения процессного подхода в УК обусловлена тем, что при повышении ритмичности, стабильности производственных процессов снижается уровень травматичности производства. Применение проектного подхода позволяет своевременно реагировать на изменяющиеся условия, учитывая сложные логистические потоки на предприятии.

Применение процессно-проектного подхода к управлению развитием УК

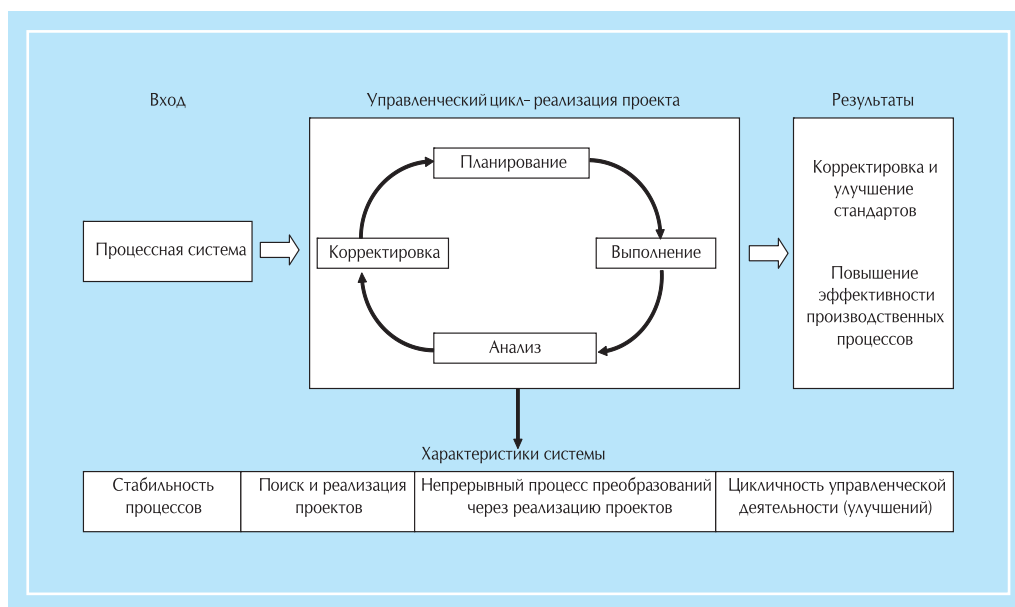


Рис. 1. Общая схема процессного подхода

Источник: составлено автором.

требует четкого определения процессов, протекающих в компании, целей и порядка взаимодействия этих процессов, а также критериев их результативности. При этом выявляются узкие места, разрабатываются мероприятия, способствующие улучшению производственных процессов и повышению их эффективности.

Обычно процессы на предприятии разделяют на основные и вспомогательные. Результаты основных процессов обеспечивают создание основного продукта организации (продажа, производство, снабжение и др.). Вспомогательные процессы поддерживают эффективное функционирование основных процессов (юридическое обеспечение, управление финансами, управление персоналом и др.). Кроме того, часто в отдельные группы выделяют так называемые управленческие процессы (касающиеся управления компанией как единым целым) и про-

цессы, связанные с разработкой новых продуктов и услуг.

Учитывая особенности деятельности УК, представляется целесообразным выделить четыре группы процессов – основные, вспомогательные, управленческие и обеспечивающие. Последние отвечают за поставку ресурсов в основное производство (рис. 2).

В заключение отметим следующее. При внедрении процессной системы с применением проектного подхода могут возникнуть проблемы. Это связано с тем, что для реализации большинства соответствующих задач необходима реорганизация менеджмента на основе новых управленческих технологий, т.е. построение матричной системы управления. Интеграция разных каналов управления по функциональным, проектным и процессным линиям, безусловно, вступает в противоречие с принципом единоначалия. В этом случае у сотрудника структурного под-



Рис. 2. Система процессов УК

Источник: составлено автором.

разделения появляется несколько начальников – непосредственный функциональный руководитель, руководитель (один или несколько) проекта, руководитель процесса. Все они могут давать взаимоисключающие указания. Одновременное использование процессного и проектного принципов организации деятельности в компаниях, усложняя процедуры взаимодействия между структурными подразделениями и конкретными сотрудниками, предъявляет особые требования к регламентации, учетной и бюджетной моделям, системе мотивации. Однако грамотная система полномочий, ответственности и регламентации деятельности позволит снять эти противоречия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Великосельский А., Кеосиди К.* Повышение эффективности деятельности предприятия: проектный подход // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2.
2. *Воробьева О.В.* Научное обоснование оценки и управления производственными

рисками на угледобывающих предприятиях с учетом влияния человеческого фактора: дисс. ... канд. техн. наук. – М., 2008.

3. *Всяких Е.И., Зуева А.Г., Носков Б.В. и др.* Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов. – М.: ДМК Пресс, 2012.

4. *Галкин А.В.* Снижение риска травмирования персонала горнодобывающего предприятия путем совершенствования нарядной системы : автореф. дисс. ... канд. техн. наук. – Челябинск, 2011.

5. *Галкина Н.В.* Социально-экономическая адаптация угледобывающего предприятия к инновационной модели технологического развития. – М.: Экономика, 2007.

6. *Галкина Н.В., Коркина Т.А., Лабунский Л.В.* Развитие компетенций персонала горнодобывающего предприятия. – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 2003.

7. *Гельфанд Е., Савич А., Циперман Г., Ципес Г.* Бизнес-процессы: будни оптимизации // Директор информационной службы. – 2003. – № 4.

8. *Соолятэ А.Ю.* Управление проектами в компании: методология, технологии, практика. – М.: Синергия, 2012.

9. *Товб А.С., Ципес Г.Л.* Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: Олимп-бизнес, 2003.

СЕЛЬСКАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: последствия приватизации земельной собственности



НИКОЛАЙ ЖУКОВ

доктор экономических наук, заведующий лабораторией экономических и инновационных исследований Московский научно-исследовательский институт сельского хозяйства «Немчиновка» Россельхозакадемии*



ВАЛЕРИЙ ЕРЕМЕЕВ

кандидат экономических наук, председатель сельскохозяйственной артели «Колхоз «Маяк»

*143026, Московская область, Одинцовский район, пос. «Новоивановское», ул. Калинина, 1
agro-ehkonomika@yandex.ru

ключевые слова: государство, корпорация, монополизация, сельское хозяйство, государственное управление

- Средства производства, полученные работниками села в результате приватизации, не стали для них собственностью, поскольку не были восприняты ими на психологическом уровне, как мотивационный интерес, как потребность и необходимость
- На смену экономики «свободного рынка» приходит новая стадия капиталистической формации – корпоративная экономика, которая представляет собой особую форму отношений собственности
- Необходимо реформировать бюджетную систему на низшем уровне, обеспечивая переход от сметного бюджетирования муниципальных органов власти к финансированию по результатам представления услуг

В 1990-х годах юридическими актами государственная земельная собственность в России была разделена на индивидуальные частные паи. В результате приватизации государственных сельскохозяйственных предприятий (совхозов, госхозов) и реорганизации колхозов их земля и имущество парцелировались и передавались безвоз-

мездно в собственность работникам хозяйств, что обусловило становление класса мелких собственников на селе.

