

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Костромской государственной технологической университет

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ  
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КГТУ

Выпуск 12

В двух частях

Часть 2

Секции X—XV

Кострома  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
  
2011

Печатается по решению научно-технического совета КГТУ

Редакционная коллегия:

Председатель: д.т.н., проф. М.В. Киселев

Члены редколлегии: д.т.н. А.Б. Брут-Бруляко

д.т.н. А.В. Подъячев

к.т.н. Г.М. Попова

д.т.н. В.М. Каравайков

д.т.н. А.А. Телицын

д.т.н. С.А. Угрюмов

к.э.н. Т.А. Кофанова

к.э.н. А.А. Ильин

д.ю.н. Г.Г. Бриль

д.и.н. А.А. Соловьев

к.э.н. Н.С. Бородина

инж. А.В. Анохова

- Н 347 Научные труды молодых ученых КГТУ. В 2 ч. Часть 2. Секции X—XV / Костромской государственной технологической университет. — Вып. 12. — Кострома : КГТУ, 2011. — 160 с.  
ISBN 978-5-8285-0561-6

В сборнике отражены некоторые результаты научно-исследовательской работы молодых ученых университета: студентов, аспирантов, докторантов, полученные ими при выполнении дипломных проектов и диссертационных работ.

Секция X

**ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ. ИСТОРИЧЕСКОЕ КРАЕВЕДЕНИЕ**

УДК 801.311

**ФИННО-УГОРСКИЕ ОСНОВАНИЯ  
В ТОПОНИМИКЕ ВОХОМСКОГО КРАЯ**

С.Г. Шарабарина

---

*В статье рассматриваются вопросы истории возникновения топонимов финно-угорское происхождения на территории Вохомского края. Исследуется этимологии отдельных названий, предлагаются различные версии. Особое внимание уделено названиям рек, таких как Вохма, Ветлуга, Юг, Кузюг.*

Следы древнего человека в Вохомском крае обнаружены благодаря археологическим раскопкам. В 1957 году в нижнем и верхнем течении Ветлуги, в которую впадает Вохма, проведены раскопки ряда могильников IX—XI вв., осмотрены известные Спасское городище и обнаружен ряд новых археологических памятников: Осетровское и Шилихинское городища, Ефанихинский могильник, Черемисское кладбище. Найдено много предметов III—V, IX—XI веков н.э. (каменные и железные орудия, украшения, серебряные гривны и многие другие предметы) [1]. До прихода славян наш Север, в том числе и Вологодский край, был заселен финно-угорскими племенами. Через Вохомский край еще в древности из волжской системы в двинскую по реке Вохме и ее притокам через суземы шел ряд волоков из одной реки в другую. Такие волоки, например, были из реки Вочь (из д. Анданга) на реку Юг (в д. Пермас); из Тихоновского монастыря на реку Енталу- приток Юга. Волоки проходили также с реки Пышуг на реку Юг (в д. Ширей); от реки Люптюг (из деревни Беданга до деревни Кирныша) на реку Волмангу. По реке Юг и Северной Двине можно было попасть в Архангельск, водный путь соединял и с Вяткой, где к VII веку сформировались первые народности племён удмуртов, марийцев и коми.

Появление названия «Вохма» краеведы Панфилов В.М., Рогозин П. относят к I—II тысячелетиям до нашей эры [2]. Значение слова затемнено, но в других финно-угорских языках есть объяснения. В эстонском языке так именуются болотные острова, в финском — зеленые густые массивы леса или кустарников [3]. Известный лингвист А. Матвеев объясняет название города через слово «вагмас», в северных говорах это сырое место, заросшее лесом с буреломом [4]. По мнению Б.О. Ткаченко многочисленные русские топонимы на -ма на бывших мерянских землях являются отглагольными существительными, такие как Кострома, Кинешма, Ульшма, Яхрома, Чухлома. В этом же ряду стоит и топоним Вохма. Финно-угорские языки относятся к агглютинативным языкам, имеющим строй, при котором доминирующим типом

словоизменения является агглютинация («приклеивание») различных формантов (суффиксов или префиксов), причём каждый из них несёт только одно значение. Присутствие форманта -ма в слове Вохма, который некоторые лингвисты Востриков О.В., Матвеев А.К. приводят к значению «вода» даёт возможность переводить это слово как «лесная река», или «река», протекающая в лесной болотистой местности». Это как нельзя лучше отражает истинное положение, так как река Вохма в древности действительно протекала сплошь через леса на всем ее 220-километровом протяжении. Полагаем, что имя городу дано по названию реки. «Имя реки закреплялось в названиях прибрежных поселений, урочищ. Чем шире оно закреплялось, тем древнее было название. Река в этом случае получала имя от названия местности в целом, а затем и поселению давалось то же имя» [5]. По нашему предположению названия мест поселения словами связанными с водой и лесом определяются древними верованиями финно-угорских народов. По словам Ключевского «У поволжских финнов особенно развит культ *воды* и *леса*. Мордвин, чуваш, находясь в чаще леса или на берегу глухой лесной реки, чувствует себя в родной религиозной сфере» [6].

Часть рек междуречья Вятки и Ветлуги носят названия на -ма, -га, -ша: Пижма, Молома, Юма, Ошма, Вохма, Какша, Нукша, Юронга, Якшанга, Шанга. Но подобные названия имеют и реки среднего течения Волги и низовьев Оки — Велетьма, Везлома, Вагома, Сейма, Клязьма, Мокша, Акша, Пандуга, Урга. Что же касается малых рек нашего края, то в большинстве они носят марийские названия [7].

В исследованиях А.К. Матвеева упоминается причудливая изоглосса сочетания звуков *во-* (*бо-*) в начале слова, прежде всего в Костромском крае и на территориях Русского севера, где зафиксированы мерянские поселения. Установленная при сопоставлении различных фонетических вариантов одна из самых распространенных и не менее семантически загадочных топооснов *бохт-*, *вохт-*, *охт-*, *ухт-*. Предложенные для нее значения "проток", "медведь", "волок" с точки зрения семантической типологии одинаково приемлемы: *Вохта*, *Вохтенка*, *Вохтоболка*, *Вохтога*, *Вохтома* — четыре названия, *Вохтомец*, *Вохтомица*, *Вохтыш*, *Вохтюга*) и *бохт-* (*Бохтема*, *Бохтеньга*, *Бохтюга* — два названия). Топонимы с начальным *бо-* явно восходят к названиям с *во-*: они сосредоточены в западной части ареала, примыкающей к Белозерскому краю [8].

Определение языковой принадлежности топонимов может идентифицировать этническую принадлежность исторических культур и на этой основе воссоздать этническую историю. Основными транспортными путями в лесной зоне являлись реки, поэтому вероятно их именованию придавалось большое значение. В вохомском крае сохранился большой пласт гидронимов. При этом многочисленны гидронимы с формантом -ма. Как мы уже говорили, существует распространенное мнение, что формант -ма в финно-угорских языках обозначал водные объекты, однако этимологизировать эти названия не так легко. Некоторые ученые, например С. Ухов, относят гидронимы с

формантом -ма к праиндоевропейским названиям. Нельзя полностью отбрасывать версию сохранения древних реликтовых названий праиндоевропейского времени, во всяком случае, того времени, когда разделение индоевропейских языков еще не было явно выражено, т.е. III тысячелетия до н.э. В таком случае названия с формантом -ма, в том числе и топоним Вохма, могут быть уже восприняты финно-угорскими племенами от своих предков. Речки бассейна реки Вохмы носят финно-угорские названия. Встречаются топонимы с формантами -да, -ик и -им (-ым), -ам, -га. Например река Ирдом, по мнению Б.А. Серебренникова, восходит к финно-угорскому *Ирдым* [9]. Лекам- от коми-зырянского «лѣк» (плохая река). Некоторые из них можно отнести к типу марийских гидроформантов -нгер, -нер, -нерь, -гер с предшествующим гласным: Ветлуга, которую в древности называли *Энер*; *Якшанга* — финно-угорское название от «якша» (болотная грязь) и «нга» от «энгер» (река) [3]. Другие гидронимы можно отнести к группе пермских гидронимов, имеющих характерные речные форманты -ва, -ю, -шор (-сор), -вож, -важ, -чер (-сер), -ѐль, -йыв (-ив) для коми языков и -вай, -шур (-сур) для удмуртского языка. Варваж (от карельского «ваар» (гора) и «важ» (разветвление реки).

Либо черемисы, либо другой, неизвестный финноугорский народ, оставил после себя ареал гидронимов с финальным формантом -юг. Почти весь он находится в бассейне реки Юг (водная система Северной Двины). Возможно, это была летописная чудь заволочская. По территории Костромской области протекает река Юг (Макарьевский район) В некоторых финно-угорских и финских языках это слово обозначает река. В саамском языке *juki*- река, в марийском *Jokka*, *йоггы* — течение, поток, в коми ю — река, Хант. *Юхан* — речка [10]. В связи с этим мы можем строить предположение, что формант -юг обозначает гидроним. В Вохомском крае известны реки: *Кортюг* — от финс. «кор» (глухой лес). *Кузюг* (пишется *Кузюк*, оглушение Г в К нашло отражение на письме — от коми-зырян. «Кузь» (длинный) или от «куз» — ель. *Луптюг* — возможно от зырянского «лухт» (заливной луг) [4].

Этноним чудь без уточнения применялся к прибалтийско-финскому народу — предкам эстонцев. Можно предположить, что и заволочская чудь была близка по языку к прибалтийской чуди. Гидроформант -юг можно (предположительно) вывести из финского *joga* «река». Некоторые гидронимы с гидроформантом -юг: (*Норюг*) — от коми-зырянского «нюр» (болото); *Парюг* — коми-зырянское «пар» (литься), а возможно, от финс. (край, берег); *Пыщуг* — от зырянс. «пыщѣг» (источник, поток). Д.П. Дементьев, считает, что название происходит от черемисского «пысть» (липа) и «юг» (сторона) [11]. *Шортюг* — от зырянс. «шор» (щука), то есть щучья река. В чувашском языке «шор» — это болото, заболоченная река, в ханты-мансийском — ручей. *Пертюг* — от финского «перт» (изба, баня). К финно-угорским отнесем и названия речек: *Пермас* — от финского «пырмас» (нора); *Вочка* — от зырянского «вочья» (против, напротив); *Дор* — коми (край, берег). Некоторые финно-угорские гидронимы сохранились не только в названиях мелких речек, но и в названиях населенных пунктов, названных по имени речек, на-

пример: деревни Кузюк, Кортюг, Пызмас. Нет пока ясности о происхождении названия реки Ветлуги, которую в древности называли Энер. А.И. Попов возводит его к марийскому слову «вытла», снабженному формантом «га» уже на русской основе и ярко сближенному с «ветла». «Вуд (выд)» — вода, «ла» — показатель множественного числа, значит, «воды», то есть многоводная, богатая водой река [12]. П. Рогозин предполагает марийскую основу «вытла» (ветка, чайка); термин «выть». Сохранившийся в ряде говоров, имеет смысловое значение «топь», «луга» в финно-угорских языках — топкий, трясинный. Профессор И.С. Галкин (Йошкар-Ола) считает гидроним Ветлуга русским переосмыслением марийского названия. С. Ухов говорит о том, что -уга является типичным балтославянским суффиксом, а ветла (также лтш. *viuols* «ива») — вполне подходящая основа для речного топонима, которые часто образуются от названий преобладающих растений. Нельзя исключить образования гидронима Ветлуга, как и апеллятивов ветла и *viuols*, от общего балтославянского корня вит- (рус. вить, лит. *vyti* и т.п.) со значением «извилистая». (Другая версия: от балт. *vieta* «место» и *lauk-* «поле» — Ф.И. Гордеев). Через многие века изустно в народе передается в разных вариантах легенда о том, что слово «Ветлуга» образовано от черемисского «веет» (женщина) и «Луга» — имени красавицы жены князя Коджа Ералтема, которая будучи взята в плен новгородскими колонизаторами в 1174 году, утонула в Энере при побеге из плена, и якобы Ветлугой назвали реку в память о Луге.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы для древней истории Поветлужья // Археологические исследования в Ветлужском районе Горьковской области в 1957 г. — Горький. — 1960.
2. Панфилов В.М. Вохомская земля. Краеведческие очерки. — Кострома, 2004. — С. 5.
3. Рогозин П. По следам названий // Вохомская правда. — 12.06.81. — № 71.
4. Матвеев А.Г. Субстратная топонимика русского севера // Вопросы языкознания. — 1964. — №2. — С. 79.
5. Жучкевич В. А. Общая топонимика / В. А. Жучкевич. — Минск, 1968. — 184 с
6. Ключевский В.О. Сочинения. В 9 т. Т. 1. Курс русской истории / Под ред. В. Л. Янина. — М. : Мысль, 1989. — Ч. 1. — С. 295—316.
7. Березин П.С. Обитатели Среднего Поволжья с первобытных времен до наших дней // Мифы древней Волги. Мифы, легенды, сказания, быт и обычаи народов, обитавших берега великой реки с древнейших времен до наших дней. — Саратов : Надежда. — 1996. — С. 9.
8. Матвеев А.К. К проблеме расселения летописной мери // Известия Уральского государственного университета. — Екатеринбург, 1997. — № 7. — С. 5—17.
9. Серебrenников Б.А. О происхождении верхних слоев северо-русской гидронимии // Вопросы языкознания. — 1970. — № 1. — С. 55.
10. Ткаченко О.Б. Мерянский язык. — Киев : Наукова думка, 1985. — С. 66.
11. Дементьев Д.П. Переписка с Преображенским. — ГАКО. — Ф. 652. — Оп. 1.
12. Попов А.И. Ветлуга. Озеро Лача // Русская речь. — 1973. — №4. — С. 126—128.

Секция XI

**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

УДК 347.9

**ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ЮСТИЦИИ**

Н.Л. Хвалыгина

---

*Для того чтобы решить современные проблемы формирования судебных участков мировых судей, на наш взгляд, необходимо обратиться к истории. Возможно, именно в прошлом мы сможем найти ответы, на интересующие нас вопросы современности.*

Институт мировых судей впервые в России он был введен в 1864 г. в связи с проводимой судебной реформой, когда 20 ноября 1864 г. были приняты «Судебные уставы», определяющие новую структуру судебной системы. Согласно Указа Александра II Правительствующему Сенату 20 ноября 1964 года конструкция мировой юстиции должна была быть водворена в России как «суд скорый, правый, милостивый и равный для всех подданных» [1].

Данную реформу можно рассматривать не просто как наиболее яркий пример удачной судебной реформы, но и как важнейшую часть всего процесса преобразований, происходившего в российском обществе в 60—70-е годы XIX в. Она известна в истории как «Эпоха Великих реформ». Ее цели, задачи и методы проведения во многом совпадают с современной судебной реформой.

Устройство мировой юстиции по Уставам 1864 г. было таким, что малозначительные уголовные и гражданские дела оставались в уезде. Первой инстанцией в мировой юстиции были единоличные мировые судьи: участковые, почетные и добавочные.

Апелляционной инстанцией по отношению к ним был уездный съезд мировых судей, состоявший из всех участковых и почетных судей уезда при участии прокурора окружного суда.

Территория Российской империи, где действовала мировая юстиция, была разделена на мировые округа.

Реформа предусматривала создание такого мирового суда, главным предназначением которого было примирение сторон, охрана и утверждение общего порядка и спокойствия. Мировые судьи в уездах и некоторых городах избирались соответственно уездным земским собранием, городской думой сроком на три года. Уезд с находящимися в нем городами, за исключением предусмотренных особым списком, составлял мировой округ. Мировые судьи могли быть избраны из числа местных жителей при наличии определенных требований или цензов: возрастного, образовательного, нравственного, имущественного. За каждым из мировых судей закреплялся участок на несколько волостей (отсюда и название «участковый мировой судья»), в пределах которого он должен был не только рассматривать дела, но и поселяться

для постоянного проживания на весь срок его деятельности. По идее обывателям для рассмотрения своего дела даже не надо было ехать в уездный город. Правда, некоторые мировые судьи выбирали местом работы свои усадьбы, которые могли располагаться далеко в глубинке.

Второй инстанцией для мировой юстиции был съезд мировых судей уезда. Он обычно работал в уездном городе. Высшей судебной инстанцией для дел, подсудных мировым судьям, был Сенат, располагающийся в столице. Более серьезные уголовные и гражданские дела рассматривались в общих судах. Низшей инстанцией общих судебных мест были окружные суды. Как правило, в каждой губернии был один окружной суд и находился он обычно в губернском городе. Второй инстанцией для этого рода дел была судебная палата. Обычно округ одной судебной палаты составлял несколько губерний. К 1917 г. округ Московской судебной палаты включал 14 губерний. Соответственно, если возникала потребность или желание потребовать пересмотра дела, то дорога в суд второй инстанции могла занять немало сил и времени. Высшей судебной инстанцией в этой ветви органов судебной власти также был Сенат. Таким образом, жители губернских городов, жители уездных городов и сельские жители оказывались в разных условиях. Для жителя столицы были доступны все инстанции, для жителя губернского города рядом были суды первой инстанции и суд второй инстанции, если дело было подсудно мировому судье, в суд второй инстанции по делам, подсудным общим судам и высшей инстанции, надо было ехать. Для жителя уездного города рядом была первая и вторая судебные инстанции по делам, подсудным мировым судьям, судебная инстанция даже первая по делам, подсудным общим судам, уже была за пределом места жительства, в суд надо было ехать. Поэтому неслучайно в пореформенный период население всячески старалось приблизить к себе судебные инстанции.

Помимо участковых мировых судей в том же порядке и на тот же срок избирались добавочные и почетные мировые судьи, которые не имели своих участков. Задачей добавочных судей была замена участковых мировых судей в случае их отсутствия, болезни или смерти. По поручению мирового съезда они могли также оказывать помощь участковым мировым судьям, которые были «чрезмерно обременены участковыми делами».

Почетные мировые судьи наделялись всеми правами мирового судьи, но в отличие от добавочных и участковых мировых судей не оставляли своей работы. К рассмотрению дел в пределах всего округа почетные мировые судьи приступали, когда все заинтересованные стороны обращались к их посредничеству, не получая за это никакого вознаграждения.

По закону мировые суды ничем не отличались от других общих судов, порядок деятельности которых строился на общих принципах с той лишь разницей, что процедура рассмотрения в мировом суде была обставлена меньшим количеством формальностей. Достаточно сказать, что мировой судья обязан был принимать заявления «везде и во всякое время» в пределах своего участка, независимо от формы прошения — письменной или словесной.



Архивные материалы по Костромской губернии свидетельствуют, что организация мировой юстиции отличалась от устройства общей юстиции. Специфику устройства мировой юстиции С.В. Лонская объясняет следующим образом: во-первых, мировой суд имел статус «местного» суда, который организационно был связан с земствами: уездные земские собрания избирали судей, финансирование также производилось из земского бюджета. Во-вторых, только мировые судьи во всей судебной системе были выборными лицами, и в связи с этим необходим был жесткий административный пресинг. Если в общих судах администрация компенсировала их независимую территориальную подведомственность назначением судей, то в мировой юстиции выборы компенсировались поуездным делением, что позволяло держать под контролем местных властей и сам процесс избрания, и деятельность мировых судей [2].

Указ о разделении Костромской губернии на судебно-мировые округа был издан только в 1869 г. В соответствии с ним Костромская губерния делилась на 12 судебно-мировых округов, 39 судебно-мировых участков, в которых начали свою деятельность 32 участковых и 97 почетных мировых судьи [3]. В пределах каждого мирового участка правосудие осуществлял один участковый мировой судья.

1-й участок — Александровская часть и часть Константиновской части, находящаяся между Еленинской и Павловской улицами, г. Костромы, где проживало 19095 душ населения, отдавался коллежскому асессору Константину Павловичу Дмитриеву.

2-й участок — Константиновская часть г. Костромы, за исключение части, вошедшей в состав первого участка, где проживало 19497 душ населения, — коллежскому секретарю Юрию Павловичу Корнилову.

3-й участок — волости, находящиеся за р. Волгой: Ильинская, Челпановская, Климовская, Чернозаводская, Левашевская, Каримовская, Коряковская; часть уезда по правой стороне Галичского почтового тракта с селениями до д. Антипина, население которого составило 41857 душ — коллежскому регистратору Федору Федоровичу Сумарокову.

4-й участок — волости по левую сторону Галичского почтового тракта, население которого составило 32570 душ — титулярному советнику Николаю Васильевичу Ермолову.

В Костромском судебно-мировом округе камеры мировых судей были определены более четко и находились строго по месту их жительства, а именно: камера мирового судьи 1-го участка — на Никольской улице г. Костромы в доме Чеславской, 2-го участка — на Мешанской улице г. Костромы в доме Варфоломеева, 3-го участка — в г. Костроме на Набережной улице в доме Костромского уездного земства, 4-го участка — в усадьбе Долматово Шишкинской волости.

Количество мировых участков как правило сокращалось. Сокращение количества мировых судей и границ их участков следует объяснить тем, что многие земства испытывали серьезные трудности с подбором кандидатур на

должности мировых судей, т.к. лиц, имеющих право баллотироваться на эту должность и желающих это делать, было немного. Кроме того, земства часто руководствовались соображениями экономии и не стремились оплачивать содержание большому количеству судей.

При разделении Костромской губернии на судебно-мировые округа законодатель, учитывая опыт других губерний, пытался максимально учесть количество проживающего на данной территории населения. Однако изначально участки были распределены не равным образом.

Указ Сената от 30 января 1881 г. четко предписывал, что в соответствии с законом камера мирового судьи не может быть помещена вне участка. В этой связи съезды мировых судей вынуждены были исключить спорное положение из Наказа. В губерниях Центрально-промышленного района России таких нарушений не допускалось, несмотря на то, что в пореформенной России существовала большая проблема с помещениями. Земство по мере своих сил решало эти вопросы, но возможности были крайне скудны. Закон позволял при необходимости рассматривать дела и на месте, где они возникали, но такое бывало очень редко.

Просьбы (иски, жалобы, заявления) судья должен был принимать везде и в любое время. Так предписывал закон, но его скорректировала практика: эта норма практически бездействовала. Распорядок работы мирового судьи регулировался только его усмотрением. Обычно рабочий день начинался с приема жалоб (в течение 1—2 часов), затем шли разборы дел. Некоторые судьи могли начать слушания во второй половине дня, а то и вовсе устроить выходной.

Просьбы и заявления можно было принимать не где угодно, а только в камере суда. Кстати, жалобы судье можно было посылать и по почте [4].

Размер жалованья участкового мирового судьи, например, в соответствии со сметой денежных земских повинностей на 1870 г. по Костромской губернии составлял 1600 рублей [5].

Земства могли финансировать мировые суды щедрее установленных общеимперским законом рамок, если, конечно, была возможность. Так, с учетом опыта соседних губерний, на основании постановления земского собрания от 8 октября 1869 г. на добавочное содержание четырех мировых судей Владимирского мирового округа было выделено 2000 рублей, которые в смете денежных земских повинностей по Владимирскому уезду на 1871 г. вошли в графу необязательных расходов [6].

Участковый мировой судья, отказавшийся от назначенного ему содержания, именовался почетным участковым мировым судьей, сохраняя это звание на все время безвозмездного заведования участком [7].

Почетному мировому судье была подсудна территория всего округа, однако закон не обязывал его постоянно проживать там, хотя по цензу почетный мировой судья и был «местный житель». Между тем должность участкового мирового судьи требовала «постоянных занятий и безотлучного пребывания в участке» [8]. Во время пребывания в своем округе почетный

судья обязан был «производить суд и расправу» по всем подведомственным ему делам.

Однако в 1889 году мировой суд был упразднен в результате контрреформ Александра III.

Мировая юстиция представляла собой максимально приближенную к населению систему, построенную на началах выборности, всеобщности, независимости судей, несменяемости судей в пределах выборного срока, гласности и состязательности.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Высочайший указ Правительствующему Сенату 20 ноября 1864 г. об утверждении Судебных уставов // ПСЗ РИ. Собр. 2-е. Т. XXXIX. № 41473.
2. Лонская С.В. Мировой суд в России (1864—1917 гг.). — С. 44.
3. Костромские губернские ведомости. 1866. 20 мая. №21 // ГАВО, ф. 14, оп. 3, д. 1605.
4. «По вопросу: может ли быть соединяема должность участкового мирового судьи с званием гласного земского собрания». Сенатский указ от 28 ноября. 1866 г. // ПСЗ РИ, Собр. 2-е. Т. XL. №43914.
5. См.: Смета денежных земских повинностей по Владимирскому уезду на 1870 г. // Владимирские губернские ведомости. 1870. 20 февр. № 8 и т.д.; Смета денежных земских повинностей по Ярославскому уезду на 1870 г. // Ярославские губернские ведомости. 1870. 6 марта. № 11 и т.д.; Смета денежных земских повинностей по Костромскому уезду на 1870 г. // Костромские губернские ведомости. 1870. 13 марта. № 12 и т.д.
6. Владимирские губернские ведомости. 1871. 26 февраля. № 9.
7. Учреждение судебных установлений. Ст. 45. // ПСЗ РИ. Собр. 2-е. Т. XXXIX. № 41475.
8. Учреждение судебных установлений. Ст. 42. // ПСЗ РИ. Собр. 2-е. Т. XXXIX. № 41475.

УДК 342.5

### **ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОКУРАТУРЫ КАК ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА**

Н.В. Саков (Следственное управление Следственного комитета при прокуратуре РФ по Костромской области),

Г.Г. Бриль

---

*Авторами характеризуется законодательство XVIII века о формировании надзорных органов в Российском государстве: императорские указы 1711, 1713 и 1714 годов определяющие структуру и особенности функционирования фискалитета. Раскрываются основные причины учреждения в 1722 году органов прокурорского надзора, правовое регулирование их деятельности.*

В настоящее время, когда в Российской Федерации активно осуществляется правовая реформа и закладываются основы правового государства, особенно важно глубоко изучить историю возникновения прокуратуры как государственного органа.

Основателем прокуратуры как органа надзора за соблюдением законности в России по праву считается Петр I, который проводил в период своего нахождения на престоле активное реформирование всей структуры государственного управления, целенаправленную деятельность по созданию единого централизованного государства. Конец XVII и начало XVIII веков характеризовались значительным ростом должностных злоупотреблений, казнокрадства и взяточничества, неисполнением царских указов со стороны органов государственного управления, всемерным возрастанием всякого рода поборов и усилением беспорядка населения. Известный русский историк В.О. Ключевский состояние работы государственного аппарата того времени оценивал так: «Непослушание чиновников предписаниям высшего начальства и даже царским указам стало при Петре I настоящей язвой управления, превосходящей даже смелость старых московских дьяков, которые, бывало, на 15-м указе непременно послать подьячего по делу стойко отвечали: "И по тому его Великого государя указу подьячий не послан". Не помогали ни штрафы, ни угрозы лишиться чина и "весьма отставить", ни даже сослать на каторгу» [1]. Император понимал, что чиновничий бюрократизм являлся силой, которая становилась опасной для государства и общества, серьезной помехой в достижении его целей.

Это вызывало насущную потребность в создании государственной службы по борьбе с этими негативными явлениями. Указом Петра I от 2 марта 1711 года в России для возбуждения дел «гласа о себе неимущих» учреждается фискальная служба, назначение которой состояло в том, чтобы «над всеми делами тайно надсматривать и провеживать про неправый суд, также сбор казны и прочего». В задачу фискалов также входило «обличение преступлений, направленных против указов, обнаружение взяточничества и всяких нарушений казенных интересов, преследование преступлений, по которым нет челобитчиков, и донесение о медленности в производстве дел в присутственных местах». За образец указанной службы Петр I взял государственные органы Германии. В 1713 году в России вводится должность генерал-фискала. Полномочия фискалов, процессуальные средства их деятельности были определены в Указе от 17 марта 1714 года «О фискалах и о их должности и действии». В Указе получила четкое разграничение компетенция обер-фискалов, провинциал-фискалов, городских и низших (рядовых) фискалов. Фискальная служба являлась службой сугубо тайной, поэтому она была весьма непопулярной в общественном мнении, слабо влияла на создание обстановки законности и правопорядка. К тому же фискалы всех рангов не получали материального обеспечения от казны, существовали за счет «собственных кормовых», а это вело к поборам, взяточничеству и иным злоупотреблениям. В результате за взяточничество был казнен обер-фискал Нестеров [2].

Подчинение фискалата Юстиц-коллегии знаменует начало новых форм надзора, в том числе надзора за самим Сенатом. Для этих целей в 1715 г. была введена должность генерал-ревизора (для надзора за исполнением указов Сената). Дежурившие в Сенате гвардейские офицеры унаследовали некоторые

функции сенатского обер-секретаря: надзор за порядком производства и законностью при решении дел Сенатом и право доносить царю о злоупотреблениях и упущениях сенаторов.

В 1722 году Петр I ввел новый государственный институт, доселе не существовавший в России, — прокуратуру. Цель, поставленная перед прокуратурой, — проведение в жизнь экономических, социальных и политических реформ царя вопреки скрытому, а нередко и открытому сопротивлению местных органов власти. Средства, используемые прокурорами, носили уже тогда чисто надзорный характер. По замыслу императора прокурорский надзор был сформулирован как институт контроля за деятельностью государственного аппарата и в первую очередь — за Сенатом, ставшим по Указу «О должности Сената» от 27 апреля 1722 года законодательным и высшим органом подзаконной исполнительной власти [3, с. 182—186].

Прокуратура была учреждена тремя петровскими указами: «Быть при Сенате Генерал-прокурору и обер-прокурору, также во всякой коллегии по прокурору, которые должны будут рапортовать Генерал-прокурору» от 12 января 1722 года; «Об установлении должности прокуроров в надворных судах и в пределах компетенции надворных судов в делах по доносам фискальных и прочих людей» от 18 января 1722 года; «О должности Генерал-прокурора» от 27 апреля 1722 года. Последний указ поставил прокурора над Сенатом и в прямое подчинение императору. «Генерал-прокурор должен сидеть в Сенате и смотреть накрепко, дабы Сенат свою должность хранил и во всех делах: истинно, ревностно и порядочно без потеряния времени по регламентам и указам отправлял», «также должны накрепко смотреть, дабы Сенат в своем звании праведно и нелицемерно поступал» [3, с. 184—200]. Надзор имел важный отличительный признак, позволяющий выделить его из иных видов государственной деятельности. Этот признак заключался в том, что прокурор не пользовался решающим голосом ни по одному административному вопросу. «Органы управления производят и решают дела, а прокуроры наблюдают за этим производством и решением, охраняют их законность, но не принимают другого ближайшего участия в самом существе дела, в их возбуждении, постановлении и направлении» [4, с. 284]. Таким образом, средства прокурора носили чисто надзорный характер, и основным среди них являлась так называемая протестанция, то есть принесение протеста в орган, нарушивший закон, или в вышестоящий орган.

Генерал-прокурор непосредственно надзирал за тем, чтобы высший государственный орган — Сенат — рассматривал все относящиеся к его компетенции дела, действовал в строгом соответствии с Регламентом и императорскими указами. Генерал-прокурор наделялся полномочиями и в сфере правотворчества: предлагал Сенату принимать решения по вопросам, не урегулированным правом. Ему подчинялись обер-прокурор, прокуроры коллегий Сената, провинций. Он же был подотчетен только императору. «Генерал-прокурор, — писал русский политолог А.Д. Градовский, — по старшинству последнее, по значению первое место в Сенате; он заседает в Сенате, именем

императора контролирует все, что там происходит, имеет единственное и решительное влияние на мнение сенаторов» [5].

Надзирали прокуратура за законностью деятельности и других государственных органов и структур. Так, она вела наблюдение за интересами казны, вела надзор по арестантским делам, за местами содержания заключенных под стражей. Подчеркивая это обстоятельство, видный российский государственный деятель, бывший министр юстиции, генерал-прокурор Н.В. Муравьев свидетельствовал, что в России «прокуратура с момента ее создания (1722 г.) и до судебных реформ Александра II (1860-е гг.) была преимущественно органом общего (административного) надзора, а собственно судебная, обвинительная или исковая деятельность: составляла лишь одно из частных дополнений к функции надзора, едва намеченное в законе, слабое и незначительное на практике» [4, с. 266].

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ключевский В.О. Сочинения. Т. 4 /В. О. Ключевский. — М., 1958. — С. 177—179.
2. Случевский В. Учебник русского уголовного процесса / В. Случевский. — СПб., 1913. — С. 198.
3. Российское законодательство X—XX веков. Т.4. — М., 1986.
4. Муравьев Н.В. Прокурорский надзор в его устройстве и деятельности / Н. В. Муравьев. — М., 1889.
5. Градовский А.Д. Высшая администрация России XVIII столетия и генерал-прокуроры / А. Д. Градовский. — СПб., 1866. — С. 209.

УДК 343

### **СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ В 1920—1930 ГГ.**

Н.В. Саков (Следственное управление Следственного комитета при прокуратуре РФ по Костромской области) \_\_\_\_\_

*Автор раскрывает особенности процесса становления органов предварительного расследования в один из сложнейших периодов отечественной истории связанной с формированием тоталитарной политической системы, проведением политических репрессий, переходом от рыночной модели экономического развития к плановой. Особенности переходного периода наложили существенный отпечаток и на формирование новой системы правоохранительных органов, правового регулирования их деятельности.*

По мере эволюции экономических, политических и общественных отношений изменялась уголовно-правовая система государства. В XIX веке императором Александром II были проведены значительные изменения судоустройства, процессуального и отчасти материального права Российской Империи. К тому времени имело место отделение судебной власти от исполнительной и законодательной, лишение прокуратуры надзорных полномочий в отношении следствия, возложение на прокуроров обязанности уголовного

преследования путем руководства дознанием и поддержания государственного обвинения в судах.

Прокуратуры учреждались при судах. Прокурорский надзор за судами и судебными следователями был устранен. Устав уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 года устанавливал, что прокуроры предварительного следствия не производят, но имеют право давать предложения судебным следователям и наблюдать за производством следствия.

Согласно Уставу предварительное расследование производилось в форме следствия судебными следователями. При отсутствии судебных следователей Устав обязывал полицию производить дознание и затем передавать собранные материалы судебному следователю.

Реформа 1864 г. положила начало разделению предварительного расследования на две формы: дознание и предварительное следствие, которое существует в российском уголовном процессе и до сих пор.

Проведенный анализ механизма и структуры досудебного производства в дореволюционной России свидетельствует о том, что законодатель рассматривал дознание как средство обеспечения расследования преступлений, а не как самостоятельную форму расследования [1].

К началу 20-х годов XX столетия система органов предварительного расследования, существовавшая в Российской империи, была полностью разрушена. Вместо нее, пришедшими к власти большевиками был создан ряд органов, которым было поручено производство предварительного расследования по тем или иным категориям дел.

Таким образом, были упразднены не только институт судебных следователей и адвокатуры, был упразднен и прокурорский надзор.

Органами следствия стали специальные комиссии при городских и районных Советах. Расследованием преступлений занимались также штабы Красной гвардии. Законодательной регламентации их процессуальной деятельности не существовало.

19 декабря 1917 года наркоматом юстиции утверждена Инструкция Революционному трибуналу [2], где указывалось, что для производства предварительного расследования при Революционном трибунале учреждается следственная комиссия в составе шести лиц, избираемых Советами рабочих, солдатских и крестьянских депутатов. Указанная комиссия в течение 48 часов рассматривает жалобы и сообщения, выносит постановление о прекращении дела или назначает к слушанию в заседании Революционного трибунала. Однако указанная Инструкция по-прежнему не устраняла пробела в правовой регламентации процессуальной стороны деятельности названных следственных органов [3].

Разграничение подследственности между местными судами и следственными комиссиями осуществлялось в зависимости от тяжести совершенного преступления. Местным народным судам были подсудны дела по обвинениям в преступлениях, максимальное наказание за которые не превышало

двух лет лишения свободы. Остальные уголовные дела рассматривались следственными комиссиями.

Инструкцией «Об организации рабоче-крестьянской милиции», принятой в октябре 1918 года, к компетенции милиции и уголовного розыска было отнесено расследование дел, переданных им народным судом или следственными комиссиями.

К концу 1919 года происходит централизация правоохранительных органов: ревтрибуналы сохраняются лишь в губернских центрах и крупных городах. В их состав входят только три члена, избранных исполкомами Советов.

По Положению о народном суде РСФСР от 21 октября 1920 года следователи были отнесены к ведению судов и были наделены правом самостоятельно принимать решения о возбуждении уголовного дела, проводить необходимые следственные действия, избирать меру пресечения, в том числе заключение под стражу. Надзор за расследованием уголовных дел осуществляли местные народные суды, революционные трибуналы, коллегии обвинителей, руководители следственных комиссий, комиссары юстиции и местные Советы [4].

Характерной чертой всех органов предварительного расследования того периода являлся низкий уровень квалификации следователей и судей, и открытое использование предоставленных полномочий в личных целях.

В целом, в период политики военного коммунизма (1918—1921 гг.), основными задачами уголовного преследования стали борьба с контрреволюцией.

21 марта 1921 года на X съезде РКП(б) было принято решение о прекращении военного коммунизма и введена новая экономическая политика (НЭП). Это революционное по своей сути решение не могло не отразиться на деятельности органов предварительного расследования.

Основными тенденциями развития органов предварительного расследования в первые годы НЭПа являлись упразднение чрезвычайных государственных органов и устранение чрезвычайных моментов в работе органов юстиции, существенное повышение роли органов юстиции, укрепление правопорядка и законности, детальная процессуальная регламентация деятельности суда, следствия и дознания [5].

Постановлением ВЦИК от 25 мая 1922 года был принят Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР [6] — первый кодифицированный источник советского уголовно-процессуального права. Этот кодекс не имел специальной статьи с перечнем органов предварительного следствия, но в нем раскрывалось понятие «следователь», под которым понимались народные следователи и следователи, состоящие при губернских судах, следователи военных трибуналов и следователи по важнейшим делам при наркомате юстиции. Должности следователей в уголовном розыске были упразднены.

Назначение следователей на должность, передача дел из одного следственного органа в другой и отстранение следователя от производства по делу осуществлялись губернскими судами.



Органы дознания же были подчинены прокурору. На них возлагались обязанности по принятию мер по сохранению следов преступления, а также по устранению для подозреваемого возможности скрыться до начала предварительного следствия. Вместе с тем, четко не был ограничен перечень государственных органов, которые могли осуществлять дознание.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лодкин А.Е. Совершенствование деятельности органов дознания в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2009. — С. 11.
2. Инструкция Революционному трибуналу // Собрание узаконений и распоряжений рабочего и крестьянского правительства. — 1917. — №12. — С. 170.
3. Сергеев А.Б. см/ Ю.ц
4. Дармаева В.Д. История становления и развития предварительного следствия // СПС Гарант.
5. Сидорова Е.В. Организация предварительного следствия в органах уголовной юстиции советского государства, 1917—1941 гг. : Историко-правовое исследование : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2002. — С. 13.
6. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР // Собрание узаконений и распоряжений рабочего и крестьянского правительства. — 1922. — №20-21. — Ст. 230.

УДК 343.8

### НАДЗОР ПРОКУРАТУРЫ ЗА СУДОМ: ОПЫТ ПРОШЛОГО

А.А. Корняков

---

*В настоящей статье автор обращает внимание на особенности прокурорского надзора за функционированием судебной ветви власти, а также законодательную регламентацию и пределы указанного направления надзорной деятельности в свете реформ на рубеже XIX—XX веков, вследствие которых прокурорский надзор за деятельностью судебной системы фактически превращался в разновидность прямого руководства.*

Сегодня самостоятельность судебной власти в России — незыблемая аксиома. Однако, опыт российского правосудия показывает нам, что так было далеко не всегда: ранее прокуратура имела некоторые надзорные полномочия не только в отношении судебных актов, но и за самой судебной деятельностью, а также действиями иных лиц, связанных с отправлением правосудия.

На рубеже 19—20 веков по мере усиления политической дестабилизации в Российской империи за прокурорами закреплялись контрольные функции за деятельностью чиновников судебных инстанций. Так, согласно закону 20 мая 1885 года при Сенате было создано Высшее дисциплинарное присутствие, занимавшееся разрешением дел, касавшихся должностных лиц судебной системы. Теперь судью можно было отстранить от выполнения своих обязанностей за нарушения «которые хотя и не влекут удаления его от должности по суду, но ... свидетельствуют о несоответствии виновного ... занимаемому положению», а также за «противные нравственности и предосудительные поступки вне службы» [1]. Далее, высочайше утвержденные Прави-

ла от 25 мая 1874 года установили, что в компетенции прокурорских работников находилось также право привлекать к ответственности за совершение служебных правонарушений частных поверенных (адвокатов) [2]. С утверждением Положения «О земских участковых начальниках» министр юстиции имел возможность самолично производить в должность вместо ликвидированных выборных мировых судей городских, осуществлявших аналогичные функции [3]. Еще одним шагом стало принятие закона от 12 июля 1884 года, согласно которому товарищ прокурора окружного суда был введен в состав комиссии по формированию состава присяжных заседателей. Так, после начала первой мировой войны прокурорами окружного суда на основании циркуляра № 2199 от 10 марта 1915 года были пересмотрены все списки присяжных поверенных. Лица, которые вызывали сомнение, были из этих списков удалены [4, л. 38]. Массовая чистка присяжных поверенных прошла и в Саратовской судебной палате, где из состава присяжных поверенных по разным причинам в июне 1915 года были исключены 13 человек [4, л. 42].

В соответствии с утвержденными 7 июня 1905 года мнениями Государственного совета, производство дознаний по делам о государственных преступлениях должно осуществляться под надзором прокурора окружного суда, а не судебной палаты, как было ранее. В связи с этим, за прокурором окружного суда закреплялось право по окончании дознания направлять дело следователю или ходатайствовать через губернатора перед губернским совещанием о прекращении дела (ст.ст. 1035<sup>5</sup>, 1035<sup>26</sup>, 1035<sup>27</sup> Устава уголовного судопроизводства). Совещание проходило под председательством губернатора с участием прокурора и начальника губернского жандармского управления. Таким образом, предание государственного преступника суду зависело только от прокурора окружного суда [5].

В качестве подтверждения вышесказанного, стоит привести циркуляр Министерства юстиции от 25 ноября 1905 года, адресованный прокурорам судебных мест, в котором содержались сведения следующего характера: «Государь Император 18 сего ноября в Совете Министров Высочайше соизволил признать, что исполнение Всемиловейшего Манифеста от 17 минувшего октября вызывает значительное уменьшение области применения административных взысканий и собственное расширение деятельности судебных установлений. Вытекающее из сего осложнение предстоящей суду задачи, особенно при переживаемых Отечеством нашим тяжелых обстоятельств, налагает на судебные установления Империи священный долг всемерно усилить деятельность их, дабы во всех случаях стоять на страже охраны силы закона и тем оказывать содействие прочим отраслям государственного управления. В сих видах Государю императору в полном доверии к самостоятельности русского суда, необходимой для отправления истинного правосудия, благоугодно было Высочайше повелеть Министерству Юстиции: ...

3) призвать прокурорский надзор к неослабной деятельности, разъяснив чинам оною всю государственную важность выпадающей ныне на суд патриотической задачи...

При таких условиях деятельность судебных установлений и чинов прокурорского надзора приобретает ныне особенно важное с государственной точки зрения значение. В целях же обеспечения возможной успешности такой деятельности Министерством Юстиции спешно разрабатываются, во исполнение Высочайшего повеления 18 сего Ноября, предложения как относительно значительного усиления личного состава судебных установлений, так и некоторых мероприятий законодательного свойства, направленных к ускорению движения и рассмотрения подлежащих судебному производству уголовных дел. Но и не выжидая осуществления этих предложений, я считаю своею обязанностью обратить внимание чинов прокурорского надзора на безусловную необходимость и ныне напрячь все силы к достижению указанной цели — ускорение производства и разрешения судебных дел...

Наконец, в виду непрекращающихся во многих местностях крестьянских беспорядков, сопровождающихся поджогами, грабежами и насилиями — признаю нужным подтвердить к неуклонному исполнению циркулярного предписания Министерства Юстиции от 7 июня 1898 года за № 18965 и от 14 апреля 1905 года за № 4789 о безусловной необходимости возможно быстрого и энергичного расследования, под постоянным наблюдением лиц прокурорского надзора дела сего рода и дальнейшего их направления в судебные установления с назначением этих дел к слушанию вне очереди...» [6].

Таким образом, становится очевидным, что прокурорский надзор за деятельностью судебной системы превращался в разновидность прямого руководства, и хотя назвать это прямым руководством никто не решался, движение в этом направлении было налицо.

В 1872 году в целях повышения эффективности в надзоре за судебными ведомствами за прокурорами, было закреплено право «производить обозрение» работы окружных и мировых судов [7]. Однако, ввиду того, что методы, форма, порядок и итоги «обозрений» ничуть не отличались от сенатских ревизий, соответственно, можно сделать вывод, что прокуратура, по сути, осуществляла не надзорные полномочия, а ревизионные. Относительно вопроса, почему на прокуратуру были возложены некоторые функции по надзору за судебными ведомствами, представляется возможным пояснить следующее. По нашему мнению, это было связано не столько с желанием законодателя контролировать соблюдение законности, а, прежде всего, в целях повышения оперативности и эффективности в управлении громоздким структурным механизмом министерства.

В связи с прогрессирующим возрастанием количества направляемых для рассмотрения дел, в 1892 году его аппарат Министерства юстиции был поделен на два департамента [8]. Еще одним новшеством стал переход в декабре 1895 года Главного тюремного управления со всем комплексом исправительных учреждений России под юрисдикцию министерства в целях «сближения тюремного дела, в его законодательной постановке и практическом осуществлении, с важнейшими интересами уголовного правосудия» [9]. Из этого вытекает то, что полномочия по осуществлению предварительного следствия, рас-

следования уголовных дел, надзор за реализацией вынесенных судебных актов теперь концентрировался в рамках одного государственного ведомства.

Важно указать, что после подписания манифеста от 17 октября 1905 года, провозглашавшего независимыми и свободными собрания и общества граждан, в начале XX века государственным служащим реализовывать это право в полном объеме, было запрещено. Согласно этому, решением общего собрания первого и кассационных департаментов от 9 октября 1906 года судьям также не рекомендовалось «примыкать к преследующим политические цели обществам и союзам, а также к политическим партиям в качестве членов оных» [10]. Несколько позже, циркуляр от 22 декабря 1905 года № 59579 «О воспрещении лицам прокурорского надзора принимать участие в союзах и обществах, преследующих политические цели» [11] установил соблюдение этой нормы обязательным для всех служащих министерства. Стоит особо отметить это законодательное нововведение — им впервые декларировалась деполитизация отечественной прокуратуры.