Вместо 28 тыс. колхозов и совхозов стали создаваться новые, сравнительно мелкие организационные формы хозяйствования. По социальным и хозяйственным особенностям они представляют акционерные общества,

общества с ограниченной ответственностью, сельскохозяйственные производственные кооперативы, хозяйства населения. К последним относятся личные подсобные хозяйства граждан с земельными участками для ведения коллективного и индивидуального садоводства, огородничества, животноводства, крестьянские (фермерские) хозяйства, некоторые из которых используют наемный труд, в результате чего на селе появился предприниматель.

Для понимания перспектив аграрного реформирования в России определяющим фактором является то, что крестьянство представляло собой ключевое звено в социально-экономической эволюции страны, что вытекало из природной сущности российской земледельческой культуры. Хотя российской деревне не был свойствен развитый индивидуализм, тем не менее невозможно представить крестьянство вне индивидуального трудового хозяйства, а широко применявшиеся в других странах наемный труд и частная собственность на землю, напротив, имели низкий социальный статус и не считались абсолютной ценностью «...в противоположность общинному землепользованию...» [1, с. 80–81]. Коренная черта культуры крестьянства традиционно выражалась в социально организованных стереотипах группового опыта с постоянным его воспроизводством.

В послереволюционный период длительный процесс урбанизации привел к коренному сдвигу в соотношении сельского и городского населения. Вместе с тем в результате государственной политики, сделавшей ставку в аграрных отношениях на наемного работника, которым де-факто являлся и колхозник, традиционный крестьян-

ский образ жизни и работы подверглись значительному изменению, что ослабляло крестьянскую культурно-духовную самобытность. Колхозный строй в большой мере трансформировал крестьянскую трудовую этику: были подорваны ценность и хозяйственная мотивация труда земледельца, персонифицированное побуждение, самостоятельность и инициатива, связи между поколениями в передаче крестьянского опыта от старших к младшим.

Тем не менее навыки и черты, составляющие крестьянский образ работы и жизни, хотя и в трансформированном виде, сохраняются и в настоящее время. Это прежде всего психологическая привязанность бытия земледельца непосредственно к жизненному пространству (земле, дому, хозяйству, семье), иначе говоря, сельскому образу жизни как особому социально-территориальному целому, отличающемуся своеобразием человеческого общения и являющемуся прототипом для всего общества.

Однако такое понимание работы и жизни крестьянина, связанных с природными условиями, обуславливающих особенности воспроизводства в сельском хозяйстве, не нашло отражения в юридических актах после 1990-х годов. Замена прежних социально-экономических отношений в российской деревне (приватизация земли и имущества, введение частной собственности на средства производства с возможностью купли-продажи земельных ресурсов) была осуществлена без достаточной научной проработки.

Раздел земель и имущества в сельскохозяйственных предприятиях привел к образованию на этой основе коллективной (общей), долевой, совмест-

ной или индивидуальной собственности граждан, однако ряд аспектов приватизации не был отрегулирован на законодательном уровне. Например, до сих пор четко не определены права сельскохозяйственного предприятия (сельскохозяйственной организации) на имущество и земли, используемые им в производственно-хозяйственной деятельности, и перечень случаев, когда оно может быть собственником земельной площади (или части ее), арендатором, постоянным пользователем и т.д. Это не отражено в Земельном кодексе Российской Федерации, хотя данный документ призван обеспечить правовое регулирование земельных отношений, возникших в процессе приватизации сельскохозяйственных земель.

При этом за собственником земельной доли закреплено право распоряжаться своим участком – передать его в качестве вклада в уставной капитал организации или в аренду. Первый вариант предусматривает, что собственность на земельную долю переходит к организации, а бывший владелец ее становится обладателем ряда прав как участник этого формирования (право на дивиденды, различного рода услуги, получение земельного участка при выходе из организации с целью создания крестьянского хозяйства и т.д.). Соблюдение имущественных отношений сельскохозяйственных организаций и ее членов согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации позволяет сочетать интересы тех и других. Второй вариант предусматривает, что право собственности на земельные доли сохраняется у арендодателя.

Таким образом, в рамках одной организации (хозяйства) могут сложиться несколько типов земельных

отношений. Почти на 80% площадей, принадлежащих или принадлежавших владельцам земельных долей, развивают свою основную производственно-экономическую деятельность сельскохозяйственные организации, и менее 1% этого ресурса является их собственностью. В период реорганизации бывших колхозов и совхозов собственниками земельных долей стали 12 млн их трудоспособных работников и пенсионеров. Земельные доли этой категории граждан относятся к частной собственности в двух ее формах: долевой и совместной, но государственную регистрацию прав на землю осуществили только 11,7% их владельцев, или 1,4 млн человек [2, с. 66]. Это свидетельствует о «прохладном» отношении крестьянства к организации собственного индивидуального хозяйства на частной основе.

Крестьяне за редким исключением не ставят вопрос о выделении земельного пая в натуре, зная, что в современном экономически ущемленном положении аграрного сектора земля является тяжелой ношей, а не источником прибыли. Индивидуальная мелкотоварная хозяйственная самостоятельность невозможна без решения общих экономических проблем в стране, современной техники и технологий, маркетинга и менеджмента. К тому же по мере развития инновационного процесса в современном сельском хозяйстве, включая освоение точных технологий, что имеет место в развитых странах, роль индивидуального начала конкретного производителя сокращается, а вместе с ней и тот импульс активности, который в прошлом задавался психологическим чувством собственника. Опыт США, Японии и других развитых стран показывает, что наиболее эффектив-

но работающими и конкурентоспособными являются крупные организации и корпорации, интегрирующие в составе «...агропромышленных объединений все фермерские хозяйства» [3, с. 10]. У крупных организаций больше ресурсов (земельных, финансовых, трудовых и др.), а также возможностей для эффективного структурирования и ведения производства.

Отметим, что в 1990-х годах бывшие рабочие совхозов и колхозники были поставлены в совершенно новые для них социально-экономические условия. Потребовалось умножение трудовых и предпринимательских усилий каждого из них, притом что в производстве и связях с промышленными и торговыми структурами им оставалось надеяться только на себя. Поэтому в среднем только 5–7% сельских жителей бывших колхозов и совхозов проявляют интерес к организации своего частного хозяйства [4].

К тому же рабочая сила российской деревни постарела, находится в основном в пенсионном возрасте, и ей не до бизнеса. Здесь играет роль также экономическое и социальное ущемление крестьянского труда в межотраслевом и институциональном отношении – это труд оплачивается в 2 раза ниже, чем в среднем по экономике страны.

Эти и другие факторы вместе с изначально общинными отношениями не побуждали российских крестьян заменять государственную земельную собственность в колхозах и совхозах частной, что не в последнюю очередь связано также с уравниловкой и своего рода иждивенчеством (не секрет, что на определенных этапах работа в трудовых коллективах «ни шатко, ни валко» ослабляла мотивацию к интенсивному труду).

Средства производства, полученные работниками села в результате приватизации, не стали для них собственностью, поскольку не были восприняты ими на психологическом уровне – как мотивационный интерес, потребность и необходимость [5]. К наделению собственностью крестьяне психологически не были готовы. Прежняя организация труда, устоявшиеся производственные отношения, которые отчуждали крестьян от земли, имущественных отношений, за долгие годы трансформировали их психологию. Вместе с тем в результате проведения приватизации в аграрном секторе земледельцы получили практически только предмет труда, т.е. землю, без средств труда, которыми осуществляется производственный процесс.

Собственность на средства производства и результаты труда не самоцель, а основа для достижения определенных социально-экономических результатов. Как таковая она может реализоваться только через управление, потому что управление производством есть функция собственника орудий и предметов труда. Собственность не должна отставать от уровня развития производительных сил, в противном случае ее частная форма может тормозить их движение, о чем свидетельствует исторический опыт.

После Второй мировой войны росту экономики развитых странах немало способствовали «новшества в области управления производством». В условиях развития материально-технической базы, интеграции, увеличения масштабов и концентрации производства частная собственность все больше трансформируется в ассоциативно-коллективистские разновидности. Персонифицированное частное при-

своение становится не совместимым ни с регулируемым расширенным воспроизводством, ни с социально-ориентированной системой хозяйствования, поскольку производительные силы де-факто носят более обобществленный, вертикально-интегрированный, государственно-корпоративный характер [6, с. 42].

В условиях капитализма концентрация капитала в корпорациях достигает такого уровня, который невольно приводит к постепенной трансформации его экономики. На смену экономики «свободного рынка» приходит новая стадия капиталистической формации – корпоративная экономика, в которой «...корпоративная собственность вовсе не сводится к собственности отдельных акционеров...» [7, с. 23]. Несмотря на антимонопольное законодательство, не наблюдается существенного подавления крупных монополий и возникает необходимость сочетать интересы государства, корпораций и социальных учреждений на основе новой, а именно государственно-корпоративной формы организации их взаимоотношений. Совершается переход от стадии «неорганизованного капитализма» XVIII–XIX веков к сравнительно «организованному капитализму» XX–XXI веков [8, с. 42].

«...Развитые державы мира являются... государственно-корпоративными по характеру господствующих производственных отношений» [9, с. 5]. Эта методологическое положение является общезначимым и применимым для исследований современных агропромышленных отношений макроэкономического и локального масштаба. Россия также должна ориентировать свое экономическое развитие на создание государственно-корпоративного сектора как ядра и движущей

силы всего народного хозяйства страны, обеспечивающего планомерное его развитие.

Заметим, что рыночная система является атрибутом низшего капитализма, а планово-корпоративная, или государственно-корпоративная, – высшего, социально-трансформируемого борьбой труда. Именно государственно-корпоративная экономика, по мнению некоторых специалистов, ассоциируется с конкурентоспособностью, которая одновременно предполагает ее плановое государственное регулирование [6, с. 3]. Не случайно президент США в 1965 г. издал специальное распоряжение об использовании в ведомствах планирования, прогнозирования и субсидирования.

Корпоративизм в современном понимании – это система взаимно согласованных отношений между органами верховной власти и различными корпоративными формированиями по линии взаимодействия трех сторон: государства – бизнеса – профсоюзов. Таким образом, различные интересы корпоративных групп нивелируются и интегрируются, всюду в мире используется «...как бы антирыночный» инструментарий государственного управления» [8, с. 125]. В таком ключе действуют страны с устоявшимся корпоративизмом, где представители власти, профсоюзов и предпринимателей договариваются о принципах, параметрах заработной платы, ее дифференциации, нормах занятости и др.

В России развитию корпоративного управления препятствуют:

недостаточно четкое юридическое сопровождение функционирования корпораций;

сосредоточение пакетов акций в руках небольшой группы владельцев;

Сельская экономика России: последствия приватизации земельной собственности

стремление уменьшить число сторонних держателей акций;

размывание доли акционеров в уставном капитале.

В целом приведенные признаки свидетельствуют о нарушении прав акционеров. Это также противоречит принципиальным положениям корпоративного управления, определенным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Но это вовсе не доказывает необходимость ликвидации государственных корпораций.

Например, в США около 80% произведенной и реализованной сельско-

хозяйственной продукции приходится на долю 8% крупных ферм, которые «...уже, считай, не семейные фермы, а сельскохозяйственные корпорации с использованием наемного труда» [10, с. 10]. Более того, здесь фермер постепенно утрачивает черты даже малого предпринимателя и де-факто превращается в наемного работника, особенно в условиях называемой корпоративной интеграции [11, с. 184].

Корпорация представляет собой добровольное объединение капиталов, юридических и физических лиц и имеет статус юридического лица (рис. 1).