Вышеизложенное сводится к тому, что во второй половине XIX века — начале XX века генезис системы прокурорского надзора условно можно обозначить в трех основных областях: во-первых, ликвидация в рамках судебной реформы прокуратур с последующим их учреждением при судебных инстанциях; во-вторых, увеличение в работе исполнительных органов власти тех категорий дел, в которых участие прокурора становилось обязательным; в-третьих, концентрирование деятельности прокуроров на противодействии государственным преступлениям и организация деятельности полицейских чинов в этой области.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон от 20 мая 1885 г. «О порядке издания наказа судебным установлениям и о дисциплинарной ответственности чинов судебного ведомства» // ПСЗ. Собрание III. — Т. V. — № 2959.
2. Высочайше утвержденные 25.05.1874 г. Правила о лицах, имеющих право быть поверенными по судебным делам // ПСЗ. Собрание III. — Т. X. — № 4897.
3. Положение от 12.07.1889 г. «О земских участковых начальниках» // ПСЗ. Собрание III. — Т. IX. — № 6195.
4. ГАУО. — Ф. 108. — Оп. 46. — Д. 2.
5. Собрание узаконений. 1906. — № 438 VI. — Ст. 1.
6. ГАЯО. — Ф. 347. — Оп. 1. — Д. 65. — Л. 46.
7. Муравьев Н.В. Указ. соч. — С. 448.
8. Дело об учреждении второго департамента министерства юстиции // РГИА. Ф. 1405. Оп. 535. Ед. хр. 255. — Л. 14. Отметим, что штаты министерства увеличивались в 1890—1900-х годах неоднократно см.: РГИА. — Ф. 565. — Оп. 9. — Ед. хр. 32430.
9. РГИА. — Ф. 1405. — Оп. 542. — Ед. хр. 736-742. — Л. 26.
10. Шавров А.В. Надзор и дисциплинарная ответственность в судебном ведомстве пореформенной России (1864—1917 гг.) // Советское государство и право. — 1985. — № 12. — С. 105.
11. Сборник циркуляров и инструкций министерства юстиции (с 1877 по 1914 гг.). Секретные. — Пг., 1914. — С. 83—87.

УДК 343.296«18/19»

**ПРЕДМЕТ ГРАЖДАНСКОГО ИСКА О ВОЗМЕЩЕНИИ ВРЕДА,  
ПРИЧИНЁННОГО ПРЕСТУПЛЕНИЕМ,  
ПО УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ  
ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX — НАЧАЛА XX ВЕКОВ**

О.В. Александрова

---

*Предмет гражданского иска в уголовном процессе по законодательству конца XIX-начала XX веков представляет собой требование потерпевшего о возмещении вреда и убытков, причинённых преступным деянием. Однако вред и убытки должны обладать рядом существенных признаков, или свойств, чтобы составлять предмет гражданского иска. Автор статьи на основе анализа норм Устава уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 года и Свода законодательства, а также изучения научно-правовых исследований конца XIX века выделит данные существенные признаки.*

Впервые в отечественном законодательстве понятие гражданского иска в уголовном процессе было сформулировано в ст. 6 Устава уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 года. Гражданский иск в соответствии с указанным нормативно-правовым актом определялся как «требование о вознаграждении за причиненные преступлением вред и убытки» [6, ст. 6].

Любой иск представляет собой совокупность взаимосвязанных между собой элементов. Большинство правоведов к данным элементам относят предмет и основания, особенности которых определяют правовую природу того или иного вида иска.

Предмет иска представляет собой материально-правовое требование истца к ответчику.

Предметом гражданского иска в уголовном процессе является требование потерпевшего о возмещении вреда и убытков, причинённых преступным деянием. Тальберг Д.Г. указывал, что предметом гражданского иска в уголовном процессе служит «содержание искового требования, которое может иметь положительный или отрицательный характер» [5, § 53]. Аналогичное определение предмета гражданского иска в уголовном процессе в юридической литературе конца XIX века давал и Случевский В.К. в своем учебнике по русскому уголовному процессу, указывая, что «вред и убытки, произошедшие от деяний, называемых преступлениями или проступками, составляют предмет гражданского иска в суде уголовном» [4, с. 425].

Правовед Викторский С.И. также указывал, что предметом гражданского иска в уголовном процессе «служит требование пострадавшего вознаградить его за понесенный им от преступления вред или восстановить его в тех самых правах, кои преступно нарушены обвиняемым» [1, с. 233].

Таким образом, чтобы иметь право предъявить гражданский иск, необходимо, чтобы от совершенного преступления наступили вред или убытки.

Законодатель конца XIX века под понятиями «вреда» и «убытков» понимал вообще всякий вред, произошедший от преступного деяния, как имущественный, вещественный, так и личный, или моральный. В.К. Случевский указывал, не разграничивая данные понятия, как и большинство юристов

конца XIX века, что вред и убытки заключаются в материальном вреде и убытках, которые причиняются в сфере имущества потерпевших путем хищения, повреждения или уничтожения вещей, то есть путем совершения преступных действий [4, с. 425].

Необходимо различать убытки и вред, причинённые преступлением, от судебных издержек, к которым согласно Уставу уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 года относятся: деньги на путевые расходы лиц, отряжаемых для следственных действий; вознаграждение сведущим людям, свидетелям и другим лицам в случаях и размере, ниже сего определенных, издержки на хранение и пересылку вещественных доказательств, на производство химических и технических исследований и на припечатание в ведомостях различных объявлений; издержки на припечатание объявлений об отыскании предметов, нужных для исследования, о найденных мертвых телах и о сыске подозреваемых возмещаются из имущества лиц, признанных по делу виновными [6, ст. 977, 983].

Однако чтобы являться предметом гражданского иска в суде уголовном, вред и убытки от преступного деяния должны обладать рядом существенных характеристик. Прежде всего, предмет гражданского иска составляет «вознаграждение действительно причиненного, а не только ожидаемого или предполагаемого имущественного вреда» [2], а также «всё, что не подлежит оценке, не может быть переложено на деньги или иной эквивалент, исключается понятием гражданского иска» [5, § 55].

Фойницкий И.Я. в своём «Учебнике уголовного права» указывает на наличие причинно-следственной связи между возникшим вредом или убытками и совершенным преступлением, что также является существенной характеристикой предмета гражданского иска: «гражданский иск должен предполагать, что между вредом, возмещение которого требуется, и преступлением есть причинная связь, и данный вред составляет последствие преступления» [7].

Законодатель конца XIX века в нормативных актах закрепил, что предметом гражданского иска может быть вознаграждение за вред и убытки, причиненные именно виновным деянием лица (при наличии любой из форм вины, а именно: как умышленное преступление, так и преступление, совершенное по неосторожности): «не подлежат вознаграждению вред и убытки, происшедшие лишь от действия случайного, учиненного не только без намерения, но и без всякой со стороны учинившего оное неосторожности» [3, ст. 647, т. X, ч. 1].

Не подлежат вознаграждению вред и убытки, причиненные при необходимой обороне, а также при исполнении обязательного приказа или требования закона.

Если причинившее вред деяние было неосторожным или умышленным, но не было совершено с намерением причинить потерпевшему какие-либо важные убытки и потери, то предметом гражданского иска может быть лишь вознаграждение за вред и убытки, явившиеся прямым и непосредственным результатом этого деяния.

Законодательство конца XIX века различало и причинение вреда и убытков по небрежности, то есть таких, которые в естественном порядке ве-

щей можно было и надлежало предвидеть и предотвратить. Убытки и вред, причинённые небрежным преступным деянием, также составляли предмет гражданского иска.

Таким образом, предмет гражданского иска по Уставу уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 года представляет собой требование потерпевшего от преступного деяния о возмещении вреда и убытков, причиненных данным преступлением. Вред и убытки, составляющие предмет гражданского иска, должны обладать следующими существенными свойствами: а именно: быть материальными, то есть подлежать оценке, действительными, иметь причинно-следственную связь с преступным деянием и являться последствием именно виновных действий объекта преступления.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Викторский С.И. Русский уголовный процесс / С. И. Викторский. — М. : Издание А.А. Карцева, 1912.
2. Познышев С.В. Элементарный учебник русского гражданского процесса / С. В. Познышев. — М., 1913.
3. Свод законов Российской империи. — СПб. : Русское Книжное товарищество «Деятель», 1912.
4. Случевский В.К. Учебник русского уголовного процесса: судоустройство и судопроизводство / В. К. Случевский. — СПб., 1910.
5. Тальберг Д.Г. Русское уголовное судопроизводство. Пособие к лекциям. Том 1 / Д. Г. Тальберг. — Киев : Типография Высочайше утвержденного товарищества печатного дела и торговли И.Н. Кушнерев и К<sup>о</sup>, 1889.
6. Устав уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 года // Справочно-правовая система «Гарант».
7. Фойницкий И.Я. Курс уголовного судопроизводства. Том II. / И. Я. Фойницкий. — СПб. : Сенатская типография, 1910.

УДК 340.11

### **ПРАВОСУБЪЕКТНОСТЬ ХОЛДИНГА: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Е.В. Бестужева

---

*В рамках научной статьи исследуется дискуссионный вопрос о правосубъектности холдинга, как предпринимательского объединения. Автором анализируется проблема гражданско-правового механизма управления в холдинговой компании с точки зрения самоопределения и развития предпринимательского права как самостоятельной отрасли российского права; сопоставляются научные концепции, нормы правовых актов, регулирующих соответствующие правоотношения, и формулируется вывод о наличии у холдинга специальной предпринимательской правосубъектности (хозяйственной компетенции).*

Термин «холдинг» происходит от английского глагола «to hold» — держать, иметь. Поэтому холдинговые компании часто называют «держательскими» организациями, которым принадлежат акции (доли) в уставных капиталах других предприятий.

В современной хозяйственной практике все больше коммерческих организаций осуществляют бизнес в составе предпринимательских объединений. Безусловным форвардом интеграционных процессов являются холдинговые компании. При неурегулированности действующим законодательством этого правового явления особенно актуальной среди ученых-цивилистов является проблема управления холдингом как совокупностью входящих в его состав участников. Поиск путей оптимальной организации масштабных и сложноустроенных в соподчинении предприятий выявил целый ряд проблем юридически-организационного и собственно правового свойства. В настоящее время в российском бизнесе холдинги существуют как объединения хозяйственных обществ, каждое из которых, сохраняя формальную самостоятельность, представляет собой часть интегрированной системы, осуществляющей на рынке согласованную предпринимательскую деятельность.

Отношения между компаниями, объединенными в группу, до сих пор не имеют ясной правовой основы. На практике это приводит к юридическим проблемам, решать которые руководители вынуждены на свой страх и риск.

Вопрос о правосубъектности холдинга (группы компаний с единым центром) является дискуссионным. Существует два основных подхода к решению проблемы правосубъектности холдинга. Первый подход состоит в том, что холдинги не обладают правосубъектностью. Его сторонником является такой цивилист, как Е.А. Суханов [1]. Его мнение связано с подходом к разграничению отраслей права, согласно которому предпринимательское право является подотраслью гражданского права — либо комплексной, но несамостоятельной отраслью права. Второй подход, поддерживаемый И.С. Шиткиной [2], заключается в признании за холдингами частичной правосубъектности, или квазисубъектности. Подход основан на том, что холдинги могут быть участниками лишь некоторых правоотношений (антимонопольных, налоговых и иных).

Представляется, что вторая точка зрения является более обоснованной, однако автор настоящего исследования считает, что существует необходимость выработки иной точки зрения на правосубъектность холдинга.

Прежде всего, необходимо выяснить, что такое правосубъектность. Как пишет А.Б. Венгеров, это понятие «характеризует конкретный объем правомочий и обязанностей, которым обладает конкретный субъект правоотношений и который он может осуществлять в конкретном правоотношении» [3]. Такое определение является доминирующим в теории права и должно стать основой для рассмотрения вопроса о правосубъектности холдинга.

На решение проблемы правосубъектности холдинга непосредственное влияние оказывает проблема о самостоятельности отрасли предпринимательского права. Даже те авторы, которые признают предпринимательское право отдельной комплексной отраслью, не всегда признают ее самостоятельной отраслью. Однако будет правильным придерживаться той точки зрения, что предпринимательское (хозяйственное) право является самостоятельной отдельной отраслью права, хотя и комплексной. Комплексность заключается в



использовании для регулирования общественных отношений, входящих в специфический предмет правового регулирования, норм различных отраслей законодательства.

Субъект наделяется правосубъектностью исходя из развития экономического базиса общественных отношений, дающих предпосылки к появлению новых субъектов права. Данный тезис подтверждается мнением И.С. Шиткиной [4] о том, что состояние российской рыночной экономики в настоящий момент таково, что не признавать в качестве субъектов отдельных правоотношений предпринимательские объединения, хотя и не обладающие статусом юридического лица, но имеющие согласованную экономическую политику и консолидированно выступающие на рынке, является опасным, прежде всего, для самого государства, а также других менее защищенных участников имущественного оборота: кредиторов, акционеров дочерних обществ и пр.

Исходя из того, что предпринимательское право является самостоятельной отраслью права, у которой свои собственные субъекты, отличные от субъектов других отраслей права, состав которых зависит от экономического развития общества и государства, а также учитывая, что холдинги в настоящее время стали господствующим субъектом экономики, можно сделать вывод о наличии у холдингов объективных предпосылок к признанию за ними предпринимательской правосубъектности.

Таким образом, изучив основные положения о субъектах предпринимательского права, и сделав на этой основе соответствующие выводы, можно с уверенностью сказать, что холдинг соответствует хозяйственной трактовке цивилистических признаков субъектов предпринимательского права, а также базовым положениям о субъектах предпринимательского права и на этой основе обладает предпринимательской правосубъектностью.

Придя к такому выводу, осталось лишь для полноты картины уяснить, как расценивать то обстоятельство, что холдинг участвует в одних предпринимательских правоотношениях, но не участвует в других. Причем это разграничение проводится четко по отраслям законодательства. Так, например, холдинг в форме группы лиц участвует в конкурентных правоотношениях, но не участвует в гражданско-правовых правоотношениях (к примеру, не может быть стороной договора). По словам С.С. Алексеева [5], «юридические нормы, выражая потребность общественного развития, могут сузить или расширить круг субъектов права, могут сузить или расширить объем правосубъектности». Таким образом, в теории права признается гибкость категории «правосубъектность», возможность субъекта права не быть полноправным участником всех отношений, урегулированных нормами определенной отрасли права.

Можно дополнить вывод о наличии у холдинга предпринимательской правосубъектности уточнением, что предпринимательская правосубъектность холдинга является специальной, так как холдинг является участником лишь определенного круга правоотношений в рамках отрасли предпринимательского права.

Теперь остановимся на проблеме управления холдингом как совокупностью входящих в его состав участников. Рассматривая проблему граждан-

ско-правового механизма управления в холдинге, важно отметить два существенных обстоятельства. Во-первых, мы имеем несколько организаций, хотя и представляющих собой экономическое единство по своему внутреннему содержанию, но формально сохраняющих статус самостоятельных юридических лиц. Нельзя управлять дочерними обществами путем издания «приказов по холдингу», поскольку никакой организационно-распорядительный документ не может перешагнуть «административные границы» юридического лица [6]. Во-вторых, основополагающей нормой гражданского законодательства является положение о том, что юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы управления, а не чужие, даже если это органы основного общества, осуществляющего управление дочерним. Только в предусмотренных законом случаях юридическое лицо может приобретать гражданские права и принимать на себя гражданские обязанности через своих участников (п. 2 ст. 53 ГК РФ) [7]. К числу таких особых случаев относится организация управления в «компаниях одного лица» [8], т.е. в хозяйственном обществе, уставный капитал которого полностью сформирован основным (материнским) обществом.

В ходе своего развития компания нередко совершает сделки, целью которых является увеличение масштаба бизнеса. Например, организация покупает сторонние предприятия, проводит процедуры слияния и поглощения, открывает новые направления. Создание групп компаний выгодно с точки зрения оптимизации налогообложения и эффективного использования денежных и материальных ресурсов. И все же у подобной формы бизнеса есть свои недостатки — например, отчетность отдельно взятых компаний не позволяет оценить финансовый результат всей группы. Для того чтобы показать инвесторам, как же в целом работают их инвестиции, организациям приходится составлять консолидированную отчетность.

Несмотря на то что термин «холдинг» прочно утвердился в нашем лексиконе, это правовое явление так и не нашло своего законодательного выражения. По мнению многих российских цивилистов, понятие «холдинговая компания» является инородным для отечественной правовой системы. Возможно, так оно и есть. Однако в этом случае следовало бы более детально проработать правовые основы деятельности дочерних и зависимых обществ и управляющих организаций. Пока же не ясно, найдется ли среди нормативного материала место холдинговым компаниям. Если все-таки нет, то непонятно, каким образом будет разрешена проблема ответственности основных обществ перед дочерними, определены рамки полномочий управляющей организации. А пока эти моменты не урегулированы, продолжается печальная практика, когда отечественные компании фактически создают «свое право» [9]. То есть различными внутренними положениями они пытаются упорядочить отношения внутри структур, которые можно назвать одним словом — холдинг.

Следует отметить, что при создании холдинговой компании в России перед учредителями встает ряд проблем. Первый вопрос — как создать такую структуру холдинга, при которой связи между его участниками (хозяйственные, административные и др.) не будут противоречить законодательст-

ву. Наиболее часто встречаются такие ограничения, как антимонопольные запреты и другие ограничения хозяйственного права. Законодательство накладывает ряд ограничений, затрудняющих «прямое» управление дочерними хозяйственными обществами со стороны холдинга [10]. Прежде всего, это особый механизм совершения сделок, в которых имеется заинтересованность. Таким образом, соблюдение ограничений, предусмотренных антимонопольным законодательством, является одним из важнейших моментов при составлении юридической схемы формирования холдинговой компании. Для этого необходимо, прежде всего, своевременно получать разрешения и уведомлять антимонопольные органы о предстоящих сделках, удовлетворяющих приведенным выше условиям. Второй важный момент при организации холдинга — избежание доминирующего положения при образовании группы лиц, а также в дальнейшем, так как группа лиц рассматривается антимонопольным законодательством в целом как одно лицо.

В заключение нельзя не отметить, что проблема правосубъектности холдинга обостряет проблему признаков субъекта предпринимательского права, в частности, и проблему соотношения гражданского и предпринимательского права в общем. Также хочется сказать, что появившаяся в рамках настоящего исследования теория о наличии у холдинга правосубъектности не является размыванием концепции юридического лица, а представляет собой попытку самоопределения и развития предпринимательского права как самостоятельной отрасли российского права, которая имеет своих собственных субъектов, отличных от субъектов других отраслей права.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Суханов. Е. А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества / Е. А. Суханов. — М. : Ювентус, 2008.
2. Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление : научно-практическое издание / И. С. Шиткина. — М. : Ленинградское издательство, 2006.
3. Теория государства и права : учебник для юридических вузов / под ред. А. Б. Венгерова. — 3-е изд. — М. : Норма, 2005.
4. Шиткина И. С. Закон о холдингах: каким ему быть / И. С. Шиткина // Хозяйство и право. — 2000. — № 11.
5. Алексеев С. С. Холдинги: правовой и управленческий аспекты / С. С. Алексеев. — СПб. : Издат-Мирт, 2007.
6. Торчинский И.А. // Вестник Федерального Арбитражного суда Западно-Сибирского округа. — 2006. — № 5.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст] : [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г., № 51-ФЗ] : офиц. текст : по состоянию на 1 февраля 2010 г. // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
8. Васильев. А.Н. В России честность и прибыль несовместимы? / А. Н. Васильев // Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ. — 2005. — № 12.
9. Макеева Е. Правовые коллизии внутри холдинга / Е. Макеева. — М. : Наука, 2006.
10. Портной К. Правовое положение холдингов в России / К. Портной. — Саратов : Просвет, 2008.

УДК 342

## ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРАВА И ПРАВОСОЗНАНИЯ

Н.С. Кузнецова

---

*В рамках научной статьи исследуется проблема состояния профессионального правосознания юристов и правовой культуры общества. Авторам анализируется правосознание на всех этапах исторического развития и формулируется вывод о необходимости усовершенствования взаимодействия права и правосознания.*

При всем своем сходстве и различии взаимодействие права и правосознания необходимо рассматривать с точки зрения диалектических закономерностей. Диалектический методологический подход предполагает выявление противоречий, борьбу противоположностей между правосознанием и правом, ибо разрешение, снятие противоречий есть, как известно, внутренний источник диалектического развития. И здесь много нового предлагает синергетика, идеи которой получили широкое распространение в современной постклассической науке. Среди прочего синергетика предлагает концепцию нестабильного, неравновесного мира, феномен неопределенности и многоальтернативности развития. Не менее справедливым представляется утверждение о том, что любая система всегда открыта и обменивается энергией с внешней средой. Таким образом, право и правосознание требуют рассмотрения их не как постоянных и неизменных, а в контексте их динамики, самодвижения, взаимосвязи между собой и с другими социальными явлениями и процессами.

Проблема соотношения, взаимодействия и взаимовлияния права и правового сознания является теоретически и практически значимой и актуальной. В частности, правосознание оказывает огромное влияние на процессы правотворчества и правореализации. Очевидно, что эти процессы немыслимы без развитого правосознания (и профессионального, и обыденного), которое, в свою очередь, нуждается в постоянном совершенствовании, воспитании и дальнейшем научном осмыслении.

Серьезной социальной проблемой становится состояние профессионального правосознания юристов (работников милиции, прокуратуры, следователей, судей). В силу различных причин происходит разрушение их изначальных правовых взглядов, установок, чувств, убеждений, возникают новые псевдоправовые или неправовые конструкции, что отрицательно влияет на профессиональное поведение юристов. Деформация правосознания юриста может приобретать различные формы; а) правовой инфантилизм, когда искажение правового сознания выражается в несформированности и пробелов правовых взглядов, знаний, установок и представлений; б) правовой негативизм — осознанное игнорирование требований закона; в) деформированное правосознание, переходящее в преступную установку.

Правовой инфантилизм — наиболее мягкая форма искаженного правосознания юриста. Например, несформированное правосознание чаще всего встречается среди работников милиции. Во многом это является следствием острого кадрового дефицита. Достаточно сказать, что около 50% следовате-

лей МВД не имеют высшего юридического образования. Происходит автоматическое "перескакивание" через длительный и сложный этап формирования устойчивых правовых взглядов, установок, мировоззрения.

Правовой негативизм проявляется в скептическом отношении к праву, вплоть до полного неверия в его потенциальные возможности. Причем такое отрицание может носить и ярко выраженные, и завуалированные формы, мотивироваться в каждом отдельном случае самыми разными соображениями; от политических до нежелания брать на себя ответственность, убежденности в безнаказанности. Самой тяжелой формой деформации профессионального правосознания является его перерождение в преступную форму. В условиях, когда российская мафия становится достаточно мощной силовой структурой, в ее рядах кроме "воров в законе", "авторитетов" и бандитов-боевиков появляются бывшие спортсмены, юристы-профессионалы из различных государственных структур. Это явление необычайно опасно. Происходит своеобразное слияние государственных и мафиозных структур, что приводит к катастрофическому росту преступности в стране.

Преступность за последние годы возросла и приобрела характер с преобладанием жестоких насильственных форм. Произошло сращивание ее с коррумпированной частью госаппарата. Преступный мир диктует свои условия, ведет наступление на само государство, претендует на власть. Он отслеживает и отчасти контролирует действия правоохранительных органов, использует по отношению к ним методы шантажа, подкупа, угроз, не останавливается перед расправой с законодателями, судьями, банкирами, предпринимателями, журналистами. Преступность — мощный катализатор правового нигилизма, мрачная зона, которая стремительно расширяется, захватывая все новые и новые сферы влияния. Помимо теневой экономики возникли теневая политика, невидимые кланы и группы давления. Злоумышленники не боятся законов, умело обходят их, используя разного рода правовые "дыры" и "щели". Действуют вполне легально или полуполюгально. Не случайно, поэтому борьба с преступностью является неотъемлемым элементом внутренней политики, направленной на реализацию в России принципов и целей демократического правового социального государства, соблюдение

и защиту конституционных прав и свобод человека и гражданина. Борьба с преступностью не должна ограничиваться только уголовно-правовыми, "полицейскими" мерами. Необходим комплексный подход, направленный на устранение причин и условий, порождающих данное социальное явление, нейтрализацию действия криминогенных факторов в политической, экономической, социально-психологической, а главное в морально-нравственной сферах жизни общества.

На уровень правосознания огромное влияние оказывает нравственное состояние общества. Порождением тоталитаризма явилось отсутствие духовности, религиозности, что в свою очередь привело к нравственной деградации человека.

Право и правосознание предстают перед нами как явления рядом расположенные, во многом сходные друг с другом. Множество точек соприкосновения между этими явлениями дали основания некоторым направлениям правовой мысли для отождествления права и правосознания (например, психологическая школа права). Но полное отождествление, равно как и резкое противопоставление этих явлений представляется излишним.

Кроме интеллектуального восприятия права правосознание оценивает его с эмоционально-психологической точки зрения (что не менее важно). С другой стороны, право также оказывает воздействие на содержание правосознания, так как в зависимости от того, насколько первое практически будет реализовано отвечать общечеловеческим гуманистическим ценностям и идеалам, настолько в соответствии с этим последнее будет иметь черты духовно развитого либо деформированного, искаженного правосознания.

Проанализировав данный материал, пришла к выводу, что право и правосознания на всех этапах исторического развития граничили друг с другом. Право для всех одно, правосознание же формируется в процессе познания права. Проблемы взаимодействия права и правосознания всегда будут существовать, нужно находить оптимальные решения их устранения, т.к. с высоким правосознанием народа будет и гарантированное существование права.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арбузов А.В. Правовой нигилизм: теоретико-правовое исследование / А. В. Арбузов. — М. : РГБ, 2006.
2. Коханский В.П. Основы философии науки : учебное пособие для аспирантов / В. П. Коханский. — Ростов н/Д, 2007.
3. Нерсесянц В.С. Проблемы общей теории государства и права / В. С. Нерсесянц. — М., 2008.
4. Петражицкий Л.И. Теория государства и права в связи с теорией нравственности / Л. И. Петражицкий. — М., 1999.

УДК 348

#### **ИНТЕГРИРОВАННОЕ**

#### **МОРАЛЬНО-ЮРИДИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО УПОРЯДОЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Д.А. Митрофанов

---

*Статья посвящена определению дефиниции интегрированного морально-юридического регулирования как способа комплексного упорядочения общественных отношений.*

В современных условиях формирования гражданского общества, где главными ценностями являются свобода предпринимательской деятельности, признание и развитие частной собственности, существует реальная опасность потери многих ценностей, в первую очередь нравственных. К пониманию

нравственной природы права неизбежно приводит осмысление таких вечных правовых ценностей, как свобода, справедливость, равенство, являющихся, по сути, моральными феноменами. Указанные ценности находятся в зоне пересечения права и нравственности.

В любом обществе существует определенный конфликт ценностей, и выбор между ними совершается в сфере права и морали [1].

По мнению В.С. Нерсисянца — право, есть ни что иное, как формальное равенство — всеобщая и необходимая форма свободы в общественных отношениях людей [2]. Но в то же время само по себе право не является носителем идеалов добра и справедливости, являясь известным «минимумом морали».

Автор согласен с мнением Гарановой Е.П. о том, что право и мораль представляют собой однопорядковые явления, объективированные регуляторы поведения индивидов в общественных отношениях. Следовательно, они обладают рядом существенных общих признаков. Прежде всего, это регуляторы нормативные, являющиеся результатом сознательной и целенаправленной деятельности людей, выражением их совокупной воли. Право и мораль состоят из общих правил социально значимого поведения индивидов, призванных внести в жизнь людей начала упорядоченности, стандарты должного или, наоборот, недопустимого [3, С. 204].

Вместе с тем, конечные цели права и морали не тождественны. Так, конечная цель права — создание надлежащего порядка в общественной жизни на основе социального компромисса, а цель морали — внутреннее совершенствование человека согласно с нравственными идеалами [4].

По мнению Г.В. Мальцева, линии морального и правового поведения часто совпадают либо пересекаются. В одно и то же время лицо может выступать как субъект морали и субъект права, способный приписывать своим действиям различные моральные и правовые смыслы, сочетать, объединять и разграничивать соответствующие ценности, конструировать поступки на основе богатейшего морального и правового нормативного материала [5].

Влияние морали должно проявляться во всех компонентах социальной системы, в том числе в области экономики, которая характеризуется жесточайшим столкновением интересов, опасностью безудержной жадности наживы. Нарушения этических императивов, требований добросовестности в коммерческих отношениях так же опасны, как нарушения закона, поскольку создают атмосферу недоверия и разрушает стабильность гражданского оборота. В нормативном массиве мораль может реализовываться не только в конкретных нормах, но и в принципах — нормативно-логических моделях наиболее общего характера, которые определяют социальную сущность права [6].

Взаимодействие права и морали в современном российском законодательстве — это не утопия, в некоторых институтах оно уже существует.

Возможности этико-юридической интеграции наглядно раскрывает, например, проблема недобросовестной конкуренции.

Согласно ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» «...Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе: 1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации; 3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами».

Каждое из положений данной статьи, носит в себе моральную составляющую, облеченную в форму позитивного права. Выделяя в качестве критериев противоправности недобросовестной конкуренции, противоречие действий делинквентов требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, закон придает указанным моральным ценностям юридическое значение.

Сказанное не означает морализации права или юридизации морали. Действуя в рамках единой системы соционормативной регуляции, мораль и право влияют друг на друга, не утрачивая при этом своей качественной специфики. Каждый из них, будучи автономным типом социальных норм, занимает собственную нишу, однако их усилия направлены на «сложение потенциалов» для защиты базисных ценностей цивилизации [3, С. 86]. Примеров подобного взаимодействия права и морали можно привести немало, что позволяет нам сделать вывод о возможности существования неразрывного, комплексного морально-юридического регулирования экономических отношений, и не только сфере антимонопольного законодательства. При этом не только мораль проникает в право, но и право воздействует на мораль, смягчая ее свехимперативные требования.

Проникновение в общественную мораль правовых начал, принципов соразмерности, эквивалентности, справедливости следует проследить на примере предложенной А.А. Тер-Акоповым концепции «коэволюции» права и морали [7]. Она находит свое практическое воплощение в принятом 4 февраля 2004 года VIII Всемирным Русским Народным Собором «Своде нравственных принципов и правил в хозяйствовании», который содержит основополагающие императивы нравственного поведения участников экономических отношений.

Свод есть некий симбиоз правовых и нравственных идей. Будучи уже по форме своей уникальным актом кодификации моральных норм в такой важной сфере общественной жизни, как экономика он вносит в них правовые начала равной меры и ответственности. Например, «Конкуренция — один из двигателей экономики... является достойной и нравственно оправданной, если не разрушает деловые отношения... Результаты добросовестной конкуренции служат интересам общества, она ставит его членов в равные условия, предоставляет им право выбора... При ведении конкурентной борьбы нельзя пользоваться нравственно ущербными приемами» [8].

Сформулированные в указанном нравственном кодексе принципы и правила в хозяйствовании основываются на десяти заповедях, данных Богом, а также на опыте их усвоения христианством и другими религиями, традиционно исповедуемыми в России. Не повторяя положений законодательства



Свод, в тоже время, является документом, универсализирующим нормы морали для включения их в правовой массив государства.

На основе проведенного исследования документов необходимо выделить основные свойства интегрированного морально-юридического регулирования, среди которых ведущее место, по нашему мнению, занимает *комплексность, системность* морально-юридического регулирования — возможность охватывать все правовые реалии современного общества; формализм, присущий праву, ограничиваясь гибкостью морального регулирования, образует *сбалансированность* морально-юридического регулирования; сочетание морального убеждения и юридического принуждения говорит об *эффективности* морально-юридического регулирования; возможность применения во всех сферах деятельности, позволяет сделать вывод об *универсальности* интегрированного морально-юридического регулирования.

Право и мораль, являясь отдельными механизмами регуляции, путем интеграции друг в друга образуют единый, морально и юридически насыщенный механизм регулирования общественных отношений, при этом такое объединение не является механическим, а образует новую системную целостность, не сводящуюся к сумме составляющих ее частей и обладающей новыми (интегративными) свойствами.

Таким образом, *интегрированное морально-юридическое регулирование* представляет собой комплексное упорядочение общественных отношений, путем системного объединения свойств права и морали в единый механизм, характеризующийся качественно новым уровнем воздействия на поведение людей.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Синха С.П. Юриспруденция. Философия права. Краткий курс / С. П. Синха. — М., 1996. — С. 283.
2. Нерсисянц В.С. Общая теория права и государства / В. С. Нерсисянц. — М., 1999. — С. 70.
3. Гаранова Е.П. Церковное право и российская правовая система : монография. / Е. П. Гаранова — Кострома, 2007.
4. Бержел Ж.-Л. Общая теория права / под ред. В. И. Даниленко. — М., 2000. — С. 56, 93.
5. Мальцев Г.В. О различиях права и морали // Наш трудный путь к праву. Материалы философско-правовых чтений памяти академика В.С. Нерсисянца. — М., 2006. — С. 223.
6. Гаранова Е.П. Диверсификация моральных начал в юридическую материю: теоретическая модель и опыт церковного права / Е. П. Гаранова, Е. В. Кискин // Государство и право: Вестник научных трудов Нижнекамского филиала Московского гуманитарно-экономического института. Серия 2: Государство и право. — Нижнекамск : Нижнекамский филиал МГЭИ, 2004. — С. 24.
7. Тер-Акопов А.А. Христанство. Государство. Право / А. А. Тер-Акопов. — М., 2000. — С. 23.
8. Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pravoslavie.ru>.

Секция XII

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

УДК 338.2

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ**

И.В. Швецов, А.И. Тяжов

---

*В данной работе рассматриваются основные правовые и экономические преобразования, произошедшие в государственной антикоррупционной политике Российской Федерации в 2008—2010 гг.*

В последние годы коррупция в России начала приобретать системный характер, проникая во все сферы и слои российского общества. Этот процесс вызван совокупностью объективных и субъективных факторов, которые имеют место в нашей стране на современном этапе её развития. Природа коррупции сложна и полна противоречий, поэтому очень тяжело подобрать правильные методы для успешной борьбы с ней. Не последнюю роль в противодействии коррупции должно играть государство, как институт, наделённый особыми властными и общественными полномочиями. Непосредственно от него должна исходить инициатива противодействия коррупционным процессам. Ведь именно от выбранной и утверждённой Правительством стратегии по борьбе с коррупцией напрямую зависит её уровень в обществе.

По мнению авторитетных исследователей, под определением «коррупция» следует понимать противозаконную деятельность должностного лица на своем посту, направленную на удовлетворение его личных интересов, и которая приносит вред его работодателю (государству, фирме и другим организациям). Таким образом, можно с уверенностью сказать, что коррупция — одна из самых первостепенных внутренних проблем государства, а политическая коррупция, в частности, угрожает факту существования государства как такового.

Неоднократно тема коррупции поднималась в посланиях Президента РФ Дмитрия Медведева Правительству (в 2009 и 2010 гг.). Президент обращает внимание, что только при полном искоренении коррупции, в России произойдут новые качественные изменения уровня жизни населения, а также изменится культура русского народа. Он указывает отрасли, которые в большей степени страдают от действия коррупции: государственные услуги, система медицинского и социального страхования, государственные и муниципальные закупки, инвестирование.

Понимая всю полноту опасности текущих тенденций, Правительство и Президент Российской Федерации с 2008 г. начали проводить ряд преобразований, направленных на снижение уровня коррупции в стране. Так в 2008 г. был создан Совет при президенте по противодействию коррупции. Это сове-

щательный орган, в чью компетенцию входит подготовка конкретных предложений Президенту РФ по снижению уровня коррупции, координация деятельности органов исполнительной власти на всех трёх уровнях по реализации государственной политики в области борьбы с коррупцией, а также разработка Национального плана противодействия коррупции, который утверждается впоследствии Президентом.

Интересно заметить, что на практике принимаются два самостоятельных документа: Национальная стратегия противодействия коррупции (также утверждается Президентом), определяющая основные направления государственной антикоррупционной политики на среднесрочную перспективу и этапы её реализации, и, обновляемый каждые два года Национальный план противодействия коррупции, являющийся инструментом претворения в жизнь Национальной стратегии.

Также были проведены некоторые изменения в существующем законодательстве. В частности, в 2009 г. президентом был подписан пакет указов о предоставлении сведений о доходах и имущественном положении государственными служащими и членами их семей.

В 2010 г. утверждена Национальная стратегия, а также обновлен Национальный план противодействия коррупции на 2010-2011 годы. Эти два документа определяют основные направления антикоррупционной работы на всех уровнях государственной власти. Безусловным приоритетом стратегии и плана является искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе, а ключевыми принципами — предупреждение и профилактика коррупции.

Еще одно нововведение в антикоррупционной деятельности государства касается контроля трудоустройства бывших госслужащих в коммерческих организациях. Это означает, что если бывший государственный служащий собирается вести некую коммерческую деятельность в определённой отрасли, то он должен получить согласие антикоррупционной комиссии. Она проверяет, как сильно связан чиновник с выбранной отраслью и, в случае выявления тесного контакта, вправе временно отказать ему в работе (до 2-х лет).

Можно подытожить, что борьба с коррупцией в России начинает набирать обороты. Это касается коренных изменений в законодательстве и привлечении широких слоёв населения страны к данной проблеме. С точки зрения планирования, всё выглядит хорошо, но как будут реализовываться намеченные меры и какие результаты они принесут сказать пока сложно.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Соколов А.Н. Борьба с коррупцией: основные политико-правовые и социальные аспекты / А. Н. Соколов // Юрист-Правоведъ. 2009. — №3 — С. 5—10.
2. Волков А.Н. В борьбе с коррупцией необходимы системный характер, надёжная правовая основа / А. Н. Волков // Национальные интересы: проблемы и безопасность. — 2008. — № 11. — С. 57—61.
3. Макеева Л.А. Национальный план по борьбе с коррупцией: «неприкасаемых» в России не будет / Л. А. Макеева // Следователь. — 2008. — №10. — С. 52—53.

4. Короткова О.И. Борьба с коррупцией — одна из основных задач органов государственной власти / О. И. Короткова // Безопасность бизнеса. — 2009. — №3. — С. 27—30.

УДК 330.01

## ИНСТИТУТ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ

М.И. Жигалов

---

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти **схемы и алгоритмы, или матрицы поведения индивидов**, есть не что иное, как **институты** [1].

Само понятие «институт» происходит от английского слова «institute» — установление, учреждение [2]. В современном экономическом словаре термин «институт» определяется как совокупность норм права, в какой либо области общественных отношений, та или иная форма общественных отношений. Экономический институт есть — элемент социальной структуры, характеризующий устройство, формы организации и регулирования экономической жизни [3].

Понятие института было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности, из социологии. **Институтом** называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности [4].

Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Дж. Ролза «Теория справедливости». «Под **институтами** я буду понимать публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное. Эти правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных, и по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие. В качестве примеров, или более общих социальных практик, мы можем привести игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности» [5].

Вместе с тем, социолог д.с.н. Д.П. Гавра указывает, что понятие «институт» было заимствовано социологией из юриспруденции, где его использовали для характеристики отдельного комплекса правовых норм, регули-

рующих социально-правовые отношения в некоторой предметной сфере: наследование, брак, собственность. В социологии понятие сохранило эту смысловую окраску, однако приобрело более широкое толкование в плане обозначения некоторого особого типа устойчивой регламентации социальных связей и различных организационных форм социального регулирования поведения субъектов [6].

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Т. Вебленом. **Институты** — это **распространенный образ мысли** в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе.

Также под институтами Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;
- структуру производственного или экономического механизма;
- принятую в настоящее время систему общественной жизни [7].

Другой основоположник институционализма, У. Гамильтон определяет категорию «институт» как вербальный символ, который описывает пучок социальных обычаев. Он означает способ мышления или действия, с достаточной распространенностью и прочностью запечатленный в привычках групп и обычаях народа. Институтами в обычной речи называют нравы, обычаи народа [8].

Дж. Коммонс, определяет институт следующим образом: — это коллективное действие по контролю, либерализации и расширению индивидуального действия [9].

У другого классика институционализма — У. Митчелла — можно найти следующее определение: **Институты** — господствующие в высшей степени стандартизированные общественные привычки.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенным является определение «институтов» Дугласа Норта: **«правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия** [10].

Следует отметить, что в институциональной теории Д. Норта институты подразделяются на формальные и неформальные. Формальные институты есть не что иное как легальные установления, тогда как неформальные институты представляют собой **обычаи народа**, которые «старые» институционалисты называют распространенным образ мысли.

В последнее время в рамках «новой институциональной экономики», видным представителем которой является Оливер Уильямсон, сформировалась отличная от представленной ранее точка зрения на экономическую природу института. Согласно Уильямсону, **институты** рассматриваются как ме-

ханизмы управления контрактными отношениями. Поэтому важнейшими экономическими **институтами** являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация [11]. Такой подход концентрирует основное внимание на уровне опосредуемых институтами отдельных трансакций и проблеме их минимизации.

**Институты регулируют** доступ к законному использованию редких и ценных ресурсов, а также определяют принципы этого доступа. Они определяют, в чем состоят и каким образом должны воплощаться в жизнь те или иные интересы, учитывая тот факт, что сама редкость этих ресурсов, обуславливающая трудность доступа к ним, составляет основу для соперничества и даже конфликтов в борьбе за обладание ими. Институты **регулируют** (структурируют и закрепляют как общественно признанные практики) подобную борьбу различных интересов. Они определяют правила игры, а также цели, которые в этой игре могут быть достигнуты, но не ходы, которые игроки должны делать в течение игры, оставаясь в рамках институционально определенного пространства возможностей, выбора и стимулов. Институты определяют способы, с помощью которых вызванный нехваткой ресурсов конфликт может быть смягчен и разрешен [12]. Таким образом, институты оказывают влияние, как на межличностные отношения экономических агентов, так и на их поведение при реализации поставленных целей.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике / В. В. Вольчик. — Ростов н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 2000. — С. 18.
2. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М. : Советская энциклопедия. — 1984. — С. 520.
3. Современный экономический словарь. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Инфра-М, 2002. — С. 156—157.
4. Смелзер Н. Социология / Н. Смелзер. — М., 1994. — С. 79.
5. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. — Новосибирск, 1995. — С. 61—62.
6. Гавра Д.П. Социальные институты / Д. П. Гавра [Электронный ресурс] // XServer On-line Библиотека. — Режим доступа : [www.xserver.ru/user/sozin](http://www.xserver.ru/user/sozin).
7. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М., 1984. — С. 201—202.
8. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М. : ИНФРА-М, 2000. — С. 312.
9. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Джон Р. Коммонс. 1934.
10. Норт. Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. 1997. — С. 17.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. — СПб., 1996. — С. 48.
12. Оффе К. Политэкономика: социологические аспекты / К. Оффе // Политическая наука: новые направления / под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клингемана. — М., 1999. — 667 с.

УДК 331.101.2

## АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ СТУДЕНТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Е.А. Маркевич, Т.А. Кофанова

---

*В статье на основании результатов ряда социологических исследований, проведенных по данной проблеме, выявлены основные причины и цели занятости студентов, а также охарактеризованы главные сферы трудовой деятельности, в которых студенты находят себе работу.*

В последние годы появилось большое количество работ, в которых анализируется совмещение студентами учебы и работы. По мере роста студенческой занятости эта проблема привлекает все большее и большее внимание исследователей — как экономистов, так и социологов.

Выделим основные причины и цели занятости среди студенчества на основании результатов исследований.

Так, например, Герчиков В.И., автор работы «Феномен работающего студента», говорит о том, что по результатам опроса экспертов (в качестве экспертов выступали преподаватели и администрация вузов, работодатели, руководители региональных органов управления, служб занятости и рекрутерских фирм), первое место в структуре целей занятости, и с подавляющим отрывом от других, занимает «необходимость заработать себе на жизнь и на получение образования»; на втором месте забота студента о своем послеузовском трудоустройстве, а далее располагаются: стремление не отстать от друзей, которые в большинстве своем работают; желание чем-то занять свое время и голову, недогруженные в процессе учебы; присущие молодости стремление заняться чем-то новым [2].

Представляет интерес исследование, проведенное Е.Д. Вознесенской, Д.Л. Константиновым и Г.А. Чередниченко, в котором сами студенты высказали свое мнение относительно мотивов занятости. Результаты этого исследования позволили обнаружить двоякий характер мотивации занятости работающих студентов. На первое место студенты поставили «желание иметь личные деньги». Этот мотив отметили 67,5% работающих респондентов. Показательно, что «необходимость обеспечить себе средства существования» стоит лишь на втором месте (57,9% высказываний). Следовательно, заработок занимает в мотивациях вспомогательное место, он понимается как средство, обеспечивающее, прежде всего, досуговое потребление, символические атрибуты жизни — соответствующие одежду, услуги и т. д.

Тот факт, что побуждением к заработку не является обеспечение первичных материальных потребностей, подтверждается данными о том, что среди мотивов вторичной занятости помощь родителям, необходимость оплаты жилья, учебы, содержания собственной семьи стоят далеко не на первых местах и, кроме того, перемежаются мотивами нематериального порядка. Так, мотив «надо помогать родителям» (19,8% высказываний) уступает по значимости мотиву, связанному с установлением профессиональных корпоративных связей (позицию "работа позволяет устанавливать контакты и на-

лаживать связи, которые могут пригодиться в будущем", отмечают гораздо больше опрошенных (29,7%), чем позицию "надо помогать родителям"). Стремление к самореализации (11,9% высказываний) опережает необходимость платить за жилье (8,8%), обеспечивать собственную семью (7,9%) и платить за учебу (6,8%) [4].

Аналогичные данные были получены и в результате опроса студентов Пятигорского государственного университета и Пятигорского государственного технологического университета. В качестве лидирующей позиции была отмечена необходимость иметь свои личные деньги — 67,5% и 75,2% соответственно [5].

Сопоставив данные приведенных исследований можно заключить, что основным мотивом вторичной занятости является стремление иметь собственные деньги для удовлетворения текущих потребностей, на втором же месте стоит альтернатива получения необходимых знаний и навыков для будущей работы по специальности после окончания вуза.

Сферы трудовой деятельности, в которых студенты находят себе работу, чрезвычайно разнообразны. Их можно, с некоторыми допущениями, объединить в две группы: 1) Деятельность преимущественно интеллектуального содержания, предполагающая определенную квалификацию и, вероятно, более близкая будущей профессиональной деятельности студента, даже если она не совпадает в точности с профилем вузовской специализации: финансы, аудит, производство, программирование, связь, журналистика, маркетинг, здравоохранение, образование, наука, репетиторство, социологические исследования. Такая занятость характерна для студентов старших курсов. 2) неквалифицированная деятельность в сфере обслуживания и т. п.: торговля, посредничество, общественное питание, досуг, ремонт, секретарская работа, курьерская работа, охрана, автосервис, работа гувернантками, погрузка-разгрузка. Она характерна для студентов младших курсов.

Доля занятых в сферах интеллектуального труда, в той или иной мере совпадающих с профилем вузовской специализации, составляет 47,7%, а занятых неквалифицированным трудом в сфере обслуживания или выполняющих вспомогательную, неквалифицированную работу — 52,3% [1].

Рейтинг наиболее востребованных специальностей, предлагаемых студенту, возглавляют промоутеры и расклейщики рекламных объявлений. Традиционно в этот список попадают представители ИТ-специальностей и менеджеры по продажам.

Как известно, для определения профессиональных областей и отдельных специальностей, наиболее востребованных на рынке труда, используется индекс HeadHunter. Этот показатель рассчитывается как соотношение числа резюме, размещенных на сайте по поиску работы к количеству вакансий, опубликованных компаниями-работодателями. Если соотношение больше единицы, то предложение (количество резюме) превышает спрос (количество вакансий). Если меньше одного, то спрос превышает предложение.



В наиболее сложной ситуации находятся студенты и молодые специалисты: в среднем на одну вакансию для тех, кто только начинает карьеру, приходится 2-3 резюме.