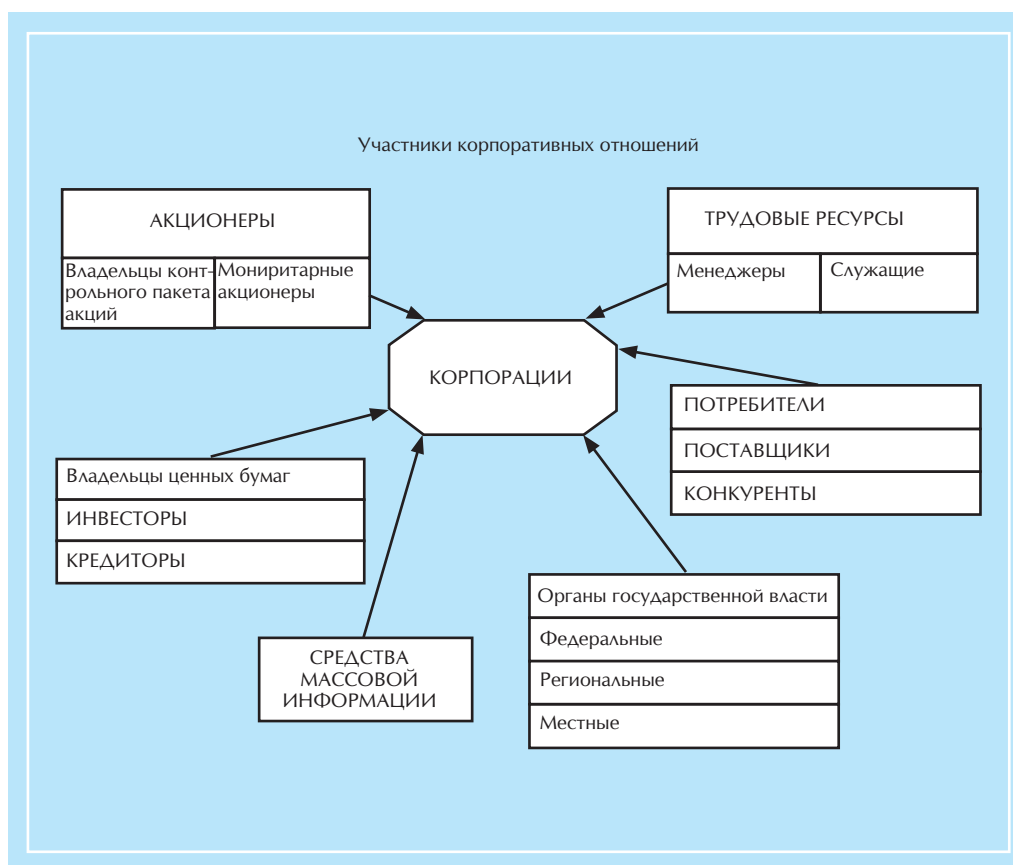


Рис. 1. Производственно-управленческие связи в корпорации
Источник: составлено авторами.

Точка зрения

Выразителями корпоративных отношений в государствах ОЭСР выступают разные формирования. Например, в Германии преобладают картели, во Франции – синдикаты, в Англии и США – холдинговые компании.

Особое значение развитие корпоративных отношений имеет на тер-

ритории сельских муниципальных образований. Здесь строятся производственно-экономические связи и управленческое взаимодействие власти, бизнеса и общества, регулирующие трудовой деятельности жителей и частного предпринимательства (рис. 2).

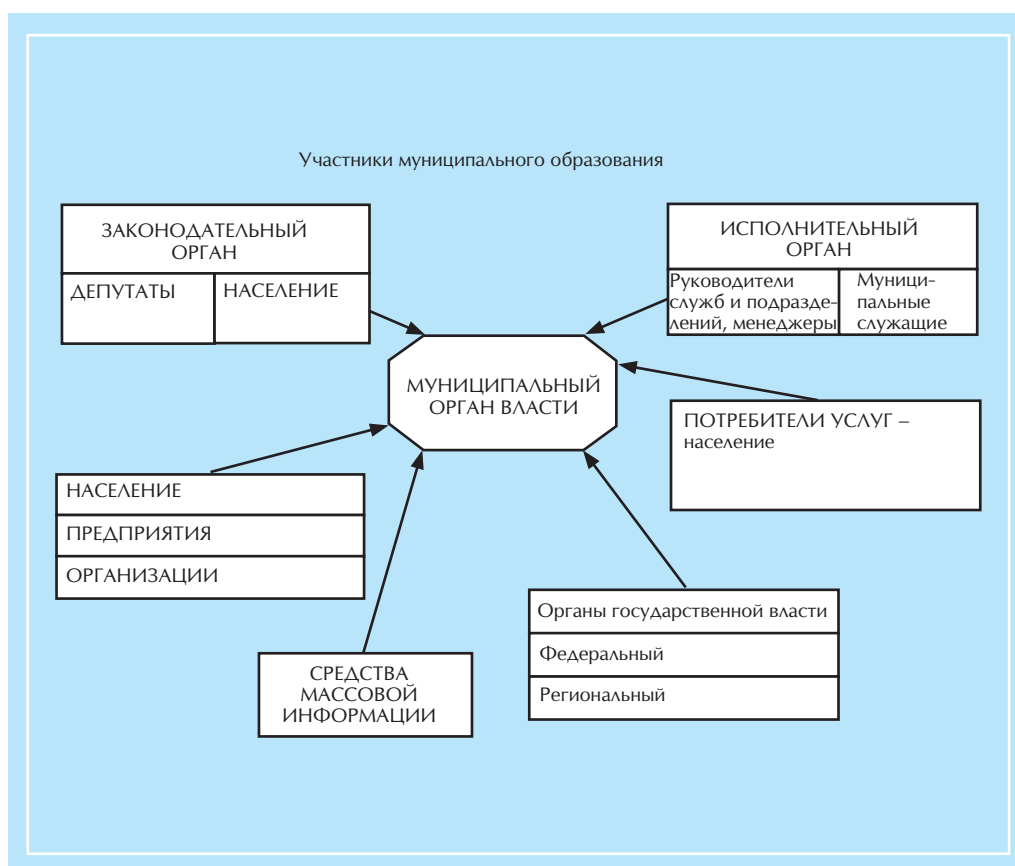


Рис. 2. Схема управленческих отношений муниципального органа власти
Источник: составлено авторами.

В наше понимание корпоративной модели закладывается соборность, характерная для традиций российского общества вообще. При этом от вклада каждого члена общества зависит социально-экономическое развитие территории, поэтому определяющим

становится коллективный труд предприятий, граждан и местного самоуправления.

Выстраивая модель взаимодействия государства и бизнеса на местном уровне, необходимо исходить из оптимального функционирования на

территории объектов производственного и социального назначения. Власть и общественные институты должны быть ответственными за соблюдение законности, проводимых социальных и хозяйственных преобразований и на основе совместного соглашения регулировать общественные отношения на данной территории. В фокусе внимания – развитие социального и культурного уровня населения, образование, медицинское обслуживание и другие услуги, бережное отношение к традиционному укладу жизни граждан, организация и обустройство населенных пунктов и т.д.

В связи с этим возникает необходимость реформировать бюджетную систему на низшем уровне, обеспечивая переход от сметного бюджетирования муниципальных органов власти к финансированию по результатам предоставления услуг. Следует скорректировать и налоговое законодательство: муниципальное образование должно формировать доходы от территории и принимать непосредственное участие в их сборе, а также отвечать совместно с налогоплательщиками за их уплату. Кроме того, требуется восстановить вертикаль власти на этом уровне: муниципальное образование должно соответствовать административному делению (район), его управление (сельские и поселковые органы) должны подчиняться районным властям.