Таким образом, анализ включенности студентов в рынок труда свидетельствует о том, что ключевыми мотивами, побуждающими студентов работать, являются желание иметь дополнительные средства на личные расходы. При этом студенты младших курсов, заняты неквалифицированным трудом, не требующим специальных знаний, а студенты старших курсов работают по специальности или в сфере, близкой к ней.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Апокин А., Юдкевич М. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда / А. Апокин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. — 2008. — №6. — С. 98—106.
2. Герчиков В.И. Феномен работающего студента вуза / В. И. Герчиков // Социология образования перед новыми проблемами. — М.-Омск, 2004. — С. 310—324.
3. Гранцева Ю. Дайте мне работу! / Ю. Гранцева // Молодежная линия. — 2009. — №12. — С. 12—13.
4. Константиновский Д.Л. Работающий студент: мотивы, реальность, проблемы / Д. Л. Константиновский. — 2008. — С. 14.
5. Куликова И. Поиск работы как составляющая трудового поведения // И. Куликова // Вопросы экономики. — 2008. — №15. — С. 3—5.
6. Лужина М. Современная молодежь на рынке труда / М. Лужина [Электронный ресурс] // Студенты вместе. — 2009. — URL : <http://student.mirvmeste.com/navigator/sovremennaya-molodyozh-na-rynke-truda.html>.

УДК 658.1

### **ФОРМИРОВАНИЕ АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ В ТРУДОВОМ ПРОЦЕССЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Н.Н. Саксина, С.А. Бабенко

---

*Статья посвящена обоснованию механизма формирования активности личности в трудовом процессе, который может быть использован в системе управления этим процессом.*

Опыт экономически развитых стран, а также «советского» периода в нашей стране свидетельствует о высокой эффективности «ценностной» концепции бизнеса. Она акцентирует внимание на реализации ценностей личности производителя, не забывая об удовлетворении интересов потребителя. При этом ценности личности составляют основу ее внутренней культуры и являются фактором ее активности, в том числе и в трудовом процессе. Однако, система воспитания ценностей, которая использовалась на советских предприятиях, утрачена. Идеи «ценностной» концепции западного и, тем более, восточного бизнеса на российской «почве» не всегда применимы. К тому же научная литература в области менеджмента не рассматривает ценности личности и ее активность как объекты управления на предприятии. Назван-

ные обстоятельства определили актуальность и цель исследования, результаты которого представлены в статье.

Авторский подход состоял в выполнении глубокого анализа многочисленных научных трудов в области философии, психологии, социологии, педагогики, на основании которого была определена система категорий пространства «формирование активности личности в трудовом процессе» (ФАЛТП); установлены связи между ними; осмыслен механизм ФАЛТП.

Базовая категория исследования — личность — крайне сложное многогранное явление, характеризующееся наличием многообразных свойств, связей с социумом, сознания, установок и т.п. Многочисленные определения личности отражают отдельные ее стороны. Наиболее полная трактовка дана А.В. Петровским: «Личностью в психологии обозначает системное социальное качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении, характеризующее уровень и качество представленности общественных отношений в индивиде» [1].

В содержании личности выделяют два взаимосвязанных уровня: внутренний мир, психическая структура (ПС).

Внутренний мир личности — это ее духовное начало или ценностно-смысловая сфера (ЦСС). Смысл, По-мнению советских и зарубежных психологов (Толмен Э., Франкл В., Ананьев Б.Г., Леонтьев Д.А), это некая жизненная философия личности, ее сознательное отношение к действительности, идеалы. В отличие от смысла, ценности личности более предметны и подвижны, это — набор стандартов и критериев, которым она следует. Ценности обуславливают относительно устойчивое и социально значимое избирательное восприятие личностью материальных, социальных и духовных благ [2]. ЦСС личности определяет ее особое отношение к миру вообще, к труду в частности, а также к себе самой. Важно отметить, что ЦСС и ее динамика (создание, реализация, актуализация, исчезновение) — это продукт функционирования и развития личности в условиях социальной среды.

Психологическая структура личности характеризует типичные для нее формы или способы внешнего проявления, взаимодействия с миром, ее внешнюю оболочку. Она представляет собой систему следующих элементов: психические свойства, психические процессы и психические состояния [3] (рис. 1).

Под психическими свойствами личности понимаются устойчивые психические явления, существенно влияющие на деятельность человека и характеризующие его главным образом с социально-психологической стороны. Они включают и природные (темперамент, задатки др.) и социальные (характер, образование и др.) особенности личности. Личность как психологическая система «... развивающаяся во времени, изменяющая состав входящих в нее компонентов и связей между ними при сохранении функций»[4], обладает также целостностью, структурностью, иерархичностью, взаимообусловленностью системы и среды, множественностью описания, целеустремленностью и т.д.

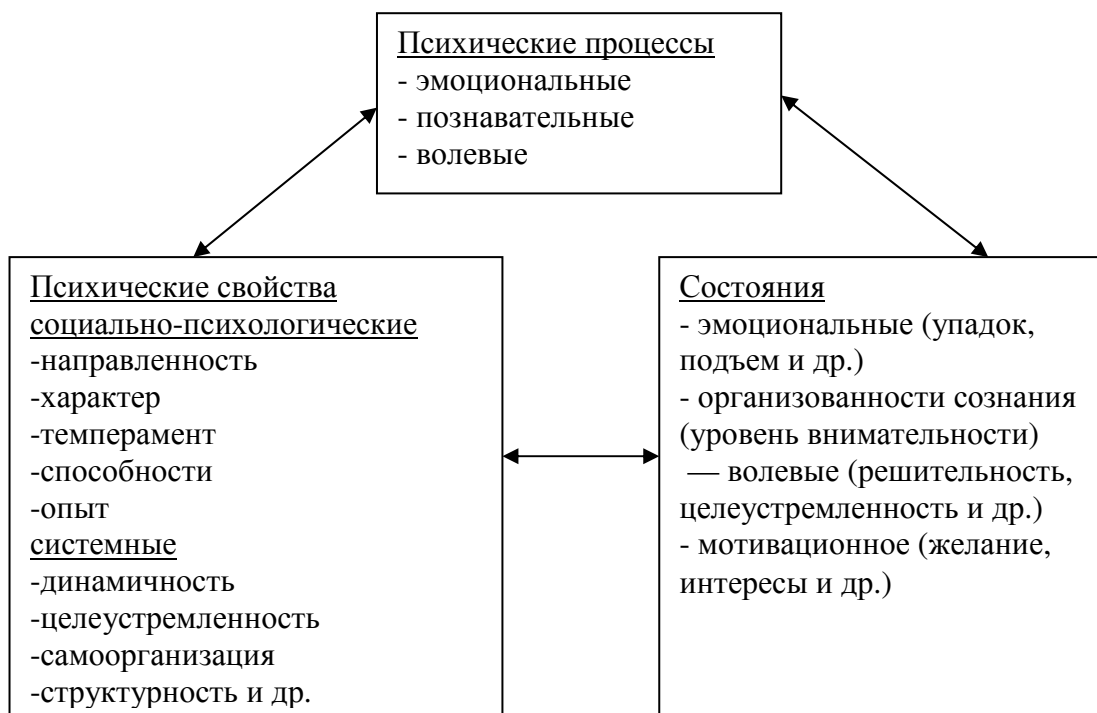


Рис. 1. Психологическая структура личности

Психические процессы личности — это целостные акты психической деятельности, которые обеспечивают эмоциональное и сознательное восприятие поступающей информации, а также — сознательное управление ее деятельностью. Так, эмоциональные процессы вызывают у индивида определенные чувства, эмоции и образуют неосознанный мотив (побуждение) к познанию предметов и явлений. Познавательные процессы обеспечивают индивида знаниями об объектах действительности и себе самом. При появлении побуждения они являются фактором, определяющим выбор направления дальнейшего движения. Волевой процесс выступает решающим в сознательном управлении деятельностью индивида посредством целеполагания, преодоления внутренних (мотивационных) и внешних препятствий, мобилизации способностей. Психические процессы выполняются последовательно.

Психическое состояние, по определению Н.Д. Левитова, — это целостная характеристика психической деятельности за определенный период времени, показывающая своеобразие протекания психических процессов в зависимости от отражаемых предметов и явлений действительности, предшествующего состояния и психических свойств личности [5]. Элементы ПС личности тесно связаны между собой и находятся в зависимости друг от друга и образуют психологический склад личности. Например, особенности восприятия личности определяют такие свойства, как наблюдательность, способность особым образом воспринимать окружающий мир; от свойств внимания зависит внимательность; успешный процесс запоминания говорит о наличии важного свойства — хорошей памяти; особенности мышления характеризуют ум человека, чувства определяют психическое состояние людей, волевые процессы проявляются в чертах характера и т. п.

Психические состояния, как и прочие явления психической жизни индивида, по существу, есть продукт включения индивида в какой-либо род социальной деятельности, в ходе которой они сопровождают протекания всех психических процессов, формируясь, преобразуясь и оказывая при этом взаимное влияние на успешность данной деятельности.

Известно, что личность проявляет себя в социальных процессах через состояние активности посредством действий, поступков. Однако, в литературе встречаются трактовки активности как качественной характеристики деятельности, ее степени, уровня и меры, а также как актов сознания, которые характеризуют состояние субъекта, его готовность к действию [6].

Эффективность участия индивида как личности в трудовом процессе зависит от его активности, которая, в свою очередь определяется характером взаимодействия ЦСС и ПС. Такое взаимодействие осуществляется посредством такого психического свойства личности как направленность. Ее рассматривают как динамическую тенденцию (С.Л. Рубинштейн), как основную жизненную направленность (Б.Г. Ананьев), смыслообразующий мотив (А.Н. Леонтьев) [7]. В этих дефинициях нет противоречия, они отражают динамическую и сущностную характеристики данного свойства. Т.е. направленность придает целесообразность и динамику протеканию психических процессов личности, проявлению ее свойств и состояний. Направленность, по мнению Б.Г. Ананьева, есть с «системообразующее качество, своеобразный интегратор всех динамических тенденций личности, она выражает отношение личности к целям ее деятельности на эмоциональном, когнитивном и поведенческом уровнях» [8]. Она выражает потребности, влечения, желания, стремления, интересы, склонности, мировоззрения и убеждения личности, определяющие, в конечном счете, поведение личности.

Между ценностями и направленностью личности существует тесная взаимосвязь. В отличие от направленности, ценности не являются чисто психологическим образованиям. Они выступают, прежде всего, как социальное (общественное) явление, как продукт жизнедеятельности общества и социальных групп. Общественные ценности посредством действия всех психических процессов воспринимаются личностью эмоционально, осознаются и включаются в его личностную структуру. Данный процесс актуализирует мотивы личности, т.е. определяет ее направленность. Личностная ценность, таким образом, определяется как идеальная модель должного, отражающая опыт жизнедеятельности социальной общности, присвоенная индивидом, указывающая направление желательного преобразования действительности и выступающая источником жизненных смыслов, которые объекты и явления действительности приобретают в контексте должного.

В сознании личностная ценность отражается в форме ценностной ориентации. Ценностные ориентации образуют качественную составляющую направленности личности, ее содержательную сторону [9]. Как замечает в этой связи А.Г. Здравомыслов, «специфика действия ценностных ориентации состоит в том, что они функционируют не только как способы рационализа-

ции поведения, их действие распространяется не только на высшие структуры сознания, но и на те, которые обозначаются обычно как подсознательные структуры. Они определяют направленность воли, внимания, интеллекта».

С позиций ценностных ориентаций личности, целесообразно выделить наряду с понятием активности — действий, поступков, нравственную активность как уровень нравственного сознания личности, который характеризуется стабильностью включенных в структуру личности ценностей, готовностью к ценностному поведению. Нравственную активность можно определить, по мнению Л.Н. Антилоговой, как такое деятельное нравственное отношение человека к миру, к другим людям, в котором субъект выступает как активный носитель и "проводник" нравственных ценностей (норм, принципов, идеалов), способный к устойчивому нравственному поведению и самосовершенствованию, ответственно подходящий к принятию моральных решений, непримиримо относящийся к аморальным проявлениям, открыто выражающий свою нравственную позицию [10].

В результате проведенных исследований был осмыслен механизм формирования активности личности в трудовом процессе, схема которого приведена на рис. 2.

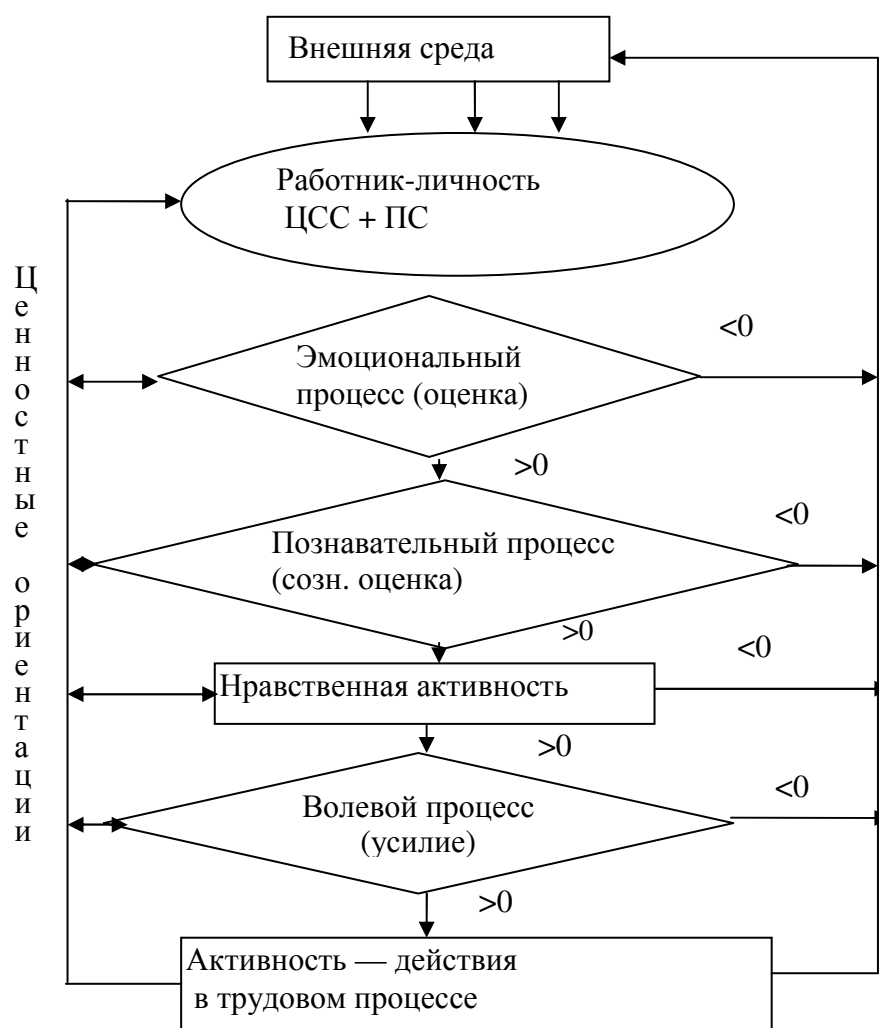


Рис. 2. Схема механизма формирования активности личности в трудовом процессе

При создании механизма формирования активности личности в трудовом процессе авторы исходили из того, что:

- личность — системное социально-психологическое явление, единство духовной составляющей (внутренний мир) и психической структуры;
- духовное начало доминирует по силе воздействия на деятельность личности, психическую и социальную, придавая ей направленность и прежде всего ценностную ориентацию;
- способом, формой и мерой: - выражения личностью своих потребностей; - организации ее жизни и деятельности, отвечающим этим потребностям; - поиска условий и средств осуществления этой деятельности в соответствии с ценностными ориентациями, выступает активность личности, внутренняя и внешняя. Внутренняя (нравственная) активность личности — это уровень ее нравственного сознания, готовность к ценностному поведению. Внешняя активность личности — это сама деятельность, поступки, действия определенной меры и степени. Переход от внутренней (нравственной) активности к внешней возможен благодаря волевому процессу (усилиям) личности;
- активность личности формируется в ходе реализации психических процессов, сопровождаемой сменой ее психических состояний и регулируемой ее ценностными ориентациями;
- воздействие на духовный мир личности может изменить ее ценностные ориентации и, следовательно, качество ее психических процессов и состояний. Субъектом воздействия выступает внешняя среда — экономическое, политическое, информационное, экологическое и др. пространство, в которое «включен» работник. Применительно к трудовому процессу такое воздействие осуществляется через посредство руководителей предприятия, руководителей подразделения, коллег, клиентов и т.п.
- все психические процессы личности носят мотивационный и оценочный характер. Эмоциональные и познавательные процессы рассматриваются нами с позиции оценки (положительной, отрицательной) ситуаций и потребностей личности; волевой процесс — с позиции совершения и несовершения волевого усилия. Результат предыдущего психического процесса, обеспечивающий позитивное (>0) состояние личности, служит основой для реализации последующего. И позитивные и негативные состояния личности являются импульсом обратной связи для корректировки ее внутреннего мира (ЦСС) и психической структуры.

Предложенный механизм формирования активности личности в трудовом процессе может быть использован при разработке системы управления развитием трудового потенциала работника и при обосновании «ценностной» концепции бизнеса в целом.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Общая психология / под ред. А.В. Петровского — М. : Просвещение, 1995.
2. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании : учеб. пособие / Т. О. Соломанидина. — 2- изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 624 с.

3. Малышев А.А. Психология личности и малой группы : учебно-методическое пособие / А.А. Малышев. — Ужгород : Инпроф ЛТД, 1977. — 447 с.
4. Платонов К.К. Структура и развитие личности / К. К. Платонов. — М. : Наука, 1986. — 254 с.
5. Левитов Н.Д. О психологических состояниях человека / Н. Д. Левитов. — М., 1964.
6. Батурин Ф.А. Социальная активность трудящихся: сущность и управление / Ф. А. Батурин. — Новосибирск : Наука, 1984.
7. Личностный потенциал работника: Проблемы формирования и развития. — М. : Наука. 1987. — 226 с.
8. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. — Л., 1960.
9. Васина Е.А. Ценностные ориентации личности в юношеском возрасте / Е. А. Васина. — СПб., 1993.
10. HPSY.RU: Экзистенциальная и гуманистическая психология [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://hpsy.ru/public/>.
9. Психология личности в социалистическом обществе: Активность и развитие личности. — М. : Наука. 1989. — 183 с.

УДК 330

## **ДВЕ СТОРОНЫ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ**

Е.П. Чистякова, А.С. Тетёркина, В.В. Шапошникова \_\_\_\_\_

Актуальность проблемы народонаселения обусловлена тенденциями в динамике населения, которая имеет двойственный характер, так в развитых странах присутствует тенденция уменьшения численности населения, а в развивающихся, наоборот, значительный рост.

С конца XIX в. коэффициент смертности, который в большинстве стран Северной и Западной Европы снижался незначительно, вдруг начал быстро падать, а вслед за ним так же быстро упала и рождаемость. Начался современный демографический период, характеризующийся сменой высоких коэффициентов смертности и рождаемости низкими. В западном мире установился новый демографический режим, темп роста численности населения все больше уменьшался. В самом деле, коэффициент прироста населения снизился настолько, что возникли опасения в возможности «недонаселения». Некоторые ученые всерьез рассуждали о постепенном исчезновении с лица Земли западного человека из-за неадекватного воспроизведения им потомства. Таким образом, появились опасения, совершенно противоположные тем, что высказывались 100 лет назад, по поводу перенаселения планеты. Закономерен вопрос, так что же нам грозит недонаселение или перенаселение? Ответ на эту проблему заключается в том, что её нужно рассматривать не только в дифференцированном аспекте, то есть отдельно по странам, учитывая их традиции, обычаи, историю, тенденции развития, но и по всему миру в целом.

Проблемы народонаселения связаны с биологической природой людей, взаимодействием человека с окружающей средой, с развитием общественных формаций, поскольку Земля имеет ограниченные природные и экономиче-

ские ресурсы, возникает вопрос: а есть ли определенный порог населенности Земли, преодоление которого станет опасным для всех его жителей?

В этой связи интересен закон Т. Мальтуса, согласно которому такой порог есть и человечество обречено его достигнуть [1]. Это объясняется тем, что рост населения происходит в геометрической прогрессии, а развитие научно-технического прогресса — в арифметической (то есть прогресс, возможность обеспечить всех не успевает за ростом населения). Отсюда и возрастание социальной напряженности, истощение ресурсов, болезни, голод, другие напасти. И — «мудрое» предложение: регулировать социальные конфликты снижением рождаемости среди малообеспеченных, зависимых слоев, с низким уровнем дохода и образования, т.е. трудящихся.

Однако, дело не в перенаселенности планеты и ограниченности ее ресурсов. Нет никакого смысла бояться каждого очередного родившегося ребенка. Это не только рот, который надо кормить, но еще и руки, и голова, которые при соответствующем развитии могут производить неизмеримо больше, чем необходимо для собственного потребления. Вопрос, стало быть, не в ограничении рождаемости, а в создании условий для развития и совершенствования всех созидательных способностей человека в каждой точке планеты.

Нехватка продовольствия происходит не от избытка населения, а от избытия совокупного продукта и перевода его в соответствующие эквиваленты в пользу немногих, собственников-господ (эксплуататоров, по марксистской терминологии) и растущего числа их подданных, не производящих, но потребляющих лиц: обслуги, охраны, чиновных, пишущих, разведывательных, вооруженных армий, — в сущности, нахлебников и дармоедов, паразитарных потребителей. Чем больше растет производство, тем больше прибавляется фактических бездельников. Вот куда уходит энергия. И никакая наука здесь не поможет, если не изменить эксплуататорскую парадигму развития общества.

В будущем человечество, возможно, всё же станет перед необходимостью стабилизировать свою численность, что не составит больших трудностей в условиях определённых общественных отношений. На это указывал ещё Ф. Энгельс: «Абстрактная возможность такого численного роста человечества, которая вызывает необходимость положить этому росту предел, конечно, существует. Но если когда-нибудь коммунистическое общество вынуждено будет регулировать производство людей, так же как оно к тому времени уже урегулирует производство вещей, то именно и только оно сможет выполнить это без затруднений» [2].

В современном мире проблему народонаселения рассматривают не только последователи Мальтуса, существует и обратная точка зрения. В 2002 году был опубликован материал Бена Дж. Ваттенберга, журналиста «The Wall Street Journal», в котором он ссылается на выводы, сделанные отдела народонаселения ООН. В предложенном материале с заголовком «Будущее детопроизводительности в странах со средним уровнем рождаемости» ООН приходит к заключению, что в этом столетии мы можем ожидать «снижение показателей роста населения», за чем последует и «медленное сокращение



численности населения мира». В прежнем «среднем сценарии» было наиболее вероятным колоссальное увеличение численности населения планеты — с нынешних 6 млрд до 9,3 млрд к 2050 году (и свыше 11,5 млрд в более отдаленном будущем). В конце концов, «средний вариант» предполагал, что каждая нация придет к общему показателю рождаемости — 2,1 ребенка на женщину, то есть к уровню простого воспроизводства населения, на котором со временем численность человечества и стабилизируется. Это значит, что страны с низкой рождаемостью увеличат «производство» детишек, а страны с высокой рождаемостью, напротив, снизят. Иными словами, в конечном итоге все у нас должно быть в порядке, ну а в промежутке нам грозит «перенаселение». Затем вмешалась действительность. Никогда прежде показатели рождаемости и плодовитости не падали так низко, так медленно, в течение столь долгого времени и в столь многих регионах мира. Европа знает на сегодня уже 45 лет последовательного снижения рождаемости, с 2,66 детей на женщину в 1955—1960 годы до 1,34 в 2000—2005. В Японии показатели рождаемости упала с 2,75 до 1,33. Аналогичный феномен дает о себе знать и в менее развитом мире, где уровень рождаемости хотя и выше, но темпы падения ее более значительные, чем когда бы то ни было прежде в развитых странах.

Теперь ООН признает, что рождаемость также снижается быстрее, чем ожидалось, в некоторых больших и менее развитых странах, с «промежуточными» уровнями плодовитости (от 2,1 до 5,0). Список этих стран включает Индию, Пакистан, Индонезию, Бразилию, Мексику, Египет, Бангладеш и Филиппины. Китай с его показателем 1,8 уже находится ниже уровня простого воспроизводства, отчасти благодаря политике принудительного планирования семьи. ООН заключает, что менее развитые страны движутся в сторону уровня рождаемости в пределах 1,85, что ощутимо ниже более ранних прогнозов, составлявших 2,1. Такие показатели могут привести к максимальной численности населения мира в пределах от 8 до 9 миллиардов.

Что всё это означает? Наиболее важно то, что мы не относимся к числу видов, находящихся вне всякого контроля. Последняя половина XX столетия стала порой демографического изумления, отмеченной одновременно как «демографическим взрывом» (в развивающихся странах), так и падением рождаемости (в развитых странах). Долгое время «взрыв» являлся новостью номер один. Теперь же падение рождаемости и последующая депопуляция должны занимать вместе с ним одну позицию. А вскоре эти новые обстоятельства могут и вовсе выйти на первое место.

Это не означает, что нам следует уделять меньше внимания планированию семьи или проблемам окружающей среды, но это значит, что все эти темы нужно рассматривать спокойно и без паники. Будущее остается загадкой. Однако неумолимый рост численности населения больше не входит в число его компонентов [3].

Рассматривая различные точки зрения на проблему перенаселения нельзя забывать о воздействии человека на окружающую среду. Развитие современных технологий привело к появлению крупных технологических объ-

ектов по всему миру. Новые заводы постоянно дополняют и сменяют старые, человечество рвется вперед на всех парах и удобство нашей жизни, возможно, всецело от этого зависит, однако подобный прогресс технологий имеет и другую сторону. Наши технологии, порой, бегут впереди нашего мышления. Мы настолько уверены в себе, своих силах и возможностях, что нечасто задумываемся о последствиях содеянного, и, как следствие, получаем бумерангом всё то, чего мы заслуживаем своими поступками. Исследуя примеры современных аварий на производстве, нельзя не обратить внимание на человеческий фактор, потенциальную возможность терроризма, а также невозможность предугадать возможные последствия каких то новых экспериментов, из за отсутствия подобного опыта в прошлом, и говоря о проблеме 2012 года, в свете возможной техногенной катастрофы, нельзя не коснуться нашего главного потенциально опасного объекта — БАКа, более известного нам как Большой адронный коллайдер. Многие прогнозы повествуют о глобальных катастрофах, связанных с антропогенным фактором. Самый пессимистичный из них — теория о Конце Света, и нам, простым обывателям остается верить, что это все лишь теория.

Проблема народонаселения еще долго будет оставаться актуальной, так как демографическая ситуация остается нестабильной и неоднородной. Также стоит отметить негативное влияние человека на природу и, соответственно, на собственную жизнь. Люди до сих пор не научились рационально использовать дарованное им природой богатство. Для светлого будущего и процветания нашей планеты человек всегда должен оставаться Человеком.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мальтус Т. Опыт закона о народонаселении / Т. Р. Мальтус ; пер.: И. А. Вернер. — М. : К.Т. Солдатенков, 1895. — 321 с.
2. Энгельс Ф. Письмо К. Каутскому, 1 февраля 1884 г. // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 36. — С. 124.
3. Ваттенберг Б.Дж. Будущее детопроизводительности в странах со средним уровнем рождаемости [Электронный ресурс] / Бен Дж. Ваттенберг ; Перевод Татьяны Еникале // Государство и антропоток. — Режим доступа : <http://antropotok.archipelag.ru/text/a284.htm> ; The Wall Street Journal. — 2002. — 4 марта [Электронный ресурс] — Режим доступа : [http://www.aei.org/news/filter.newsID.13654/news\\_detail.asp](http://www.aei.org/news/filter.newsID.13654/news_detail.asp).

УДК 330

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ РОЖДАЕМОСТИ**

С.Ю. Гамазов, В.В. Шапошникова

---

Казалось бы, еще сто или хотя бы пятьдесят лет назад вопрос, иметь или не иметь детей, в такой плоскости как сейчас, не стоял. Неслучайно в Риме чернь, не способную к квалифицированному труду, называли «пролесами» (отсюда — пролетариат). Пролесы не умели производить ничего,

единственное, что они умели делать, — это производить детей. То есть в традиционном обществе, на всех этапах человеческой истории, самой простейшей квалификацией человека считалось производство детей. Дурацкое дело — нехитрое; если ты не производишь духовных и материальных благ, ты неудачник, рождение детей — самая естественная вещь. Поэтому проблема потомства в таком ключе, как сегодня, никогда не стояла. Детей рожали. Другое дело, что их надо воспитать, накормить, одеть, дать им образование, повысить их социальный статус. Отсюда проистекает актуальная сегодня проблема экономического подхода к вопросу рождаемости.

Для того чтобы вырастить детей требуются немалые расходы на питание, одежду, игрушки, образование. Если в малодетной семье работают и отец, и мать, то многодетная содержится на одну зарплату. А этой зарплате, порой, едва хватает для проживания и содержания бездетной семьи. Всё это можно выразить одним словом — дети обходятся недешево. Одного ребенка вырастить можно, двух — трудно, с третьим ребенком приходит нужда. В многодетной семье женщина должна всю себя посвятить своим детям.

В тоже время воспитательницы детских садов и школьные учителя на всю жизнь добровольно посвящают себя детям, причем чужим. Отличие в том, что за воспитание чужих детей платят деньги, а за своих денег не платят, свои, наоборот, требуют расходов. Отсюда следует, что, если за воспитание своих детей платить столько же, сколько платят за чужих, свои дети не будут в тягость. Попробуем рассчитать из чего должна складываться «зарботная плата» родителей. На первый взгляд, надо платить среднюю зарплату няни детсада. Но няня работает 8 часов и с группой в 10 человек, тогда как родители занимаются со своими 1—3 детьми примерно по 4 часа в день. Оплата уменьшается до 25% зарплаты няни. С другой стороны, няня не покупает на свои деньги еду, одежду, игрушки, не платит за помещение детсада и т.д. Эти затраты надо также добавить к зарплате за воспитание своих детей. Получается, что общество должно оплачивать все расходы на детей и еще платить родителям за их труд по рождению и воспитанию детей. Если это будет так, тогда будут рожать и по 5—10 детей.

К мысли об эффективности крупных выплат за рождение и воспитание собственных детей как средства увеличения рождаемости можно прийти и путем другого рассуждения. Несмотря на разговоры о том, что государство не может вмешиваться в такое интимное дело, как рождение детей, можно представить себе, что государство будет выплачивать определенную премию за каждого ребенка. Предположим, что эта сумма заведомо велика и равна 10 миллионам долларов. В этом случае все побегут рожать, даже те, кому по медицинским показаниям это противопоказано. Все семьи станут многодетными до предела, по 10 детей. Дальнейшее увеличение премии, скажем, до 100 миллионов за ребенка, ничего уже не даст. Но и снижение премии в 10 раз не уменьшит беби-бума поскольку и за 1 миллион долларов будут рожать до биологического предела.

С другой стороны, если платить за ребенка по одному рублю, никто рожать «не побежит». Увеличим премию в 10 раз — тот же нулевой результат. И за 100, и за 1000 рублей никто и не пошевелится, чтобы родить дополнительного ребенка.

Таким образом, получаем следующую зависимость рождаемости от суммы премии. От 1 миллиона долларов до бесконечности — 10 детей, зависимости числа детей от суммы премии нет. От 0 рублей до 1000 рублей — 0 дополнительных детей, зависимости числа детей от суммы премии также нет. Но где-то посередине эти две линии должны пересечься. Должна быть такая сумма премии, что будут рожать по 5 детей, и увеличение или уменьшение суммы будет влиять на решение семьи заводить или не заводить следующего ребенка. Эту сумму, между миллионом долларов и тысячей рублей, можно найти путем расчетов или экспериментально. Она будет близка той сумме, которую государство должно выплатить семье в предыдущем примере, т.е. зарплата плюс возмещение расходов на воспитание. Эта минимальная действующая сумма примерно того же порядка, что и «материнский капитал», но, скорее всего, в несколько раз больше его. Сама идея материнского капитала появилась из такого рассуждения, или близкого ему.

Поскольку платить надо за каждого ребенка, и поскольку все семьи станут многодетными, расходы государства на такую программу будут огромны. Неплохо бы взять на это деньги у олигархов, да они не дадут, поскольку государство обслуживает их интересы, а не наоборот. Остается население, т.е., те же родители. В этом случае мы приходим к тому же, от чего ушли.

Есть и другие решения демографической проблемы. Если предыдущие решения относятся к категории «пряника», то есть и решения из категории «кнута». Попробуем «расстреливать» тех, у кого к 30 годам меньше трех детей. Эффект будет тот же, что и от выплаты 100 миллионов долларов за ребенка, только это будет гораздо дешевле. Штраф (налог на малодетность) в размере 50% зарплаты за нерождение 3-го ребенка к 30 годам даст почти такой же эффект. Это решение придется по вкусу нашим предпринимателям. Особенно если передать право налагать штраф уполномоченным частным компаниям. Да и государство быстро придет к выводу, что альтернативы такому решению нет. Ведь в этом случае не государство платит населению, а население платит государству.

В прошлом, сто лет назад и ранее, рождаемость в России была по 5—7 детей на одну женщину. Еще в 1926—1927 году в Московской области среднее число детей, рожденных одной женщиной, составляло 7 человек, но никто за малодетность не штрафовал, не расстреливал, и государство за каждого ребенка по 100 тысяч долларов не платило. Да и сейчас есть страны, где семьи по 10 детей — нормальное дело. Причиной этого было существование сильной экономической мотивации многодетности. Дети в прошлом были жизненно необходимы родителям (крестьянам) в качестве работников и в качестве живой пенсии. Действовал принцип — родители содержат маленьких детей, взрослые дети содержат старых родителей. О пенсиях никто не слы-

шал. Пенсии давал царь за выдающиеся заслуги перед отечеством из своего кармана. Но так, чтобы все несли деньги в пенсионный фонд, и не под проценты, а за так, и чтобы только в конце жизни получить на старость малую долю внесенного — такого отродясь не было. Пенсионная система — вот что заменило родителям многодетные семьи, она виновата в вымирании цивилизованных государств.

Конечно, можно просто отменить пенсии. Тогда старики вымрут, если молодежь не будет содержать своих родителей. Эта молодежь, превратившись в свое время в стариков, также вымрет, если не удастся воспитать своих детей в духе уважения и материальной поддержки родителей. Через несколько поколений всё устаканится, и семьи станут многодетными. Все будут стараться нарастить свой «материнский капитал», то есть, число работающих детей.

Можно изменить пенсионную систему так, чтобы пенсия родителей образовывалась из пенсионных отчислений их собственных детей. Сразу разберем случай бездетных родителей. Если при существующей системе нетрудоспособные граждане не могут заработать пенсию, они получают пенсию по инвалидности. Те граждане, кто не может родить по независящим от них медицинским причинам, также могут получать пенсию по инвалидности. Если же перед нами лентяй и тунядец, который всю жизнь не работал, мы ему трудовую пенсию не платим. Граждане, не удосужившиеся родить себе кормильцев, сами себя накажут, останутся без средств к существованию. Впрочем, всегда можно взять ребенка из детдома.

Если пенсия будет образовываться только из пенсионных отчислений собственных детей, то перспектива остаться без средств к существованию в старости подтолкнет многих немедленно пересмотреть свою семейную демографическую политику. Возможен и промежуточный вариант, когда сохраняется существующая пенсионная система, основанная на первом ребенке, но пенсионные отчисления от 2-го и последующих детей идут прямо на счета родителей, минуя пенсионный фонд. Поскольку сумма отчислений пропорциональна не только числу детей, но и их зарплате, будет выгодно вырастить активного, квалифицированного работника и не будет выгодно вырастить алкоголика, тунядца, преступника.

При чувствительных пенсионных отчислениях эта система вернет стимулирование рождаемости, существовавшее все предшествующие века, и вновь многодетность станет нормой. Возврат к успешно действовавшей веками системе стимулирования рождаемости не требует никаких государственных расходов и не приводит к инфляции. Просто происходит перераспределение пенсионных отчислений в интересах увеличения рождаемости. Одновременно будет решена и пенсионная проблема, так как уже не государство, хранитель пенсионного фонда, а сами граждане возьмут на себя ответственность за обеспечение своей старости. Для удвоения пенсии будет достаточно родить второго ребенка.

Рождаемость падает во всех без исключения странах, в том числе и в Китае. Это связано с повсеместным вытеснением семейного труда наемным, с наступлением капитализма, с противоречием между капиталистическим способом производства товаров и патриархальным способом производства людей.

По существу, сейчас есть два основных решения демографической проблемы — малодетности, основанных на материальном стимулировании рождаемости, т.е. на воздействии на мотивацию. Это выплата денег из бюджета за рождение детей и перераспределение пенсионных накоплений. Введение крупных штрафов за малодетность после истории с монетаризацией льгот политически невозможно. Принято первое, несмотря на его инфляционность, затратность, малую эффективность, побочные эффекты, такие как избавление от детей вскоре после получения премии.

УДК 330

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ**

В.В. Агапова, Р.Н. Сагирова, В.В. Шапошникова

---

Снижение уровня рождаемости, происшедшее во многих странах, в том числе и в России, привело к старению населения, что вызвало ряд серьезных последствий демографического, социально-экономического и социально-генетического характера. Изучение причин и внешних факторов на снижение рождаемости в настоящее время приобрело большое значение и актуальность.

Основной особенностью изучения влияния на уровень рождаемости должно быть исследование условий жизни женщины, в которых она находилась до рождения ребенка, а так же факторы, которые могли бы повлиять на решение женщины родить его.

Одним из таких факторов можно считать занятость женщин в общественном производстве. В среднем по стране занятость женщин в общественном производстве в настоящее время стабилизировалась на высоком уровне. Фактор занятости женщин в общественном производстве имеет большое значение. Благодаря экономической независимости, взгляды на свое положение в обществе и потребности к труду у них изменяются, появляется стремление к повышению квалификации, продвижению по службе, нежелание ограничиваться только ролью жены и матери, появляются более высокие требования к уровню жизни и условиям воспитания детей. Занятость в общественном производстве создает для женщин много трудностей, особенно для тех, которые имеют детей. У женщин, занятых в общественном производстве, учитывая их нагрузку домашним хозяйством, появляется разрыв между увеличивающейся потребностью во внерабочем месте и свободном времени для более полного духовного развития. Чем больше детей в семье, тем меньше свободного времени у женщин. Поэтому работающие женщины стремятся ограничить число детей.

Многие исследователи придерживаются мнения, будто у любой женщины существует естественное желание иметь много детей, и только отсутствие условий мешает ей осуществить это желание, и стоит лишь создать необходимые условия, как рождаемость сразу повысится. Такая позиция получила название «парадигмы помех». Исследования показывают, что этот подход абсолютно неверен. Реальная причина низкой рождаемости кроется не в том, что те или иные факторы мешают женщине иметь много детей. В переписи 2002 г. был вопрос о желаемом числе детей в идеальных условиях, и это число — 1.9 ребенка, что недостаточно даже для простого воспроизводства населения. То есть, даже если устранить все мешающие факторы, и обеспечить идеальные условия для рождения детей, проблема низкой рождаемости не будет решена. Следовательно, основную причину снижения рождаемости надо искать не в каких-то внешних факторах, как, например, благосостояние или уверенность в завтрашнем дне, а в культуре и общественном сознании.

В обществе широко распространено мнение о том, что падение уровня доходов населения в результате реформ — основная причина падения рождаемости, и считается, что экономический фактор имеет решающее значение. К сожалению, это мнение разделяют даже в высших кругах власти. Однако результаты исследований, проведенных как в России, так и в ряде европейских столиц, показали обратную зависимость между рождаемостью и уровнем благосостояния. То есть в бедных семьях рождаемость была выше, чем в богатых. Более того, исследования показали, что не только фактическое, но и планируемое число детей в бедных семьях было больше. Из этого можно сделать вывод, что совсем не падение уровня доходов вызвало кризис рождаемости в России.

Между тем не стоит вообще сбрасывать экономический фактор со счетов, так как он, несомненно, имеет определенное значение. Известно, что экономическими мерами — повышением пособий и др. можно поднять рождаемость, но, к сожалению, только до уровня желаемого числа детей в семье, который, например, сегодня в России составляет 1,9 ребёнка на семью, то есть ниже уровня простого воспроизводства населения. Поэтому вопрос состоит в том, чтобы поднять именно уровень желаемого числа детей в семье, а здесь экономические меры бессильны.

На основании многочисленных исследований репродуктивного поведения в России и за рубежом были получены данные, позволяющие с большой уверенностью полагать, что именно культурные факторы играют решающую роль в снижении рождаемости.

Распределение обследованных женщин по имеющемуся числу детей позволяет сделать вывод об их ориентированности на однодетную семью, так как 64% опрошенных имеют одного ребенка, только 18% женщин имеют двух детей, а 17% женщин вообще не имеют детей. Лишь 32 женщины из всей совокупности имеют троих детей, что составляет примерно 1%. По желаемому и идеальному числу детей женщины распределяются по иному: одного ребенка практически хотели бы иметь все женщины. Лишь 2% опро-

шенных женщин вообще не хотели иметь детей. 25% женщин хотели бы ограничить семью одним ребенком, но лишь 3% женщин считают идеальной семью с одним ребенком. 9% женщин хотели бы иметь трех детей, а идеальной считают семью из трех детей 36% женщин. Назвали желаемой семью из двух детей и считают идеальной такую семью 60% женщин, что говорит об укоренившемся в населении идеале двухдетной семьи. Надо иметь в виду, что между желанием иметь определенное число детей и реализации этого желания существует значительный разрыв, так что не все женщины, которые хотят иметь двух детей, реализует это желание. У обследованных женщин среднее имеющееся число детей составило 1,04, средне желаемого — 1,81 и среднее идеальное — 2,48. Имеющееся, желаемое и идеальное число детей изучалось в связи со многими факторами — с возрастом женщин в момент опроса, возрастом вступления в брак, длительность брака, отраслью и стажем работы, занятием, уровнем образования, доходом семьи, видом и размером занимаемой жилой площади.

Ответы респондентов на вопрос об идеальном числе детей в семье дают возможность говорить, скорее всего, об их представлении о социальной норме детности. Демографы считают, что этот показатель наиболее устойчив, и что на него не оказывают влияния социально-экономические изменения. Но, как показал опыт России, даже идеальные представления подвержены резким изменениям, когда население испытывает стресс из-за чрезвычайных экономических мер, таких, как либерализация цен (1992 г.), инфляция (ее пик в 1994 г.), банковский кризис (1998 г.). В 1991 г. идеальное число детей составляло 2,1; в 1992 г. уже 1,53; в 1995 г. оно выросло до 2,25; а в 1999 вновь сократилось до 2,09, но к 2000 г. все же достигло дореформенного уровня.

«Желаемое» число детей — это то их число, которое индивид предпочел бы иметь в своей семье, исходя из собственных склонностей, без учета конкретных обстоятельств жизни и индивидуальной биографии. Этот показатель дает более конкретную характеристику репродуктивных предпочтений респондентов. В 2000 г., как и в опросах 1994—1997 гг., «желаемое» количество детей оказалось ниже, чем «идеальное», и составило в среднем по всей совокупности опрошенных в России 2,12, так и не достигнув уровня 1991 г. — 2,25.

«Ожидаемое» число детей — это число детей, которое респондент «планирует» иметь в своей семье к концу репродуктивного периода. Это наиболее конкретный (и, видимо, приемлемый для прогноза) показатель, хотя в реальной жизни «ожидаемое» число детей не всегда совпадает с фактическим. В период с 1991 г. по 2000 г. количество ожидаемых детей катастрофически сокращается с 1,77 до 0,94, т.е. почти на 47%. С фактической рождаемостью положение чуть лучше: 1,73 ребенка в 1991 г. и 1,17 в 2000 г. (сокращение на 32%). Если мы рассмотрим показатели «идеального», «желаемого» и «ожидаемого» числа детей в России за весь период с 1991 г. по 2000 г., то окажется, что наиболее существенные изменения происходили в годы чрезвычайных экономических событий. Снижение репродуктивных планов



населения является своеобразной реакцией на экономическую и политическую нестабильность.

При изучении связи образования женщин со средним имеющимся числом детей, обследование еще раз подтвердило их обратную связь: наибольшее число детей имеют женщины с образованием до 8 классов — 1,19, затем с повышением образования среднее число детей понижается в каждой группе женщин и достигает минимума у женщин с высшим образованием — 0,89. При анализе среднего имеющегося числа детей у женщин разной квалификации бросается в глаза тот факт, что наибольшее число детей имеют рабочие, причем число детей у них очень незначительно изменяется от квалификации женщин: от 1,13 у рабочих низкой квалификации до 1,10 у рабочих высокой квалификации. Непосредственно за рабочим с высокой квалификацией следуют служащие без специального образования, которые имеют в среднем 1,04 ребенка. Самое низкое число детей имеют преподаватели и научные работники, а также другие специалисты с высшим образованием — соответственно 0,86 и 0,91. Промежуточное положение между рабочими и лицами с высшим образованием занимают работники сферы обслуживания и специалисты со средним образованием, которые имеют в среднем 0,98 детей. Поскольку наименьшее число детей имеют женщины со специальным образованием (высшим и средним), а также работники сферы обслуживания, а в нашем обществе имеется тенденция к росту этих групп населения. Надо ожидать, что в будущем следует ожидать дальнейшее снижение рождаемости.

Таким образом, можно сделать вывод, что все факторы, оказывающие влияние на рождаемость, тесно взаимосвязаны и, по-видимому, составляют систему. До сих пор изучение проблем рождаемости исследователей идут путем выделения из этой системы отдельных факторов и изучения их влияния на рождаемость. Очевидно, назрела необходимость в комплексном изучении всей системы факторов, влияющих на рождаемость.

Секция XIII

**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ**

УДК 336

**ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ АКЦИЙ  
НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ,  
ПРАВОВЫЕ, МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ**

В.А. Арцрунян, С.А. Бабенко

---

*Статья посвящена изучению возможностей участия непрофессиональных инвесторов в принятии инвестиционных решений по формированию портфеля ценных бумаг (акций).*

Инвестиции, как известно, составляют основу функционирования и развития отдельных хозяйствующих субъектов и страны в целом. Они реализуются в виде вложений: в ценные бумаги (далее ЦБ), в том числе в акции, облигации, векселя и т.п. (финансовые инвестиции), а также — в основной капитал и материально-производственные запасы (реальные инвестиции). Финансовые инвестиции в отличие от реальных характеризуются большими географией, мобильностью, набором методов управления и меньшим риском морального износа, что и обеспечивает их значимость, актуальность, перспективность. За период 2009—2010 гг. рост объема финансовых инвестиций составил 22%, при этом объем реальных инвестиций снизился почти на 40% [1].

Пространство финансовых инвестиций определяет фондовый рынок (далее ФР), где по данным статистики РФ [1] более 80% всех инвестиционных операций совершаются с акциями.

В условиях нестабильности ФР, определяемой многочисленными экономическими, политическими, социальными, экологическими, научно-техническими и др. рисками, инвестиционный процесс с использованием акций осуществляется в портфельном формате.

Как показывает зарубежный опыт [2; 3; 4], одним из важнейших факторов роста объемов финансовых вложений в акции является широкое вовлечение в инвестиционные процессы непрофессиональных инвесторов. Имеется в виду их активное участие в подготовке и принятии инвестиционных решений.