Пока же процесс становления местного самоуправления в сельскохозяйственном муниципальном районе страдает от множества пробелов юридического характера. Так, в законодательных актах даже не предусматривается ответственность местного управления за состояние сельскохозяйственного производства. Федеральный

закон от 6.10.03 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» также не внес ясность в распределение функций управления сельским хозяйством в системе АПК на муниципальном уровне, не устанавливая ответственность муниципальных органов за состояние производства на своей территории.

В аграрном секторе страны этим занимаются многочисленные сельскохозяйственные организации, коллективы и индивидуальные предприниматели различных организационных структур. При этом преобладает частная собственность на основное средство производства, т.е. на землю. Идет процесс «раскрестьянивания», так как земля сосредоточивается в руках крупных землевладельцев, а крестьяне «освобождаются» от нее и превращаются в наемных работников. В результате так называемого банкротства, под которое подводятся тысячи предприятий, уже до 2005 г. в России было ликвидировано около 10 тыс. колхозов и совхозов, что почти полностью остановило производственную деятельность в 47 тыс. населенных пунктах. В течение первого десятилетия XXI века в частной собственности оказалось около 90% средств производства и, главное – земель сельскохозяйственного назначения.

Зачастую имущество сельскохозяйственных предприятий переходит в собственность недобросовестных руководителей и местных чиновников, а также различных финансово-промышленных структур.

Овладение аграрной собственностью привело к концентрации капитала и укреплению его монополистической направленности. В данных условиях монополии завладевают производс-

твом сельскохозяйственной продукции, ее переработкой и торговлей, и вопреки устоявшемуся мнению – «рынок формирует цену», получается наоборот: цена становится полностью подвластной монополиям и диктуется ими. Вступает в действие так называемый «закон лыжни» – когда цены на товары и услуги растут параллельно увеличению капитала монополии, не допускающей сокращения своих доходов. Например, субсидирование государством процентной ставки по кредитам сельским товаропроизводителям через банки усиливает их монополизацию и одновременно является инструментом выкачивания ресурсов из отрасли.

Такое положение, а также захват (пусть даже и с частичным выкупом) сельскохозяйственных угодий и имущества сельскохозяйственных товаропроизводителей будут продолжаться до тех пор, пока не появится реальный собственник, защищенный государством, которым, на наш взгляд, должно стать районное муниципальное образование, получив соответствующие полномочия в иерархической системе управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция аграрной политики России в 1997–2000 годах / Под ред. *Е.С. Строева*. – М.: «Вершина-клуб», 1997.

2. *Орлова Е.Г.* Мониторинг землевладения и землепользования в сельскохозяйственных организациях // *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. – 2012. – № 3.

3. *Першукевич П.М., Щетинина И.В.* Совершенствование системы управления в АПК. – Новосибирск: Сибирский НИИ экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии, 2012.

4. *Свиридов Н.* Социально-экономическая трансформация аграрного сектора // *Экономист*. – 2009. – № 6.

5. *Югай А.М.* Механизм мотивации труда в сельском хозяйстве. – М.: «Росинформагротех», 2007.

6. *Губанов С.* Теория воспроизводства: новые данные // *Экономист*. – 2006. – № 1.

7. *Королюк Е.* Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство // *Проблемы теории и практики управления*. – 2011. – № 4.

8. *Сорокин Д.* Российские корпорации: готовность к современной реальности // *Проблемы теории и практики управления*. – 2012. – № 5.

9. *Губанов С.* Пути развития России: назревшее уточнение // *Экономист*. – 2010. – № 4.

10. *Черняков Б.А.* Одноэтажная Америка // *Российская земля*. – 2010. – № 4.

11. *Серова Е.В.* Аграрная экономика: Учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей. – М.: ГУ–ВШЭ, 1999.

ЧЕСТНОСТЬ И ДОВЕРИЕ – институциональные условия цивилизованных экономических отношений



ОЛЬГА НИФАЕВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики и менеджмента
Брянский государственный технический университет

241035, г. Брянск, бульвар им. 50-летия Октября, 7
olganifaeva@yandex.ru

ключевые слова: честность, доверие, цивилизованный бизнес, хозяйственная этика

- *Важное преимущество честности – улучшение репутации фирмы не только среди деловых партнеров, но и среди потребителей, государственных и общественных организаций*
- *Честность по отношению к потребителям обеспечивает увеличение спроса, укрепление положительной деловой репутации, улучшение восприятия и продвижение нового товара*
- *В широком смысле слова доверие можно рассматривать как ожидание кооперативного поведения от контрагента, т.е. поведения, соответствующего интересам и целям субъекта в области отношений, которые связывают субъекта с контрагентом*

Честность – одно из высших человеческих достоинств. Однако в России отношение к этому понятию двойственное. С одной стороны, в российской деловой культуре доверие между партнерами всегда ценилось, являлось важным составляющим деловой репутации [1, с. 161]. С другой стороны, честность не считалась чем-то обязательным, к мелким нечестным поступкам относились снисходительно.

С 1990-х годов в России ложь и обман приобрели поистине огромные масштабы. Социологические опросы, проведенные в первые годы рыночных реформ, показали, что 90% представителей малого бизнеса сталкивались с нарушением деловых обязательств, из них 52% считали это явлением не-

редким, а 41,2% – частым. Еще хуже ситуацию с деловой этикой в то время видели представители среднего и крупного бизнеса, государственных органов и общественных организаций [2, с. 74]. Сегодня мало что изменилось.

Однако следует помнить, что честность – неиссякаемый резерв экономики, а значит, повышения эффективности хозяйствования. Важное преимущество честности – улучшение репутации фирмы не только среди деловых партнеров, но и среди потребителей, государственных и общественных организаций. Репутация честного партнера, продавца качественных товаров, работодателя, соблюдающего трудовые права, добросовестного налогоплательщика – это так называемый нематериальный, символический ка-

питал, значимость которого в информационную эпоху будет только возрастать. В условиях ужесточения конкуренции, концентрации бизнеса, инфляционных процессов выживут не фирмы-однодневки, получившие «быстрый» доход за счет покупателей и ушедшие с рынка, а хорошо зарекомендовавшие себя компании, ведущие честный бизнес.

РЕПУТАЦИЯ ФИРМЫ

Сегодня успех обеспечивается не упаковкой, не качеством товара и даже не его ценой, а репутацией компании-товаропроизводителя. Крупнейшие транснациональные корпорации существуют десятки лет именно благодаря тому, что в сознании миллионов людей их продукция ассоциируется с безупречным качеством, заботой о потребителе, социальной ответственностью по отношению к работникам. Даже время от времени вскрываемые факты недобросовестной конкуренции не слишком сильно сказываются на репутации ТНК. В глазах потребителей они остаются образцами непорочности.

Поэтому широкая общественность и особенно предприниматели должны осознать, что *честность выгодна*, так как способствует снижению уровня неопределенности, асимметричности рыночной информации, транзакционных издержек, построению долгосрочных и доверительных деловых отношений, реализации крупных проектов, улучшению инвестиционного климата и в конечном счете достижению основной цели предпринимательской деятельности – получению прибыли. Честные долговременные отношения – залог стабильности бизнеса. Благодаря таким отношениям появляются возможности получать скидки и рассрочку платежей, деловую поддержку, положительные рекомендации партнеров и др.

ИНСТИТУТ ЧЕСТНОСТИ И ЕГО СУБЪЕКТЫ

В хозяйственной практике честность должна проявляться прежде всего во взаимоотношениях с *потребителями*. Несмотря на относительно развитое законодательство о защите прав потребителей и его постоянное совершенствование, продавцы придумывают все новые и новые способы так называемого сравнительно честного обмана, используя недостаточную компетентность, доверчивость или психологические особенности потребителей [3, с. 149]. Сегодня конкурентная борьба, особенно в потребительском секторе происходит не между товарами как таковыми, а между их виртуальными свойствами, созданными и навязанными коммерческой рекламой. Самый бесчеловечный способ обмана – подделка лекарств, пищевых продуктов и других товаров. По сути, этот вид правонарушения является преднамеренным убийством или нанесением вреда здоровью различной степени тяжести, однако наказывается несправедливо мягко.

Честность по отношению к потребителям обеспечивает увеличение спроса, укрепление положительной деловой репутации, улучшение восприятия и продвижение нового товара или услуги фирмы, положительно зарекомендовавшей себя в прошлом. Как следствие, *возникает экономия расходов на сбыт и продвижение, повышается вероятность получения конкурентного преимущества по цене и по товару*. Известные фирмы, имеющие репутацию честного производителя качественной продукции даже на региональном уровне, а тем более в мировых масштабах, получают колоссальную экономию, используя свою репутацию и бренд.

К сожалению, доверчивость российских потребителей не знает пределов. Поэтому приоритетным направлением государственной информационной политики должно стать обращение не только к продавцам и товаропроизводителям, но и к самим потребителям. Когда мы будем честными между собой, когда с неприятием будем относиться к нечестному поведению других людей, в том числе предпринимателей, последним не останется ничего другого, как тоже быть честными.

Во взаимоотношениях с контрагентами проблемы надежности, доверия, соблюдения обязательств всегда были в числе самых важных. Любой предприниматель знает, что в деловом мире честность позволяет наладить долгосрочные взаимоотношения, способствует стабильному развитию бизнеса (например, без перебоев в поставках материальных ресурсов), повышению качества продукции, получению льгот, скидок, коммерческих кредитов. В деловой среде все хорошо знают, поэтому, обманув партнера хотя бы один раз, снова наладить отношения с ним и другими контрагентами очень трудно.

Что касается отношений с поставщиками финансовых ресурсов, то, разумеется, в условиях, когда предпринимательская деятельность сильно зависит от внешних источников финансирования, легче добиться получения финансовых ресурсов на более льготных условиях, если организация имеет репутацию честного, добросовестного заемщика.

Информационная политика большинства СМИ во всем мире сегодня направлена на эпатаж, развлечения, скандалы. Так что новость об очередной фирме, замешанной в каком-либо скандале с обманом потребителей, некачественной продукцией или проблемами

с контролирующими органами, станет хорошим информационным поводом и будет «раскручена» всеми телеканалами. Конкуренты также не преминут воспользоваться таким случаем. Если предприниматели не заинтересованы в антирекламе, им нужно быть честными, соблюдать законы и не давать повода усомниться в своей репутации.

Честность на рабочем месте также имеет большое значение. Боязнь потерять рабочее место, сделать что-либо не так, быть подсиженным своим же коллегой, несправедливая оплата труда и др. создают негативную атмосферу в коллективе, отвлекают человеческие ресурсы компании, которые можно было бы направить в позитивное русло. Атмосфера лжи, неискренности, царящая в коллективе, наносит огромный ущерб общему делу. Люди начинают равнодушно относиться к своей работе, имитировать активную деятельность, заниматься обсуждением друг друга вместо того, чтобы делать свою работу. На наш взгляд, если руководитель хочет сохранить коллектив, удержать квалифицированные кадры, остаться на своем месте как можно дольше, он должен с самого начала пресекать попытки фамиллярности, лести, подношений. В компании должны поощряться взаимное доверие, инициативность, готовность взяться за решение сложных задач, отсутствие закрытых тем [1, с. 162]. Но это возможно только при условии справедливой оплаты труда, соответствующей квалификации и трудовым усилиям работников.

РОЛЬ ДОВЕРИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Честность является основой доверия – еще одного крайне важного для развития цивилизованных экономических

отношений фактора. Сегодня феномен доверия стал объектом изучения многих дисциплин и научных направлений, начиная от психологии и социологии и заканчивая институционализмом и теорией игр.

Ф. Фукуяма определяет доверие, как «возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что члены последнего будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами; доверяющий полагается на то, что из его уязвимости партнер не будет извлекать собственные выгоды» [4, с. 129]. В широком смысле слова доверие можно также рассматривать как ожидание кооперативного поведения от контрагента, т.е. поведения, соответствующего интересам и целям субъекта в области отношений, которые связывают субъекта с контрагентом. В этом контексте доверие следует отличать от уверенности. Доверие означает наличие некоторой неопределенности, риска, зависимости от поведения партнера. Уверенность же обеспечивается силой закона и неотвратимостью наказания за его нарушение [5, с. 138].

На декларативном уровне во всех странах мира, культурах и религиях доверие предстает важнейшей предпосылкой успешного ведения бизнеса, залогом положительной деловой репутации. Никакие формальные правовые механизмы не в состоянии гарантировать соблюдения законов или договоров. Во многих случаях только честность, опасение потерять доверие партнера удерживают стороны от совершения поступков, не совместимых с нормами деловой этики. Уверенность в партнере, его надежности, отсутствие страха неожиданных действий с его стороны служат защитой от неоп-

ределенности деловой среды и асимметричности информации. А именно неопределенность, по мнению Дж. М. Кейнса и его последователей, порождает кризисные явления в экономике. Самый яркий пример – спекуляции на финансовом рынке или ажиотажный спрос, провоцируемый жаждой наживы в условиях дефицита. Причины такого алчного поведения экономических субъектов – отсутствие доверия, непредсказуемость деловых отношений. По мнению К. Эрроу, уровень развития экономики также определяется наличием или отсутствием доверия, и большая часть экономической отсталости в мире может быть объяснена недостаточностью взаимного доверия» [6, с. 46].