Подавляющее большинство российских инвесторов занимает пассивную позицию на ФР или передает управление инвестиционным процессом профессиональным посредникам (лицензированным участникам) ФР, обслуживающим, как правило, несколько клиентов. Такое положение обусловлено недостаточными знаниями инвесторов в области теоретических основ и практики развития и функционирования ФР, что и определило цель настоящего исследования — обосновать для непрофессионального инвестора ориентиры по самостоятельной подготовке и принятию инвестиционного решения о формировании портфеля акций.

Для достижения поставленной цели были изучены труды специалистов в области экономики и управления процессом финансового инвестирования [3; 5; 6; 7], формулирующие теоретические и прикладные аспекты этого процесса, а также нормативно-законодательные акты, обеспечивающие его правовое регулирование. В качестве основных элементов системы финансового инвестирования авторами выделены категории, положения, методы.

Все категории системы связаны с понятием «фондовый рынок». ФР как сегмент финансового рынка представляет собой механизм аккумуляции и перераспределения, позволяющий инвесторам посредством операций с ЦБ современно, масштабно и достаточно оперативно решать задачи развития [6].

Структуру ФР поддерживают его субъекты: эмитенты ЦБ (юр. лица), инвесторы (юр. и физ. лица) профессиональные участники (брокеры, дилеры и т.п.) — посредники, осуществляющие операции купли-продажи ЦБ.

Как отмечалось выше, объектом ФР являются ЦБ и прежде всего акции, закрепляющие права их владельцев на получение дохода в виде дивидендов и/или курсовой разницы, а также — на участие в управлении компанией-эмитентом (для обыкновенных акций).

В качестве самостоятельного объекта ФР выступает портфель акций (далее ПА) — совокупность акций разных эмитентов, разного срока действия и разной степени ликвидности, принадлежащая одному инвестору и управляемая как единый инвестиционный капитал (далее ИК). Основными характеристиками ПА являются:

- состав (количество входящих в него акций  $i$  компании,  $N_i$  с соответствующей ценой,  $C_i$ );
- структура (удельный вес по показателю доходности);
- стоимость ( $W_{ПА} = \sum_{i=1}^m N_i \cdot C_i$ , где  $m$  — число компаний-эмитентов);
- показатели эффективности (ликвидность (продаваемость), устойчивость к рискам, уровень риска, доходность (прибыльность), размер дивидендов).

ФР является государственной организацией, деятельность которой регулируется пакетом нормативно-законодательных актов [8; 9; 10; 11] в следующих областях: налогообложение, лицензирование, защита прав и интересов, работа с ЦБ.

Теория финансового инвестирования обосновала несколько важнейших положений организации деятельности инвестора на ФР. ФР рассматривается как совокупность конечного числа активов (акций), доходность которых для заданного периода считается случайной величиной. Рекомендуемые действия инвестора:

- получить статистическую оценку ожидаемой цены акций (сеть Интернет);
- сформировать различные варианты ПА;
- сравнить полученные ПА по критериям средней доходности и риска;
- отдать предпочтение ПА с меньшим риском.

Эффективная реализация перечисленных положений зависит от выбора и умелого применения методов анализа, подготовки и принятия инвестици-

онных решений по формированию ПА. Специальная литература [2; 5; 7] предлагает довольно обширный спектр таких методов, среди которых выделяют: методы фундаментального анализа, методы технического анализа и собственно методы подготовки и формирования ПА.

Главной целью применения методов фундаментального анализа (вероятностное прогнозирование, анализ финансового отчета, оценка с помощью коэффициентов и прочие) является определение текущей рыночной стоимости акций (ЦБ) и последующий ее мониторинг для принятия соответствующих инвестиционных решений на основе исследования влияния внешних (политических, экономических, научно-технических, социальных и т.п.) и внутренних (эффективность менеджмента компании, ее финансовое положение, соблюдение прав акционеров и т.п.) факторов на результаты финансовой и хозяйственной деятельности компании-эмитента.

Методы технического анализа («японские свечи», скользящих средних и т.п.) — это методы обоснованного прогнозирования динамики рыночных цен на акции, ориентированные на принятие инвестиционных решений.

Наиболее эффективными на сегодняшний день методами формирования ПА признаны методы, использующие: индекс ММВБ10 (далее  $I_{\text{ММВБ10}}$ ), модель «Dogs of the Dow» (далее «DD»), модель Марковица и модель Шарпа. Нами выполнена сравнительная оценка перечисленных методов, отражающая их особенности, а также характеристики ПА. Результаты оценки приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная оценка методов формирования ПА

Признаки сравнения	Методы формирования ПА, использующие:			
	$I_{\text{ММВБ10}}$	Модель «DD»	Модель Марковица	Модель Шарпа
1. Критерий эффективности ПА:				
- max дохода	+	-	+	+
- min риска	+	-	+	+
- max дивидендов	-	+	-	-
- устойчивость	+	-	+	+
- ликвидность	+	+	+	+
2. Состав ПА	10 max ликвидных акций по критерию доходности		определяется по результатам анализа	
	дивиденд на акцию			
3. Структура ПА	10% ИК на i акцию			
4. Источник инфо для формирования ПА	биржевые сводки		биржевые сводки + отчетность эмитентов	
5. Ориентировочный срок действия ПА	3 мес.	12 мес.	определяется по результатам анализа	
6. Затратность формирования ПА	min		max	
7. Качество фонд. и тех. анализа	низкое		высокое	
8. Целесообразность применения	- как экспресс-метод - min ИК - устойчивость ФР		- max ИК - неустойчивость ФР	

Согласно разработанному специалистами ММВБ методу, состав формируемого портфеля определяется 10 самыми ликвидными акциями, выбор которых устанавливается в ходе ежеквартально проводимого биржевого рейтинга. Характеристики этой «десятки» используются также для расчета  $I_{\text{ММВБ10}}$ , отражающего среднюю арифметическую величину изменения (по результатам ежедневных торгов) цен на них. На акции каждой компании затрачивается 10% ИК. Основным критерием является доходность. Срок действия ПА соотносится с периодичностью биржевого рейтинга акций. Метод ориентирован на использование публикуемой в сети Интернет биржевой информации и реализуется при минимальном объеме фундаментального и технического анализа.

Сходные характеристики имеет модель «DD». Однако при ее реализации используются результаты ежегодного биржевого рейтинга по критерию «величина дивиденда на акцию».

Рассмотренные методы целесообразно использовать для экспресс-оценки ПА при минимальном размере инвестиций и устойчивом ФР. Несомненным их преимуществом является минимальная затратность и трудоемкость.

Следует отметить, что тщательный мониторинг состояния ФР, углубленный фундаментальный и технический анализ, а также высокая квалификация лиц, принимающих инвестиционное решение, позволит при реализации вышеизложенных методов достичь высоких результатов.

Главная составляющая моделей Марковица и Шарпа — это глубокий фундаментальный и технический анализ с использованием сложных многофакторных зависимостей и привлечения высококвалифицированных экспертов, результаты которого определяют состав, структуру и срок действия ПА. Модели сложны, трудоемки, затратны, целесообразны для осуществления масштабных инвестиционных вложений даже на относительно неустойчивом ФР.

Использование охарактеризованных методов открывает перед инвестором широкие возможности оптимизации ПА.

Проиллюстрируем их на примере реального инвестора ФР.

Стремясь при минимальном риске получить максимальный доход, инвестор сформировал моно портфель (назовем его базовым), состоящий из акций Сбербанка России:  $N_i = 130000$  шт.,  $C_i = 100$  руб./шт.,  $W_{\text{ПА}} = 13000000$  руб. Анализируемый период — 2 года (с 01.01.2008 по 01.01.2010) — характеризовался как кризисный, с весьма существенными колебаниями цен на акции. Инвестор занимал пассивную позицию, не меняя состав и структуру ПА. В результате к концу периода доходность базового ПА снизилась на 2327000 руб.

Авторы предприняли попытку оценить возможные результаты инвестирования при формировании ПА в соответствии с  $I_{\text{ММВБ10}}$  и моделью «DD» (табл. 2).

Очевидно, что в условиях общего спада минимальные потери инвестору принес ПА, сформированный в соответствии с  $I_{\text{ММВБ10}}$ , поскольку он предусматривает более частый пересмотр состава и структуры портфеля.

Таблица 2

**Динамика доходности базового ПА и ПА, сформированных в соответствии с  $I_{\text{ММВБ10}}$  и моделью «DD» за период с 01.01.2008 по 01.01.2010**

Дата	Доходность базового ПА, руб.	Доходность ПА, использующего, руб.	
		$I_{\text{ММВБ10}}$	Модель «DD»
01.01.2008	11726000	11591116	11954924,2
01.04.2008	9763000	11388749	12188667,8
01.07.2008	9292400	11135550	14075979,2
01.10.2008	5469100	6991530,4	7770373,54
01.01.2009	2962700	5630127,8	3598082,67
01.04.2009	2739100	6555549,7	4795845,24
01.07.2009	5125900	6772901,5	6654914,87
01.10.2009	7793500	8062536,4	8300804,87
01.01.2010	9399000	10166435	9320081,81

Переход к активному управлению ПА, основанному на постоянном мониторинге ФР позволил бы получить дополнительный доход за счет осуществления операций купли акций (в мин. цен. точке) и продажи акций (в макс. цен. точке).

Для базового ПА доход мог бы составить **1838590 руб.**

[11726000 (01.02.08) — 2739100 (01.04.09) + 9399000 (01.01.10)];

для ПА, использующего модель «DD» **19797978,34 руб.**

[14075979,2 (01.07.08) — 3598082,67 (01.01.09) + 9320081,81 (01.01.10)];

для ПА, использующего  $I_{\text{ММВБ10}}$  **16127423,2 руб.**

[11591116 (01.01.08) — 5630127,8 (01.01.09) + 10166435 (01.01.10)].

Наибольший доход получен для ПА, использующего модель «DD».

По мере углубления теоретических, правовых, методических знаний в области финансового инвестирования и приобретения прикладных навыков инвестор мог бы обосновывать и принимать еще более перспективные, существенные, масштабные инвестиционные решения, направленные на современное создание капитала, обеспечение конкурентоспособности себя как товаропроизводителя на внутренних и внешних рынках, а также структурное и качественное обновление производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Информационный портал Investfunds [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://stocks.investfunds.ru>.
2. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Д. Александер, Д.В. Бейли. — М. : Инфра-М, 2003. — 963 с.
3. Коттл С. Анализ ценных бумаг / С. Коттл, Р.Ф. Мюррей, Ф.Е. Блок. — М. : Олимп-Бизнес, 2000. — 704 с.
4. Грэхем Б. Разумный инвестор / Б. Грэхем. — М. : Вильямс, 2007. — 992 с.

5. Шоломицкий А.Г. Теория риска. Выбор при неопределенности и моделирование риска / А. Г. Шоломицкий. — М. : ГУ ВШЭ, 2005. — 400 с.
6. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент / Е. И. Шохин. — М. : ФБК-Пресс, 2003. — 408 с.
7. Шведов А.С. Теория эффективных портфелей ценных бумаг / А. С. Шведов. — М. : ГУ ВШЭ, 1999.
8. ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант+».
9. ФЗ «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант+».
10. ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант+».
11. ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант+».

УДК 336

## **ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССА МАССОВОГО РОЗНИЧНОГО ИНВЕСТОРА КАК ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ**

С.А. Бабенко, И.А. Травина

---

*В статье дана характеристика нестабильности современного финансового рынка РФ; выявлена одна из наиболее значимых ее причин — отсутствие класса массового розничного инвестора; представлены бизнес-идеи формирования такого класса.*

Финансовый рынок играет главную роль в обеспечении экономического роста страны. Он аккумулирует временно свободные денежные ресурсы, перераспределяет их между хозяйствующими субъектами, отдавая предпочтение более перспективным и эффективно функционирующим, тем самым обеспечивая финансирование их развития. Инвесторы посредством финансового рынка могут защитить свой капитал от инфляции и даже приумножить его.

Финансовый рынок России (ФРР) характеризуется крайней неустойчивостью, способностью генерировать высокие колебания курсовой стоимости финансовых активов, что существенно ограничивает его конкурентоспособность.

Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что ФРР оказался одним из самых волатильных и, соответственно, рискованных в мире. Практически все его сегменты (валютный, денежный, рынок капитала (ценных бумаг), рынок производных инструментов) отличаются сильной зависимостью от внешних факторов, экономических, политических, социальных и др.

Так, в 2008—2009 гг. вслед за снижением мировых цен на нефть и «чистым» оттоком частного капитала из России, связанным с возросшими политическими рисками, значительно увеличилась волатильность котировок

на валютном рынке (за период с августа по 2008 года обесценение рубля по отношению к бивалютной корзине составило почти 25%) [1]. В сегменте денежного рынка был отмечен резкий рост ставок на межбанковские кредиты и сокращение рублёвой денежной ликвидности. На рынке капитала существенно снизилась эмиссионная активность его участников. Основные фондовые индексы упали до минимальных значений. Уровень инфляции возрос до 13,9% [2]. Рынок производных инструментов практически был парализован.

Как известно, состояние российской экономики, а следом за ней и ФРР почти полностью определяется конъюнктурой сырьевого рынка, которая подвержена резким непрогнозируемым колебаниям. В последние десятилетия волатильность ФРР была примерно в 3 раза выше чем развитых мировых рынков и по степени рискованности уступала только Латинской Америке. Коэффициент вариации, характеризующий уровень волатильности рынка, за 2004—2008 гг. составил 45,02%. Для сравнения: США — 10,4%, в Великобритании 12,77% [3].

Все приведенные выше свидетельства неустойчивости отечественного финансового рынка обусловлены недостаточной его развитостью, то есть отсутствием необходимых:

- уровня конкуренции;
- состояния и объемов капитала;
- диверсификации финансовых инструментов;
- уровня спекулятивности;
- степени подготовленности эмитентов и инвесторов;
- инфраструктуры.

Отмечается крайне низкий уровень конкуренции на ФРР, что обусловлено чрезмерной, постоянно растущей концентрацией:

- собственности в акционерных капиталах (например, 90% капитализации рынка акций приходится на десяток недостаточно «прозрачных» компаний преимущественно топливно-энергетического комплекса);
- активов, депозитов и капитала у небольшой группы государственных (или со значительной долей государства банков);
- торговой активности на ограниченной группе финансовых инструментов (акции 7—10 эмитентов генерируют более 90% торгов);
- на территории Москвы финансовых институтов (от 40 до 80 % общей их численности по стране) и внутренних финансовых ресурсов страны (более 60%).

Доля акционерных капиталов, находящихся в свободном обращении, весьма незначительна (небольшой free float).

Большинство компаний средней и малой капитализации не подготовлены к выходу на рынок, имеют «непрозрачную» структуру. Они существуют в виде раздробленных по дочерним обществам активов, денежных потоков и бизнесов. В структуре финансовых посредников и институциональных инвесторов имеет место олигополия. В различных сегментах ФРР доминируют по 8—10 игроков.



Несмотря на рост капитализации ФРП объемы его незначительны и доля их в мировых IPO составляет всего около 1,1%. Для сравнения, этот показатель у Китая — 12,8% [4]. Сказывается:

- низкая насыщенность экономики страны денежными средствами (монетизация) [5];
- слабая активность российских компаний на финансовом рынке и, как следствие, крайняя ограниченность их инвестиционных возможностей;
- незначительная численность граждан (не выше 1млн чел.), напрямую работающих на ФРП (индивидуальных инвесторов). К тому же, имеет место сокращение прироста таких инвесторов [6].

Одним из ключевых факторов, определяющих ценовую конъюнктуру рынка капитала ФРП, является сильная зависимость от иностранных (главным образом США) инвесторов, преимущественно краткосрочных спекулянтов. Их активность сосредоточена на операциях с акциями free float предприятий топливно-энергетического комплекса. В случае снижения цен на энергоресурсы или замедления темпов развития российской экономики они незамедлительно покидают ФРП, вызывая крайне негативные последствия для всего рынка и страны в целом. Такие инвесторы предпочитают работать с депозитарными расписками, использование которых приводит к потере ликвидности рынка акций РФ и к перемещению торговли российскими ценными бумагами на зарубежные фондовые биржи.

Выполненный авторами анализ факторов неустойчивости и не достаточной развитости ФРП со всей очевидностью показал, что «удержать» от кризисных явлений, стабилизировать и обеспечить эффективное его развитие можно только путем расширения внутреннего спроса на его продукты.

Ограниченность инвестиционного потенциала отечественных компаний невольно привлекает внимание к сбережениям населения, которые, как отмечалось выше, представлены на ФРП весьма скромно. Экономическая теория определяет сбережения населения как часть его дохода, оставшуюся после уплаты налогов и не потребляемую, то есть не использующуюся на покупку потребительских товаров, а поступающую на банковские счета или вкладывающуюся в финансовые активы с минимальным уровнем риска [7]. Ёмкость рынка розничных финансовых услуг напрямую зависит от нормы сбережений населения страны. По данным России вклады физических лиц на счетах коммерческих банков за 2 последних года возросли более чем на 56% и составили на 01.12.2010 9250,4 млрд руб.[8], что свидетельствует о достаточно высоком инвестиционном потенциале населения.

Однако, сложившаяся в стране тенденция к росту сбережений населения может привести к их избытку, который в свою очередь может вызвать избыточное предложение товаров и обернуться общим кризисом перепроизводства. В этих условиях для поддержания постоянного национального дохода должны увеличиваться инвестиции в производство, призванные поглощать все более расширяющийся объем сбережений. В динамично развивающихся странах мира (Великобритания, Германия и др.) в качестве основного инвестиционного ресурса выступают именно сбережения населения, которые

трансформируются в инвестиции посредством развитой инфраструктуры рынка и обеспечивают тем самым экономический рост страны и благосостояния ее граждан. Кроме того, развитие мощного класса розничных инвесторов может защитить ФРР от сильного давления со стороны иностранных инвесторов, так как отечественные инвесторы склонны сохранять инвестиции дольше чем иностранные [9].

По некоторым оценкам число индивидуальных инвесторов готовых вкладывать свои денежные средства в ценные бумаги и иные финансовые инструменты, может достичь 70% экономически активного населения РФ [6]. Такая готовность не имеет действенной реализации, главным образом в связи с отсутствием единой политики государства в области формирования класса массового розничного инвестора (КМРИ), отдельные аспекты которой представлены только на концептуальном уровне в рамках: Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации, а также Концепции Национальной программы повышения финансовой программы населения Российской Федерации.

Формирование КМРИ, как показывает, опыт экономически развитых стран, требует решения целого комплекса проблем экономического, информационного, структурного и т.п., но прежде всего, правового и образовательного характера.

Правовое регулирование должно быть направлено на усиление защиты прав и законных интересов розничных инвесторов, а также на создание условий снижения рисков индивидуальных инвестиций. Речь идет о создании компенсационных механизмов, системы контроля и надзора за рекламой; об установлении гражданско-правовой и административной ответственности за оказание розничных услуг на ФРР; о создании института инвестиционных консультантов [6].

Одним из наиболее действенных механизмов государственной поддержки формирование КМРИ, как часть национальной программы образования. Правительство Великобритании, например, на реализацию такой программы выделяет значительные (по данным 2008 года более 300 млн фунтов стерлингов) средства [9].

По мнению авторов, основой программы повышения финансовой грамотности населения должно стать создание консультационно-финансового центра (КФЦ).

В качестве исходной посылки в деятельности центра определена трактовка понятия финансовой грамотности населения, как способности его:

- эффективно управлять личными финансами;
- осуществлять учет расходов и доходов домохозяйства и осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование;
- оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (в том числе инструментов рынка ценных бумаг и коллективных инвестиций), иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках;

- принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознано нести ответственность за такие решения;
- компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления [10].

Задачи КФЦ сформулированы как:

- повышение общего уровня финансовой грамотности мало- и среднеобеспеченного класса граждан, делая акцент на передаче знаний по базовым экономическим и финансовым понятиям и навыкам планирования бюджета домохозяйств. Государство также должно взять на себя роль координатора и контролера образовательных инициатив;
- формирование КМРИ, наличие которого является признаком не только признаком высокого уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости ФРР.

В организационном плане КФЦ позиционируется как подразделение территориального органа исполнительной власти, функционирующее во взаимодействии с образовательными, финансовыми учреждениями, представителями СМИ и др.

Функции КФЦ определяют его как некий образовательно-воспитательный и тренинговый инкубатор:

- предоставление информации, в том числе посредством Интернет ресурсов об основах функционирования ФРР;
- консультирование и оказание практической помощи по финансовым и психо-социальным вопросам (тренинги), включая полный анализ финансовых потоков инвестора, фиксирование всех его контактов с кредиторами, распространение правил безопасности получения доходов;
- воспитание осознания гражданами необходимости, полезности и эффективности повышения своей финансовой грамотности и участие в работе ФРР;
- осуществление мониторинга с позиций финансовых потребностей, интересов, сомнений, грамотности, результатов работы на ФР для определения целевой аудитории и выделения базовых и продвинутых групп.

Предлагаются использовать образовательно-воспитательные и тренинговые технологии, базирующиеся на внедрении массовых эффективных стереотипов принятия экономических решений посредством предложения инструментов, позволяющих аккумулировать опыт продвинутых групп и сделать его достоянием широких слоев населения (базовых групп). Работа с продвинутыми «группами прорыва» состоит в углубленном изучении финансовых инструментов и накоплении опыта их использования на ФРР.

Для реализации авторских идей создания КФЦ и его эффективного функционирования необходимо участие государства в качестве координатора и контролера.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Банк России : официальный сайт. — Режим доступа : [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов // Вестник Банка России. — 2009. — № 68.
3. Федорова Е.А. Индикаторы финансового кризиса российского фондового рынка / Е. А. Федорова // Финансы. — 2009. — № 6.

4. Основные проблемы российского фондового рынка сегодня // РЦБ. — 2008. — № 2, Январь (353).
5. Bank for International Settlements Quarterly Review, 2000—2007.
6. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р.
7. Николаева И.П. Экономическая теория / И. П. Николаева. — М. : Финстатинформ, 1997.
8. Обзор банковского сектора Российской Федерации // Экспресс-выпуск. — 2011. — № 99.
9. Сулкшина С.С. Финансовые рынки и экономическая политика России / С. С. Сулкшина ; Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования при Отделении общественных наук РАН. — М. : Научный эксперт, 2007.
10. Концепция национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации.

УДК 336.21:334.012.64:34

## **ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ФОНДЫ**

Я.В. Нечаев, Т.И. Лапшина

---

*В статье раскрыты принципиальные изменения порядка исчисления социальных страховых взносов, дана оценка налоговой нагрузки в связи с изменением страховых выплат по разным режимам налогообложения. Представлен прогноз изменения налоговой нагрузки конкретного малого предприятия по альтернативным системам налогообложения.*

С 1 января 2010 г. вступил в силу Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (за исключением отдельных положений)[1], который принципиально изменил порядок исчисления и уплаты социальных страховых взносов, в связи с чем глава 24 налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ) «Единый социальный налог» утратила силу (ч. 2 ст. 24 Федерального закона от 24.07.2009 N 213-ФЗ). Страховые взносы должны платиться по единым тарифам для всех страхователей (работодателей) независимо от отраслевой принадлежности во внебюджетные социальные фонды: Пенсионный фонд (ПФ), ФОМС (фонд обязательного медицинского страхования) и ФСС (фонд социального страхования). При этом размер суммарной ставки по страховым взносам в 2010 году равен ставке отмененного единого социального налога (ЕСН) — 26% от фонда оплаты труда (ФОТ).

Плательщиками страховых взносов являются организации, индивидуальные предприниматели и физические лица, не признаваемые таковыми, производящие выплаты и иные вознаграждения физлицам. К плательщикам относятся также индивидуальные предприниматели, адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой, которые не осуществляют выплат физлицам. Однако федеральными законами о конкретных видах обязательного со-

циального страхования могут быть установлены иные категории лиц, признаваемых плательщиками страховых взносов (ст. 5 Федерального закона от 24.07.2009 N 212-ФЗ).

Следует заметить, что в число лиц, обязанных вносить страховые взносы, попали и организации, применяющие специальные налоговые режимы. Согласно опубликованному закону, они являются плательщиками взносов во все внебюджетные фонды, а не только в ПФР.

С января 2011 года ставка страховых взносов повышается до 34%, как и было запланировано Правительством РФ, согласно закону от 28.12.2010 N 432-ФЗ [2]. При этом, после дебатов в Государственной думе прежняя ставка страховых взносов в размере 26% заморожена на два года для предприятий малого бизнеса, работающих в производственной и социальной сферах.

Анализ прогнозов по изменению порядка и ставок исчисления и уплаты социальных страховых взносов осуществлялся задолго до их практического применения. Так в 2009 году в Торгово-промышленной палате РФ проходил круглый стол на тему: «Замена ЕСН страховыми взносами: взгляд бизнеса и власти». В его работе приняли участие депутаты Государственной Думы, представители торгово-промышленной палаты и политических партий, а также представители малого, среднего и крупного бизнеса. Наиболее жаркие споры вызвало положение, согласно которому с 1 января 2011 года страховые взносы вырастут до 34% от ФОТ (ст. 8, 12 Закона № 212-ФЗ).

Большинство экспертов отрицательно оценивают действия власти в этом вопросе. Член Комитета Госдумы по собственности Екатерина Семенова убеждена, что увеличение взносов с 1 января 2011 г. до 34% больно ударит по малым и средним предприятиям, находящимся на специальных налоговых режимах. Совокупная нагрузка на фонд оплаты труда таких предприятий возрастет в 2,4 раза, в то время как в неравные условия с ними будут поставлены предприятия, пользующиеся общими режимами налогообложения, — нагрузка на них возрастет только в 1,3 раза, а также плательщики единого сельскохозяйственного налога, нагрузка на которых возрастет в 1,4 раза. Е. Семенова убеждена, что предприятия, попавшие под такой налоговый пресс, неизбежно станут применять схемы «налоговой оптимизации», приток инвестиций уменьшится, существенно сократится доходная часть бюджета, зарплата «уйдет в тень», сократится количество рабочих мест, уменьшится поступление налогов на доходы физических лиц. Истинные доходы предприятий будут скрываться все чаще, и в результате многие малые предприятия будут вынуждены уйти с рынка.

В условиях кризиса гораздо более эффективным решением было бы снижение ставки взносов до 13%, в результате чего расширение базы плательщиков взносов полностью компенсировало бы выпадающие доходы региональных и муниципальных бюджетов в размере 10—11 млрд рублей. Е. Семенова считает, что необходимо стимулировать участие высокооплачиваемых работников в системе негосударственного пенсионного страхования. То, что Пенсионный фонд РФ будет заниматься проверками предприятий, по ее мнению, изрядно осложнит налоговое администрирование в целом [4].

По мнению экспертов, повышение страховых взносов «убьет» не только малый бизнес, но и «подкошит» крупный. Это мнение подтверждает письмо президента Сбербанка, бывшего Министра экономического развития и торговли Германа Грефа, главе Минфина Алексею Кудрину, в котором были приведены оценки грядущих потерь крупнейшего банка страны. По расчетам Грефа, при сохранении численности персонала и уровня заработных плат объем расходов банка в ходе реформы ЕСН вырастет в 2010 году по сравнению с 2008 годом почти на 10 млрд руб., а в 2011 году — на 23 млрд руб. [4].

Эксперты разделяют озабоченность бизнеса. «Если речь идет о повышении ставок, то такое решение нужно не то чтобы отсрочить, а вообще отменить, — считает ведущий консультант компании «ФинЭкспертиза» Дмитрий Ширяев. — Начнется массовое уклонение от уплаты этих самых взносов, и эффект будет обратным» [4].

Следует заметить, что большинство малых предприятий применяют специальные режимы налогообложения — УСН (упрощенная система налогообложения) и ЕНВД (единый налог на вмененный доход).

Вместе с тем есть предприятия, у которых в 2010 году размер страховых взносов практически не отличался от суммы ЕСН, уплаченной в 2009 году, работающих как на общем режиме, так и на УСН и ЕНВД. Это возможно в следующих ситуациях:

- если заработная плата сотрудников не превышает 23,3 тыс. руб. в месяц (280 тыс. в год). Тогда и в 2009 году, и в следующем 2010 с этой суммы страховые взносы исчислялись по ставке 26% (на «упрощенке» и ЕНВД — 14%).

- если зарплата сотрудников равна 63 тыс. руб. в месяц (для «упрощенки» и ЕНВД — при зарплате 54 тыс. руб. в месяц). В ситуации, когда ежемесячные доходы сотрудников выше указанных сумм, то в 2010 году компания и вовсе платила меньше, чем в 2009-м.

Однако в 2011 году ситуация существенно изменится. Для предприятий на общем режиме сумма налоговых отчислений возрастет примерно на 30—60%, а для фирм, работающих на «упрощенке» и ЕНВД, — в два раза и более. Это утверждение подтверждает рисунок 1.

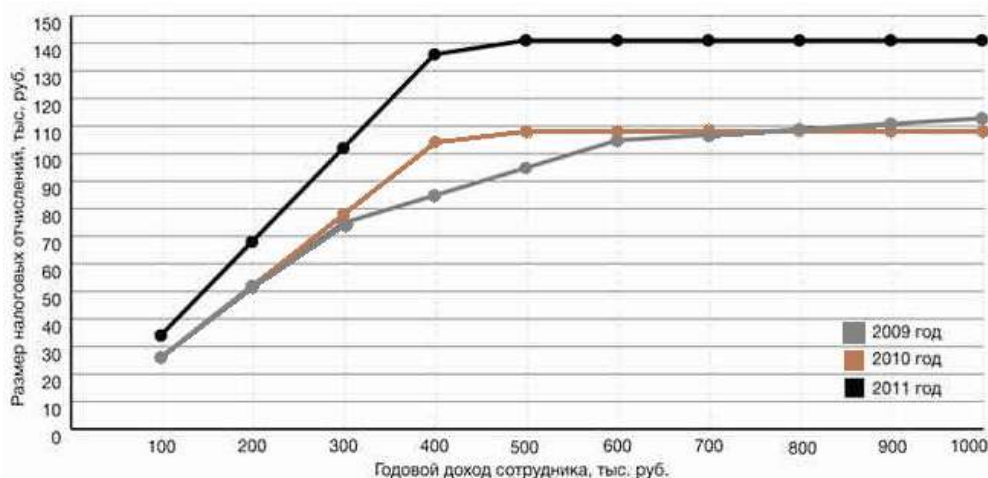


Рис. 1. Зависимость между годовым доходом и налоговыми отчислениями для компаний, работающих на общем режиме налогообложения [3]

В отношении тарифов страховых взносов Закон № 212-ФЗ устанавливает переходные положения. Тарифы страховых взносов будут на уровне ставки ЕСН только до 2011 года. В 2010 году общая величина тарифа страховых взносов равна максимальной ставке ЕСН — 26 % (ст. 57 Закона № 212-ФЗ), в том числе:

- в ПФР (пенсионный фонд России) — 20 %;
- в ФСС — 2,9 %;
- в ФФОМС (федеральный фонд обязательного медицинского страхования) — 1,1 %;
- в ТФОМС (территориальный фонд обязательного медицинского страхования) — 2 %.

С 1 января 2011 года размер тарифов страховых взносов увеличится. В ПФР нужно будет перечислять взносы в размере 26 %, в ФСС России — 2,9 %, в ФФОМС — 2,1 %, в ТФОМС — 3 % (ст. 12 Закона № 212-ФЗ). Таким образом, компаниям придется платить страховые взносы в размере 34 %.

Что касается организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения или перешедших на уплату ЕНВД, то для них льготный период по уплате страховых взносов продлился всего один год. В 2010 году они перечисляли страховые взносы только в Пенсионный фонд РФ по ставке 14 %. Начиная с 2011 года, общий размер страховых взносов во внебюджетные фонды для них составит 34 %. Некоторые компании будут переходить на общий тариф последовательно (Федеральный закон № 432-ФЗ от 28.12.2010).

Анализ изменений в порядке исчисления страховых взносов во внебюджетные социальные фонды позволяет предположить, что вместе с увеличением налоговой нагрузки работодателя на использование трудовых ресурсов претерпит изменение структура затрат на производство продукции. Рассмотрим это явление на примере одного из предприятий при применении УСН и ОСН, данные приведены в таблице.

Таблица 1

Сравнительная таблица налоговой нагрузки при разных режимах налогообложения

Показатели	УСН				ОСН			
	2010		2011		2010		2011	
	абсолютное значение, руб.	доля, %	абсолютное значение, руб. (ставка)	доля, %	абсолютное значение, руб. (ставка)	доля, %	абсолютное значение, руб. (ставка)	доля, %
<b>ЗОТ и взносы</b>	<b>260283,66</b>	<b>66,87</b>	<b>305947,46</b>	<b>70,36</b>	<b>287681,94</b>	<b>69,06</b>	<b>305947,46</b>	<b>70,36</b>
в том числе								
Затраты на оплату труда	228319	58,66	228319	52,51	228319	54,81	228319	52,51
Страховые взносы	31964,66	8,21	77628,46	17,85	59362,94	14,25	77628,46	17,85
Ставка, %	14		34		26		34	
Всего затрат	389164,16	100	434827,96	100	416562,44	100	434827,96	100

Расчёт производился при условии, что ФОТ и другие затраты на производство не меняются.

Таким образом, данные таблицы показывают, что при разных системах налогообложения по новому законодательству имеют место принципиальные изменения. Во-первых, в величине страховых взносов (по УСН с 31964,66 до 77628,46 и по ОСН с 59362,94 до 77628,46). Во-вторых, в увеличении доли затрат работодателя на страховые взносы. Рост доли страховых взносов в затратах на производство продукции при использовании УСН с 8,21% до 17,85%, а при использовании ОСН с 14,25% до 17,85%. В-третьих, рост общих затрат работодателя на использование трудовых ресурсов по УСН составит 45663,8 руб., по ОСН 18265,52 руб. и соответственно увеличение доли этих затрат на 3,49% по УСН и 1,3% по ОСН.

Таким образом, налицо явное несоответствие декларативной помощи и поддержки малому бизнесу и реальным практическим действиям законодательной и исполнительной власти страны.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ФЗ «О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. О внесении изменений в статью 58 федерального закона «О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» и статью 33 федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 28.12.2010 года № 432-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Квасов В. Что изменится в уплате ЕСН в ближайшие два года / В. Квасов // Генеральный директор. — 2009. — №12. — С. 86—91.
4. Шишкина Я. Замена ЕСН страховыми взносами: чем это грозит предпринимательству? / Я. Шишкина // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. — 2009. — №11. — С. 86—89.

УДК 334.746

### **ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

М.В. Ширяев, В.В. Иваницкий

---

*В статье сравнительно сопоставлена политика России и стран Европы по вопросам поддержки малого и среднего бизнеса. Сравнительный анализ показывает, что данная поддержка весьма важна, так как позволяет увеличить ВВП страны, и главным образом зависит от приоритетных направлений государства*

Жизненно важной и интересной проблемой, широко изучаемой и обсуждаемой в период экономического стопа и упадка, сегодня в нашем обще-



стве, да и во всём мире, является становление и поддержка малого и среднего предпринимательства, рассматриваемой во всей своей многогранности и неоднозначности. Одним из важнейших аспектов этой тематики становится социально-исторический аспект. Общество, не относящееся с уважением к своей истории, не соблюдающее духовную преемственность поколений, не может надеется на успешный процесс движения и развития государственности. Осознание этого положения, на наш взгляд, становится одним из главных условий выхода России на путь цивилизованных рыночных отношений, и включением её в «элиту» экономического сообщества. Для создания таких условий необходима особая экономическая политика государства, сочетающая реформаторскую деятельность с историческим развитием государства, учитывающая социальные особенности и менталитет слоев населения, где происходит вживление заимствованного, а иногда и просто «украденного», опыта других экономически более сильно развитых держав.

В настоящее время, наша страна переживает второе рождение [1] предпринимательства, после долгого временного разрыва, когда Россия пережила не самые благоприятные для себя исторические периоды развития: смена власти, изменение государственного режима, разрыв исторических традиций предпринимательства, потерю всего накопленного и наработанного веками опыта экономической деятельности. Поэтому люди, решившиеся заняться своим бизнесом, т.е. вступить на непростой и тернистый путь частного бизнеса, являются, на наш взгляд, первооткрывателями нового витка развития предпринимательства в России. Поэтому необходимо проанализировать — как сегодняшняя власть в России стимулирует и поддерживает развитие малого и среднего бизнеса, на каком уровне и на какой законодательной базе осуществляется эта поддержка, и сопоставить эти факторы с аналогичными факторами развития предпринимательства в одних из старейших стран Европы: Германии и Франции. Возникает невольный вопрос: «А почему именно эти два государства?», ответ, на наш взгляд, прост: «Так как эти два государства представляют собой «слонов» международной экономики, а также являются ярким примером грамотного и рационального управления».

«...Согласно нормам, принятым в Европейском Союзе, малым считается предприятие, в котором трудится менее 100 человек, средним — от 100 до 250 человек, крупным — более 250 человек. К категории "малые и средние предприятия" относятся компании, годовой оборот которых не превышает 40 млн. евро. При этом по данным французского министерства экономики, определению "малое и среднее предприятие" соответствует 99,8% всех предприятий, зарегистрированных в стране. На долю же компаний, штат которых превышает 250 человек, приходится всего лишь 0,2% предприятий Франции.

Внимание, с которым во Франции и Германии относятся к малому и среднему бизнесу, объясняется тем, что доля малых и средних предприятий в ВВП Франции составляет около 50%, в Германии этот показатель еще выше — 60% ВВП...» [2].

В Германии по состоянию на 31 декабря 2008 г. насчитывалось около 3,4 млн малых и средних предприятий [3], сфера деятельности которых охва-

тывает практически все отрасли обрабатывающей промышленности, а также сферу услуг, включая туризм, оптовую и розничную торговлю.

В июле 2006 года немецким правительством была принята программа поддержки малого и среднего предпринимательства. Данная программа включает в себя следующие направления: создание более благоприятных условий; устранение бюрократических ограничений; поддержка начинающих предпринимателей; усиление инновационной составляющей; модернизация профессионального образования и формирование кадрового резерва; улучшение условий финансирования; мобилизация венчурного капитала для инноваций; усиленная поддержка на внешних рынках.

Власти Франции приступили к разработке широкой программы поддержки малого и среднего бизнеса раньше, чем немецкое правительство [2].

Основой этой части правительственной программы во Франции стала поддержка так называемых товарищеских инвестиционных фондов («Fonds d'investissement de proximite», FIP). Эти небольшие финансовые организации объединяющие частных вкладчиков, участие которых исчисляется небольшими суммами — обычно это 10 тыс. евро и менее. Проект закона о поддержке FIP, озаглавленный как: «Помощь экономическим инициативам», был представлен в парламент Франции Рено Дютреем, (с 2002 г. по 2007 г. — министр по малому и среднему бизнесу), еще в октябре 2002 года. С начала марта 2003 года закон вошел в силу, он, в частности, предусматривает освобождение от налога на дивиденды 25% каждого вклада, осуществленного в FIP. Кроме того, закон предусматривает систему гибких скидок при кредитовании товарищескими инвестиционными фондами новых мелких и средних компаний [2].

Наконец, третьей мерой, с помощью которой французское правительство собирается поддерживать свой малый и средний бизнес, является подготовка квалифицированных кадров, которые необходимы для осуществления руководства предприятиями. «По нашим оценкам, — заявил Рено Дютрей, — в течение ближайших десяти лет более 500 тыс. руководителей предприятий уйдут на пенсию. Встанет вопрос об их замещении. Вот почему нам необходимо воспитать соответствующее количество молодых специалистов». В течение десяти лет правительство Франции планирует выделить на образовательную программу 300 млн. евро [2].

В Германии с 2006 г. в Интернете работает сайт [<http://www.existenzguender.de/>] для начинающих предпринимателей, на котором представлена вся необходимая информация. В 2007 г. принят закон, позволяющий осуществлять регистрацию предприятия в государственном регистре (в зависимости от отраслевой специализации и правовой формы предприятия) при помощи Интернета.

С 2007 г. для предпринимателей, в том числе для женщин, с опытом работы менее пяти лет действует федеральная программа повышения квалификации.

В 2008 г. в целях исключения дальнейших злоупотреблений принят закон об изменении положения об обществе с ограниченной ответственностью:

допускается образование юридического лица в форме общества с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 1 евро при условии, что в дальнейшем часть годовой прибыли-нетто предприятия будет направляться на пополнение его уставного капитала (до 25 тыс. евро). Учредительным документом для такого общества с ограниченной ответственностью является типовой протокол, который не требует нотариального заверения; упрощается процедура пополнения уставного капитала (сумма каждого пая не менее 100 евро, делима на 50 или кратна 100), отменяется действовавший ранее запрет на приобретение нескольких паев одним из учредителей, разрешается образование с одним учредителем; ускоряется процедура регистрации в торговом регистре, которая осуществляется независимо от представления установленных документов (в исключительных случаях регистрирующий орган вправе потребовать от заявителей подтверждение оплаты уставного капитала или его долей, но обычно бывает достаточно предъявить страховку).

С 2009 г. информация о внесении в государственный реестр публикуется в периодической печати для предприятия бесплатно.

В настоящее время, Франция тоже не стоит на месте, активно участвуя в государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. Принимаются новые меры по поддержке: мониторинг и проверка банков (выдача кредитов бизнесу); полное освобождение от уплаты налога компаний инвестирующих в развитие бизнеса; создание стратегического инвестиционного Фонда; предоставление государственных гарантий при получении кредитов бизнесом. Активное участие в поддержке и развитии предпринимательства принимает президент Франции Николя Саркози (План Саркози — «Le plan de Sarkozy pour aider les PME») [4].

В экономике развитых западных стран, как было сказано выше, значительное место занимают малые и средние предприятия, число которых за последнее время увеличилось и в Российской Федерации. К малым предприятиям в мировой практике относятся предприятия по величине таких критериев, как среднегодовое число занятых работников на предприятии, величина (объем) активов предприятия и ежегодный оборот. В Российской Федерации критерием отнесения предприятий к малым является численность всего персонала, как состоящего в штате, так и работающего, по гражданско-правовым договорам [5].

В нашей стране в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», [6]. Под субъектами малого и среднего предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государства, общественных, религиозных, благотворительных и иных фондов и организаций (объединений) не превышает 25%. Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%, в которых предельный размер численности работников за отчетный период составляет от 15 до 250 человек включительно (количество также зависит от отрасли), и

выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость (от 60 до 1000 млн руб.) или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения.

Если в 1991 г. в России было 268 тыс. малых предприятий, то на начало 2002 г. их было около 843,0 тыс. За 2004 г. их число увеличилось на 62,2 тыс. (на 7%). На начало 2005 г. их насчитывалось 953,1 тыс. [5].

23 сентября 2009 года на заседании форума «Опоры России» [7; 8] премьер-министр Российской Федерации Путин В.В. огласил инициативы Правительства Российской Федерации по содействию развития малого и среднего бизнеса России:

1. Сохранить для высокотехнологичных предприятий ставку отчислений в Пенсионный фонд на уровне 14% (с 2011 г.).

2. Освободить предприятия, внедряющие энергоэффективное оборудование от налога на имущество на срок до трёх лет.

3. Отменить налог на прибыль от продажи ценных бумаг — при условии, что срок владения ими превышает пять лет и они не обращаются на биржевом рынке.

4. Освободить компании, работающие в сфере образования и здравоохранения, от уплаты налога на прибыль на срок до девяти лет.

5. Передать в местные бюджеты большую часть дохода от продажи патентов на осуществление предпринимательской деятельности.

6. Продлить на три года льготный порядок приватизации арендуемой у государства недвижимости. Освободить все сделки по приватизации от НДС.

7. Сделать действие лицензий на предпринимательскую деятельность бессрочным (сейчас — нужно продлевать каждые пять лет).

8. Пакет государственной помощи малому и среднему бизнесу в 2010 г. — 13 млрд руб.

Из вышесказанного следует, что Германия и Франция, считают поддержку малого и среднего бизнеса одной из приоритетных задач в развитии государства. Именно эти предприятия составляют большую часть в ВВП (более 50%) каждого из этих государств. В России этот показатель, в настоящее время, составляет порядка 15%, который к концу 2012 года правительство планирует поднять до 30%, за счет выделения денежных средств на развитие и поддержку, порядка 900 млрд руб. [9; 10].

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в России [Электронный ресурс] / А. Ю. Чепуренко // Высшая школа экономики. — Режим доступа : [http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01\\_4/Chepurenco1.htm](http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_4/Chepurenco1.htm).
2. Котрелев Ф. Франция и Германия укрепляют малый и средний бизнес [Электронный ресурс] / Федор Котрелев // Коммерсантъ: ежедневная общенациональная деловая газета. — 2003. — № 49 от 24 марта. — Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=372604>.
3. Зверев А. Меры государственной поддержки малых и средних предприятий в Германии / А. Зверев // Экономист. — 2009. — №9. — С. 34—40.

4. Portail du Gouvernement [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.gouvernement.fr/print/gouvernement/de-nouvelles-mesures-pour-soutenir-l-economie>
5. Малые предприятия. [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании Прайм-Ло. — Режим доступа : <http://prime-law.ru/articles/small>.
6. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : ФЗ от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ [Электронный ресурс] // Гарант — справочно-правовая система. — Режим доступа : <http://base.garant.ru/12154854.htm#65537>
7. Малый и средний бизнес в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энциклопедия. — Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Малый\\_бизнес](http://ru.wikipedia.org/wiki/Малый_бизнес).
8. Алексеев С. Путин поможет малому бизнесу [Электронный ресурс] /Сергей Алексеев // Российская газета — Неделя. — 2010. — №5141 (62) от 25 марта. — Режим доступа : <http://www.rg.ru/2010/03/25/smallbiz.html>.
9. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энциклопедия. — Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Валовой\\_внутренний\\_продукт](http://ru.wikipedia.org/wiki/Валовой_внутренний_продукт).
10. Труд [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.trud.ru/article/19-05-2009/141031\\_k\\_2012\\_godu\\_dolja\\_malogo\\_i\\_srednego\\_biznesa\\_v\\_vvp\\_.html](http://www.trud.ru/article/19-05-2009/141031_k_2012_godu_dolja_malogo_i_srednego_biznesa_v_vvp_.html)

УДК 330.52

## **ИМУЩЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

С.А. Мельник, М.А. Данилова

---

В Костромской области имущественная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — МиСП) осуществляется соответствии с областной целевой программой «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Костромской области» на 2009—2013 гг.» [1]. Одной из основных форм такой поддержки является передача в аренду государственного и муниципального имущества малому и среднему бизнесу .

Анализ показывает, что площадь государственных и муниципальных нежилых помещений, предоставленных в пользование третьим лицам, снижается с 2006 года (рис. 1).

В отношении государственного имущества в целом в 2006 году арендный фонд составлял 56,4 тыс. м<sup>2</sup>, к 2009 году произошло снижение данного показателя на 30% (до 17 тыс. м<sup>2</sup>). Это было связано с реализацией Федерального закона № 131-ФЗ от 06.10.2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», который предусматривает, что субъекты Российской Федерации и муниципальные образования до 01.01.2009 года должны были передать (перераспределить, реализовать) в установленном порядке излишнее имущество, а также имущество, не требуемое для обеспечения осуществления их полномочий. Сокращение арендного фонда по областному имуществу в 2009 году связано также с признанием в судебном порядке зданий Торговых рядов в городе Костроме федеральной собственностью, в результате этого 180 охранно-арендных договоров на помещения площадью 38,0 тыс. кв. метров подлежали исключению из реестра.