О признании важности фактора доверия на международном уровне свидетельствует наличие индекса делового доверия в странах Европейского союза, индекса потребительского доверия к экономике США и *индекса доверия*, впервые появившегося в отчете Всемирного банка о мировом развитии за 1997 г. Самые низкие значения последнего индекса были тогда присвоены странам СНГ, в том числе России. В целом в странах с переходной экономикой доверие (точнее, его отсутствие или недостаток) сыграло очень важную роль, стало одной из причин неудачи реформ. Такое мнение высказывает Я. Корнаи [7, с. 17]. По мнению Б.З. Мильнера, реформы не имеют перспектив, когда предприниматели не доверяют чиновникам, рабочие – руководителям, фермеры – обществу, население – финансовым институтам и органам власти [8, с. 28].

Анализ литературных источников позволяет выделить следующие основные позитивные следствия доверия.

Во-первых, доверие способствует *повышению человеческого и социаль-*

ного капитала нации, например через обеспечение социальной стабильности и удовлетворенности качеством жизни отдельных индивидов.

Во-вторых, доверие облегчает процесс согласования интересов участников экономических отношений, особенно в сфере инноваций или масштабных проектов, которые могут быть реализованы только путем долгосрочного доверительного сотрудничества нескольких фирм. Как указывал Я. Корнаи, в любом соглашении невозможно предусмотреть все детали, чтобы обезопасить стороны от оппортунистических действий друг друга, в этом случае помогает только доверие.

В-третьих, доверие способствует улучшению делового (инвестиционного) климата, развитию долгосрочных ориентаций предпринимателей. Доказано, что, чем выше уровень доверия к государству, тем больше объем инвестиций.

В-четвертых, между степенью доверия и экономическим ростом выявлена статистическая связь, т.е. чем выше уровень жизни людей, чем лучше соблюдаются их права, чем больше перспектив для самореализации, тем выше доверие в обществе.

В-пятых, на микроуровне доверие является значимым элементом организационного капитала и культуры фирмы, оно позволяет минимизировать когнитивную неопределенность в организации, добиваться поставленных целей. Особое значение доверие приобретает в крупном бизнесе. Если на малом предприятии все на виду, то крупное предприятие, включающее множество структурных подразделений, может эффективно работать только в атмосфере всеобщей ответственности и доверия. Любому бизнесу – и малому, и крупному – доверие позволяет эф-

фективно распределять полномочия, быстро принимать важные управленческие решения, адаптироваться к требованиям рынка, работать в команде, что особенно актуально для сетевых, матричных, проектных и других типов организационных структур.

В-шестых, доверие ведет к сокращению трансакционных издержек, минимизирует расходы на защиту прав собственности, повышает дееспособность юридической системы.

Отсутствие доверия имеет крайне негативные экономические, социальные и политические последствия. Снижение уровня доверия ведет к увеличению затрат на страхование, охрану правопорядка, содержание судов и тюрем, повышает неопределенность информации, приводит к социальной нестабильности и коррупции. Высокий уровень коррупции, теневой экономики и преступности, постоянные экономические и политические кризисы в странах Африки, Латинской Америки и Азии связаны именно с низким уровнем доверия [9, с. 56]. Отсутствие доверия имело негативные последствия и для нашей страны. В начале рыночных реформ забвение одной системы ценностей без формирования другой привело к кризису доверия и, как следствие, породило широкое использование бартера, неплатежи, массовое нарушение прав работников и деловых партнеров.

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ЧЕСТНОСТИ И ДОВЕРИЯ В РОССИИ

Для того чтобы сузить возможности как можно большего числа людей поступать нечестно, требуется принять ряд мер, среди которых для России наиболее действенными нам представляются следующие.

1. Внедрение в учебный процесс всех направлений подготовки основ хозяйственной этики.

2. Использование инструментов социальной рекламы и потенциала СМИ для пропаганды честного и доверительного делового поведения.

3. Ужесточение уголовной и административной ответственности за нарушение законодательства о конкуренции, о защите прав потребителей и трудовых прав одновременно с обеспечением неотвратимости наказания.

4. Всестороннее повышение прозрачности бизнеса посредством публичности финансовой и статистической отчетности всех хозяйствующих субъектов, развития системы рейтингов.

5. Усиление социальной направленности реформ для повышения уровня доверия граждан к экономическим преобразованиям. Разъяснение и общественное обсуждение социально-экономических реформ, непосредственное участие граждан в этом процессе.

6. Реальная подотчетность исполнительной и законодательной власти гражданам страны, установление оплаты труда чиновников по результатам деятельности или рейтинговой оценки экономики региона, города.

7. Внедрение механизмов саморегулирования с учетом уже имеющейся положительной и отрицательной практики их применения в различных отраслях экономики России.

Таким образом, доверие не возникает само по себе, это результат сложного взаимодействия глубинных качеств человеческой природы, внешнего окружения, системы воспитания и обучения, стереотипов о ценности честности, надежности, порядочности, справедливости. Уровень доверия

отражает уровень духовной культуры общества, поэтому кризис доверия в современной России – результат духовного кризиса в целом. Следовательно, восстановить институт доверия в обществе невозможно без коренного пересмотра всей системы ценностей предпринимателей и населения, воспитания в них честности, уважения к труду, общности, социальной ответственности, формирования определенных ценностных ограничений.

Только в этом случае людям будет возвращена вера в то, что они нужны собственной стране и что Россия – действительно страна равных возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нифаева О.В., Нехамкин А.Н. Социальная реклама на службе модернизации // ЭКО. – 2013. – № 4.

2. Радаев В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. – 1996. – № 7.

3. Горленко О.В. Российская реклама: манипулирование сознанием потребителя // ЭКО. – 2011. – № 12.

4. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999.

5. Доброхотов Р. Доверие глазами экономистов и психологов (о книге А. В. Белянина и В. П. Зинченко «Доверие в экономике и общественной жизни») // Вопросы экономики. – 2011. – № 5.

6. Дементьев В. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. – 2004. – № 8.

7. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 9.

8. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. – 1998. – № 4.