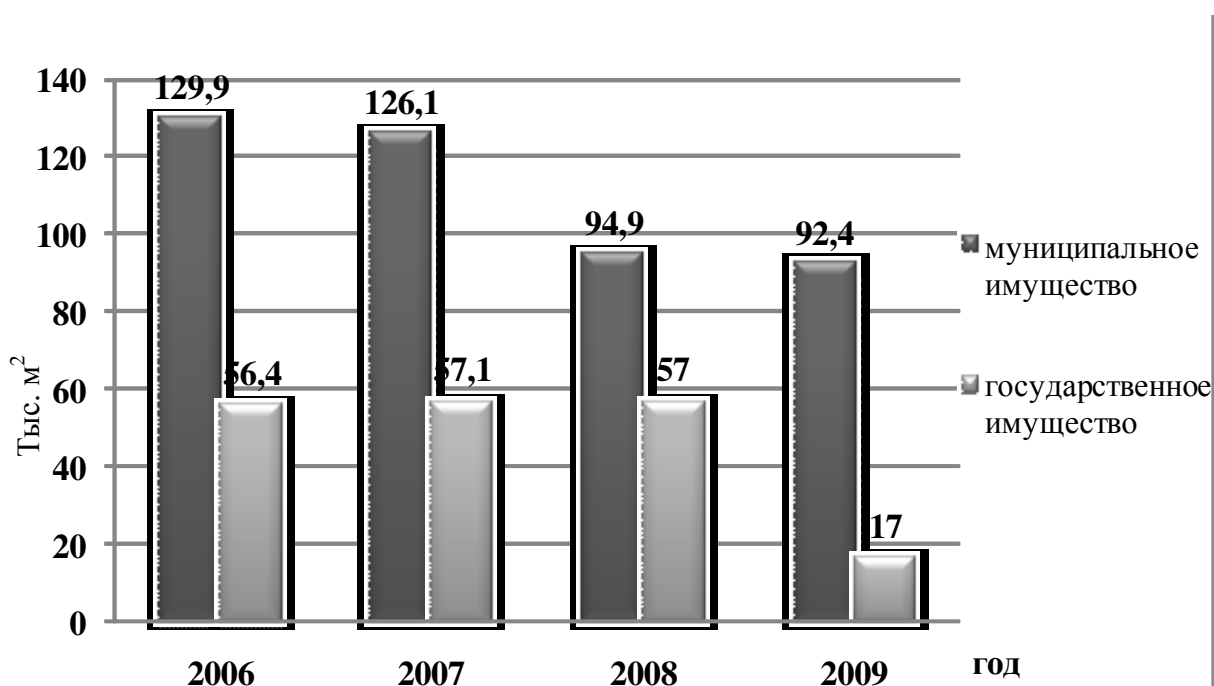


Рис. 1. Динамика государственного и муниципального арендного фонда Костромской области

На 01.04.2010 года департаментом имущественных и земельных отношений Костромской области заключен 171 договор аренды на использование государственного имущества, в том числе с субъектами МиСП 122 договора (из них 72 договора касаются памятников регионального значения), что составляет 71% от общего числа договоров. В пользование субъектов МиСП находится 14,6 тыс. м<sup>2</sup> нежилых помещений, что составляет 85,8 % от арендного фонда области.

Что касается муниципальных образований, то по оперативным сведениям на 01.04.2010 672 объекта недвижимого имущества общей площадью 48,9 тыс. м<sup>2</sup> находились в пользовании субъектов МиСП. Это составляет 52,9% от арендного фонда муниципального имущества в 2009 году (он составлял 92,4 тыс. м<sup>2</sup>, см. рис. 1).

Таким образом, для имущественной поддержки субъектов МиСП государственное имущество используется более, чем на три четверти от общего арендного государственного фонда, а муниципального имущества соответственно несколько больше половины (рис. 2).

Рассмотрим использование областного государственного имущества для поддержки субъектов МиСП в динамике по двум показателям: количество заключённых договоров и площадь предоставляемых в аренду помещений. В 2008 году было заключено 280 договоров аренды с малыми и средними предприятиями (в том числе по объектам культурного наследия — 217), что составляет 86% от общего количества заключённых договоров. В 2009 году данный показатель составил — 104 договора (в том числе по объектам культурного наследия 53), что составляет 69 % от общего числа заключённых договоров. Таким образом, по количеству договоров доля субъектов МиСП снизилась.

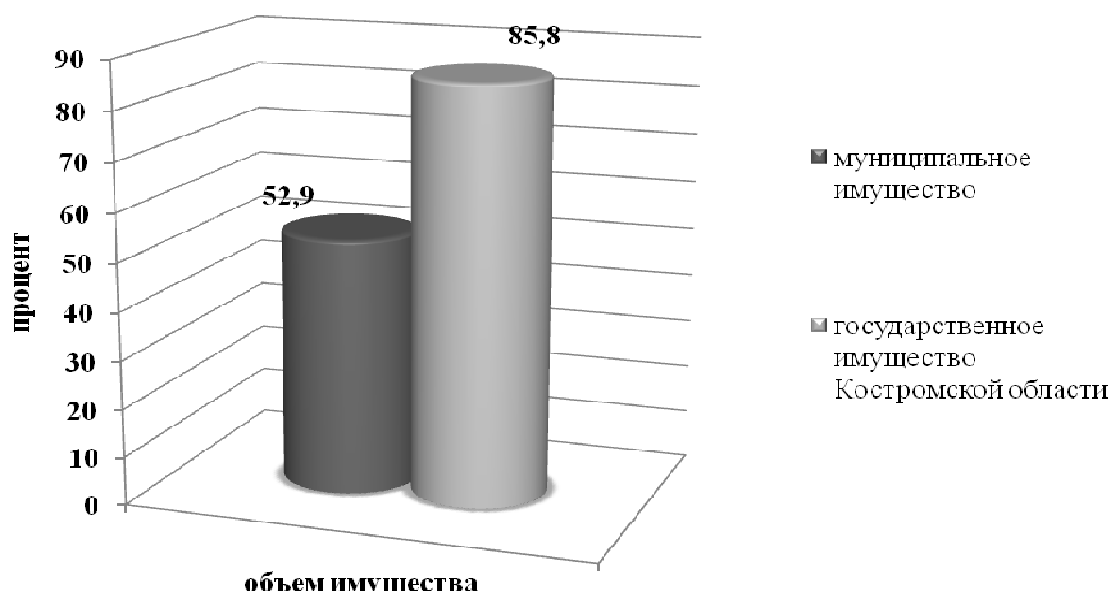


Рис. 2. Доля муниципального и государственного имущества в соответствующих арендных фондах, предоставляемого в пользование субъектам МиСП в 2009 году

Что касается площади сдаваемого в аренду субъектам МиСП помещений (рис. 3), то в 2008 и 2009 годах её доля в арендном фонде почти не изменилась (61,2% и 62,9%), а к апрелю 2010 года она повысилась (85,9%).

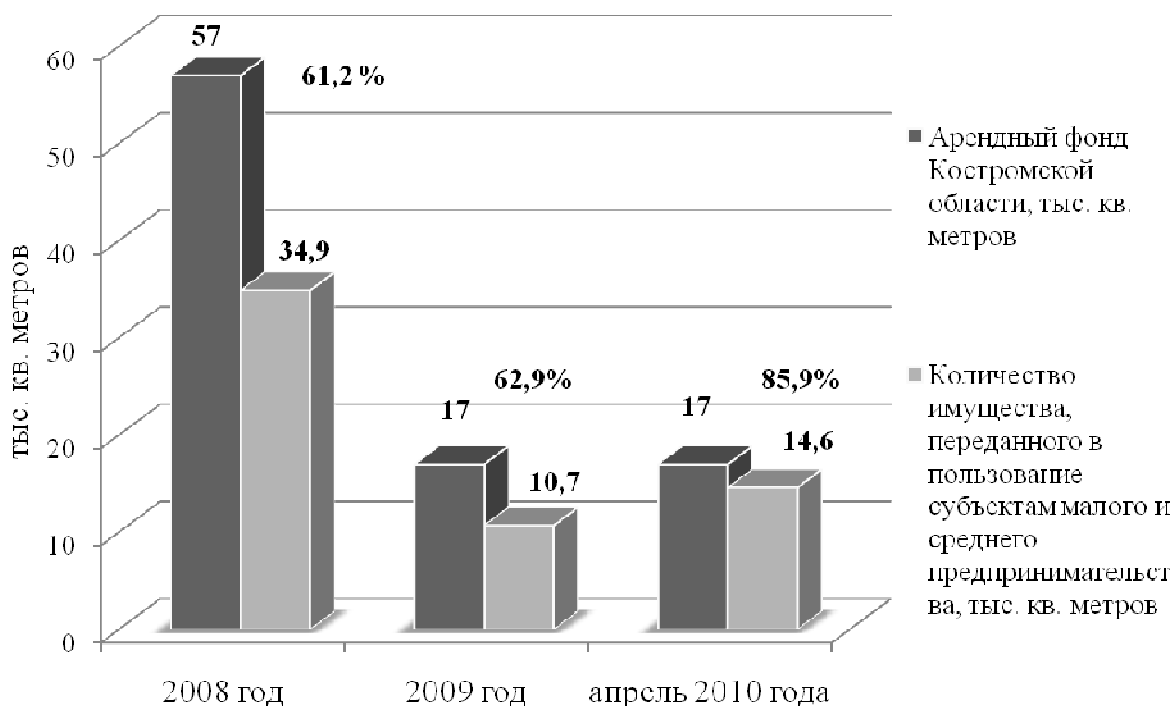


Рис. 3. Динамика предоставления имущества Костромской области в пользование субъектам МиСП

Необходимо отметить, что арендуя объекты культурного наследия, предприниматель несет дополнительное обременение по сохранению данного объекта, поскольку обязательным условием заключения договора аренды объекта культурного наследия является охранные обязательства пользователя

объектом культурного наследия. Оно должно включать в себя требования к содержанию объекта культурного наследия, условиям доступа к нему граждан, порядку и срокам проведения реставрационных, ремонтных и иных работ по его сохранению, а также иные обеспечивающие сохранность объекта требования [2, п. 5 ст. 55].

Наибольшее количество объектов государственной собственности предоставлено в городе Костроме, далее город Галич и на третьем месте город Солигалич (рис. 4). Город Кострома является областным центром с наиболее развитой инфраструктурой и с точки зрения предпринимателя является более перспективным местом для организации и ведения бизнеса. К тому же имущество, принадлежащее Костромской области в отдаленных муниципальных образованиях не всегда может обладать требуемыми характеристиками для предпринимателя. Здесь уже многое зависит от развитости предпринимательской инициативы в муниципальных образованиях области.

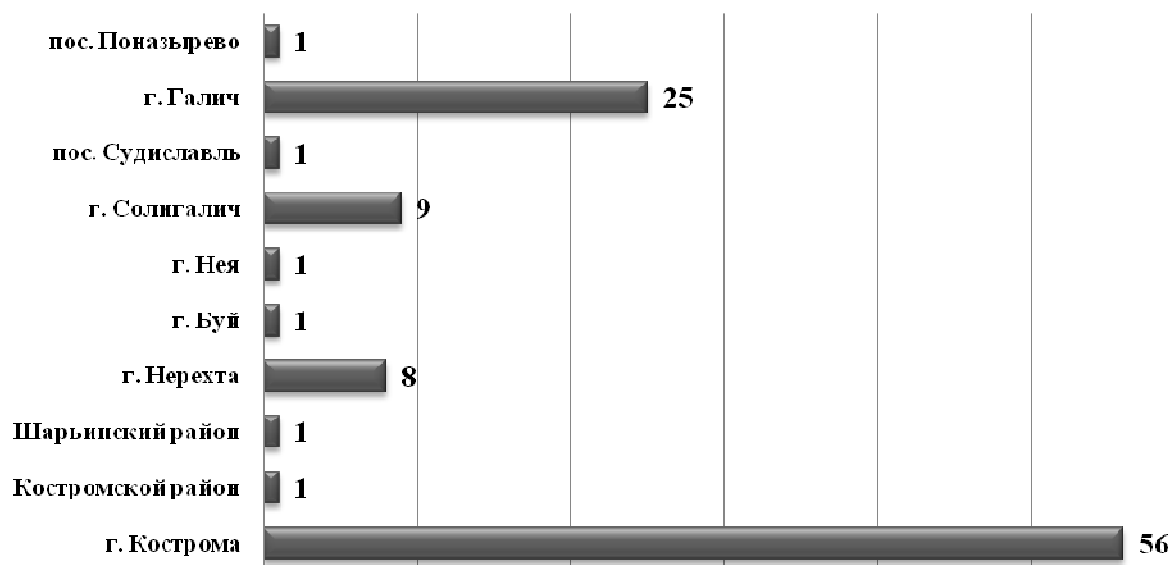


Рис. 4. Распределение количества договоров аренды государственного имущества с субъектами МСП по муниципальным образованиям Костромской области в 2009 г.

Можно сделать общий вывод, что в Костромской области имеются в последние годы положительные тенденции использования государственного имущества в виде сдачи в аренду нежилых помещений для субъектов малого и среднего предпринимательства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009-2013 гг. : Постановление администрации Костромской области от 31.03.2009 года № 144-а // Справочно-правовая система «Консультант+».
2. Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации : Закон Российской Федерации от 25.06.2002 года № 73-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант+».



УДК 658.5

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Мамон, А.А. Платонов

Прогнозирование деятельности малого предприятия является актуальной проблемой в условиях нестабильной среды и стремления лиц, принимающих решения к расширению производства. В таких условиях для планирования и организации производственного процесса самым важным моментом является прогнозирование объема продаж.

При решении задачи разработки прогноза уровня сбыта для одного из малых предприятий, выпускающих пластиковые окна, вначале было осуществлено сглаживание «шумов» временного ряда выпуска продукции (табл. 1) с помощью скользящей средней (рис. 1).

**Таблица 1**  
**Динамика выпуска продукции с июня 2008 года по январь 2010 года, м<sup>2</sup>**

№	Период	Объём	№	Период	Объём
1	Июнь 08	2384,7	11	Апрель 09	1317,0
2	Июль 08	3730,3	12	Май 09	1698,0
3	Август 08	3321,9	13	Июнь 09	2351,0
4	Сентябрь 08	3076,3	14	Июль 09	3763,0
5	Октябрь 08	3712,3	15	Август 09	4854,7
6	Ноябрь 08	2790,0	16	Сентябрь 09	6318,0
7	Декабрь 08	1867,7	17	Октябрь 09	6852,0
8	Январь 09	847,0	18	Ноябрь 09	5215,0
9	Февраль 09	595,5	19	Декабрь 09	3433,0
10	Март 09	803,3	20	Январь 10	1324,0

Динамика товарооборота во времени

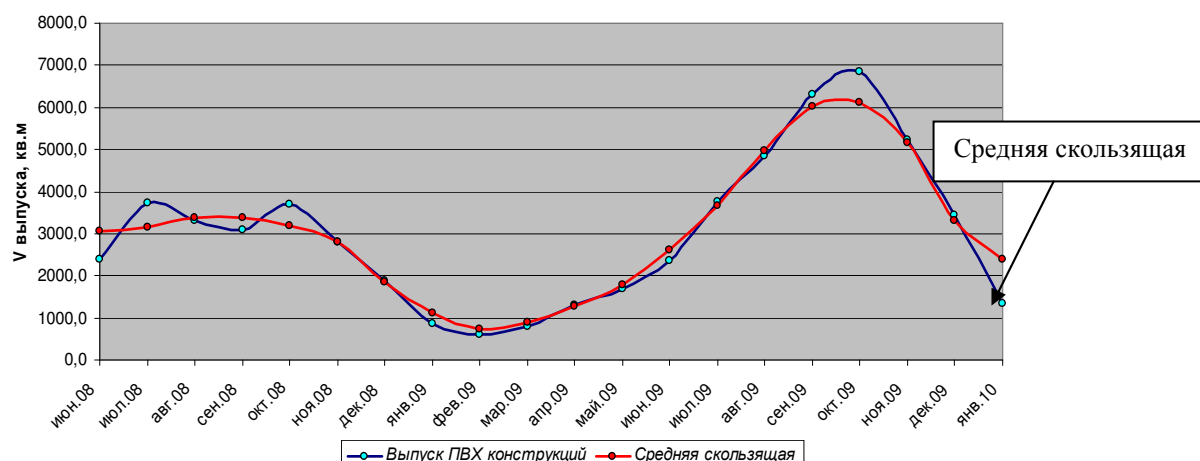


Рис. 1. Динамика товарооборота во времени

Значения средней скользящей в крайних периодах не являются точными, поскольку на начальном и конечном периоде мы не имели, соответственно предшествующего и последующего фактического значения по выпуску продукции. Поэтому при определении функции, описывающей траекторию изменения временного ряда, они не применялись.

В условиях сильной колеблемости уровней динамического ряда используются адаптивные методы прогнозирования, которые позволяют при изучении тенденции учитывать степень влияния предыдущих уровней на последующие значения динамического ряда. В разных методиках прогнозирования процесс настройки (адаптации) модели осуществляется по-разному. Мы использовали метод скользящей средней (метод Бонса-Дженкинса).

Экстраполирование средней скользящей кривой было проведено путём построения линейной и полиномиальной линий тренда. Линейная позволяет увидеть тенденцию развития прогнозируемых событий, полиномиальная — позволяет более точно подобрать функцию, описывающую временной ряд. Полученные результаты представлены на рис. 2.

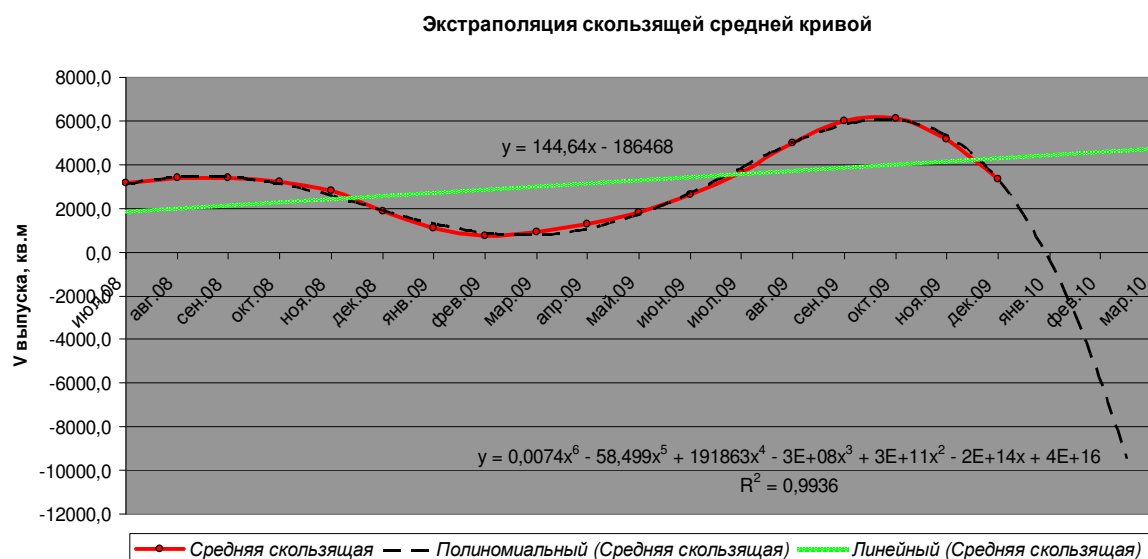


Рис. 2. Экстраполяция скользящей средней кривой

Положительный угол прямой линии тренда показывает нам перспективу роста выпуска продукции. Однако, полиномиальная кривая, хотя и имеет коэффициент детерминации  $R^2 = 0,9936$ , что говорит об идентичности подогнанной функции, уходит в краткосрочном периоде в отрицательную зону. Это связано с недостаточностью информации для построения адекватной математической модели поведения кривой выпуска. Соответственно в данных условиях мы не можем прогнозировать наш временной ряд фактографическим методом. Для использования этого инструмента в практике деятельности компании необходимо пополнять базу данных об объемах продаж в течение всего 2010 г и далее. Это позволит более чётко выделить сезонные составляющие тренда и в дальнейшем разрабатывать более точные прогнозы.

Наряду с задачей апробирования рассмотренных инструментов прогнозирования в условиях предприятия, решалась также задача определения момента набора персонала для работы в две смены при максимальном уровне производства 15 000 м<sup>2</sup> конструкций в пиковый период. Учитывая заданный объём и ориентируясь на прогноз развития рынка продукции ПВХ-профиля на 2010 г., представленный в конце 2009 года независимым отраслевым мар-

кетинговым центром «О.К.Н.А. Маркетинг» (рис. 3), мы построили график прогноза по выпуску продукции (рис. 4), позволяющий определить момент введения двухсменного режима работы предприятия.

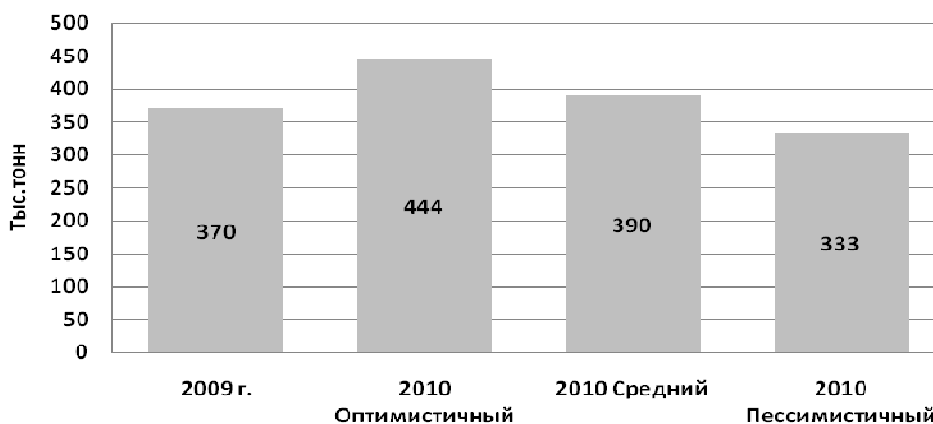


Рис. 3. Прогноз на 2010 по объему рынка ПВХ-профиля, тыс. тонн

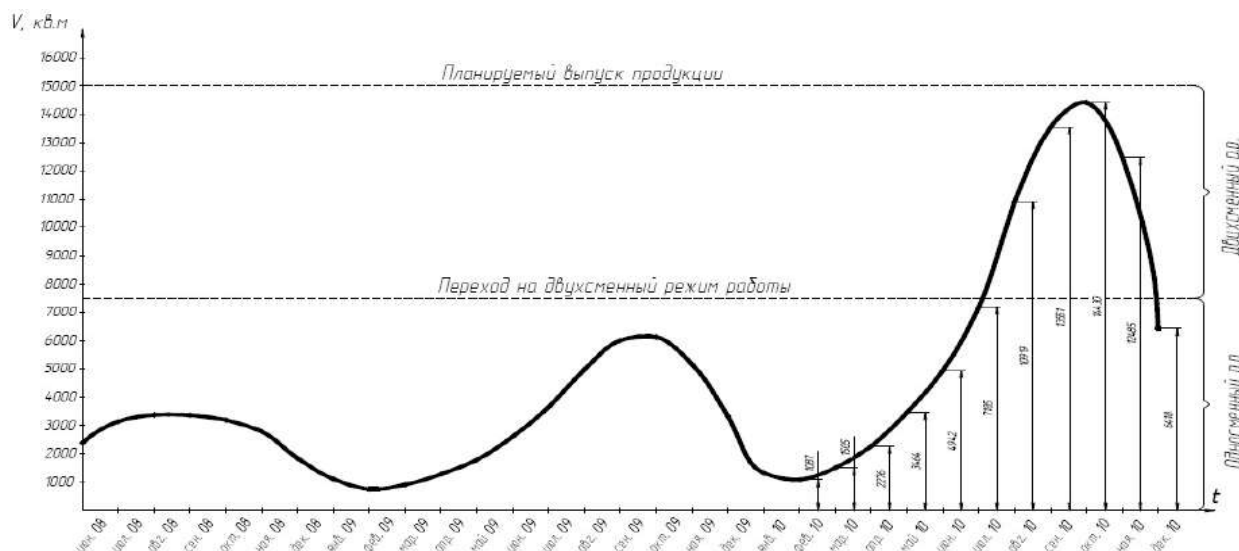


Рис. 4. Прогноз по выпуску продукции

В табл. 2 значения прогнозируемых данных сопоставлены со значениями выпуска за аналогичные периоды 2009 года.

**Таблица 2**  
**Выпуск продукции 2009 г. и прогнозируемый выпуск продукции 2010 г.**

месяц	2009	2010	месяц	2009	2010
<b>Январь</b>	847,0	1324,0	<b>Июль</b>	3763,0	7185,0
<b>Февраль</b>	595,5	1087,0	<b>Август</b>	4854,0	10919,0
<b>Март</b>	803,3	1505,0	<b>Сентябрь</b>	6318,0	13551,0
<b>Апрель</b>	1317,0	2276,0	<b>Октябрь</b>	6852,0	14430,0
<b>Май</b>	1698,0	3464,0	<b>Ноябрь</b>	5215,0	12485,0
<b>Июнь</b>	2351,0	4942,0	<b>Декабрь</b>	3433,0	6418,0
<b>Суммарный объем, м<sup>2</sup></b>					
<b>2009</b>	<b>38046,8</b>				
<b>2010</b>	<b>79586,0</b>				

Исходя из представленных данных, прогнозируется рост объема производства предприятия в 2010 году в 2,09 раза. Расчеты показывают, что проектируемая производственная мощность достигается при двухсменном режиме работы при производстве 7500 м<sup>2</sup> каждой из двух смен.

Опираясь на данные прогноза, можно сделать вывод, что полный переход производства на двухсменный режим работы должен быть произведен с июля. Все мероприятия для осуществления данного перехода, связанные с набором и профессиональной подготовкой потребуют 2–2,5 месяца, что требуется учесть при принятии соответствующих решений.

УДК 336.12

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ**

А.А. Петухова, Е.А. Садовникова, В.П. Дудяшова \_\_\_\_\_

*В статье приведено обоснование авторской методики оценки кредитоспособности юридических лиц. Представлен фрагмент системы показателей для определения рейтинга заемщика. Изложены результаты апробации предложенной методики в сравнении с известными.*

Высокие кредитные риски, связанные с кредитованием реального сектора экономики, ставят банки перед необходимостью усовершенствования технологий, позволяющих качественно и в приемлемые сроки оценить кредитоспособность заемщиков. Рост объемов кредитования приводит к необходимости уделять особое внимание организации системы комплексного подхода предупреждения и снижения кредитных рисков банка. В то же время усиление конкуренции требует от банков оперативного принятия решений о предоставлении кредитов. Актуальность проблемы точного определения кредитоспособности обуславливается также повышенным вниманием надзорных органов к оценке кредитных рисков банками.

Особенно актуальным вопрос оценки кредитоспособности заемщиков стал в настоящее время вследствие мирового финансового кризиса. Из-за фактического перекрытия доступа к кредитным ресурсам многие кредитоспособные до сих пор заемщики оказались в затруднительном, преддефолтном состоянии, поэтому большую значимость приобретает оценка кредитоспособности заемщиков в контексте действующих кредитных продуктов.

Главной проблемой при составлении методик оценки потенциальных заемщиков, во-первых, является качественный подбор показателей, необходимых для проведения объективной оценки потенциальных заемщиков, так как именно от них зависит результат анализа финансовой отчетности предприятия, а, следовательно, и определение группы риска, к которой будут впоследствии отнесены заемщики.

Во-вторых, информация, на основании которой проводится анализ заемщиков, в большинстве методик представлена формой 1 «Баланс предприятия» и формой 2 «Отчет о прибылях и убытках», которые рассматриваются за определенный отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год), как правило, предшествующий анализу и составляются на определенную дату. Таким образом, данные носят статичный характер и при первом обращении заемщика в банк определить тенденции улучшения / ухудшения в его деятельности практически невозможно.

В-третьих, коэффициенты, используемые для анализа, не всегда могут дать объективную характеристику финансового состояния заемщика в связи с инфляцией, особенностями переходного состояния в экономике, спецификой деятельности заемщика в зависимости от отраслевой принадлежности, что требует сравнения со среднеотраслевыми показателями при отсутствии необходимой для сравнения информации. Кроме того, бухгалтерская отчетность очень часто не подтверждена аудиторской проверкой и может содержать заведомо искаженную информацию, в результате чего ее достоверность ставится под сомнение.

Методики оценки качества заемщиков, которые были проанализированы, (методика 1 «Рейтинговая методика», методика 2 «Американская методика оценки кредитоспособности заемщика», методика 3 «Определение кредитного рейтинга заемщиков», методика 4 «Методика Сбербанка России») имеют один общий недостаток — значимость и подбор направлений анализа, так называемых факторов риска, носит субъективный характер. Это во многом зависит от требований кредитной политики и процедуры по формированию кредитного портфеля банка, которые в каждом банке различны.

Нами предложена усовершенствованная методика оценки кредитоспособности заемщика, которая включает в себя не только оценку основных финансовых показателей, но и другие аспекты деятельности предприятия- ликвидность залога, кадровый потенциал фирмы, маркетинг, судебные разбирательства, срок функционирования предприятия, диверсификацию деятельности предприятия и т. д., что позволяет сделать оценку всесторонне, а, следовательно, более объективно. Система дополнительных показателей, которые характеризуют кредитоспособность предприятия-заемщика, представлена в таблице 1.

**Таблица 1**  
**Система показателей методики определения кредитоспособности (фрагмент)**

Показатели и их значение	Соответствующий балл
1	2
<b>Судебные разбирательства:</b> Нет и в ближайшей перспективе (до 3-х мес.) не предвидятся судебные разбирательства с участием клиента	15
Судебных разбирательств с участием клиента нет, но сделать аналогичный прогноз на ближайшую перспективу (3 мес.) затруднительно	10

1	2
Существуют или ожидаются судебные процессы (в т.ч. налоговые претензии) с участием клиента в качестве ответчика или истца, и их максимальное влияние на финансовое положение клиента незначительно (менее 25% от собственного капитала на последнюю отчетную квартальную дату)	5
Существуют или ожидаются судебные процессы (в т.ч. налоговые претензии) с участием клиента в качестве ответчика или истца, и их максимальное влияние на финансовое положение клиента умеренное (25—50% от собственного капитала на последнюю отчетную квартальную дату)	0
Существуют или ожидаются судебные процессы (в т.ч. налоговые претензии) с участием клиента в качестве ответчика или истца и их максимальное влияние на финансовое положение клиента существенное (50—100% от собственного капитала на последнюю отч. кварт. дату)	-5
Существуют или ожидаются судебные процессы (в т.ч. налоговые претензии) с участием клиента в качестве ответчика или истца, и их максимальное влияние на финансовое положение клиента критичное (более 100% от собственного капитала на последнюю отчетную квартальную дату)	-10
<b>Диверсификация:</b> Имеются разнообразные виды деятельности	10
Диверсификация деятельности отсутствует	0
<b>Кадровый потенциал фирмы:</b> Руководящие должности занимают специалисты с высшим образованием, которое отвечает профилю работы предприятия, или имеют высшее экономическое образование, имеют достаточный опыт работы в этой или подобной сфере деятельности, фирма имеет квалифицированный персонал	10
Руководящие должности занимают специалисты с высшим образованием по любым специальностям, или среднее экономическое образование, опыт работы в этой или подобной сфере деятельности незначительный, фирма имеет квалифицированный персонал	5
Руководящие должности занимают специалисты со средним экономическим образованием (неэкономическим), опыта работы в этой или подобной сфере деятельности не имеют, отсутствует квалифицированный персонал	0
<b>Маркетинг:</b> Ведется активная работа по изучению спроса на продукцию, ведется работа по продвижению продукции на рынок, проводятся выставки, реклама и т.д. Существует специальное подразделение на фирме, которое этим занимается	10
Ведется работа по изучению спроса на продукцию проводится реклама, отсутствует отдел маркетинга	5
Не ведется работа в этом направлении	0

По совокупности показателей определяется суммарное количество баллов — это и есть рейтинг заемщика, что является конечной целью предлагаемой методики (табл. 2).

Показатели рейтинга в компактной и емкой форме характеризуют состояние и перспективные тенденции изменения степени кредитоспособности заемщика, играя роль индикаторов для принятия решений, установления и поддержания деловых отношений. Текущий уровень рейтинга и динамика его изменения служат сигналами для сохранения, расширения или свертывания сотрудничества. Таким образом, присваивая заемщику рейтинг, банк одновременно создает портрет этого заемщика, написанный независимым и объективным наблюдателем.

Таблица 2

**Определения рейтинга заемщика**

Класс	Общая сумма баллов
Класс А — Заемщик надежный	больше 250
Класс Б — Заемщик с минимальным риском	200—250
Класс В — Заемщик со средним риском	150—200
Класс Г — Заемщик с высоким риском	100—150
Класс Д — Заемщик с полным риском	меньше 100

Нами проведен анализ кредитоспособности одного из машиностроительных предприятий г. Костромы по четырем известным методикам и предложенной в этой статье, что позволило сделать следующие выводы.

Наиболее жесткой с точки зрения отбора и дальнейшего «отсева» неблагонадежных заемщиков является методика 3 — «Определение кредитного рейтинга заемщиков». Это позволяет снизить степень риска, присущего кредитной деятельности банка. Вторая методика — «Американская методика оценки кредитоспособности заемщика», по сравнению с другими методиками, является второй по жесткости. В результате анализа выдача кредита не рекомендуется, т.к. предприятие попадает под заемщиков с сомнительной кредитоспособностью. Наименее жесткими методиками, и, по нашему мнению, более полными и эффективными, являются методика 1 — «Рейтинговая методика» и методика 4-«Методика Сбербанка России», потому что качество и жесткость оценочных показателей, используемых в данных методиках, позволяют наиболее объективно оценить потенциальных заемщиков; степень риска по каждому конкретному заемщику получается не такой завышенной как в двух предыдущих.

Анализ кредитоспособности машиностроительного предприятия по предложенной методике позволил отнести его к классу Г — к заемщику с высоким риском. Таким образом, в ходе проведенной оценки по усовершенствованной методике степень риска при кредитовании предприятия увеличилась. Выдача кредита в том и другом случае возможна, но по предложенной методике следует использовать дополнительные способы минимизации кредитного риска.

Объективная оценка качества заемщиков позволит:

- 1) снизить риск формируемого коммерческим банком кредитного портфеля в целом;
- 2) регулировать уровень риска портфеля ссуд еще на стадии его формирования с целью повышения его качества;
- 3) принимая на себя высокий риск, связанный с кредитованием отдельных заемщиков, обеспечивать высокую доходность кредитных операций, при сохранении риска портфеля на допустимом для банка уровне;
- 4) контролировать качественный состав портфеля ссуд, что в частности, обусловлено необходимостью создания резерва на покрытие возможных потерь по ссудам. Так как величина резерва относится на расходы банка, качество кредитного портфеля напрямую влияет на прибыль;
- 5) более эффективно управлять своими кредитными ресурсами.

УДК 338.242.4

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСОБАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ**

А.Н. Клушина, Т.И. Пунанова

---

*Статья посвящена актуальным проблемам становления относительно новой для России формы взаимодействия бизнеса и власти — государственно-частному партнерству. Государственно-частное партнерство рассматривается авторами как возможность повышения эффективности выполнения государственных обязательств в общественно значимых отраслях при недостаточности финансовых ресурсов.*

Государственно-частное партнерство представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности. Бурное развитие многообразных форм Государственно-частного партнерства во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики [1].

Государственно-частное партнерство — это инструмент развитой рыночной экономики, участниками которой являются стороны с кардинально разными интересами и целями. Основной задачей бизнеса является увеличение прибыли компании; для государства же основной функцией (в идеале) является повышение благополучия граждан, создание комфортных условий для жизнедеятельности и ведения экономической деятельности. Если исходить из этой логики, то Государственно-частное партнерство — это компромисс бизнеса и власти, т.е. создание таких условий, когда идущие вразрез друг другу интересы могли бы пересекаться или, более того, дополнять друг друга.



В мировой практике существует множество примеров эффективного взаимодействия общественного и частного секторов при реализации крупномасштабных социально-экономических задач. Государство организует регулируемую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех направлениях. Во-первых, оно вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с публичной властью в частности. Во-вторых, оно формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов. В-третьих, оно непосредственно занимается организацией и управлением государственно-частным партнерством, разрабатывает его формы и методы, а также конкретные механизмы [2].

Потребность в образовании государственно-частное партнерство возникает, как правило, при наличии проблем с реализацией задач, традиционно считающихся прерогативой государства. Создание государственно-частного партнерства предполагает, что инициатором сотрудничества является государство, которое приглашает частных инвесторов принять участие в реализации общественно-значимых проектов. Считается, что государственно-частное партнерство позволяет максимально раскрыть и усилить потенциал каждого из партнеров, а также их возможность делать то, что получается лучше всего. Условия государственно-частного партнерства нередко отличаются от обычаев делового сотрудничества тем, что государство в государственно-частном партнерстве использует свои исключительные права, которыми бизнес не владеет (право устанавливать тарифы, налоги и пр.). Кроме налоговых преференций, государство имеет возможность предоставлять различные виды финансового стимулирования (программы софинансирования контрактных научных исследований, субсидирования услуг по коммерциализации технологий, предоставление стартового капитала для start-up компаний — новых, начинающих компаний, как правило, малых или средних предприятий) и т.д.

В России имеется масштабный потенциал для развития многих форм государственно-частного партнерства, однако для его практической реализации необходимо решение ряда принципиальных вопросов.

Во-первых, обеим сторонам партнерских отношений следует четко осознать, что эффективное государственно-частное партнерство нельзя рассматривать узко, только как привлечение дополнительных ресурсов в капиталоемкие проекты властей всех уровней. Нужно учитывать реальные интересы обеих сторон.

Конкретные механизмы партнерству выработанные многолетним мировым опытом, создают основу для взаимовыгодного и ответственного распределения правомочий сторон, не ущемляющего интересы каждой из них. Однако возможные преимущества не реализуются сами собой, после принятия соответствующего нормативного пакета. Главное здесь -разобраться в особенностях российской модели взаимодействия государства и бизнеса. Сейчас у нас наблюдается причудливый симбиоз элементов неолиберальной модели, госкапитализма, остатков олигархической модели. Эффективное партнерство реально только при условии полной ясности и предсказуемости

стратегии дальнейшего развития страны. Без этого, без уверенности в стабильности "правил игры"<sup>11</sup> от бизнеса нельзя ожидать ничего, кроме показного интереса и формального участия в крупномасштабных проектах государства в целях самосохранения. Фактор эффективного предпринимательства при этом может быть утрачен.

Во-вторых, необходим существенный прогресс в понимании и практической реализации публично-правовых функций государства. Пока российское законодательство не выделяет специально публично-правовых функций и не устанавливает связи между ними и публичной собственностью. Конструкция права такова, что публично-правовые функции реализуются либо административно, либо через гражданско-правовые функции. Организовать на такой основе распределение правомочий между сторонами партнерства невозможно. В странах с развитой рыночной экономикой накоплен большой опыт успешного поиска ответов на «парадоксы публичных благ», который с учетом отечественной специфики можно использовать и в России [1; 2].

Неразвитость отечественного бизнеса проявляется и в его стремлении к получению собственности, а не к предпринимательской активности как таковой. В погоне за прибылью бизнес вкладывает мало средств в инвестиции, обеспечение систем безопасности, снижает издержки на подготовку персонала. В качестве примеров итогов столь недальновидного поведения отечественного бизнеса в экономике можно привести истощение минерально-сырьевой базы страны на фоне очевидных успехов компаний нефтегазодобывающей отрасли, деградацию инфраструктуры топливно-энергетического комплекса, дезорганизацию системы воздушного транспорта, появление вместо государственных частных монополий (в морских портах Дальнего Востока и Новороссийска). Все эти обстоятельства указывают на недостаточное осознание большинством предпринимательского корпуса наличия у него интересов, совпадающих с национальными приоритетами, а, следовательно, на неоднозначность последствий допуска частных компаний к эксплуатации производственной инфраструктуры, находящейся в собственности государства [3].

Несмотря на отмеченные проблемы и озабоченности, существуют примеры успешной реализации проектов, основанных на принципах ГЧП. В этом качестве можно привести естественные монополии, некоторые крупные корпорации в сфере энергетики, которые давно и вполне осознанно идут на кооперацию с федеральным правительством и его ведомствами, органами власти субъектов федерации в различных сферах и при реализации национальных проектов. В ответ на это государство оказывает помощь и существенную поддержку этим корпорациям в продвижении их интересов за рубежом, заключению контрактов и экономической экспансии в других странах. Ряд проектов реализуется на основе регионального законодательства о государственно-частном партнерстве. К ним относятся проект модернизации аэропорта Пулково, проект строительства скоростного трамвая («Наземного экспресса») в Санкт-Петербурге и др. [4].

Таким образом, государственно-частное партнерство можно рассматривать как перспективную форму взаимодействия власти и бизнеса, призванную решать общенациональные задачи на взаимовыгодных условиях.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Л. И. Ефимова. — URL : [www.eatc.ru/rus/doc.id 71 .book1 .php](http://www.eatc.ru/rus/doc.id 71 .book1 .php).
2. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях и бизнеса / М. Клинова // Вопросы экономики. — 2008. — №8. — С. 5—13.
3. Исправникова Н.Р. Частно-государственное партнерство в России: пути становления / Н. Р. Исправникова // Экономические науки современной России. — 2008. — №9. — С. 2—12.
4. Взаимодействие государства и бизнеса [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.ppp-russia.ru>.

УДК 336.121

### **ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

С.А. Павлова, Т.И. Пунанова

---

*В данной статье рассматриваются важные макроэкономические проблемы, такие, как сбалансированность государственного бюджета, оптимизация расходов и доходов государства, сокращение бюджетного дефицита.*

Одной из важных задач макроэкономической политики государства, в том числе в России, является контроль над величиной бюджетного дефицита. В настоящее время правительством РФ взят четкий курс на сокращение дефицита. В 2011 году он уменьшится с нынешних 5,7% ВВП до 3,6%, к 2013 году — до 2,9%. Однако на протяжении всех трех лет расходы казны будут выше ее доходов — почти на 1,8 триллиона рублей ежегодно [1].

Чтобы уложиться в жесткий график по дефициту, впервые за многие годы очень умеренными темпами растут расходы. Это главная особенность проекта бюджета на 2011 год, отмечает эксперт Экономической экспертной группы Елена Лебединская. В 2011 году расходы в номинальном выражении, то есть без учета инфляции, увеличатся всего на 1,7%, в 2012 году — на 4,4%. Если же сделать поправку на инфляцию, то траты казны в эти два года будут и вовсе сокращаться. В 2010 году они были выше прошлогодних в номинальном выражении на 6 процентов, до кризиса ежегодные темпы затрат доходили до 30% [3].

Больше всего в бюджете по-прежнему «вешают» социальные статьи — на них приходится почти третья часть всех затрат. И хотя в 2011 году расходы по разделу «социальная политика» уменьшатся на 400 млрд рублей, это разовое сокращение, поясняют в Минфине: его удастся провести за счет повышения ставок страховых взносов, но в 2012—2013 годах «социальные» расходы

вновь начнут прирастать — на 7—8 % в год [3]. Тем не менее благодаря повышенным ставкам в ближайшие два года на ремонт и новое оборудование больниц и поликлиник можно будет собрать 460 млрд рублей. С февраля 2011 года на 8 % вырастут пенсии, средний размер трудовой пенсии по старости превысит 8,8 тыс. руб. в месяц. Поддержка Пенсионного фонда — самая масштабная статья расходов. В 2011 году на нее выделяют 2,3 трлн руб., к 2013 году — уже 2,8 трлн рублей. Выхода из этой ситуации пока не просматривается, в дискуссиях о повышении пенсионного возраста согласия нет даже среди правительственных чиновников [4].

Принципиально новая ситуация — опережающие темпы расходов по разделу «национальная оборона». К 2013 году на оборону планируют тратить почти в два раза больше, чем в этом году, — 2,1 трлн рублей. Деньги пойдут на закупки современного вооружения и военной техники, с 2012 года предполагается осуществить реформу денежного довольствия. Реформа МВД обойдется государству в 138 млрд руб. в 2012 году и в 189 млрд руб. в 2013 году. В течение трехлетки расходы на оборону и безопасность планируют довести до 5,1—5,4 % ВВП [4].

Все прочие расходы в течение трехлетки будут падать. На сокращении 100 тысяч федеральных чиновников казна каждый год может экономить 30—40 млрд рублей. Раньше расходы по статье «общегосударственные вопросы» росли и в реальном, и в номинальном выражении. Но уже в 2011 году их подрежут на 3,5%. Меньше денег будет выделяться на поддержку регионов. Минфин уже рекомендовал им искать недостающие деньги на рынке. Затраты по разделу «национальная экономика» еще могут вырасти в 2011 году — на 1,8%, но уже с 2012 года они практически замирают, а еще через год предполагается снижение. По оценке минэкономразвития, в среднем расходы бюджета на стимулирование экономики и поддержку отраслей составят 1,1—1,3 % ВВП. Антикризисная поддержка отраслей постепенно снижается, взамен затраты планируют переориентировать на стимулирование проектов по модернизации. В 2011 году 15 млрд руб. предлагается выделить на создание инновационного центра в Сколково, 10 млрд — на реализацию проектов президентской комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики, 7 млрд — на энергосбережение. Дополнительные средства на ремонт и строительство дорог рассчитывают получить за счет повышения акцизов на бензин и запуска дорожных фондов. Рост расходов на дороги должен составить в 2011 году 20%, общий объем запланированных средств — 387 млрд руб. [2].

Несмотря на общее сокращение бюджетного дефицита считать проблему решенной рано. Запланированный на 2011 год дефицит в 3,6% является небольшим для европейских стран, но для России с ее зависимостью от цен на нефть — это много, считает эксперт Центра развития ГУ — Высшая школа экономики Андрей Чернявский [4]. Резервный фонд, из которого шла масштабная под держка экономики в два кризисных года, иссякнет в 2011 году. Деньги второй нефтегазовой копилки, средства Фонда национального благосостояния, будут тратиться только на софинансирование пенсионных

накоплений. Их расходование на покрытие дефицита Минфин допускает только в случае обвала нефтяных цен. В 2011 году почти 70 % денег на погашение дефицита предполагается занять на внутреннем и внешнем рынках. Госдолг вырастет с 5 трлн руб. в 2010 году до 11 трлн руб. в 2013 году. При этом ставка делается на внутренние заимствования: за три года они должны составить 5,8 трлн рублей. Однако, выполнить эти планы непросто. Ориентация на внутренний рынок верная — Минфин хочет обезопасить страну от валютных рисков, считают эксперты. Но за восемь месяцев 2010 года вместо 935 млрд руб. на внутреннем рынке удалось взять всего 203 млрд рублей. То есть внутренний рынок не готов к таким масштабным заимствованиям. Почти пятую часть «дыры» в казне собираются прикрыть доходами от приватизации. Предполагается, что распродажа госимущества ежегодно будет приносить 10 млрд долларов. Но все равно они могут лишь сгладить проблему дефицита, а не решить ее радикально, подчеркивают эксперты[2].

Наиболее существенными проблемами исполнения государственного бюджета, по мнению многих аналитиков, является не сколько размер бюджетного дефицита, сколько крайне низкая эффективность государственных расходов, а также жесткая зависимость доходов казны от экспорта сырьевых ресурсов. Сосредоточение усилий Правительства на решении этих проблем способствовало бы не только макроэкономической стабилизации, но и создавало бы условия для качественных изменений в социально-экономическом развитии нашего общества.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» [электронный ресурс]. — URL : [www.minfin.ru/](http://www.minfin.ru/)
2. Вислогузов В. Бюджетный дефицит не поспевает за Минфином / В. Вислогузов // Коммерсантъ. — 2010. — 15 ноября.
3. Кукол Е. Бюджет остановился на расходах. В ближайшие два года траты казны расти почти не будут / Е. Кукол // Российская газета — 2010. — 28 сентября.
4. Шкель Т. Дума приняла бюджет. Утверждены и плановые цифры бюджетной политики на следующие два года / Т. Шкель // Российская газета — 2010. — 25 ноября.

УДК 338.

### **АНАЛИЗ УЧЕТА ПЕНСИОННОГО КАПИТАЛА И РАСЧЕТА ПЕНСИИ В РОССИИ**

Т.П. Орлова, А.Д. Шуваева

---

Пенсионная система страны за последние 20 лет претерпевала значительные изменения, со временем происходит замещение распределительной системы, как это было до 2002 года, и переход к смешанной, т.е. часть пенсии остается расчетной, а часть приобретает накопительный характер.

На рисунке 1 представлена схема расчета пенсии в РФ в различные периоды времени.

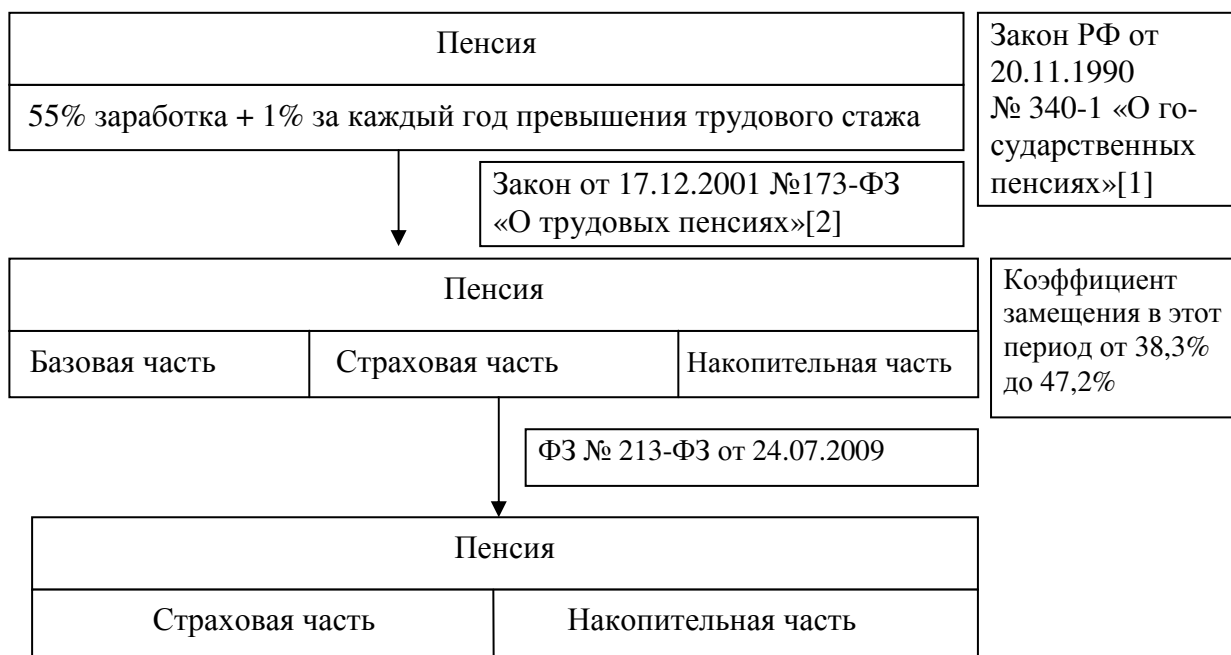


Рис. 1. Изменения в составе и расчете пенсии

С принятием в России в 1998 году закона «О государственных пенсиях» [1] пенсия рассчитывалась как 55% от заработной платы, при этом для назначения пенсии общий стаж работы должен быть не менее 20 лет для женщин и 25 лет для мужчин. Законом от 17.12.2001 №173-ФЗ «О трудовых пенсиях» [2] были введены понятия страховой и накопительной частей пенсии. С этого времени изменился расчет пенсий. Она стала рассчитываться как сумма базовой, страховой и накопительной частей, однако сейчас, в связи с изменениями законодательства в части уплаты страховых взносов, базовая часть стала являться составной частью страховой. Принципы расчета пенсии по старости на настоящий момент представлены на рисунке 2.

Трудовая пенсия по возрасту (с 2010 года)	
Страховая часть	Накопительная часть
$СЧ = ПК / Т + Б$	$НЧ = ПН / Т$

Рис. 2. Расчет пенсии по старости

Условные обозначения:

СЧ — страховая часть трудовой пенсии по старости;

ПК — сумма расчетного пенсионного капитала застрахованного, на день, с которого назначается страховая часть трудовой пенсии по старости;

Т — количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости, применяемого в РФ для расчета страховой части указанной пенсии, составляющего 19 лет (228 месяцев);

Б — фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости, установленный в сумме 2 562 рублей в месяц;

НЧ — размер накопительной части трудовой пенсии по старости;

ПН — сумма пенсионных накоплений застрахованного лица, учтенных в специальной части его индивидуального лицевого счета на день, с которого ему назначается накопительная часть трудовой пенсии по старости;

Нами произведен расчет пенсии для некоего Иванова И.И. при предположении, что стаж работы данного застрахованного лица до 2002 г. 11 лет (132 месяца), в том числе, 5 лет до 1991 года.

Расчетный размер трудовой пенсии (РП) составил:

$$РП = СК \cdot ЗР / ЗП \cdot СЗП;$$

$$722 = 0,55 \cdot 1174 / 1494 \cdot 1671,$$

где СК — стажевый коэффициент (для мужчин, имеющих трудовой стаж не менее 25 лет, и для женщин, имеющих общий трудовой стаж не менее 20 лет, составляет 0,55);

ЗР — среднемесячный заработок застрахованного лица за 2000—2001 годы, либо за любые 60 месяцев работы подряд — 1174 руб.;

ЗП — среднемесячная заработная плата в РФ за тот же период (на период 2000—2001 года данный показатель равен 1494 рублей в соответствии с Постановлением Правительства РФ);

СЗП — среднемесячная заработная плата в России за период с 1 июля по 30 сентября 2001 г. для исчисления и увеличения размеров государственных пенсий, утвержденная Правительством РФ (1 671 рубль 00 копеек).

В связи с тем, что стаж менее 20 лет, часть расчетного пенсионного капитала застрахованного лица до 2002 года (величину ПК1) необходимо будет скорректировать, умножив на фактическое количество отработанных месяцев и разделив на 240.

$$ПК1 = (РП - 450) \cdot T;$$

$$ПК1 = (722 - 450) \cdot 228 \cdot (132 / 240) = 34108,8 \text{ руб.}$$

Величина расчетного пенсионного капитала застрахованного лица, исчисленного в соответствии с Федеральным законом «О трудовых пенсиях в РФ» [2], подлежит валоризации (повышению).

Сумма валоризации составляет 10 % величины расчетного пенсионного капитала и, сверх того, 1 % за каждый полный год общего трудового стажа, приобретенного до 1 января 1991 года.

$$\text{Сумма валоризации (СВ)} = 34108,8 \cdot 0,15 = 5116,32 \text{ руб.}$$

Расчетный капитал каждый год корректируется на коэффициент индексации размера страховой части трудовой пенсии. В таблице 1 приведен расчет величины суммы страховых взносов в Пенсионный фонд РФ за застрахованное лицо (величины ПК2) с учетом индексаций.

Таблица 1

## Расчет сумм страховых взносов в Пенсионный фонд

Год	Индексация расчетного капитала	Поступило взносов за год	Общая сумма взносов нарастающим итогом с учетом индексации
1	2	3	$4i = (4_{i-1} + 3) \cdot 2$
2001	1,307	(ПК1)	44580,20
2002	1,177	3677,14	56798,89
2003	1,114	6608,62	70635,97
2004	1,127	6838,51	87313,74
2005	1,16	17309,54	121363,00
2006	1,204	15873,28	165232,48
2007	1,269	13733,23	227107,49
2008	1,1427	16676,94	278572,47
2009—2016			395311,05

Величина расчетного капитала ПК составит:

$$ПК = 5116,32 + 395311,05 = 366352,67 \text{ руб.}$$

Страховая часть пенсии равна  $366352,67 / 228 + 2562 = 4168,4$  руб.

Расчет накопительной части трудовой пенсии (для которого в качестве доходности инвестирования приняли доходность государственной управляющей компании), представлен в таблице 2.

Таблица 2

## Расчет накопительной части трудовой пенсии

Год	Взносы на НЧ	Доходность инвестирования	Расчет	Сумма
2002	612,86	3,2	$612,86 \cdot 0,032$	632,47
2003	1131,92	2,6	$(632,47 + 1131,92) \cdot 1,026$	1810,26
2004	1109,28	7,33	$1810,26 + 1109,28 \cdot 1,0733$	3133,55

Накопительная часть данного застрахованного лица незначительна и составляет  $3133,55 / 228 = 13,74$ . Однако лица моложе 1967 года при грамотном распоряжении своими пенсионными накоплениями, могут значительно увеличить будущую пенсию.

Довольно сложный расчет страховой части пенсии связан с тем, что до 2002 г. не существовало алгоритма расчета пенсионного капитала, что и не требовалось на тот период, однако пенсионная реформа привела к необходимости определения расчетного капитала застрахованного лица, включая период его стажа до 2002 года.

Переход к накопительной системе не однозначен, каждая из систем имеет свои недостатки и достоинства, и взгляд всех стран на данный вопрос не однозначен. В современном мире существуют страны как с чисто распределительной системой расчета пенсии, так и накопительной, однако в большинстве стран выплаты пенсионерам производятся как из доходов, форми-



руемых за счет взносов активного населения, так и собственного накопленного капитала.

При этом, если в одних странах основной упор делается на государственное финансирование пенсионной системы, в других — основу составляют пенсионные накопления самих граждан. Анализ зарубежных пенсионных систем показал, что расчет пенсии в разных странах имеет особенности, однако во всех представленных странах коэффициент замещения превышает 40%, вне зависимости от характера пенсионной системы. В России же коэффициент замещения во многих субъектах значительно ниже данного показателя, а до 2010 года многие пенсионеры получали пенсию даже ниже прожиточного минимума. Реформирование системы в России, в частности, введение накопительной составляющей, нацелено именно на увеличение данного показателя.

Выводы:

1. Проведен анализ состава и существующего расчета трудовой пенсии по правилам 2010 года.

2. Установлено, что расчет и страховой и накопительной частей пенсии является довольно сложным и требует учета многих параметров.

3. Переход к накопительной системе может значительно увеличить пенсию и коэффициент замещения;

4. Каждый гражданин должен обладать знаниями финансового рынка страны, чтобы грамотно инвестировать накопительную часть пенсии.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 20.11.1990 № 340-1 «О государственных пенсиях» // СПС «Консультант+».
2. Федеральный закон от 17.12.2001 N 173-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» // СПС «Консультант+».
3. ФЗ от 15.12.2001 N 166-ФЗ (ред. от 25.12.2009) «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» // СПС «Консультант+».
4. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ ред. от 27.12.2009) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // СПС «Консультант+».
5. ФЗ от 01.04.1996 N 27-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» // СПС «Консультант+».

УДК 378.14

## **БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ РАЗВИТИЯ**

М.Ю. Горбунова

---

*В статье рассматриваются современные тенденции развития рынка образовательных услуг и бизнес-образования как его части; выявляются особенности спроса, который предъявляют корпоративные и индивидуальные заказчики на этом рынке; определяются основные мотивы получения бизнес-образования в условиях формирования инновационной экономики.*

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечается, что необходимым условием для перехода к инновационному типу развития является формирование в России соответствующей институциональной среды. В этой связи предусматривается реализация целого ряда мер для содействия развитию малого и среднего бизнеса: развитие инфраструктуры поддержки новых предприятий в рамках бизнес-инкубаторов, технопарков и промышленных парков, упрощение для малых предприятий доступа к покупке и аренде недвижимости; субсидирование части платежей по лизингу, создание гарантийных фондов при кредитовании в коммерческих банках, расширение системы микрокредитования; сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса.

Очевидно, что в условиях постиндустриальной экономики, которую именуют также информационной экономикой, или экономикой знаний, важнейшим элементом инновационной инфраструктуры выступает система профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. За последние 15—20 лет в России возник значительный сегмент рынка образовательных услуг, ориентированный на подготовку предпринимателей, бизнесменов, специалистов коммерческих структур — деловое, или бизнес-образование. Этот сегмент можно анализировать и структурировать по различным признакам, и прежде всего по тому, кто выступает инициатором и заказчиком образовательных услуг: компания-работодатель или отдельный человек.

Представление об объемах рынка корпоративных программ бизнес-образования дают результаты специального количественного исследования, проведенного среди российских компаний Ассоциацией менеджеров в 2010 г. в рамках ежегодного проекта «PEOPLE INVESTOR: компании, инвестирующие в людей». Дополнительные программы обучения и развития сотрудников, направленные на формирование необходимых для деятельности компании навыков и компетенций, являются одним из важных факторов конкурентоспособности организации. В то же время, такие программы являются и дополнительной статьей расходов. В период финансово-экономического кризиса одни компании в качестве стратегии выживания выбрали оптимизацию издержек на персонал (сократили объем расходов на это направление 34% опрошенных компаний), другие увеличили объем средств, направляемых на повышение квалификации сотрудников (43%), третьи сохранили объем расходов на прежнем уровне (23%). Иными словами, порядка двух третей опрошенных компаний в сложных социально-экономических условиях сохранили или даже смогли увеличить размер социальных инвестиций в обучение и развитие своих сотрудников.

Практически все компании-респонденты в 2009 г. реализовали различные мероприятия, непосредственно направленные на развитие человеческих ресурсов и оптимизацию использования накопленных в компании знаний. Наиболее распространенными видами мероприятий выступили: разнообразные стажировки и программы повышения квалификации сотрудников (применялись в 91% опрошенных компаний); межфункциональные совещания

или проекты, направленные на обмен знаниями между департаментами внутри компаний, внедрение информационных систем, позволяющих обмениваться знаниями и информацией, создание информационных баз данных (83, 79 и 74% соответственно). Показательно, что в подавляющем большинстве компаний (88%), принявших участие в исследовании, проводятся отдельные мероприятия, направленные еще и на то, чтобы с уходом сотрудников их знания для организации не были утрачены.

При этом, само количество сотрудников, прошедших обучение (повышение квалификации, переподготовку), в 2008 г. составляло в среднем 2558 чел., а в 2009 г. — только 1340 чел. Хотя в половине опрошенных компаний этот показатель в 2008 г. не превышал 281 чел., в 2009 г. он составил 250 чел. Что касается охвата обучающими программами сотрудников в компаниях, то соотношение обучившихся в 2009 г. сотрудников к численности персонала этих же компаний в 2009 г. говорит о том, что разброс по отдельным компаниям составлял от 7 до 70%, но в половине опрошенных компаний он не превышал 30%.

Результаты исследования Ассоциации менеджеров показывают, что несмотря на финансово-экономический кризис, компании-лидеры не только смогли сохранить объем инвестиций в развитие персонала, но и стремились к повышению важности этого направления внутри компании. Сотрудники стали осознаваться в качестве ключевого актива фирмы, обеспечивающего инновации и конкурентоспособность.

Некорпоративная категория заказчиков на рынке бизнес-образования включает самые различные слои населения: студентов, работающих специалистов, предпринимателей, временно безработных граждан и т.д. Исследования показывают, что мотивами освоения программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации выступают:

- желание сменить профессию — по некоторым данным, каждый третий выпускник российского вуза планирует получить квалификацию, позволяющую вести новый вид профессиональной деятельности. Безусловно, это повышает конкурентоспособность специалиста на рынке труда. Для персонала предприятий, обанкротившихся в условиях экономического кризиса, смена профессии становится не просто желанием, а суровой необходимостью. Так, по данным Центра занятости г. Костромы, в последние годы в связи с ликвидацией предприятий, высвобождением работников обострилась проблема несоответствия имеющихся профессий (специальностей) и уровня квалификации соискателей рабочих мест требованиям работодателей. Работодатели предъявляют спрос на профессионально мобильных работников широкого профиля. Это обстоятельство ставит более 60 % состоящих на учёте безработных перед необходимостью пройти профессиональное обучение, без которого их трудоустройство практически невозможно;

- желание создать свое дело, стать предпринимателем — такое обучение имеет мощный инновационный потенциал. Здесь объединяются, как правило, знания и опыт в определенной сфере деятельности, материальные стимулы и дополнительная бизнес-подготовка, которая должна строиться на индивидуальной инновационно-проектной основе;

- стремление к внутрифирменному росту — является сильным стимулом, если работник обладает амбициями и видит не декларируемую, а конкретную связь между углублением знаний и продвижением по зарплатно-должностной лестнице в данной организации;

- переход в другую организацию на более высокооплачиваемую работу (без смены специальности) — типичен для сотрудников, которые переросли возможности своего рабочего места, а работодатель не обеспечивает вертикальную мобильность персонала. Этот мотив поддерживается с одной стороны, низкой лояльностью к организации, а другой — встречающимися случаями, когда на более высокие оклады приглашают новых сотрудников, а не продвигают старых. В современных условиях такая мобильность без переквалификации объясняет значительную часть миграции молодых, перспективных с точки зрения инновационного потенциала, специалистов из регионов в столичные города и крупные промышленные центры;

- получение бизнес-образования как способ на какое-то время сохранить достаточно престижный статус студента и отсрочить трудовую деятельность — по-сути, это альтернатива занятости и получение образования про запас. Примерами могут служить освоение программ MBA вчерашними выпускниками вузов или обучение женщин из обеспеченных семей, недавно родивших детей.

Масштабных исследований корпоративного и некорпоративного секторов рынка услуг бизнес-образования в России не проводилось, но судя по данным отдельных регионов, второй в настоящее время преобладает.

Итак, бизнес-образование сегодня выступает важнейшим элементом инфраструктуры инновационной экономики в России. Корпоративный сектор бизнес-образования сохранил свои позиции, несмотря на кризисные условия последних лет, а сектор индивидуальных заказчиков образовательных программ даже расширился. При этом наблюдается значительная дифференциация индивидуальных заказчиков по статусу, потребностям и мотивации к обучению, которая должна учитываться при формировании и реализации программ бизнес-образования.

УДК 658.3.012.4

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ**

Н.М. Ингликова

---

*В статье представлены результаты сравнительного анализа концептуальных подходов к управлению персоналом, представленных в научной литературе.*

Управление персоналом является относительно молодой наукой, хотя ее корни уходят глубоко в историю человеческого общества. Попытки понять, объяснить и спрогнозировать поведение сотрудников с научной точки зрения относятся лишь к началу XX столетия. Развитие общей теории управ-

ления послужило источником формирования относительно самостоятельных теоретических положений, которые явились основой для зарождения концептуальных подходов в управлении персоналом как вида профессиональной деятельности. Однако на современном этапе в науке управления персоналом отсутствуют внутреннее единство, логическая связь разнообразных направлений, концепций, научных школ и взглядов.

В настоящее время, как с практической, так и с научной точек зрения интерес представляют разработка структуры и описание содержания основных и относительно устоявшихся взглядов на управление персоналом как управленческую деятельность. Отсюда возникает стремление повысить значимость теоретических исследований в области управления персоналом посредством выделения системы концептуальных подходов к данному вопросу. Учитывая, что формирование концепций управления персоналом — процесс эволюционный, связанный с историей развития науки управления, точкой отсчета для сравнительной характеристики подходов к управлению персоналом послужил технократический подход, названный одним из классических. Дальнейшая классификация концептуальных подходов определена не только исторической парадигмой, но и смысловым содержанием предложенных различными исследователями принципов и механизмов функционирования системы управления персоналом.

Классификация концептуальных подходов к управлению персоналом, разработанная на основе ряда источников [1; 2; 3 и др.] представлена в следующей таблице.

В процессе развития управления кадрами как науки использовались разные подходы к пониманию того, что есть управление персоналом. Основными из них считаются технократический, органический, гуманистический и экономический подходы к управлению персоналом.

Технократический подход детерминировал взгляд на человека, его место в организации и оптимальные рычаги воздействия. Так, метафора «организация-машина» сформировала взгляд на человека как на деталь, винтик в механизме, по отношению к которому возможно использование человеческих ресурсов.

Органический подход к управлению породил две основные метафоры. Первая — «организация-личность», где каждый человек — самостоятельный субъект, обладающий собственными целями, ценностями, представлениями о правилах поведения. Вторая метафора — «организация-мозг» подразумевает, что это сложный организм, включающий в себя различные подструктуры, соединенные разноплановыми линиями: коммуникации, управления, контроля, взаимодействия. По отношению к такой сложной системе можно говорить лишь об управлении ресурсами, направленном на оптимальное использование имеющегося потенциала в процессе достижения поставленных целей.

В рамках гуманистического подхода была предложена метафора организации как культуры, а человека — как развивающегося в рамках определенной культурной традиции существа. Реализовывать функцию управления персона-

лом по отношению к такому сотруднику возможно, если человека рассматривают не только самостоятельным, активным существом, но и придерживающимся определенных ценностей, правил, принятых норм поведения.

Таблица

**Сравнительная характеристика концептуальных подходов  
к управлению персоналом**

Подход к управлению персоналом		Концепции и школы в рамках подхода	Основное содержание	Ведущие представители
1		2	3	4
Классический	Технократический (техно-экономический, управленческий, процессный)	- Школа научного управления (школа научного менеджмента, классическая традиционная)	Управление персоналом впервые рассматривается как особый самостоятельный вид деятельности, как универсальный процесс, состоящий из взаимосвязанных функций и опирающийся на принципы управления. Технократический подход сформировал взгляд на человека как на деталь, винтик в механизме организации, призванный выполнять свою функцию в производстве. Для данного подхода характерна ориентация теоретических исследований на область управления производством	Ф.У. Тейлор, Ф. и Л. Гилберты, Г. Эмерсон, Г. Форд, Г. Гантт
	Административный (органический, организационный, системный)	- Концепция управления человеческими ресурсами; - Школа административного управления; - Организационная теория (подход к управлению с позиции социальных систем)	Организация согласно данному подходу представляет собой живую систему, существующую в окружающей среде, состоящую из взаимосвязанных элементов, таких как люди, структура, задачи и технология, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды. В отличие от технократического подхода административный основной акцент делает прежде всего не на проблемы управления производством, а на администрирование совокупности протекающих в организации процессов (в том числе на управление персоналом)	А. Файоль М.Вебер Э.Дюркгейм В.Парето Л.Урвик Д.Муни

Продолжение табл.

1	2	3	4
Гуманистический (организационно-культурный, неоплюралистический)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Школа «человеческих отношений» (неоклассическая);</li> <li>- Поведенческая теория (бихевиористская);</li> <li>- Концепция качества трудовой жизни;</li> <li>- Теория управления человеческими ресурсами;</li> <li>- Концепция адаптации;</li> <li>- Теории мотивации (теория «Х» и «У»);</li> <li>- Концепция глобальной стратегии;</li> <li>- Концепция целевой ориентации</li> </ul>	Гуманистический подход ориентирован на гуманизацию производственных процессов. Для повышения эффективности производства важны не только материальные, но и психологические стимулы (благоприятный моральный климат, учет интересов работников, их удовлетворенность трудом и т.п.). Реализовывать функцию управления персоналом по отношению к сотруднику согласно данному подходу возможно только, если человека рассматривают не только самостоятельным, активным существом, но и придерживающимся определенных ценностей, правил, принятых норм поведения	Э. Мэйо, М. Фоллет, Р. Лайкерт, Р. Оуэн, А. Маслоу, Д. Макгрегор, К. Анджерис, Ф. Гернцберг, Э. Торндайк, Т. Уотсон, Н.А. Витке, Я. Улицкий, С. Стрельбицкий, Г. Нефедов
Экономический (рационалистический, прагматический)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Количественная школа (управленческая);</li> <li>- Концепция использования трудовых ресурсов;</li> <li>- Концепция человеческого капитала;</li> <li>- Организационно-производственная школа;</li> <li>- Ситуационный подход</li> </ul>	Экономический подход подразумевает создание таких условий и такого содержания труда, которые способствовали бы органичному совпадению личных целей работника в процессе труда (гуманистический подход) с целями и задачами организации, в которой он работает (классический подход)	Т. Шульц Г. Беккер

Экономический подход подразумевает создание таких условий и такого содержания труда, которые способствовали бы органичному совпадению личных целей работника в процессе труда с целями и задачами организации,

в которой он работает. Происходит «инвестирование в кадры» или осуществляются вложения работодателя в подготовку и обучение персонала, ведущее место при этом занимает техническая (в общем случае инструментальная, т.е. направленная на овладение трудовыми приемами), а не управленческая подготовка людей на предприятии, важным становится наличие лояльности работника по отношению к фирме.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева И.В. Управление персоналом / И.В. Андреева, С.В. Кошелева, В.А. Спивак. — СПб. : Нева ; М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. — 224 с.
2. Глухов В.В. Менеджмент : учебник для вузов / В.В. Глухов. — 3-е изд. — СПб. : Питер, 2008. — 608 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).
3. История менеджмента / под ред. Д. В. Валового. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 380 с.
4. Кравченко А.И. История менеджмента : учебное пособие для студ.вузов / А. И. Кравченко. — М. : Академический проект, 2000. — 376 с.

УДК 330.117

### **КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЯ ФИРМЫ**

В.Г. Корягин

---

Понятия «конкуренция» и «конкурентное окружение» («конкурентная среда») являются, наряду с такими понятиями как «товар», «стоимость», «капитал», одними из фундаментальных в экономической теории. Однако, несмотря на свою значимость, данные понятия недостаточно исследованы. В данной статье будут рассмотрены следующие аспекты конкуренции:

- условия возникновения конкуренции на рынке,
- конкуренция в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования фирмы,
- группы, составляющие конкурентное окружение фирмы.

Вначале определим условия, при которых на рынке может возникать конкуренция. Это необходимо сделать, так как в экономической теории описаны рынки, на которых отсутствует конкуренция (например, рынок монополии). К факторам возникновения конкуренции относятся:

1. Наличие на рынке двух и более фирм, производящих блага-субституты.
2. Превышение темпов роста предложения над темпами роста спроса на рынке.

Само понятие конкуренции необычайно емко, ибо это социально-экономическое явление охватывает многие аспекты рыночных отношений. На данном этапе исследования нецелесообразно давать ответ на вопрос «Что из себя представляет конкуренция?», однако можно спроецировать внимание на ряде её аспектов.

Перейдем к рассмотрению процесса конкуренции в разных временных интервалах функционирования фирмы: краткосрочном и долгосрочном.



В краткосрочном интервале конкуренция развивается на «рынке экономических благ». Основным инструментом конкуренции для фирм является изменение условий продажи блага. К таким инструментам в первую очередь относится цена. Фирмы могут варьировать стоимость полезности блага в расчете на один затраченный рубль, но не саму полезность блага.

В долгосрочном периоде к инструментам конкуренции добавляются возможности изменения самого экономического блага. Конкуренция перемещается с «рынка экономических благ» на «рынок потребностей». Фирмы путем создания новых видов благ, которые более полно удовлетворяют запросы потребителей, могут варьировать полезность производимых благ. Основными инструментами конкуренции в долгосрочном периоде являются НИОКР, стратегический маркетинг, построение каналов дистрибуции.

Что касается конкурентного окружения фирмы, будем понимать под совокупность экономических агентов, оказывающих или способных оказать влияние на конкурентные действия фирмы.

Можно выделить следующие группы, входящие в конкурентное окружение фирмы:

1. Непосредственные конкуренты фирмы.

К этой группе относятся экономические агенты, целью деятельности которых является получение прибыли посредством производства блага, совпадающего с благом производимым фирмой, или блага субститута.

2. Потребители.

К данной группе относятся экономические агенты, которые являются потребителями блага, производимого фирмой.

3. Поставщики

Экономические агенты, занимающиеся предоставлением фирме исходных ресурсов для производства блага.

Поставщики и потребители, в отличие от конкурентов, являются контрагентами фирмы. Это означает, что они имеют противоположные с фирмой цели и методы их достижения, тогда как конкуренты обладают сходными целями. Исходя из этого, участников конкурентного окружения фирмы можно разделить на конкурентов и контрагентов.

Подробное рассмотрение конкурентного окружения фирмы выходит за пределы данной статьи, однако необходимо отметить, что характер конкуренции на рынке определяется сложившимися взаимоотношениями между перечисленными выше группами участников.

В заключении хотелось бы указать на наименее четко проработанные в экономической литературе аспекты теории конкуренции:

1. Методы установления равновесной цены под воздействием конкуренции на всех типах рынка, за исключением рынка монополии.

2. Конкуренция между потребителями при наличии дефицита на рынке экономического блага.

3. При каких условиях конкуренции на рынке достигается наибольший экономический эффект для общества в целом.

УДК 336.12

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ  
В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

С.А. Мельник, Е.С. Комисарова

---

О реальном местном самоуправлении можно говорить лишь тогда, когда оно обеспечено экономически. Это подтверждается предшествующим опытом развития нашей страны.

Основной целью деятельности органов местного самоуправления является решение вопросов об оказании бытовых, социальных, образовательных, медицинских и иных услуг населению муниципальных образований. Для этого в распоряжении муниципальных образований передаются финансовые и материальные ресурсы.

В настоящее время у органов местного самоуправления не хватает финансовых ресурсов для формирования и реализации планов и программ социально-экономического развития муниципальных образований, осуществления капитальных вложений и бюджетных инвестиций в развитие экономики соответствующих территорий. В условиях муниципальной реформы недостаточность доходных источников местных бюджетов не позволяет органам местного самоуправления обеспечивать полное и качественное исполнение своих полномочий [1, с. 20].

В первую очередь это связано с тем, что размер финансовых ресурсов, необходимый для исполнения расходных обязательств муниципальных образований, был определен на уровне ниже их реальных потребностей. [2, с. 6].

Отсутствие экономической самостоятельности — одна из главных причин слабости, недостаточной эффективности деятельности местных органов власти в дореформенный период. Построенная на перераспределении финансовых ресурсов бюджетная система того времени не оставляла места для самостоятельности. Функции местных органов власти сводились к поддержанию собственной жизнедеятельности и финансированию социальных мероприятий за счет выделяемых из вышестоящего бюджета средств. Такое бюджетное регулирование приводило к полной зависимости местных органов власти от вышестоящих, в том числе и по вопросам сугубо местного характера, которые должны были решаться на местах. Существовавшая практика делала бессмысленными многочисленные решения о расширении прав и повышении ответственности местных органов власти, поскольку из-за отсутствия материальных ресурсов и «права» и «ответственность» не могли быть реализованы.

Акцентируя на этом внимание, следует отметить, что в настоящее время правовые предпосылки для формирования финансово-экономической основы местного самоуправления имеются. Конституция РФ не только предусматривает местное самоуправление в качестве одной из основ конституционного строя России, но и определяет его экономическую основу, закрепив в качестве таковой особую, отдаленную от государственной, форму собственности —

муниципальную собственность и сформулировав фундаментальное положение о праве муниципальных образований иметь свой собственный бюджет.

В настоящее время на муниципальный уровень полностью переданы земельный налог и налоги на имущество физических лиц, а основным источником налоговых доходов большинства местных бюджетов сейчас является налог на доходы физических лиц. Однако реальными возможностями формирования своих бюджетов за счет собственных источников доходов муниципальные образования, по-прежнему, не располагают, основная масса формирующих доходы местных бюджетов поступлений является финансовой помощью из бюджетов вышестоящего территориального уровня, имеет место несоответствие финансовых ресурсов исполняемым органами местного самоуправления функциям.

С созданием двухуровневой системы местного самоуправления проблема его финансового обеспечения стала еще более острой. Объекты жилищно-коммунального хозяйства, котельные, теплотрассы, другие инженерные коммуникации переданы на первый его уровень, где преобладают, ставшие муниципальными образованиями, сельские поселения, находившиеся ранее на сметном финансировании из районных бюджетов и имеющие в настоящее время низкий налоговый потенциал. Объем финансовых средств у этого уровня местного самоуправления не адекватен тем задачам, которые он должен решать. Содержание вышеназванных объектов и ранее было весьма проблематичным, не обеспечивалось муниципальными образованиями более крупного формата — районами и городами, имевшиеся у муниципальных образований средства и до перехода на двухуровневую систему местного самоуправления были недостаточны для сдерживания объектов жилищно-коммунального хозяйства. В настоящее время решение этой задачи представляется еще более сложным. В результате более высокого роста расходов по сравнению с доходами свыше 90% муниципальных образований являются дотационными. Это усиливает их зависимость от вышестоящих властных структур и, как обоснованно указывается в литературе, такая зависимость возможна и от коммерческих организаций. И та, и другая зависимости не должны быть чрезмерными, в противном случае может измениться спектр интересов, которые преследуют органы местного самоуправления при реализации своих полномочий.

Преобладание финансовой помощи из бюджетов вышестоящего территориального уровня в доходах местных бюджетов влечет и другие негативные последствия, снижает ответственность органов местного самоуправления за решение вопросов местного значения. У муниципальных образований, которым оказывается масштабная финансовая помощь, отсутствуют стимулы к поиску внутренних источников доходов, появляется искушение увеличивать объем расходов и дефицит местных бюджетов [3; 4].

В бюджете Костромского муниципального района в 2010 году собственные доходы составили лишь 44%. В подавляющей части сельских поселений Костромской области собственные доходы составляют 10—15% бюджета.

В ходе проводимых социально-экономических реформ органы местного самоуправления еще не получили реальной возможности самостоятельно и в достаточном объеме формировать свои бюджеты. Это связано с тем, что бюджеты муниципальных образований в своей основе имеют доходы, источники и объемы которых не подконтрольны муниципальным органам. Это вызывает большие сложности в собираемости налогов. Так в Костромском муниципальном районе собственных доходов за 9 месяцев 2010 года собрано всего 48,2 % от годового плана.

С самого начала преобразований сложился дисбаланс между расходными обязательствами и доходными возможностями местных бюджетов. Идет негативный процесс сокращения доли доходов местных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации. В то же время доля этих бюджетов в расходах консолидированного бюджета, наоборот, увеличивается. Разрыв между доходами и расходами муниципальных бюджетов продолжает возрастать. В настоящее время бюджет каждого второго города и района имеет превышение фактических расходов над доходами, т.е. является дефицитным.

Местные бюджеты формируются с целью финансового обеспечения деятельности органов местного самоуправления по решению задач функционирования и развития муниципальных образований. Эти задачи определены в гл. 3 Закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Широкая сфера полномочий в условиях слабости финансовой базы муниципальных образований ставит местное самоуправление в непосредственную бюджетно-налоговую зависимость от вышестоящих уровней власти. Местные налоги не превышают и четверти в источниках доходов муниципальных образований. Подавляющую же массу доходов составляют отчисления от федеральных и региональных налогов, а также трансферты и субсидии.

Сумма налоговых доходов в бюджет города Костромы за 2009 год составила лишь 23% от общей суммы поступлений в бюджет.

Федеральное законодательство возлагает на органы местного самоуправления задачи по обеспечению удовлетворения основных жизненных потребностей населения на уровне не ниже установленных государственных социальных стандартов. На их основе и должны рассчитываться муниципальные бюджеты и определяться их доходная база.

Определение расходов муниципальных бюджетов носит на практике вторичный характер, поскольку привязано к уровню их доходов и часто не отвечает даже минимальным потребностям по социально важным статьям бюджетов. Такой подход не отвечает требованиям времени по укреплению финансовой базы местного самоуправления.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тимченко В.С. Повышение эффективности работы органов местного самоуправления / В. С. Тимченко, Л. И. Пронина // Финансы. — 2008. — №9. — С. 19—24.
2. Козак Д.Н. Ключевым направлением региональной политики является создание жестких стимулов для региональных и муниципальных властей / Д. Н. Козак // Муниципальная власть. — 2008. — №5. — С. 8—10.

3. Захарченко А.А. Местные бюджеты в новых законодательных условиях / А.А. Захарченко // Финансы. — 2008. — №8. — С. 23—24.
4. Литягин Н.Н. Финансовые проблемы местного самоуправления / Н.Н. Литягин // Финансы. — 2008. — №1. — С. 24—25.

УДК 352.075; 330.837

## **МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Л.А. Бекенева, Т.А. Ершова

---

*В публикации обосновывается возможность применения к местному самоуправлению теории фирмы и научно-практический потенциал такого подхода в связи с целевой функцией местного самоуправления.*

Доказав миру теорему о положительных трансакционных издержках, Р. Коуз первым обратил внимание на то, фирма (организация), представляет собой не что иное, как альтернативный ценовому механизму способ обмена и взаимодействия, способ наиболее «дешевый». Таким образом, фирма возникает в ответ на дороговизну рыночной координации: «Главной причиной того, что прибыльно создавать фирму вообще, представляется тот факт, что имеют место издержки использования механизма цен... Издержки переговоров и заключения отдельного контракта для каждой трансакции обмена на рынке... Можно, я думаю, — говорил Р. Коуз, — допустить, что отличительной особенностью фирмы является вытеснение механизма цен» [3].

Вне фирмы перераспределение факторов производства осуществляется рынком, т.е. механизмом цен. Для этого каждый раз требуется заключение индивидуальных сделок с разными владельцами разных факторов производства. В рамках фирмы сложная рыночная структура с её трансакциями обмена заменяется «предпринимателем-координатором, который управляет производством», а «рыночные трансакции заменены административными решениями» [3].

Местное самоуправление в рамках конкретного муниципального образования, обладая ресурсами, как любой другой экономический субъект, так же решает проблему выпуска в условиях ограниченных производственных возможностей. Это создание своеобразных товаров — общественных и квазиобщественных благ, прежде всего в виде муниципальных услуг. Решать данную задачу население может непосредственно или через органы местного самоуправления, среди которых: представительный орган, глава муниципального образования, местная администрация и другие. Это положение закреплено в базовом для местного самоуправления в нашей стране федеральном законе № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

С позиции теории фирмы Р. Коуза, многие вопросы местного значения (особенно на уровне муниципального района и городского округа) «дешевле» решать вторым способом, через органы местного самоуправления, чем при каждом случае собирать сход, собрание жителей, проводить референдум,

конференцию или опрос. Таким образом, органы местного самоуправления являются альтернативным, менее дорогим с точки зрения транзакционных издержек, способом координации муниципальных ресурсов с целью производства общественных и квазиобщественных благ на территории конкретного муниципального образования.

Коуз Р. неоднократно подчёркивал, что замена механизма цен фирмой связана не с ущербностью рыночного обмена как такового, а с большими издержками переговоров и заключения отдельного контракта для каждой транзакции. Отсюда, правда, не следует, что административные издержки внутри фирмы обязательно меньше, чем вытесняемые ею транзакционные рыночные издержки. В некоторых случаях «административные издержки внутри фирмы могут оказаться очень большими, и особенно в тех случаях, когда много разных видов деятельности сводятся под управление единой организацией» [3]. Но такие фирмы, по мнению Коуза Р., тоже имеют право на существование. Их поле деятельности там, «где разработка контрактов особенно трудна, а попытка описать, что же именно стороны согласились делать или не делать, потребует обширного и весьма подробного документа, и где, ... был бы желательным долгосрочный контракт».

Примером такой фирмы на уровне муниципального образования может служить местная администрация городского округа или муниципального района. Высокий уровень отраслевой диверсификации вопросов местного значения с одной стороны, и расплывчатость требований к качеству муниципальных услуг, с другой стороны, приводит к значительному увеличению административных издержек в органах местного самоуправления.

Коммерческая фирма, производящая продукты, действует обычно в рамках одной отрасли экономики и имеет последовательный цикл создания продукта: маркетинг, дизайн, проектирование, закупки, производство, контроль, упаковка, сбыт, сервисное обслуживание и т.д. В рамках этой базовой цепочки расположен и вектор транзакционных издержек. Продуктов может быть много, но цепочка основных бизнес-процессов одна. Отраслевой состав вопросов местного значения, которые в качестве муниципальных услуг выходят на жителя (потребителя услуг), очень широк. Среди них: вопросы благоустройства, ЖКХ, градостроительства, землеустройства, образования, безопасности, экономики, сельского хозяйства, социальной сферы, здравоохранения, культуры, экологии и т.д.

Принимая это во внимание, можно с уверенностью констатировать: средняя коммерческая фирма отличается от среднего муниципального образования (на уровне муниципального района и городского округа) как монопродуктовая лавка (например, мясная или рыбная) от супермаркета. Это утверждение справедливо как в отношении количества предлагаемых «товаров», так и в отношении общего объема транзакционных издержек.

Коуз Р. неоднократно подчёркивал контрактную природу фирмы: «Контракты не исчезают с появлением фирмы, но их число резко сокращается. Серия контрактов заменяется одним» [3, с. 5]. В отношении контракта, благодаря которому появляется фирма, Коуз Р. останавливается на двух важ-

ных моментах: преимущества фирменного контракта в управлении человеческими ресурсами, и его роли для потребителей.

В отношении первого Коуз Р. констатировал, что суть контракта состоит в установлении пределов власти предпринимателя над ресурсом, который за определенное вознаграждение соглашается подчиниться его власти. «Фирма, следовательно, представляет собой систему взаимоотношений, возникающую, когда управление ресурсами зависит от предпринимателя» [3, с. 5].

Власть над человеческим ресурсом даёт возможность предпринимателю управлять другими факторами производства. «Эффективность предприятия зависит, в конечном счёте, от способности руководства заставить людей выполнять свою работу» [4, с. 256]. Иными словами речь идёт о том, что предприниматель (принципал) или руководитель фирмы должен быть эффективным менеджером и создать систему управления, необходимую для обеспечения выполнения условий контракта о найме, которая бы предупреждала, или как минимум снижала оппортунизм агентов — персонала, принятого на работу.

Специализация функций управления муниципальным образованием проявляется в деятельности главы муниципального образования и местной администрации. Все муниципальные служащие осуществляют свои функции на основе трудовых контрактов. Объем полномочий и концентрация власти на высшем уровне в органах местного самоуправления выше, чем в бизнес-структурах. Актуальность управления человеческими ресурсами для местных администраций значительно выше, чем для бизнеса, поскольку возможности автоматизировать технологии предоставления муниципальных услуг ограничены по сравнению с механизацией и автоматизацией изготовления коммерческих продуктов или изделий.

Таким образом, организации, возникающие в рамках местного самоуправления, с точки зрения целей контрактации в отношении управления человеческими ресурсами и роли руководителя в полной мере соответствуют представленным выше аргументам институциональной теории. Следовательно, «как особый орган, состоящий из единой команды под началом руководителя, главного менеджера, местное самоуправление работает по законам фирмы» [5, с. 41].

Другой важной стороной контрактации фирмы, объясняющей целесообразность ее существования, являются преимущества фирменного контракта для потребителей. Р. Коуз обращал внимание на то, что заключение одного контракта на более длительный срок предпочтительнее (особенно для потребителя), чем нескольких на более короткий срок: «Когда размещение ресурсов попадает в зависимость (в пределах контрактного соглашения) от покупателя, может быть достигнута та взаимосвязь, которую я определил как «фирма». Следовательно, фирма возникает в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты нежелательны. Это, очевидно, имеет большую важность в случаях с услугами, чем в случае с покупкой товаров» [3].

Согласно закону целевой функцией местного самоуправления является: «решение ...вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций» [1]. Из этого прямо следует,

что население или жители территории, используя терминологию фирмы, для органов местного самоуправления есть потребители. А «деятельность органов местного самоуправления в пределах полномочий по решению вопросов местного значения, установленных в соответствии с федеральным законом № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" и уставами муниципальных образований определена как «муниципальная услуга» [2]. «Контракт» между населением — потребителем и главой муниципального образования не случайно устанавливается на достаточно продолжительный срок — 4 года.

Таким образом, организации, возникающие в рамках местного самоуправления, с точки зрения особенностей контрактации в отношении потребителя в полной мере соответствуют базовым постулатам институциональной теории фирмы, что позволяет:

- применять одинаковый инструментарий экономического анализа и рассматривать органы местного самоуправления с позиции теории фирмы;
- конвертировать принципы менеджмента из сферы бизнеса в структуры муниципального управления для повышения качества муниципальных услуг и других индикаторов реализации целевой функции местного самоуправления.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ФЗ от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС «Консультант+».
2. ФЗ Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // СПС «Консультант+».
3. Коуз Р. Проблема социальных издержек [Электронный ресурс] / Р. Коуз. — Режим доступа : <http://libertarium.ru>.
4. Друкер П. Практика менеджмента : пер. с англ. / П. Друкер. — М., 2006. — 400 с.
5. Рыночная экономика и самоуправляемое общество : монография / В. Кенинг, Б. Коробов, А. Мейер, А. Тяжов. — Потсдам — Кострома, 2002. — 215 с.

УДК 336.126

### **РИСКИ НЕЦЕЛЕСООБРАЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА**

С.С. Тихонова, О.И. Шеломова

---

*В статье представлен анализ стадий организации системы муниципального заказа на предмет выявления рисков нецелесообразного использования бюджетных средств, предложена система мероприятий по их предотвращению*

Сегодня бюджетная политика государства направлена, в первую очередь, на сокращение и оптимизацию расходов бюджетов всех уровней. Одним из инструментов эффективного расходования бюджетных средств является организация системы размещения заказов на поставки товаров, оказание услуг и выполнение работ для государственных и муниципальных нужд.



Практика применения механизма государственных и муниципальных заказов показала значительные результаты. Так, в 2009 году сокращение запланированных расходов бюджетных средств, за счет проведения торгов составило 214,3 млрд руб., что на 27,6% больше, чем в 2008 году и в 2 раза больше, чем в 2007 году. За три года действия федерального закона от 21.07.05 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» общая экономия бюджетных средств составила 489 млрд руб. [3]. Особое место в механизме организации закупок отводится деятельности муниципалитетов.

Проблемы формирования, развития, механизмы функционирования системы государственных и муниципальных заказов рассматривались в работах отечественных и зарубежных специалистов. Значительный вклад в рассматриваемую проблему внесли отечественные авторы: В.А. Власов, П.М. Волков, И.К. Дмитриева, А.С. Доронкин, М.Я. Евраев, А.Т. Катамадзе, И.Г. Краснова, В.А. Кныш, В.И. Кузнецов, И.В. Кузнецова, В.В. Мельников, Л.Г. Некрасова, Н.В. Нестерович, П.А. Тихомиров, Ю.А. Тропин, В.А. Федорович, А.А. Храшкин, А.Г. Шкурский и другие. Среди зарубежных специалистов, рассматривающих различные аспекты государственных закупок в системе государственного регулирования экономики, следует отметить работы Т. Веблена, Дж. Гобсона, Е. Домара, Дж. Кларка, У. Митчелла, Дж. Робинсон, Р. Тони, О. Уильямсона.