9. О'Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономии // Вопросы экономики. – 2009. – № 12.

Уважаемые читатели!

Предлагаем Вам оформить редакционную подписку на журнал «Проблемы теории и практики управления». Оплата может быть произведена в любом отделении Сбербанка России.

Стоимость комплекта журналов для физических лиц на год – 5796 руб.

Телефоны редакции:
(495) 956-48-18, 956-36-34
E-mail: uotp@uotp.ru

В стоимость подписки включена доставка журнала по почте
Корреспонденцию направлять по адресу:
101000, Москва, почтамт, а/я 104



Извещение	ООО «Международная Медиа Группа» ИНН 7710605148 КПП 771001001 р/счет 40702810925000000224 в ВТБ 24 (ЗАО) г. Москва (Семеновская пл., д. 7, стр. 17) к/счет 30101810100000000716 БИК 044525716																																					
	(фамилия, имя, отчество подписчика)																																					
	(почтовый индекс и адрес подписчика)																																					
	<i>Журнал «Проблемы теории и практики управления»</i>																																					
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">2013 г.</td> <td style="width: 3.3%;">1</td><td style="width: 3.3%;">2</td><td style="width: 3.3%;">3</td><td style="width: 3.3%;">4</td><td style="width: 3.3%;">5</td><td style="width: 3.3%;">6</td><td style="width: 3.3%;">7</td><td style="width: 3.3%;">8</td><td style="width: 3.3%;">9</td><td style="width: 3.3%;">10</td><td style="width: 3.3%;">11</td><td style="width: 3.3%;">12</td> </tr> <tr> <td>2014 г.</td> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td> </tr> </table>												2013 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2014 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	2013 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																									
	2014 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																									
	количество номеров 12						Сумма руб.																															
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «__» _____ 2013 г.																																					
	(подпись плательщика)						(дата платежа)																															
Кассир																																						
Кассир																																						
Квитанция	ООО «Международная Медиа Группа» ИНН 7710605148 КПП 771001001 р/счет 40702810925000000224 в ВТБ 24 (ЗАО) г. Москва (Семеновская пл., д. 7, стр. 17) к/счет 30101810100000000716 БИК 044525716																																					
	(фамилия, имя, отчество подписчика)																																					
	(почтовый индекс и адрес подписчика)																																					
	<i>Журнал «Проблемы теории и практики управления»</i>																																					
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">2013 г.</td> <td style="width: 3.3%;">1</td><td style="width: 3.3%;">2</td><td style="width: 3.3%;">3</td><td style="width: 3.3%;">4</td><td style="width: 3.3%;">5</td><td style="width: 3.3%;">6</td><td style="width: 3.3%;">7</td><td style="width: 3.3%;">8</td><td style="width: 3.3%;">9</td><td style="width: 3.3%;">10</td><td style="width: 3.3%;">11</td><td style="width: 3.3%;">12</td> </tr> <tr> <td>2014 г.</td> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td> </tr> </table>												2013 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2014 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	2013 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																									
	2014 г.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																									
	количество номеров 12						Сумма руб.																															
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «__» _____ 2013 г.																																					
	(подпись плательщика)						(дата платежа)																															
Кассир																																						
Кассир																																						

Учредитель
ООО «Международная Медиа Группа»
© «Проблемы теории и практики управления»
Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия
Регистрационное свидетельство
ПИ № ФС 77-22848 от 26 декабря 2005 г.
При использовании и воспроизведении материалов в любой форме разрешение редакции и ссылка на журнал обязательны

Для зарубежных подписчиков агентство
«МК-ПЕРИОДИКА»
Тел. +7 (495) 681-57-15

Адрес редакции:
101000, Москва, почтамт, а/я 104
Тел.: **(495) 956-36-34, 956-48-18**
www.uptp.ru
Формат 70x100/16. Объем 12,0 печ.л.
Печать офсетная
Цена в розницу свободная

Подписка в Российской Федерации:
индексы журнала в каталоге «Роспечать»:
для индивидуальных подписчиков 70732, 47106
для организаций 70952, 47107
в Объединенном каталоге
«Пресса России» 40772

Отпечатано в ОАО «КОСТРОМА»
www.ipp-kostroma.ru
ООО Производственно-рекламное издательско-полиграфическое предприятие «НОВЫЕ АВТОРЫ»
117342, г. Москва, Севастопольский проспект, д. 56/40
www.n-avtori.ru
Заказ № 526
Подписано в печать 15.11.13



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

С 2013 г. можно подписаться на электронную версию журнала «Проблемы теории и практики управления»

Вы можете:

1. Заказать отдельные статьи (отдельные номера).
2. Оформить подписку на электронную версию журнала.
3. Стать абонентом журнала.

Во всех трех случаях файлы предоставляются в формате PDF, в режиме off-line, т.е. по электронной почте либо на носителе. Для чтения этого формата Вам необходим Adobe Acrobat Reader. Сделать заказ, оформить подписку или приобрести абонемент можно, заполнив и оплатив в Сбербанке (или любом другом банке) квитанцию на перевод денежных средств и выслав его копию в редакцию по почте или по факсу. Для ускорения получения заказа просьба при перечислении на наш расчетный счет денег связаться с редакцией по e-mail: urptr@urptr.ru (или по телефону) и сообщить параметры нужной Вам статьи, номера и доступный объем Вашего почтового ящика (тема: «заказ»). Получить заказ можно по электронной почте либо в редакции.

Стоимость подписки на электронную версию журнала (второе полугодие 2013 г.) – 2500 руб. Стоимость отдельных номеров журнала и статей составляет: один номер из архива – 300 руб.; одна статья из архива – 100 руб.; один номер за 2013 г. – 500 руб.; одна статья за 2013 г. – 150 руб.

Заказ по e-mail выполняется в день получения редакцией копии квитанции об оплате (кроме субботы и воскресенья). Физическим лицам в квитанции банка обязательно заполнить графу «Фамилия, и., о., e-mail плательщика» (для связи с Вами), в графе «Вид платежа» – параметры заказа (требуемый номер, год издания, фамилия автора статьи). Организациям в платежном поручении в графе «Назначение платежа» обязательно указать e-mail и параметры заказа (требуемый номер, год издания, фамилия автора статьи).

Приобрести электронную версию журнала или заказать отдельную статью можно на сайте электронной библиотеки www.elibrary.ru

Внимание!

Приобретенные у редакции файлы предназначены для личного использования и не подлежат копированию и несанкционированному (коммерческому или некоммерческому) распространению.

Адрес электронной почты редакции: urptr@urptr.ru
Телефоны для справок: 8(495) 956 48 18; 8(495) 956 36 34.