Однако на сегодняшний день в системе муниципальных закупок накопилось множество факторов и системных рисков, тормозящих ее эффективное функционирование, вследствие чего возникла острая необходимость совершенствования такой системы с точки зрения оптимизации расходной части бюджетов.

Таким образом, риски, возникающие на отдельных этапах системы муниципального заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд и снижающие эффективность использования средств местного бюджета, обусловили выбор направления исследования.

Потребность в приобретении продукции (товаров, услуг) появляется у бюджетных учреждений и организаций в связи с необходимостью обеспечения выполнения возложенных на них функций и решения соответствующих задач. Именно на этом, начальном этапе, осуществляется планирование будущих расходов бюджетополучателей в их сметах на очередной финансовый год и на плановый период. Фактически этот этап в целях достижения эффективности расходования средств бюджета является определяющим, поскольку от того, насколько обоснованы бюджетные ассигнования, зависит и эффективность использования выделяемых в дальнейшем, в соответствии с ассигнованиями, бюджетных средств. И как ни парадоксально, именно этому этапу не уделяется достаточного внимания при формировании бюджета. Происходит это по нескольким причинам.

Во-первых, при планировании расходов бюджета очень часто применяется метод «планирования от достигнутого», когда расходы будущего периода определяются путем умножения расходов предыдущего периода на коэф-

фициент, отражающий рост инфляции (дефлятор). Избежать этого возможно, путем проведения эффективного анализа ранее произведенных расходов и оценки их целесообразности.

Во-вторых, отсутствуют временные и стоимостные нормативы на приобретение основных средств для нужд бюджетных организаций, утвержденные критерии и ограничения, соблюдение которых необходимо для получения права на закупку соответствующей продукции (товаров, услуг).

В-третьих, существует риск невнесения обоснованной потребности в сводный годовой план и планы-графики. Происходит это по причине незаинтересованности муниципальных заказчиков в применении закупочного механизма. Решением данной проблемы может служить анализа ранее произведенных расходов, и на основе его результатов — обоснованный (с учетом количества предстоящих праздников, числа награждаемых лиц) расчет статистическими органами возможных потребностей на очередной финансовый год.

В-четвертых, необходимо обратить внимание на временной аспект. Например, из-за изменчивости рынка — цена товара в 4 квартале возросла по сравнению с запланированной ценой. Если в муниципальном районе будет сформирован соответствующий резерв на покрытие подобного рода убытков, данной ситуации можно будет избежать.

В результате, уже на стадии планирования расходов, существует, по меньшей мере, четыре фактора, под воздействием которых может снизиться эффективность расходования бюджетных средств.

Наиболее рискованной, с точки зрения нецелесообразного использования бюджетных средств, является стадия размещения муниципального заказа и установления договорных отношений между заказчиком и участником размещения заказа. Основной целью этапа размещения заказа является — определение поставщика (или исполнителя) по муниципальному контракту на поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг) для муниципальных нужд. По результатам размещения заказа осуществляется заключение государственного (муниципального) контракта.

На начальном этапе данной стадии организации системы муниципальных закупок, перед заказчиками стоит проблема разработки конкурсной (аукционной) документации, и изучения рынка при способе размещения заказа запросом котировок и при проведении торгов. Многие заказчики пренебрегают данной процедурой, из-за ее трудоемкости либо возлагают данные обязанности на неквалифицированных и неуполномоченных на то лиц. В результате — установление необоснованной начальной цены контракта, отсутствие требований качественных характеристик товаров (работ, услуг), являющихся предметом закупок и запланированные расходы бюджетных средств (в случае заключения контракта по низкой цене и поставке некачественного товара, либо не заключение контракта — если начальная цена завышена).

На заключительной стадии организации системы муниципальных закупок происходит исполнение заключенного муниципального контракта на поставку товаров (работ, услуг) для муниципальных нужд. На данном этапе наи-

более проблемным аспектом в целях рационального использования бюджетных средств является неисполнение или ненадлежащее исполнение условий контракта: нарушение сроков, некачественное выполнение контракта. Так же могут возникнуть непредвиденные расходы и снижение доходов. В эту группу рисков входит риск дополнительных выплат за срочность выполнения работ и поставок, которые заказчику приходится размещать у альтернативных поставщиков и подрядчиков, если его контрагенты и партнеры не выполняют свои обязательства или выполняют их с нарушением сроков и качества, или отказываются от заключения контракта. Избежать ситуаций подобного рода можно путем обеспечения ответственности исполнителя и включения в условия контракта путей разрешений возникающих разногласий.

Также необходимо обращать внимание на ситуацию, когда у муниципального заказчика может возникнуть непредвиденная потребность в приобретении товаров (работ, услуг). Сама процедура принятия решения о выделении денежных средств на удовлетворение возникшей потребности заказчика является длительной, что негативным образом сказывается на эффективности применения механизма муниципальных закупок. Решить данную проблему возможно, путем сокращения данной процедуры, и наделением полномочиями о принятии такого решения управления финансов. В случае отсутствия свободных денежных средств муниципальному заказчику приходит отказ об удовлетворении его потребности, избежать этого можно путем создания соответствующего резерва на покрытие непредвиденных расходов.

По результатам проведенного исследования был разработан ряд мероприятий, способствующих снижению выявленных рисков (таблица 1).

Таблица 1

**Совершенствование системы муниципальных закупок  
для нужд муниципального образования**

Этап организации муниципального заказа	Риск нецелесообразного использования бюджетных средств	Мероприятия, по предотвращению выявленного риска
1	2	3
1. Определение потребности и формирование муниципального заказа	Риск некачественного прогнозирования расходов: – метод планирования расходов; – необоснованная необходимость в приобретении товаров (работ, услуг); – невнесение обоснованных потребностей в сводный годовой план и планы-графики размещения заказов; – незаинтересованность муниципальных заказчиков в применении механизма закупок; – сложность планирования начальной цены контракта	Анализ ранее произведенных закупок, с целью выявления их эффективности. Разработка нормативов, устанавливающих формирование потребности заказчиков, в связи с необходимостью обеспечения возложенных на них функций и решения соответствующих задач. Проведение обучающих семинаров для муниципальных заказчиков. Формирование резерва на убытки. Применение системы ценового мониторинга

Продолжение табл. 1

1	2	3
	Риск временной неувязки процедур формирования местного бюджета с процедурами размещения муниципального заказа	Рассмотреть возможность разработки и внесения на утверждение Собранию депутатов муниципального образования муниципального правового акта, устанавливающего такие сроки доведения бюджетных ассигнований до бюджетополучателей, которые позволили бы осуществить размещение муниципального заказа до начала очередного финансового года
2. Размещение муниципального заказа и установление договорных отношений	<p>Риск необоснованного составления конкурсной (аукционной) документации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сложность процедуры изучения рынка товаров (работ, услуг) являющихся предметом размещения заказа;</li> <li>– невыполнение, необоснованное выполнение заказчиками обязанностей по разработке конкурсной (аукционной) документации;</li> <li>– сложность в установлении качественных характеристик ккупаемым товарам, (работам, услугам)</li> </ul>	Проведение консультационных и обучающих мероприятий, по вопросам применения законодательства о государственном (муниципальном) заказе. Применение штрафных санкций к муниципальным заказчикам. Разработка и утверждение перечня качественных характеристик ккупаемых товаров (работ, услуг)
	<p>Риск недобросовестных поставщиков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие механизма обеспечения заявок и исполнения контрактов (до 700 тыс.руб.);</li> <li>– отказ победителя в установлении договорных отношений с муниципальным заказчиком;</li> <li>– сроки внесения недобросовестных поставщиков в реестр;</li> <li>– вступление в договорные отношения с недееспособным или неплатежеспособным поставщиком</li> </ul>	Разработка и утверждение страхового механизма обеспечения заявок и исполнения контракта на поставку товаров (работ, услуг) для муниципальных нужд. Ввести обязательную процедуру составления протокола о намерениях участника, с указанием срока для согласования разногласий и санкций за отказ от подписания контракта. Ужесточение требований к участникам, числящихся в реестре недобросовестных поставщиков. Проведение работ по изучению действующих контрагентов
	Риск не размещения в официальных источниках информации о размещении заказов.	Повышение контроля за деятельностью уполномоченного органа на размещение муниципального заказа. Применение карательных мер к заказчику или уполномоченному органу

Окончание табл. 1

1	2	3
3. Исполнение контракта на поставку товаров (работ, услуг) для муниципальных нужд	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных муниципальным контрактом: – нарушение сроков; – нарушение качественных характеристик товаров (работ, услуг)	Обеспечение ответственности исполнителя муниципального контракта
	Риск возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов, разногласий. – риск дополнительных выплат за срочность выполнения работ и поставок	Качественное составление условий муниципального контракта, предусматривающего разрешение возможных разногласий
4. Возникновение незапланированной потребности в товарах (работах, услугах) бюджетных организаций	Риск не выделения бюджетных средств на удовлетворение потребности муниципального заказчика	Создание резерва на убытки
	Временные издержек на принятие решения по удовлетворению или отклонению заявления на выделения денежных средств	Рассмотреть возможность сокращения процедуры принятия решений по удовлетворению или отклонению заявления на выделения денежных средств, в случае возникновения незапланированных потребностей

Таким образом, система муниципальных закупок в муниципальных образованиях недостаточно эффективна и требует осуществления определенного рода мероприятий по ее совершенствованию, в первую очередь, разработки мер по предотвращению возникающих рисков и, как следствие, формированию благоприятных условий для повышения эффективности размещения муниципальных заказов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.98 г. № 145-ФЗ // Информационно-правовая база данных «Консультант плюс».
2. Федеральный закон от 21.07.05 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в ред. Федерального закона от 27.12.09 № 365-ФЗ) // Информационно-правовая база данных «Консультант плюс».
3. Шевченко М. Государственный заказ — что это такое и что должен знать о нем третий сектор / М. Шевченко, А. Ошурков // Госзаказ. — 2007. — №2. — С. 48.
4. Госзаказ 2011. Форум-выставка : официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.goszakaz.inconnect.ru>.
5. Портал закупок : официальный сайт РФ для размещения информации о размещении заказов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.zakupki.gov.ru>.

УДК 330.01

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

О.А. Соколова

---

Региональный фактор исторически традиционен и актуально практичен для российского государства. Он всегда был источником многих проблем, обостряющихся в различные периоды его развития. Придать российскому обществу и государству новый импульс развития и, в конечном счете, расцвета не удастся без региональных политических усилий, без государственной поддержки региональных социально-экономических инициатив, без преодоления конфликтного поля во взаимоотношениях центра и регионов, а также регионов между собой [1].

Во всех странах мира важнейшими задачами региональной политики являются сокращение чрезмерных территориальных диспропорций, преодоление неравномерности социально-экономического развития регионов, стимулирование «региональных точек роста», формирование в регионах благоприятного инвестиционного климата, создание новых рабочих мест, борьба с долговременной безработицей.

Мировая практика показывает, что современная региональная политика все больше становится средством реализации геэкономических интересов конкретных государств и наднациональных образований. Новое — геэкономическое — измерение процессов регионального развития полностью переконфигурирует его институциональную структуру, изменит представления о приоритетах развития, об отношении между внутренней и внешней политикой, приведет к созданию нового инструментария.

Признание геэкономических реальностей до сих пор остается серьезной проблемой для большинства российских разработчиков региональных программ. Продолжая мыслить региональную политику как исключительно внутривосточный процесс и в то же время пытаюсь снять кальку с европейских программ регионального развития, эти разработчики часто забывают, что имеют дело лишь с верхушкой айсберга, в основании которого — вполне артикулированные геостратегические интересы основных участников процесса европейской интеграции.

За популизмом так называемых социальноориентированных программ ряда российских регионов скрывается полное игнорирование того факта, что именно от места страны в мировом хозяйстве зависит уровень социального развития и благосостояние населения, проживающего на ее территории. Понятная политическая игра с социальными идеалами, которую ведут руководители ряда регионов, все больше формирует идеологическую напряженность по оси «центр — субъекты Федерации». Именно фактор геэкономической конкуренции, в которую объективно включена современная Россия, предъявляет новые требования к государственной региональной политике. Условием роста благосостояния российского населения становится переход

от конкуренции между внутренними территориями России к обеспечению их кооперации и конкурентоспособности в геоэкономическом масштабе.

Россия, в отличие от колониальных стран Западной Европы, исторически развивалась как единая государственная система, где каждое территориальное звено имело и имеет в ней свои особенности, свою отраслевую структуру экономики, свой вклад и свою долю в агрегированных показателях макроэкономики. Эта доля зависит как от объективных факторов — территории, численности населения, наличия сырьевых ресурсов и т.д., так и от эффективности государственного и регионального управления [2].

Государство должно определить, в чем конкретно выражаются возможные позиции страны, ее регионов и корпораций в мировой экономике, а соответственно какие стратегии поддерживать и во что вкладывать централизованные ресурсы. Региональная политика, в свою очередь, призвана обеспечить переход к этим новым позициям.

В условиях геоэкономической конкуренции ключевым вопросом становится готовность государства к развитию и инновациям. Региональная политика перестает быть только компенсирующей объективные территориальные диспропорции. Она все больше становится развивающей, т.е. ориентированной на освоение перспективных хозяйственно-экономических укладов, запуск новых видов деятельности, формирование современных инфраструктур, изменение территориальной структуры хозяйства и системы расселения.

Обеспечивая движение в заданном направлении, региональная политика стимулирует или, наоборот, ограничивает развитие тех или иных районов (ареалов). Практически во всех развитых странах разрабатываются «картины будущего», в прорисовке которых помимо государства принимают участие местные сообщества, бизнес и различные «профессиональные цеха» [3].

Эти картины описывают, а во многом и предписывают, как должно быть устроено «подведомственное» государству пространство. Основной задачей региональной политики становится практическое воплощение этих «картин будущего» в жизнь.

Государство активно вмешивается в процессы регионального развития, используя для этого как исполнительную, так и законодательную власть разных уровней, подключая рыночные механизмы и интегрируя в общий процесс бизнес, общественно-политические институты и локальные инициативы населения. В современном динамичном мире развитие регионов перестает быть простой реализацией когда-то написанных «кабинетных» программ. Оно все больше становится постоянным поиском новых идей, конструированием схем управления региональными процессами, согласованием процедур постановки проблем и выделения приоритетов, технологий разработки региональных проектов, программ и стратегий, механизмов мониторинга и т.д. Каждый шаг экономического развития — это пересмотр сложившейся практики региональной политики, определение новых механизмов, институтов и приоритетов.

Региональная политика должна строиться на базе основных политических принципов: иметь надежную законодательную основу, быть политиче-

ски долгосрочной, демократически ориентированной, пространственно направленной, духовно-идеологически освященной [4]. Острота накопившихся проблем социального характера, причиной которых является как экономическая ситуация в стране так и специфические особенности развития отдельных регионов, определяет необходимость системного управления качеством жизни населения на основе формирования принципиально новых методик, основанных на создании систем, технологий, эффективных механизмов управления качеством жизнедеятельности человека, его потребностями на различных уровнях: индивидуальном, хозяйствующих субъектов, муниципальном, региональном, федеральном.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Этническая идентичность: Современные российские исследования : реферативный обзор // Этнокультурные процессы в России на рубеже XX—XXI веков : сборник обзоров. — М. : ИНИОН РАН, 2005. — С. 64.
2. Багров Н.М. Промышленность России: региональный аспект / Н. М. Багров // Известия СПб. ун-та эконом. и фин. — 2005. — №1. — С. 150—163.
3. Зыков В.В. Приоритеты региональной экономической политики / В. В. Зыков // Управление экономическими системами. — 2006. — №2(6). — С. 45—56.
4. Кабыткина И. Приоритеты региональной политики постсоветской России / И. Кабыткина // Власть. — 2010. — №2. — С. 28—32.



Секция XIV

**МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.  
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

УДК 339.138.

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИМИДЖА  
ГУК «ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИЛАРМОНИЯ КОСТРОМСКОЙ  
ОБЛАСТИ» НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ**

О.Ю. Быстрова, Е.В. Деньгуб

---

В настоящее время главным фактором благополучия государственных организаций в сфере культуры, является отношение к ней покупателя и общества в целом. Оценивая качество услуги, потребитель вынужден пользоваться мнением других потребителей и визуальным восприятием организации. Таким образом, имидж становится важнейшим инструментом в реализации задач овладения рынком.

Формирование имиджа в учреждении культуры, безусловно, необходимо и обусловлено спецификой продукта учреждения культуры. Специфика заключается в том, что это культурный продукт, а именно услуга, в определенном формате предлагаемая потребителю. Под имиджем учреждения культуры понимается сложившийся в массовом сознании эмоционально окрашенный образ, определяемый соотношением между различными сторонами его деятельности и транслируемый во внешнюю среду. К основным характеристикам имиджа учреждения культуры можно отнести: образ руководителя, образ персонала учреждения, стиль учреждения, уровень комфортности культурной среды, цена получаемых услуг, внешняя атрибутика, представление социального окружения о качестве услуг.

Необходимо отметить, что формирование имиджа — сложный, но необходимый процесс для любой организации, в том числе и для организации, предлагающей культурные услуги.

Классическая структура корпоративного имиджа включает в себя внутренний и внешний имидж предприятия. Внешний имидж в свою очередь состоит из имиджа предприятия у потребителей, социального имиджа, бизнес-имиджа предприятия и имиджа предприятия для госструктур [1].

Основные этапы формирования имиджа: анализ внешней и внутренней среды учреждения, мотивация участников проекта, определение принципов формирования имиджа, разработка технологии формирования составляющих имиджа, анализ соответствия полученного имиджа с желаемым результатом.

В рамках деятельности российских учреждений культуры были выявлены основные потребительские предпочтения: основной целью посещения

филармонии является культурно-просветительская — 81,7%. Основной причиной, затрудняющей более частое посещение учреждений культуры является недостаток свободного времени — 48,3%. В качестве основных источников получения информации об услугах учреждений культуры были названы: внутриорганизационные источники (23,0%), публикации СМИ (16,2%), Интернет (13,3%), знакомые, друзья, коллеги (7,8%). Можно сделать вывод о том, что учреждениям культуры необходимо заниматься связями с общественностью, применять методы стимулирования сбыта, использовать возможности рекламы, проработать внутриорганизационные источники получения информации: стенды, буклеты, плакаты, особое внимание уделить передаче информации «из уст в уста».

В ходе изучения процесса функционирования ГУК «Государственная филармония Костромской области» были определены следующие основные проблемы: проблема низкой заполняемости залов, низкий процент посещений Филармонии молодежью, недостаток денежных средств, необходимых на проведения мероприятий, отсутствие отдела маркетинга.

Результатом SWOT-анализа являются выявленные сильные и слабые стороны филармонии, а так же угрозы и возможности. В ее деятельности сильными сторонами являются: долгое пребывание на рынке Костромы, государственная поддержка, предоставление эксклюзивных услуг. Слабыми сторонами в деятельности филармонии были определены: высокие затраты на организацию концертной деятельности, узкая сфера деятельности филармонии, слабая информационная поддержка. Угрозами для развития деятельности филармонии являются: развитие деятельности косвенных конкурентов, ужесточение условий работы с домами культуры в области, увеличение расходов на проведение концертов. Среди основных возможностей стоит выделить: переход на коммерческую основу, поддержка со стороны государства, увеличение количества потребителей за счет изменения потребительских предпочтений. Переход на коммерческую основу и большая поддержка со стороны государства может помочь в организации новых концертов, в обновлении материально-технической базы филармонии. Финансовая поддержка в лице региональных органов власти может помочь в организации концертной деятельности филармонии в областных центрах. Также необходимо сформировать четкое представление у потребителей в эксклюзивности услуг филармонии и тем самым снизить негативное влияние косвенных конкурентов.

По результатам исследования потребительских предпочтений посетителей ГУК «Государственной филармонии Костромской области» было выявлено, что основным источником получения информации о мероприятиях филармонии являются афиши, следовательно, необходимо задуматься о смене неяркого и непривлекательного оформления афиш. Следует отметить низкую удовлетворенность посетителей филармонии возможностью получения информации об услугах филармонии через Интернет и с помощью различных рекламных материалов. Необходимо наладить работу сайта филармонии и воспользоваться целевой рассылкой информации о концертах. Посетителей филармонии так же частично не удовлетворяет ассортимент предлагаемых услуг.

Оценив поступления от мероприятий, проводимых филармонией следует отметить их снижение, в том числе снижаются поступления и от мероприятий для детей. Стоит отметить, что достаточно большую часть прибыли филармония получает за счет мероприятий, проводимых сторонними организациями на своей территории, но часто эти мероприятия не соответствуют профилю филармонии.

В целях формирования позитивного имиджа ГУК «Государственной филармонии Костромской области», были определены следующие основные методы:

А) Методы традиционного маркетинга:

1. Организация эффективной работы с информацией;
2. Участие в социальных программах и поддержка общесоциальных программ;
3. Проведение специальных мероприятий и мероприятий событийного характера;
4. Благотворительная деятельность учреждения.

Б) Методы внутреннего маркетинга:

1. Соблюдение законодательных, корпоративных норм;
2. Поддержка обучающих программ;
3. Признание заслуг сотрудников, мотивация на дальнейшую деятельность.

В целях формирования позитивного имиджа филармонии, были разработаны мероприятия, которые были выстроены в соответствии с уровнями позиционирования: техническим, функциональным и эмоциональным, представленные на рис. 1.

В силу сложного финансового положения филармонии, обусловленного получением недостаточного количества средств из областного бюджета, был разработан комплекс первоочередных мероприятий, направленных на формирование положительного имиджа филармонии с возможными наименьшими расходами:

1. Организация прослушивания классической музыки в фойе;
2. Организация технического оснащения фойе;
3. Организация полноценного функционирования сайта филармонии;
4. Организация концерта на свежем воздухе;
5. Организация концерта «Королей рейтинга»;
6. Организация школы балета;
7. Преобразование отдела развития в отдел маркетинга путем переобучения;
8. Организация выставок социальной направленности;
9. Реклама в СМИ;
10. Печать программ на месяц;
11. Организация мастер-классов после концерта;
12. Оформление информационных стендов.

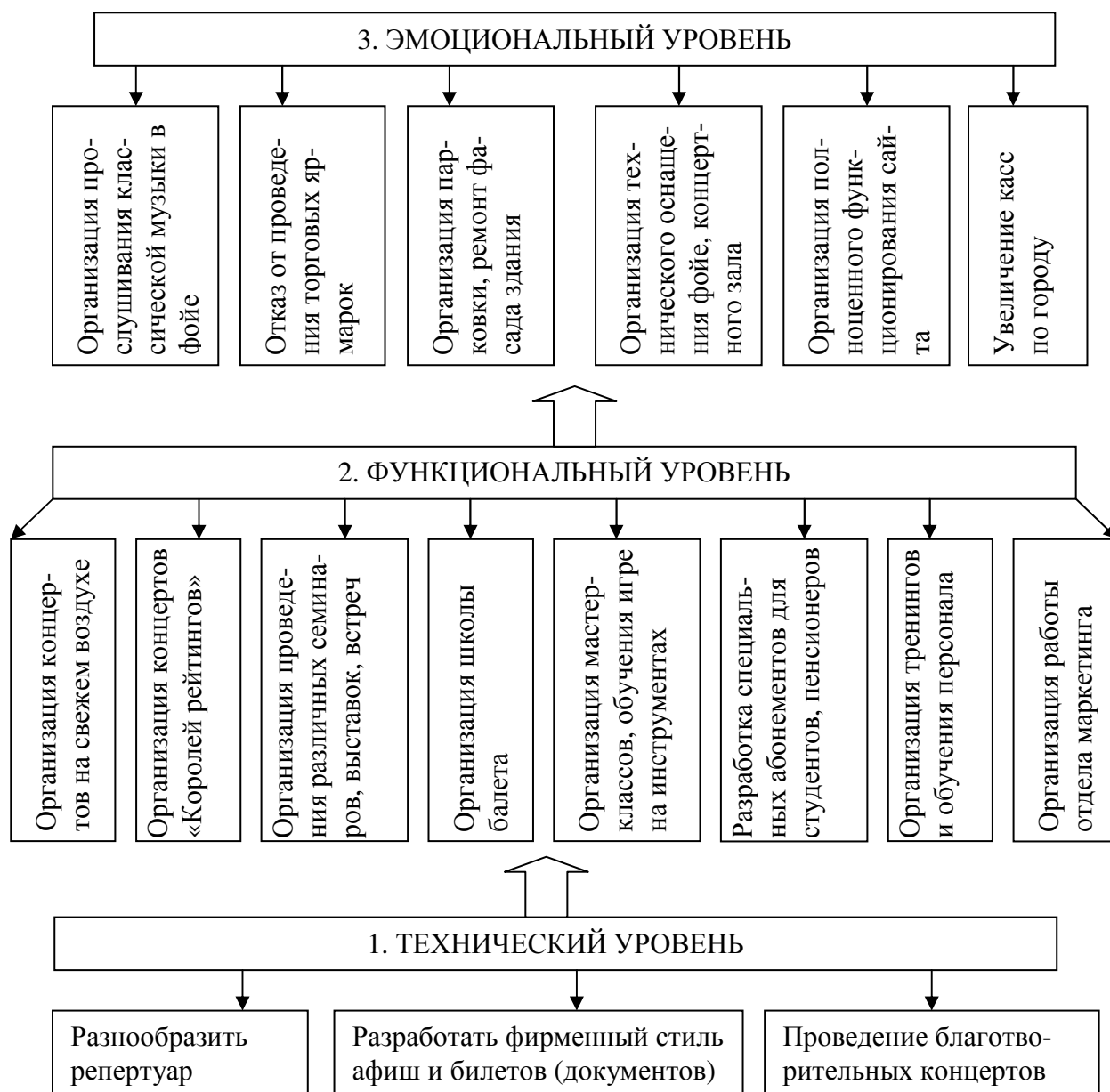


Рис. 1. Процесс формирования имиджа

Реализация этих мероприятий, во-первых, привлечет внимание к деятельности филармонии, во-вторых, приведет к изменению негативного отношения к филармонии со стороны молодежи и, в-третьих, к увеличению прибыли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. — СПб. : Питер, 2000. — 224 с.
2. Козлова Т.В. Особенности организации PR в деятельности государственного учреждения культуры / Т. В. Козлова // Справочник руководителя учреждения культуры. — 2007. — №4.
3. Бутова Т.Г. Маркетинговые исследования культурного досуга [Электронный ресурс] / Т. Г. Бутова // официальный сайт компании ANTEMA Consulting Group. —

- Режим доступа : [http://www.antema.ru/library/marketing\\_obwie\\_voprosy/marketing\\_uslug/butova\\_tg\\_marketingovye\\_issledovaniya\\_kulturnogo\\_dosuga](http://www.antema.ru/library/marketing_obwie_voprosy/marketing_uslug/butova_tg_marketingovye_issledovaniya_kulturnogo_dosuga).
4. Панасюк А.Ю. Имидж. Энциклопедический словарь / А. Ю. Панасюк. — М. : РИПОЛ классик, 2007. — 768 с.
  5. Сальникова Л. Имидж и репутация: сходство и различия [Электронный ресурс] / Л. Сальникова // Корпоративная имиджелогия : научно-практический журнал №01 (01) 2007. — Режим доступа : <http://www.ci-journal.ru>.
  6. Нюшенкова М. Имидж организаций социально-культурной сферы [Электронный ресурс] / Маргарита Нюшенкова // Практический маркетинг ; Корпоративный менеджмент. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/practical/2002-09/05.shtml>.
  6. Шкардун В.Д. Имидж учреждений культуры [Электронный ресурс] / В. Д. Шкардун. — Режим доступа : [http://revolution.allbest.ru/culture/00082497\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/culture/00082497_0.html).

УДК 658.3.01

## **МОТИВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень, Е.В. Сизых

---

*В статье рассматриваются вопросы актуальности изучения мотивационных процессов при приращении организационных знаний. Представлен фрагмент анализа значения мотивации в процессах обмена знаниями. Предложена мотивационная модель самообучающейся организации. Ключевые слова: знания, мотивация, модель, обмен, результат.*

Одним из ключевых элементов в формировании системы управления любой организацией является мотивационная модель. Выбор той или иной модели, подхода осуществляется индивидуально для каждой фирмы в зависимости от ее функций, характера деятельности, размера и др. Что касается самообучающейся организации (СОО), то ее основными особенностями являются: высокая адаптивность к внешней среде, построение на основе групповых форм организации труда, нацеленность на приращение знаний за счет развития коммуникаций в процессе принятия управленческих решений. Все это необходимо учитывать при формировании мотивационной модели СОО.

Значение мотивации в связи с процессами управления знаниями, по мнению многих исследователей в области менеджмента, имеют достаточно большое практическое применение. Дело в том, что процесс обмена и приращения знаний в организациях обычно очень затруднен в силу нежелания сотрудников делиться опытом. В табл. 1 представлен фрагмент анализа значения мотивации в процессах обмена знаниями с комментариями применительно к данному процессу в СОО.

По результатам анализа данных табл. 1, можно отметить, что в настоящее время значение мотивации в процессах обмена знаниями определено достаточно высоко. На практике выявлена тесная взаимо-

связь между эффективностью процессов обмена знаниями и системой мотивации персонала.

Таблица 1

## Значение мотивации в процессах обмена знаниями

Автор	Мнение автора	Комментарий
1	2	3
Д. Клаттербак	Запланированное обучение трудно подпитывать на рабочем месте, в условиях непрекращающихся срочных задач. Регулярная оценка мотивационного климата в команде (в отношении производственных задач и в отношении обучения) — это простое и практическое решение проблемы	Отмечается важность повышения мотивации персонала к обучению, получению новых знаний, обмену ими в процессе работы в рамках команды
Б. Дж. Брейем	Для того чтобы персонал чувствовал тягу к обучению, необходимо поощрять за достигнутые успехи. Поведение, отмеченное наградой, имеет тенденцию повторяться	Подчеркивается важность процесса мотивации при обучении персонала
К. Джанетто, Э. Уиллер	В зависимости от принятой в компании системы оценки работы и компенсации, люди либо обмениваются своими знаниями с другими, либо скрывают их, опасаясь низкой оценки своего труда. Если в компании действительно существует командный дух, признание и похвала могут быть эффективнее денежного вознаграждения	Придается большое значение связи между желанием сотрудников обмениваться знаниями и получением вознаграждения. Акцент ставится на нематериальной мотивации
А. Хайем	Мотивируйте знаниями. Увлеченный учебой человек обязательно вырастет в должности и разовьет навыки. Поэтому вы можете использовать знания в качестве награды и мотивирующего фактора	Знания выступают одновременно и как цель, и как главный стимул для ее достижения, т.е. мотивирующий фактор
А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова	Управление знаниями требует разработки управленческих технологий: внутрифирменного механизма мотивации труда; внутрифирменного механизма мотивации социальной деятельности; корпоративного образования	Определено значение разработки мотивационных механизмов для более эффективного обмена знаниями
В.А. Дресвянников	При управлении знаниями необходимы все виды мотивации сотрудников, однако по сравнению с производством материальных продуктов степень и характер проявления методов значительно отличается. Внутренняя мотивация (самотивация) сотрудников при производстве знаний имеет большое значение. Внешняя мотивация (стимулирование), проявляется через административные стимулы, организационные стимулы, экономические стимулы	Подчеркивается необходимость применения всех видов мотивации при управлении знаниями, причем особое внимание уделяется самотивированию, что способствует приращению знаний на индивидуальном уровне
А.М. Карякин	Для организации, внедряющей систему платы за знания, чрезвычайно важной задачей явля-	Внимание акцентируется на материальном стиму-

	ется определение тех знаний (навыков, квалификаций, умений), за приобретение которых она собирается вознаграждать работников. Системы платы за знания и умения способствуют постоянному повышению качества человеческих ресурсов организации	лировании за получение новых знаний. Рассматривается индивидуальное приращение знаний и упускается обмен ими между сотрудниками
--	--	---

Продолжение табл. 1

1	2	3
М.К. Мариничева	Искусство построения мотивационных механизмов в управлении знаниями заключается в сочетании материального (на ранних этапах проектов) и нематериального стимулирования (на более развитых этапах проекта), внутренних и внешних механизмов воздействия	Внимание уделяется использованию всех видов мотивации, причем важным является учет стадии выполнения проекта по управлению знаниями
Б.З. Мильнер	Обмен знаниями и повседневная практика этого обмена возможны только в культурной среде организации, где такого рода деятельность поощряется, признается и вознаграждается	Отмечается повседневная необходимость поощрения процессов обмена знаниями в организации

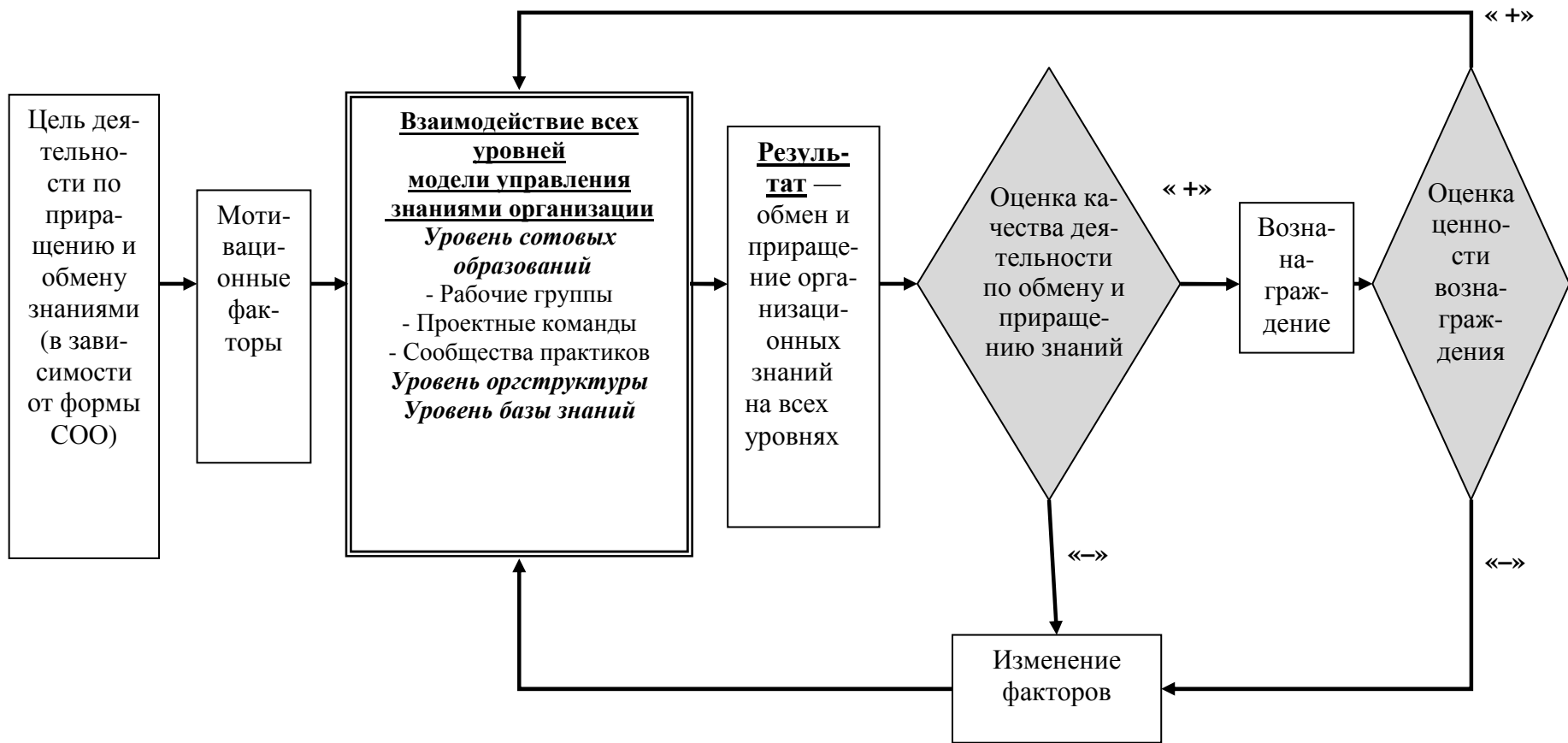
Подчеркивается важность, как материальных, так и нематериальных способов мотивации. Причем, материальное стимулирование считается наиболее целесообразным на ранних этапах проектов по управлению знаниями, а нематериальное — на более поздних. Признается необходимость разработки мотивационных механизмов и моделей в организации. Также некоторые авторы (А.М. Карякин, В.А. Дресвянников, А. Хайем) главным стимулом к приращению знаний, при наличии корпоративного духа в организации, считают сами знания. Таким образом, рассматриваются только общие подходы к вопросу мотивации в процессе обмена знаниями между работниками организации. Конкретные методики, включающие механизм и модели процессов мотивации к приращению знаний, в настоящее время пока отсутствуют.

На основе изучения различных теорий мотивации, в т.ч. теорий В. Врума, Л. Портера и Э. Лоулера, современных взглядов на значение мотивации в ходе процессов обмена знаниями, а также ключевых осо-

бенностей СОО нами предложена мотивационная модель такой компании, представленная на рис. 1.

При разработке данной модели учитывалось следующее: 1) СОО в своем развитии проходит четыре основных формы, отличающихся процессами обмена, распространения и приращения организационных знаний; 2) для каждой формы СОО характерен определенный набор мотивационных факторов; 3) для каждого уровня модели управления знаниями характерен свой набор мотиваторов. Выбор мотивационных факторов для каждой формы СОО обусловлен целями и способами приращения организационных знаний, и должен быть направлен на формирование, развитие и взаимодействие всех уровней модели управления знаниями организации. После получения определенного результата по обмену и приращению организационных знаний необходимо провести его оценку. Если оценка удовлетворяет ожиданиям руководителя, то в данном случае следует вознаграждение, если не удовлетворяет — набор факторов необходимо изменить с учетом конкретной ситуации. Получив вознаграждение, персонал предприятия определяет для себя его ценность. При положительной оценке процессы приращения знаний продолжают с прежним набором факторов, при отрицательной — мотивационные факторы также необходимо менять.





**Рис. 1. Мотивационная модель СОО**

Применение данной модели на практике будет способствовать более интенсивному обучению и желанию сотрудников делиться имеющимся опытом, следствием чего является эффективный обмен и приращение организационных знаний, как на когнитивном (познавательные механизмы мышления человека), так и на информационном (использование компьютеров и программного обеспечения) уровнях.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. — М. : Эксмо, 2008. — 400 с. — (Полный курс MBA).
2. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии : учебное пособие / В. А. Дресвянников. — М. : КНОРУС, 2008. — 344 с.
3. Управление знаниями в корпорациях : учебное пособие / Б. З. Мильнер, З. П. Румянцева, В. Г. Смирнова, А. В. Блинникова ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Б. З. Мильнера. — М. : Дело, 2006. — 304 с.

УДК 658.3.01

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ФОКУС-ГРУПП ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

М.А. Волкова, В.П. Дудяшова

---

*В статье предлагается методика исследования подповерхностного уровня организационной культуры с применением метода фокус-групп, позволяющая оценить степень адаптации оргкультуры конкретного предприятия к менеджменту знаний. Представлены результаты апробации данной методики.*

Одни из первых упоминаний об организационной культуре как о важнейшем аспекте управления были сделаны еще в работе Анри Файоля в 1916 году «Общая промышленная администрация». Он сформулировал 14 принципов менеджмента, последним из которых он назвал «корпоративный дух» — сплоченность работников и единство силы. На сегодняшний день становится необходимым разработка методик диагностики, изменения и развития оргкультуры на предприятии.

В изучении темы диагностики организационной культуры мы пришли к выводу, что анализ, основанный на данных анкетного опроса, является необходимой, но недостаточной формой исследования. Основной целью исследования являлось определение наличия на предприятии таких ценностей как накопление, передача и преумножение знаний. Поскольку ценности коллектива относятся к подповерхностному уровню оргкультуры по Э. Шайну [2],

то выявить их становится намного сложнее, чем атрибуты поверхностного уровня. Нами был рассмотрен метод фокус-групп, наиболее часто использующийся в социологии и маркетинге.

Данная форма относится к сфере качественных исследований, что позволяет собрать более развернутую информацию по вопросу оргкультуры на предприятии. Фокус-группа — это метод исследования, основанный на использовании эффекта групповой динамики [1]. Применение данного метода предполагает групповую дискуссию под руководством специалиста (модератора) по заранее подготовленному сценарию. Дискуссия проводится в специально оборудованном помещении и записывается на видео-, аудио- носитель или стенографируется. Участники фокус-группы отбираются строго по заданным критериям и являются представителями целевого сегмента исследования.

Проведение фокус-групп позволяет выявить латентные позиции участников, в ходе дискуссии высказывается гораздо больше мнений, чем при закрытых вопросах анкетирования, кроме того, по средствам анализа невербального общения (скорости, речи, тембра, тона, громкости голоса, мимики и жестов участников), динамики дискуссии и контент-анализа можно сделать более глубокие и верные выводы. Метод имеет высокую степень надежности и достоверности и позволяет дополнить результаты анкетирования, подтвердить выдвинутые в ходе исследования гипотезы.

Несмотря на ряд положительных сторон метода, существуют и значительные минусы. Во-первых, сложность проведения — необходим профессиональный опытный ведущий, умеющий быстро реагировать на ситуацию, задавать вовремя правильные вопросы, разбирающийся в тематике исследования и специфике деятельности предприятия. Во-вторых, трудоемкость и субъективность анализа полученных данных: необходимо прослушать каждое слово, записанное на диктофон, камеру или записанное стенографистом; необходим определенный опыт, позволяющий сделать правильные выводы из полученных и обработанных данных.

Фокус-группа на исследуемом предприятии проводилась совместно с директором службы персонала и психологом, что облегчило процессы проведения и анализа. Для фиксации ответов был использован диктофон. Анализ записей, полученных в ходе беседы, происходил по следующим аспектам:

- контент-анализ, строящийся на подсчете количества и группировке схожих высказываний (мнений) по каждому вопросу, данные были представлены наглядно в виде диаграмм;
- анализ длительности обсуждения каждой темы, приведенный ниже, позволяет определить наиболее острые вопросы, имеющие значение на данном предприятии;
- анализ содержания мнений и высказываний, в отличие от анкетирования, не ограничивает участников группы закрытыми вопросами и дает возможность высказываться более широко.

*Результаты фокус-группы,*

*проведенной на одном из промышленных предприятий города Костромы*

Количество участников: 8 человек.

Длительность проведения: 1 час 43 минуты.

Основные темы фокус-группы:

1. Ассоциации с название организации;
2. Личностные характеристики работников;
3. Внешний вид;
4. Адаптация в коллективе;
5. Отношения с руководством;
6. Конфликты;
7. Я работаю здесь потому что...

**Ассоциации с названием организации (10 минут)** Основной особенностью, выявленной при дешифровке записей по этому вопросу, оказалось то, что до прихода в компанию практически все участники ассоциировали организацию только с ее продукцией, а при приходе на работу, стали ассоциировать именно с коллективом.

**Характеристики работников (10 минут)** Участникам предлагалось назвать качества и характеристики, обладая которыми, человек не станет сотрудником их компании, затем наоборот, необходимые для работы качества. Наибольшее затруднение вызывали отрицательные характеристики, каждый раз участники, старались идти от обратного, называя положительные качества. Возможной причиной данных ответов является то, что сотрудники рассматривают всех, не отвергая никого, могут подойти разные люди, если они профессионалы. Наибольшую роль, особенно при приеме на работу, играет внешний вид и возраст.

**Внешний вид сотрудников (15 минут)** Насколько важен внешний вид сотрудника, есть ли какие либо ограничения, стиль, дресс-код? По результатам беседы практически каждый участник отметил, что внешний вид не важен, и каждый может ходить, в чем ему нравится, но затем поправился, что большое значение это имеет при собеседовании. Такие фразы как: «если мы узнали человека, то неважно как он одевается», «если он хороший работник, может ходить, в чем хочет». Данный вопрос обсуждался довольно долго, возникали споры, это говорит о том, что эта тема обсуждаема, интересна работникам отдела продаж, волнует. Внешний вид имеет большое значение для участников, особенно для первого впечатления. Все участники говорили о том, что в компании и в отделе не существует дресс-кода и каждый человек ходит в удобной для него одежде, одновременно с этим они говорили о некоем общем неформальном стиле. Возможной причиной данных ответов является то, что служба персонала изначально подбирает таких сотрудников или они меняют свой стиль, попадая в компанию. Единственный человек, кто сказал про возможность введения неких ограничений (более делового стиля) был — руководитель отдела.

**Адаптация в коллективе (10 минут)** Как прошел первый день в компании, как приняли, сложно было или легко вписаться в коллектив. Ответы

были разноплановыми так же звучали различные причины, самой распространенной причиной как сложности вхождения, так и наоборот легкости — был коллектив.

**Отношения с руководителями (12 минут)** В отделе принят неформальный стиль общения с руководством, что, по мнению сотрудников, способствует лучшей передаче знаний, информации, возможности получить совет.

**Конфликты (19 минут)** Начиная с этого вопроса, беседа переключилась на ситуацию в отделе, сложившуюся на сегодняшний день. Был выявлен внутренний конфликт между руководителем и менеджерами отдела.

По результатам проведенной фокус-группы можно говорить о том, что главной ценностью для сотрудников компании является коллектив и отношения в нем, отсюда следуют различные особенности работы данной организации. Знания, опыт, навыки, информация являются важным и неотъемлемым аспектом, но пока не приоритетным. В связи с тем, что коллектив играет важную роль в организации, для успешной передачи знаний каждому сотруднику необходимо иметь хорошие отношения с коллегами. Для перевода неформальных отношений в профессиональное русло необходимо диагностировать социальные сети в компании. Выявлять траекторию движения профессиональных знаний и работать на их распространение, ликвидируя «узкие места».

Еще одним важным мотивом сотрудников является стремление к самореализации и профессиональному самосовершенствованию, что может послужить «толчком» к передаче, поиску и обмену знаниями. В случае грамотного использования потенциала работников становится вполне возможной реализация менеджмента знаний на предприятии. Существующая тенденция к типу оргкультуры «Свободный творец знания», выявленная посредством анкетирования, была подтверждена результатами фокус-группы, но исследование стало более глубоким.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мельникова О.Т. Фокус-группы: Методы, методология, моделирование : учеб. пособие для студентов вузов / О. Т. Мельникова. — М. : Аспект Пресс, 2007. — 320 с.
2. Шайн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шайн. — СПб. : Питер, 2002. — 336 с.

УДК 658.8

#### ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ

Н.В. Мамон, О.Ю. Быстрова, Н.В. Мирошниченко

---

Индустрия услуг обладает очень важной особенностью и отличается от производственной отрасли широким использованием труда людей в производственном процессе, тогда как промышленность шире использует машины.

Широкое привлечение человеческого компонента оказывает сильное влияние на однородность, стандартизацию услуг. В результате действий одних людей для других получаются различные результаты, неодинаковые и непохожие на предшествующие. Широта и разнообразие индустрии услуг затрудняет возможности определения у различных секторов услуг общих закономерностей, характерных для сферы услуг.

Маркетинг изначально специализировался на товарных рынках, выработал методы и правила, пригодные именно к сфере производства. Однако ближе к концу 20-го века ситуация изменилась — в конце 60-х годов мировой оборот сферы услуг превысил обороты в сфере добычи полезных ископаемых, сельского хозяйства и производства (рис. 1).



Рис. 1. Развитие сферы услуг

Контент-анализ позволил выявить различные подходы к определению услуги (табл. 1). Маркетинг в сфере услуг в отличие от маркетинга в промышленности и торговле имеет свои характерные особенности (табл. 2), что позволяет рассматривать сферу услуг как самостоятельное направление на товарном рынке. Рынок услуг совершенно не похож на другие рынки главным образом по двум причинам:

1. Услуга не существует до ее представления. Это делает невозможным сравнение и оценку услуг до их получения. Поэтому сравнить можно только ожидаемые выгоды и полученные.

2. Услугам присуща высокая степень неопределенности, что ставит клиента в невыгодное положение, а продавцам затрудняет продвижение услуг на рынок.

Маркетинг услуг заключается в управлении эффективностью предоставления услуг, предполагающем осуществление в рамках стратегического планирования процесса управления комплексом маркетинг-микс до и в момент предоставления услуги.

Услуги характеризуются неосязаемостью нестандартностью, невозможностью хранения и неразрывностью производства и потребления. Эти характеристики создают определенные проблемы в подходах маркетинга. Для организаций обслуживания характерно применение в значительных

масштабах человеческого компонента, поэтому его роль очень важна для организации обслуживания. Организация услуг обязана проводить как внешний, так и внутренний маркетинг, а также маркетинг взаимодействий.

Таблица 1

**Различные трактовки определения услуги**

Автор	Определение услуги
Р. Малери	Услуги — нематериальные активы, производимые для целей сбыта. Нематериальные активы (или неосязаемые ценности) — это ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, но имеющие стоимостную, денежную оценку
К. Гренроос	Услуга — процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия-поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги
Ф. Котлер	Услуга — это любое мероприятие, деятельность или выгода, которые одна из сторон может предложить другой стороне и которые в основном неосязаемы и не приводят к овладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде
Т. Хилл	Услуга — это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой

Таблица 2

**Основные отличия услуг от товаров**

Критерии	Товары	Услуги
Физические свойства	Осязаемые	Неосязаемые
Показатели качества	Стандартизированные	Гетерогенные
Процесс производства и потребления	Производство отделено от потребления	Совпадение этапов производства и потребления
Складирование	Возможность хранения	Скоротечность (отсутствие стадии хранения)

Рассмотрим требования к услуге, выделяемые в маркетинге, каждое из которых может представлять возможное направление дифференциации услуги по отношению к конкурентам.

Существуют следующие требования к услуге:

- компетентность персонала (персонал должен обладать требуемыми навыками и знаниями, чтобы оказать услугу);
- приспособляемость к запросам клиента в процессе производства услуги (ориентация на удовлетворение потребности клиента);
- надежность (организация должна работать стабильно; выполнять принятые обязательства);
- обеспечение постоянства качества внутри и вне организации;



- отзывчивость (быстрый ответ на вопросы клиента, в том числе и на непривычные);
- доступность (легкий и приятный контакт с сотрудниками организации);
- понимание специфических потребностей клиента и стремление как можно лучше выполнить их, постоянно информируя клиента о проделанной работе;
- коммуникация (организация должна информировать клиентов о предлагаемых услугах на понятном им языке, уметь установить контакт с клиентом);
- доверие (определяется репутацией организации, ее честностью);
- безопасность (клиенты должны быть защищены от риска физического, финансового и морального);
- обходительность (вежливость, уважительность, внимательность и дружелюбие персонала, умение слушать клиента и ценить его знания и опыт);
- осязаемость (показ возможных результатов оказываемых услуг, знакомство с персоналом и т. д.);
- взаимосвязь спроса и предложения по времени (услуга оказывается клиенту по его запросу или наличия потребности; потребитель присутствует при «производстве» услуги и может принимать в нем непосредственное участие).

В теории маркетинга представлены 5 основных моделей маркетинга услуг: Д. Ратмела, П. Эйглие и Е. Лангеарда, К. Гренроса, М. Битнера, Ф. Котлера (табл. 3). Анализ концепций маркетинга услуг позволяет заключить, что, несмотря на то, что они разработаны исследователями из разных стран и построены по различным принципам, в целом они имеют общие структурные и концептуальные элементы. Во-первых, все модели отталкиваются от специфики услуги как товара. В той или иной степени эти концепции подчеркивают неосязаемость услуг, неотделимость от источника, невозможность сохранения и непостоянство качества. Во-вторых, все модели указывают на необходимость внимания к таким стратегическим факторам маркетинга услуг, как персонал, процесс обслуживания и материальное доказательство обслуживания. В-третьих, большинство концепций признают необходимость использования дополнительных стратегий для управления маркетингом услуг. Безусловно, эти теории играют важную роль при объяснении процесса маркетинга услуг и принятии маркетинговых решений. Они обращают внимание на специфику услуг, демонстрируют задачи, которые необходимо решать, и возможные варианты решения поставленных задач.

Таким образом, все зарубежные модели имеют общий вектор развития: система взаимодействия между производителем и потребителем посредством осуществления интерактивного маркетинга. Однако при существующей практике отнесения к услугам разнообразных действий единую теоретическую модель маркетинга услуг создать невозможно без учета существующих ограничений и допущений. Допущения снижают практическую ценность теоретиче-

ских моделей, поэтому нельзя говорить о практическом применении только одной сформулированной модели маркетинга услуг и исключать существование других. При использовании моделей маркетинга услуг в деятельности организации, необходим комплексный подход с учетом специфики бизнеса компании и ориентирования моделей на маркетинговую среду фирмы.

Таблица 3

## Модели маркетинга услуг

Автор модели маркетинга услуг	Содержание модели маркетинга услуг	Отражение специфики характеристик услуг	Наличие четкого алгоритма управления маркетингом услуг	Практическая значимость модели, определяемая автором модели / Комментарии
1	2	3	4	5
Д. Ратмел	Рассмотрение услуги как продукта. Дифференцирование производственной и непроизводственной сферы, товаров и услуг, маркетинг товаров и маркетинг услуг (4P)	Отображаются требования одновременного сочетания производства и потребления услуги	Отсутствие четкого алгоритма управления маркетингом услуг	- / Необходимо уделить внимание процессу взаимодействия продавца и потребителя услуг. Выявить нужды потребителя
П. Эйглие и Е. Ланггард	Описывается процесс взаимодействия продавца услуг и потребителя. Выделяются факторы, оказывающие существенное влияние на поведение потребителя. Услуга разделяется на видимую и невидимую для потребителя части (7P)	Отражается специфика неосвязаемости и наличие скрытой структуры предоставления услуги	Четкого алгоритма нет, но указаны области применения технологий	Дает представление о необходимости управления системой обучения сервисного персонала и формирования внешнего облика субъекта управления / Необходимо рассмотреть невидимую часть услуги (внутренняя система организации — совокупность методов и технологий обслуживания) и определить ее влияние на выбор потребителя
К. Гренрос	Внедрение интерактивного маркетинга. Вводятся дополнительные концепции — функционально — инструментальная модель качества обслуживания и внутренний марке-	Развивается понятийный аппарат маркетинга услуг	Четкого алгоритма нет, но описана общая технология внутреннего маркетинга	Рекомендуется внедрение технологий стандартизации внутреннего качества / Необходимо организовать продажу услуг и работу персонала так, чтобы наилучшим образом удовлетворить по-

	тинг (4P)			требности потреби- теля услуги
--	-----------	--	--	-----------------------------------

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5
М. Битнер	Ориентация на целевого потребителя путем использования дополнительных факторов (процесс, материальное доказательство, люди) к стандартному комплексу маркетинга (7P)	Адаптация классической модели «4P» к услугам	Отсутствие четкого алгоритма управления маркетингом услуг	Указываются сферы приложения маркетинговых усилий / Необходимо описать стратегии направления маркетинговых усилий
Ф. Котлер	Предлагается различать три взаимосвязанные единицы в маркетинге услуг: 1) руководство фирмы; 2) контактный персонал; 3) потребителей. Развитие стратегий традиционного, внутреннего и интерактивного маркетинга	Отражается специфика совпадения во времени процессов производства и потребления услуги, а также необходимость формирования системы взаимодействия с потребителем	Определены области применения маркетинговых усилий	- / Необходимо обеспечение постоянной обратной связи между группами для поддержания высокого уровня обслуживания. Визуализировать процесс создания услуги в воспринимаемую потребителем зону

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бугаков В.П. Особенности маркетинга услуг / В. П. Бугаков // Маркетинг в России и за рубежом. — 1998. — № 2(5).
2. Голубков Е.П. Услуги и их значение / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — №15.
3. Миронова Н.В. Маркетинг различных типов услуг / Н. В. Миронова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — №14.
4. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России / В. М. Терещенко. — СПб. : Питер, 2004. — 416 с.
5. Фурсов В.А. Анализ теоретических моделей маркетинга услуг / В. А. Фурсов // Вузовская наука — Северо-Кавказскому региону : Материалы XI региональной научно-технической конференции : в 3 т. — Ставрополь : Изд-во СевКавГТУ, 2007. — Т. 3. — С. 267.

УДК 352.075; 330.837

### КАЧЕСТВО МУНИЦИПАЛЬНОЙ УСЛУГИ С ПОЗИЦИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Т.А. Ершова

*В публикации рассматриваются причины проблем качества муниципальных услуг, их актуальность и влияние на эффективность деятельности местного самоуправления.*

Одной из наиболее важных и «дорогих» проблем макроуровня институциональная экономическая теория считает качество. Поиск информации о характеристиках качества, обеспечение их объективного измерения и оценки, безусловно, увеличивают транзакционные издержки. Существование целого ряда направлений хозяйственной деятельности объясняются, главным образом, необходимостью устранения неопределённости относительно качества. Среди них лицензирование, аттестация, сертификация и другие.

Для местного самоуправления проблемы качества имеют особую актуальность в силу следующих причин:

Во-первых, уровень качества государственных и муниципальных услуг по признанию самого правительства является низким: «По свидетельству международных экспертов, по эффективности государственного управления и качеству услуг Российская Федерация находится на одном уровне со странами, намного уступающими ей в экономическом развитии. А по ряду интегральных показателей, используемых в международной практике, Россия значительно уступает не только развитым странам, но и большинству стран Восточной Европы». В соответствии с проведенным фондом «Общественное мнение» исследованием только 14 процентов граждан, обратившихся в течение последних 2 лет в государственные органы, смогли получить интересующую их государственную услугу приемлемого качества [1].

Во-вторых, конкуренция, которая является важным условием развития качества товаров и услуг на рынке промышленных товаров, в общественном секторе, в котором действует местное самоуправление, практически отсутствует.

В-третьих, как справедливо заметил Д. Стиглер: «Экономическая теория пока ещё не нашла хорошего определения того, что есть качество, и эта неопределённость затрагивает все проблемы, куда входит понятие качества» [2].

В-четвертых, понятие качества в отношении государственного управления и местного самоуправления пока не закрепились, ни с точки зрения правовых основ, ни с точки зрения повседневной практики<sup>1</sup>. Так, в базовом федеральном законе № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» данное понятие, впрочем, как и понятие муниципальной услуги отсутствуют.

При такой ситуации:

- ответственность за качество структурно и функционально не может быть определена и закреплена;
- расходы по данному вопросу не имеют легитимного обоснования и возникают сложности с финансированием. Из практики известны случаи, когда затраты муниципального образования на создание систем качества

---

<sup>1</sup> Отсутствие законодательного определения понятия качества отмечают многие авторы. См., напр. [4, с. 8].

со стороны субъекта рассматривались как нецелевое расходование бюджетных средств со всеми вытекающими отсюда последствиями;

- качество как важный аспект организации выпадает из поля зрения муниципального управления, как с точки зрения организации работы, так и с точки зрения руководства людьми в этом направлении.

Компенсировать пробел в данном вопросе была призвана административная реформа, которая в качестве главной цели продекларировала повышение качества государственных и муниципальных услуг, а также повышение удовлетворенности населения деятельностью государственных органов и органов местного самоуправления [1].

К сожалению, административная реформа продвигается в большей степени с помощью жесткого административного ресурса и давления. При этом приходится констатировать, что на уровне муниципальных образований значительных изменений не достигнуто. Так, например, до настоящего времени в подавляющем большинстве муниципальных образований, даже на уровне муниципальных районов и городских округов, отсутствует «прайс-лист» (по аналогии с коммерческой структурой) или «реестр» муниципальных услуг, не говоря о городских и сельских поселениях. В результате чего жители муниципального образования как потребители, не знают, что именно им должен и может предложить муниципалитет. Аналогичная ситуация в исполнительных органах государственной власти. Так, в Костромской области большая часть департаментов не имеет ни реестра услуг, ни тем более стандартов их предоставления.

В-пятых, весьма проблемным представляется вопрос измерения качества муниципальных услуг и судебной защиты интересов потребителей. Качество услуги само по себе измерить гораздо сложнее, чем качество любого продукта. Качество услуги во многом определяется условиями и комфортностью её предоставления, а это трудно уложить в простые, количественно выраженные критерии.

В-шестых, согласно современной теории и практике менеджмента высокий и стабильный уровень качества является результатом хорошо организованных, клиентоориентированных процессов, что не характерно для большинства административных процессов, как органов государственной власти, так и местного самоуправления. Анализ результатов оценки деятельности в муниципалитетах даже в рамках одного субъекта Российской Федерации, свидетельствует о том, что фактические значения показателей при однородной институциональной среде (один субъект и соответственно единая нормативно-правовая база и подход к выделению финансовой поддержки, один вид муниципального образования, схожие природно-климатические условия и т.д.) сильно колеблются в разных муниципальных образованиях, зачастую находящихся по соседству. Объяснить такой факт можно разницей в качестве управления муниципальным образованием, т.е. разным качеством «внутрифирменной» институциональной среды органов местного самоуправления как организаций.

Очевидно, что внедрение и закрепление понятия качества в институциональной муниципальной среде требует капитального ремонта всего здания местного самоуправления и взаимодействий с другими действующими лицами, прежде всего государством. Более того, рассмотрение качества и соответственно удовлетворение запросов потребителей как базовой ценности, или как ключевого показателя целевой функции местного самоуправления невозможно без пересмотра самой парадигмы государственного управления. Этот пересмотр должен коснуться «жесткого ядра» — целей и миссии государственного и муниципального управления, и заключаться «... в переходе от идеи «граждане для государства и государство для выполнения функций» к задаче «государство для граждан» [4].

К этому в своём послании призывает и президент РФ: «Мы оптимизируем систему оказания государственных и муниципальных услуг. Надо добиться прозрачности, четкости и простоты в каждодневных отношениях государства и гражданина. Подчеркиваю: каждодневных. Понимание того, что чиновники служат народу, а не "вершат его судьбы" — основа демократического устройства. Деятельность всех должных лиц не должна дискредитировать государство. Их главная задача — улучшать условия жизни людей» [3].

Итак, рассмотрение проблем качества муниципальных услуг позволяет сделать выводы:

- в настоящее время категория «качество муниципальной услуги» не получила должного закрепления ни в теории и, ни в нормативно-правовой базе муниципального управления;
- качество является ключевой характеристикой местного самоуправления и напрямую связано с целевой функцией последнего;
- качество муниципальных услуг выступает следствием качества менеджмента в органах местного самоуправления, которые могут рассматриваться с позиций институциональной теории фирмы;
- качество муниципальных услуг в конечном итоге определяет выживание местного самоуправления в России. На макроуровне речь идет о сохранении самостоятельного социально-экономического института, способность которого эффективно решать вопросы местного значения доказана мировой практикой. На микроуровне это означает сохранение конкретного муниципального образования как административной единицы.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция Административной реформы. Распоряжение правительства РФ от 25 октября 2005 г. N 1789-р.
2. Стиглер Д. Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Экономическая школа, 1995. — С. 526. — («Вехи экономической мысли»; Вып. 2).
3. Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ 30 ноября 2010 года.
4. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / С. И. Неделько, А. В. Осташков, С. В. Матюкин, В. Н.

Ретинская, И. А. Мурзина, И. Г. Кревский, А. В. Луканин, О. С. Кошевой ; под общ. ред. В. В. Маркина, А. В. Осташкова. — Москва, 2008. — 321 с.

УДК 352.075; 330.837

## **ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ**

Я.Ю. Зельч, Л.А. Бекенева

---

*В статье рассматриваются принципы менеджмента качества, применимые к деятельности органов государственной и муниципальной власти, в том числе принцип клиентоориентированности. Теоретические положения дополняются анализом практики реализации этого принципа в деятельности департамента АПК Костромской области. Базой для анализа является социологическое исследование, проведенное с участием авторов среди основных услуг департамента.*

Обязательным условием экономического роста и решения многих социальных проблем современного российского общества выступают изменения в деятельности органов исполнительной государственной власти и местного самоуправления. В послании Президента РФ Федеральному собранию 30 ноября 2010 года отмечается, что модернизация создает умную экономику, но модернизация требует и умной политики, обеспечивающей условия для всестороннего обновления жизни общества. Нам необходимы новые стандарты в деятельности органов государственного управления и оказании публичных услуг, высокое качество работы судебной и правоохранительной системы, современные формы участия граждан в развитии своего города и села, их большее влияние на деятельность муниципальных органов.

В отношении коммерческих структур механизмы решения таких проблем достаточно хорошо отработаны. Большинство из них связано с внедрением систем менеджмента качества серии ISO, которые имеют то преимущество, что вбирают в себя лучшие достижения менеджмента в фирмах, производящих товары и услуги, и признаны во многих странах мира.

Организация деятельности российской государственной власти на принципах менеджмента качества имеет куда менее продолжительную историю. Масштабы практического опыта сертификации менеджмента качества по стандартам ISO в этой сфере деятельности ограничиваются единичными примерами. Между тем орган исполнительной власти вполне можно представить в качестве фирмы, продуктом которой выступает государственная или муниципальная услуга. Обнаруживается сходство и в основных управленческих функциях: это целеполагание и стратегическое планирование, организация внутренней структуры исходя из выбранных целей, управление бизнес-процессами, управление персоналом. Следовательно, в органах власти применимы проверенные в бизнесе принципы эффективной организации деятельности, в том числе, элементы системы управления качеством.

Система менеджмента качества — это управленческая философия, которая фокусирует весь менеджмент на идеологии качества. При таком подходе обеспечение качества становится не только задачей специальных служб, а затрагивает организацию деятельности во всех функциональных областях управления. Современная концепция организации деятельности в бизнесе, интегральным выражением которой является стандарт ISO9004:2000, рассматривает качество как главный фактор конкурентоспособности бизнеса, подчеркивает непосредственную связь между качеством продукции и услуг предприятия и качеством организации его деятельности и утверждает, что для успешного руководства компанией необходим систематический и наглядный менеджмент.

Основными принципами менеджмента качества, применимыми к органам государственного и муниципального управления, являются:

- ориентация на потребителя. Организации зависят от своих клиентов и поэтому должны понимать текущие и перспективные потребности клиента, выполнять его требования и стараться превзойти его ожидания;
- лидерство. Руководители устанавливают единство целей и направления деятельности организации. Они создают и поддерживают внутреннюю среду, благоприятную для вовлечения всех государственных или муниципальных служащих в выполнение целей организации;
- вовлечение людей. Персонал всех уровней — сущность организации, и полная вовлеченность персонала позволяет использовать его возможности на благо организации;
- процессный подход. Применительно к органу власти это означает, что его деятельность необходимо представить в виде модели взаимосвязанных процессов: процессов, ориентированных на удовлетворение потребностей клиентов (прежде всего, граждан), процессов, обеспечивающих эту деятельность и процессов управления;
- системный подход. Определение, понимание и управление системой взаимосвязанных процессов для достижения поставленной цели повышает эффективность деятельности организации;
- непрерывные улучшения. Улучшение всех процессов должно быть постоянной заботой руководства и сотрудников;
- подход к принятию решений на основе фактов. Эффективные управленческие решения вырабатываются на основе объективной информации.

На наш взгляд, первый и последний из названных принципов проявляются в действии, когда в качестве источника информации организация использует мнение своих клиентов. Так, руководство департамента агропромышленного комплекса (далее — ДАПК) Костромской области, начиная комплекс работ по внедрению системы менеджмента качества, инициировало в ноябре 2010 г. проведение исследования удовлетворенности потребителей деятельностью ДАПК. Авторы настоящей публикации приняли участие в проведении и обработке результатов анкетирования потребителей услуг ДАПК.



Всех респондентов можно объединить в три группы: представители органов местного самоуправления, крупных предприятий АПК и малого бизнеса.

В группу «Органы местного самоуправления» вошли ответы глав муниципальных районов, руководителей и специалистов органов управления АПК муниципальных районов. В группу «Предприятия АПК» вошли ответы руководителей и специалистов организаций АПК, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Данная группа оказалась самой многочисленной и определила результаты общей оценки. В группу «Малые формы работы в АПК» вошли ответы представителей личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей, представителей сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Представление о сегодняшнем состоянии клиентоориентированности ДАПК дают несколько пунктов анкеты, в том числе вопрос: «Оцените по пятибалльной шкале следующие утверждения:

- повседневная деятельность департамента ориентирована на потребителя и учитывает интересы всех заинтересованных сторон;
- вы как потребитель в целом удовлетворены работой департамента».

При этом один балл означал категорическое несогласие, а пять баллов — полное согласие. Обработка анкет дала оценку первого утверждения 2,9 баллов, а второго 2,7 баллов. Следовательно, мнение потребителей услуг ДАПК стремится к «удовлетворительно», но пока этого уровня не достигает. Важно также видеть за этой средней оценкой мнения представителей разных групп респондентов. Руководители агробизнеса, особенно малого предпринимательства, занимают более жесткую позицию в отношении удовлетворенности работой ДАПК, чем группа «Органы местного самоуправления».

На вопрос: «Как бы Вы охарактеризовали свое отношение, степень доверия и готовность к сотрудничеству с департаментом АПК?» большая часть респондентов (57%) выбрали ответ «Рассматриваю как орган власти, особого доверия не испытываю. Обращаюсь за помощью и сотрудничаю исключительно по необходимости». Примерно треть опрошенных (36%) рассматривают ДАПК как партнера, при этом наибольшую степень доверия и желание сотрудничать выражают предприятия АПК. Отсутствие доверия демонстрируют многие представители малых форм в АПК. Относятся как к органу власти и сотрудничают при необходимости подавляющее большинство — 80% представителей группы «Органы МСУ». По сути, именно с этой категорией, которая, как и ДАПК, является формой публичной власти, у ДАПК должны быть выстроены долгосрочные партнерские отношения. Очевидно, что потенциал развития отношений партнерства между ДАПК и потребителями очень большой.

Итак, применяя к организации деятельности органов власти принципы менеджмента качества, можно говорить о клиентоориентированности и удовлетворенности потребителей качеством услуг как задаче современного реформирования системы государственной власти в России. Изучение мнения потребителей стало исходным пунктом в большом комплексе работ по созданию системы менеджмента качества в департаменте АПК Костромской

области. Социологическое исследование выявило наиболее проблемные сферы деятельности, а также дифференциацию оценок по основным группам потребителей, среди которых самую жесткую и критичную позицию занимают представители малого бизнеса.

УДК 352.075; 330.837

## **ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ**

А.А. Сипкина, Л.А. Бекенева

---

*В статье анализируются результаты социологического исследования, проведенного с участием авторов среди потребителей услуг, оказываемых департаментом агропромышленного комплекса Костромской области. Результаты исследования используются при внедрении системы менеджмента качества в этом департаменте.*

В связи с осуществлением административной реформы на первое место в деятельности органов исполнительной власти выдвигается качество государственных и муниципальных услуг. Есть определенный отечественный опыт внедрения систем менеджмента качества на основе международного стандарта ИСО 9001 в работе властных структур: г. Шахты Ростовской области, Шатурский муниципальный район Московской области, администрация Калининградской области. В нашем регионе впервые такая работа начата в одном из органов исполнительной власти — Департаменте агропромышленного комплекса (далее — ДАПК) Костромской области.

Первым этапом стало проведение в ноябре-декабре 2010 г. исследования, в котором мнение потребителей о качестве деятельности ДАПК сопоставлялось с мнением самих сотрудников ДАПК. Один из основных принципов менеджмента качества — ориентация на потребителя или клиентоориентированность. Это означает, что при выполнении функций, реализации полномочий, предоставлении государственных услуг ДАПК должен прежде всего учитывать интересы и ожидания потребителей, благодаря которым существует любая организация. В первую очередь это мнение хозяйствующих субъектов: крупных предприятий и малых форм работы в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности. Кроме того, партнёром ДАПК в предоставлении государственных услуг являются органы местного самоуправления, органы управления АПК муниципальных районов. Учёт их интересов так же представляется важным.

Особенностью и главной интригой проведения исследования стало то, что сотрудникам ДАПК также была предоставлена возможность ответить на вопросы анкеты от имени потребителей. Это было сделано для того, чтобы не только выявить мнение о деятельности ДАПК потребителей, но и установить степень совпадения результатов между «мнением ДАПК о том, что думают о них потребители» и тем, «что сами потребители думают о ДАПК». В проведении исследования принимали участие студенты ИУЭФ КГТУ Я. Зельч и А. Сипкина, которые представили результаты на коллегии ДАПК.

В течение 2010 г. в работе ДАПК произошли определенные изменения, в частности, на 60% обновился кадровый состав. На многие руководящие должности пришли молодые, амбициозные специалисты, связывающие личную карьеру с развитием отрасли. Однако анкетирование показало, что 58% потребителей не заметили других изменений в работе департамента, кроме смены кадров; 21% видит улучшения, связанные с разработкой долгосрочных программ развития АПК Костромской области; и столько же респондентов отмечает изменения в худшую сторону. Последний вариант в анкетах имеет комментарии: работники АПК прекратили «живое» общение с руководителями сельскохозяйственных предприятий; отменены дотации на молоко; совершенно не участвуем в обсуждении вопросов развития АПК; увеличилось число дублирующих исходящих документов. Это более жесткая оценка в сравнении с ожиданиями специалистов департамента, 43% которых считают, что потребители ощущают и положительно оценивают перемены в ДАПК.

Опрос показал низкую осведомленность предприятий агропромышленного комплекса о том, какие государственные услуги может и должен оказывать им департамент. Знает об этом только 27% опрошенных, 42% осведомлены частично, а оставшиеся 31% дали категоричный отрицательный ответ.

Для оценки клиентоориентированности обновленного коллектива ДАПК представляют интерес ответы на вопрос: «При обращении в департамент АПК какое отношение со стороны сотрудников к Вам было проявлено?» со следующими вариантами ответов:

1. Внимание и готовность помочь. Вы получили ясные, четкие рекомендации и ответ на ваш вопрос.
2. Внимание и готовность помочь. Ответ Вы получили, но обещания оказались не исполнены.
3. Раздражение, желание быстрее от Вас освободиться. Ответа Вы не получили.
4. Равнодушие, неоднократная переадресация от одного сотрудника департамента к другому сотруднику.

Анализ анкет показал, что мнения ДАПК и потребителей в целом совпадают. Внимание и готовность помочь (1 и 2 варианты ответов) отметили большая часть респондентов с обеих сторон: 80% со стороны ДАПК и 76% со стороны потребителей. Департамент АПК оценил себя строже с точки зрения доли негативного отношения к своим потребителям. Так, респонденты ДАПК отдали 13 % варианту ответа 3, против 5 % в группе потребителей. Однако, по отдельным группам потребителей оценки очень различаются. Наиболее высокую оценку клиентоориентированности сотрудников департамент получил со стороны органов местного самоуправления (83 % выбрали первый вариант ответа), тогда как в группе предприятий АПК их доля составляет лишь 46%. При этом каждый третий из опрошенных представителей агробизнеса отмечает, что обещания оказались неисполненными.

Следующая группа вопросов анкеты связана с ранжированием важности для потребителей отдельных направлений деятельности департамента. Респондентам было предложено оценить по 10-балльной шкале каждое из 15

направлений работы департамента. Пятерка приоритетных направлений представлена в таблице 1.

Можно констатировать практически полное совпадение мнения потребителей с мнением сотрудников самого ДАПК. Набор направлений, входящих в приоритетную пятерку, различается только по одной позиции — оказание информационно-консультационной помощи и поддержки (в том числе правовой) организациям и предприятиям отрасли. Очевидно, что департаменту стоит пересмотреть отношение к данному виду услуг, тем более, что информационно-консультационная помощь не требует значительных финансовых вложений.

Таблица 1

### Приоритетные направления деятельности ДАПК

Место	по мнению сотрудников ДАПК	по мнению потребителей
1	Осуществление государственной поддержки субъектов агропромышленного комплекса	Разработка механизмов финансового оздоровления организаций АПК, содействие в их реализации
2	Формирование региональной политики в сфере производства сельхозпродукции и ее переработки. Принятие Концепции развития АПК области	Осуществление государственной поддержки субъектов агропромышленного комплекса
3	Разработка механизмов финансового оздоровления организаций АПК, содействие в их реализации	Управление землями сельхозназначения с точки зрения их рационального и эффективного использования
4	Формирование региональной политики в отношении устойчивого развития сельских территорий. Разработка и реализация Программ социального развития села	Оказание информационно-консультационной помощи и поддержки (в том числе правовой) организациям и предприятиям отрасли
5	Управление землями сельхозназначения с точки зрения их рационального и эффективного использования. Разработка и реализация инвестиционной политики в АПК области	Разработка и реализация инвестиционной политики в АПК области

Интересно, что на последнем месте по значимости оказалось создание условий для формирования отраслевых союзов и организаций в АПК, причем в этом мнении едины и специалисты ДАПК, и потребители. Это свидетельствует о том, что субъекты костромского агробизнеса не осознали общности своих интересов и не готовы совместно отстаивать их.

В целом, проведение социологического исследования показало:

- самой требовательной и критично настроенной категорией потребителей выступают представители агробизнеса, особенно малого предпринимательства;
- наиболее лояльной в оценке деятельности АПК являются органы местного самоуправления, которые рассматривают департамент как партнера, к которому обращаются за помощью и готовы сотрудничать на постоянной основе;

- новая команда ДАПК показала способность объективно и трезво оценивать со стороны свою деятельность, понимать и предвосхищать запросы потребителей, а значит — формулировать и учитывать их интересы в повседневной работе. Это является необходимым условием для внедрения в повседневную деятельность департамента принципов менеджмента качества на основе международного стандарта ИСО 9001.

Секция XV

**СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС И ТУРИЗМ**

УДК 338.48(430)

**КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ ГЕРМАНИИ:  
БАЗОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ**

А.В. Басова, А.С. Маслова

---

*Дана характеристика концепции развития туристской отрасли Германии, основных направлений и подходов к их реализации. Приведены данные об использовании Интернета при организации путешествий.*

Особенностью положения каждого государства на мировой арене является то, как это государство функционирует и выстраивает политику ведения своей деятельности во всех сферах общественной жизни. Все успехи и неудачи государства зависят от четкой и продуманной системы ведения хозяйственной деятельности. При этом в каждой сфере, в каждом сегменте государства избирает определенную стратегию развития, благодаря которой успех будет обеспечен. Как правило, все элементы этой стратегии проверены и максимально изучены и перспективны. Германия в этом плане зарекомендовала себя как положительно и уверенно развивающаяся страна.

Концепция развития национальной туристской отрасли базируется на 4-х «китах»: «Культурный туризм», «Агротуризм/сельский туризм», «Событийный туризм» и «Интернет-технологии» [1].

Культурный и событийный виды туризма являются определяющими в построении концепции развития туристской отрасли Германии. Вся туристская сфера базируется на них, так как они считаются наиболее устойчивыми и постоянными элементами. На них делается упор и с течением времени Германия только обогащается новыми тенденциями культурного и событийного характера. К тому же, самым главным имиджем для посещения Германии иностранцами служат богатейшая культура и множество событий круглый год.

Что касается третьего определяющего элемента концепции развития туристской отрасли — сельского, или агротуризма в Германии, то необходимо напомнить: сельский туризм наряду с городским считается крайне важным «мотором» в становлении и укреплении туристского сектора страны, тем более что статистика показывает, что с каждым годом данный сегмент туристского рынка приносит всё больше положительных результатов и позитивно влияет не только на туристскую сферу, но и на всю хозяйственно-экономическую отрасль немецкого края. Развитие сельского туризма является не только дополнительным доходом для местного населения, но является фактором, стимулирующим развитие села и сельской местности в целом. Агротуризм в Германии получил свое развитие в первую очередь по причине

снижения экономического значения сельского хозяйства и необходимостью его диверсификации [2]. Сельская местность теряет свою привлекательность как место для проживания и работы по причине высокого уровня безработицы и низких доходов. В Германии, несмотря на мощную поддержку со стороны государства и Европейского Союза, проблемы села остаются до конца не разрешенными. Так к ним можно отнести следующие: укрупнение агробизнеса; высокий уровень безработицы (особенно среди женщин до 30%); миграция трудоспособного населения из деревень; низкий уровень дохода; изменение внешнего облика деревень; потеря «деревенской философии» [2].

Массовое развитие агротуризма в Германии началось, как и во всей Европе, с 70-х годов прошлого века, когда стало популярно выезжать в выходные на природу. Однако агротуризм в Германии до середины 90-х годов существовал только в ее западной части. После объединения восточной и западной частей Германии агротуризм начал развиваться и на бывшей территории ГДР. Развитие агротуризма в Германии поддерживается на всех уровнях: федеральном, земельном, коммунальном. При всем этом поддержка оказывается в виде прямого финансирования предпринимателей, занимающихся агротуризмом, например, из Федеральной Земельной программы поддержки среднего и малого предпринимательства. Косвенно развитие агротуризма поддерживается различными программами по развитию сельской местности и сельского хозяйства, экономической и коммунальной инфраструктуры, которые реализуются Федеральными и Земельными Министерствами экономики и труда, Министерства защиты прав потребителя, продовольствия, сельского хозяйства, лесов и рыбоводства. Например, в рамках программы «Обновление деревень» местные власти и население имеют финансовые возможности для восстановления внешнего облика деревень, дорог, а также фермерских хозяйств [2].

Немцы являются самой путешествующей нацией в Европе, однако около 34% из них совершают поездки по Германии. Около 13 % туристов отдыхают в сельской местности, размещаясь на фермах, сельских дворах и в сельских пансионах [2]. В зависимости от места размещения туриста агротуризм в Германии делится на следующие виды: отдых на ферме; отдых на сельском дворе; отдых на винодельческом дворе. Наиболее активную роль в развитии агротуризма в Германии играют союзы и общества по туризму на уровне Федеральных Земель и межрегиональные партнерства, так как именно они занимаются планированием туризма и содействием развитию туризма. «Рамочные» условия для развития туризма вырабатываются Федеральным Министерством экономики и труда совместно с Советом по вопросам туризма. Согласование всех вопросов по развитию туризма между федеральным и земельным уровнем осуществляет Федеральный Земельный комитет по туризму [2]. Вопросами контроля качества туристского продукта агротуризма занимаются несколько организаций: Немецкий туристский союз, Немецкое сельскохозяйственное общество и партнерства/общества по туризму на «земельном» и межрегиональном уровнях. Немецкое сельскохозяйственное общество осуществляет сертификацию мест размещения в сельской местности,

выдает знаки соответствия и проводит постоянный мониторинг качества, а также занимается информационной и рекламной поддержкой агротуризма в Германии. Особенно хотелось бы отметить межрегиональные союзы / партнерства по туризму, которые обычно объединяют несколько муниципальных округов для формирования более разнообразного туристского продукта и совместного продвижения на внутреннем туристском рынке [2].

В Германии существует множество подходов к развитию агротуризма, однако основными из них являются: самоидентификация и самопомощь; кооперация между всеми участниками процесса развития; поддержка развития туризма посредством реализации программ развития территории и межрегиональное и межотраслевое сотрудничество; учет интересов местного населения; создание качественного туристского продукта с учетом охраны окружающей среды; сохранение внешнего облика сельской местности и традиций [2].

Немецкими властями уделяется большое внимание развитию, в первую очередь, данных туристских сегментов, которые не потеряют свою историческую и культурную значимость никогда.

И еще одним базовым элементом, на который опирается туристская отрасль Германии, считается повсеместное использование Интернет-технологий и усовершенствованных компьютерных глобальных сетей [3]. В последнее время обходиться без компьютерного управления в какой бы то ни было сфере если не невозможно, то крайне трудно. А работа туристской сферы и работа по управлению всего туристского сектора отличаются большими объемами и разнообразием информации. Ставка на прогрессивное развитие современных Интернет-технологий в туристском бизнесе, сделанная властями Германии, принесла свои внушительные результаты [4]. Благодаря работе с глобальной сетью в несколько раз увеличились объемы работы с туристской информацией, а объемы развития туристского рынка также показали результаты, достойные восхищения. Хорошее информационное обеспечение туристов в Германии было развито всегда, но с помощью внедрения новейших компьютерных технологий этот процесс стал более глобальным и доступным. Рамки действия различных туристских организаций значительно расширились и позволяют теперь информировать, опрашивать, даже «общаться» с туристами в режиме он-лайн из любого уголка мира. Ранее все это было недоступно, а теперь все новинки турист может узнать на сайтах туристских ведомств, которые сообщают обо всех изменениях, регулярно обновляясь. Кроме того, некоторые статистические исследования могут быть доступны для собственных выводов. Германия с помощью Интернет-технологий стала полностью открыта для своих гостей.

Помимо содержания актуальной информации, как для туристов, так и для исследователей туристского рынка, мировая глобальная компьютерная сеть имеет определенные преимущества в туристском бизнесе: удобство, простота в использовании, достоверность, своевременность.

В современном мире при колоссальной занятости потенциальному туристу сложно выделить достаточно времени для организации своего отпуска,



так как это зачастую процесс, требующий много времени и сил. А вот с помощью компьютерных сетей турист может в любую удобную для него минутку выбрать для себя то, что его интересует в его отдыхе, он сам может заказать себе транспорт, проживание, прочие услуги на удобное для себя время, а также, никуда не отходя, разузнать все о месте, в которое он желает ехать. Практика показывает, что все большая часть туристов при организации своего отдыха пользуется Интернетом и он-лайн бронированием при заказе туристской путевки, в то время как традиционные обращения в туристские агентства с просьбой поиска и организации тура значительно сократились.

В 2009 году при организации и бронировании своего путешествия Интернет использовали 65% европейцев, в турбюро обращались лишь 22% туристов. По сравнению с данными 2003 года прогресс информационных компьютерных технологий очевиден: в 2003 году 43% использовали традиционно туристское бюро, Интернетом пользовались 34% туристов. В таблице 1 представлена доля использования Интернет-технологий при организации путешествий [4].

**Таблица 1**  
**Доля использования Интернета при организации путешествий**

2003 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
34%	46%	49%	56%	65%

В настоящее время Интернет неотделим от человеческой жизнедеятельности. По прогнозам Reiseanalyse в 2010 году использование Интернет-технологий увеличится до 68% [5]. Туристские информационные порталы работают круглосуточно, их открывается все больше и тенденция к расширению деятельности туристских организаций, в том числе по исследованию туристского рынка, будет продолжаться. Как показали исследования, туристы ориентируются в Интернете либо по известным туристским маркам, либо по прямому электронному адресу объекта туристской индустрии, либо с помощью поиска. Оборот туристских агентств, работающих в режиме реального времени, составил в 2008 году 4,3 млрд евро [6]. Такой результат радует туристские организации, а заодно и немецкие власти, предвещая при обдуманном подходе к развитию данного направления высокие результаты.

Таким образом, все из представленных направлений, на которых основывается вся концепция развития туристской отрасли, являются определяющими и самыми устойчивыми в своем развитии. Неудивительно, что именно эти направления обозначены элементами концепции развития национального немецкого туризма.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Влияние туризма на экономику Германии [Электронный ресурс] / Развитие туризма в России и Германии. — Режим доступа : <http://www.bestreferat.ru/referat-70151.html>
2. Платонова, Ю.В. Применение немецкого опыта развития агротуризма в Ярославской области Российской Федерации [Электронный ресурс] / Ю. В. Плато-

- нова // Содействие региональной экономике в Ярославской области, сор. 2002—2010. — Режим доступа : [http://tourlib.net/statti\\_tourism/platonova.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/platonova.htm)
3. Deutschland. Wirtschaft. Tourismus. [Электронный ресурс] // Wikipedia. — Электрон.дан. — Режим доступа : <http://de.wikipedia.org/wiki/tourismus>
  4. F.U.R.: Das Internet auf dem Weg zur wichtigsten Urlaubs-Informationsquelle // Версия проф.pdf. [Электронный ресурс] / Forschungsgemeinschafts Urlaub und Reisen e.V.: Newsletter September 2009 — Электрон.дан. — [Kiel, 2009].
  5. F.U.R.: Reiseanalyse RA 2010 — Erste Ergebnisse // Версия проф.pdf. [Электронный ресурс] / Forschungsgemeinschafts Urlaub und Reisen e.V. — Электрон.дан. — [Kiel, 2010].
  6. Fakten und Zahlen zum deutschen Reisemarkt 2008: Eine Uebersicht des Deutschen Reiseverbands (DRV) // Версия проф.pdf. [Электронный ресурс] / Der deutsche Reiseverband e.V. — Электрон.дан. — [Berlin, 2009].

УДК 339.138

## **ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА (НА ПРИМЕРЕ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Г. КОСТРОМЫ)**

М.В. Коврова

---

*В статье актуализирована проблема исследования факторов поведения потребителей гостиничных услуг как стимулов, влияющих на формирование мотивационных установок на примере ведущих гостиничных предприятий г. Костромы.*

Проблема изучения потребительского поведения и в частности факторов, влияющих на выбор и формирующих определенные мотивационные установки, носит в целом универсальный характер. Сам выбор данной темы предопределен тем фактом, что в настоящее время индустрия гостеприимства становится все более значимой для рынка сервисных услуг России. Отдельное внимание исследования пожеланий, отзывов и советов клиентов данных предприятий, где в свою очередь одной из основополагающих выступает проблема мотивации и примыкающая к ней проблема процесса принятия решения о покупке гостиничного продукта как привлечения наибольшего количества разноплановых категорий гостей. Рассматриваемая тематика имеет выраженную научную новизну, так как исследование вышеобозначенной проблемы носит фрагментарный характер и требует изучения на эмпирическом уровне.

Проблема мотивации потребителей гостиничных услуг в свою очередь актуализирована в работах многих известных авторов по маркетинговым проблемам исследования поведения потребителей гостиничного и туристского продукта (Е.В. Демченко, И.А. Дубровин, А.П. Дурович А.А. Козырев, Г.А. Папирян) [2—5; 7]. В ряде сборниках трудов по описанию маркетинговых исследований на примере Российских предприятий, уделяется внимание данной проблематике в сфере туризма и гостиничного бизнеса [1]. Один из крупных исследователей в области маркетинга услуг А.П. Челенков

Объектом исследования особенностей факторов поведения потребителя в индустрии гостеприимства стали известные в городе и регионе гостиничные предприятия бизнес-класса категории 3\* — гостиничный комплекс «Волга» и гостиничный комплекс «Снегурочка». Предприятия изначально рассматриваются в настоящее время как прямые конкуренты. В деятельности прослеживается большое количество общих черт по различным параметрам, основными из которых являются большой номерной фонд, а также оказываемые услуги по размещению, питанию.

Данные предприятия, достаточно близко расположенные территориально на достаточно привлекательном месте города с видом на Волгу (что особенно характерно для ООО ГК «Волга») в настоящее время одни из немногих гостиниц, которые могут разместить и организованные группы (туристы, корпоративные гости), так и гостей-индивидуалов. Оба предприятия имеют достаточно развитую и динамичную инфраструктуру, удачно разработанный и достаточно активно функционирующий веб-сайт, который является одновременно инструментом сбыта-продажи и инструментом маркетинговых коммуникаций.

В качестве респондентов были выбраны гости отеля в возрасте от 24-х до 44-х лет женского и мужского пола, целью размещения которых были туристские цели. При этом выбор респондентов был ориентирован на исследовании именно туристов-индивидуалов, которые составляют в обеих гостиницах в среднем ок. 21-23% от общего количества гостей. Особенностью данного сегмента гостей является приверженность к комфортному размещению, заказу дополнительных гостиничных услуг, в том числе экскурсионных программ. Как правило это в основном семьи с детьми.

В качестве предмета исследования выступили фоновые стимульные факторы потребительского поведения, оказывающие интенсивное воздействие на мотивационные предпочтения потребителей на примере индустрии гостеприимства. В качестве методов исследования выступили анкетирование и фокус-группы.

Рассматривая особенности внешних факторов их характеристику и значимость, необходимо отметить, что сами воздействия внешней среды представляют собой совокупность стимулов и фоновых факторов, во многом определяющих мотивацию потребителя. Так основное внимание было уделено исследованию влияния таких факторов как референтная группа, рекламное обращение, марка товара и брэндинг, ассортимент, сервис при продаже.

Влияние референтных групп. Референтной считается группа, которая оказывает прямое или косвенное влияние на поведение человека. Различают первичные, вторичные, желательные и нежелательные референтные группы. Первичные коллективы объединены неформальными отношениями, это, например семья, друзья, соседи или коллеги. Вторичные коллективы объединены формальными характеристиками (общественные институты). В настоящем исследовании были выделены такие референтные группы как родственники (67% ГК «Волга», 58% ГК «Снегурочка»), а также друзья и знакомые,

которые уже были в Костроме (43% ГК «Волга», 49% ГК «Снегурочка»). При этом воздействие оказали и друзья, которые размещались именно в данных гостиницах.

Влияние рекламного обращения. Основными средствами массового воздействия на потребителя являются реклама, стимулирование сбыта и пропаганда. Рекламное информационное сообщение способно мотивировать потребителя покупать более достойные и более выгодные для него товары. Рекламное обращение через традиционные рекламные носители не оказало существенное влияние на изучаемых респондентов. Здесь было выявлено, что только на 12% потребителей гостиничных услуг ГК «Волга» оказала влияние полиграфическая реклама и на 15% ГК «Снегурочка» — наружная реклама (растяжка и рекламный щит на въездах в город и гостиницу). Между тем рекламное обращение и специальные предложения как факторы стимулирования продаж с веб-сайтов гостиниц оказали гораздо более сильное воздействие на респондентов (57% ГК «Снегурочка» и 54% ГК «Волга»).

Влияние марки товара и брендинга. Бренд создается, используя мотивацию потребителя, его ассоциации, среди которых выделяют:

- основные (описывающие товар и внутренне согласованные),
- благоприятные (описывающие желаемые и реальные преимущества)
- уникальные (описывающие и дифференцирующие).

Анализ влияние данного фактора показал, что бренд «Кострома — Родина Снегурочки» аналогичный названию и направленности деятельности гостиницы оказал одно из доминирующих воздействий на потребительские предпочтения гостей выделенной целевой аудитории ГК «Снегурочка» (76%). При этом необходимо отметить связанные с брендом благоприятные ассоциации, уникальность обращения к самому мифическому персонажу Снегурочки. Часть респондентов ГК «Волга» также отметило роль Костромских брендов, влияющих на их потребительские предпочтения (38%). Среди них выделены такие бренды как «Кострома и Берендеево царство — Родина Снегурочки», «Иван Сусанин — патриот земли русской», «Кострома — льняная столица России».

Влияние ассортимента. Целью ассортиментной политики является оказание максимального воздействия на покупателей, при этом в индустрии гостеприимства выбор вариантов средств размещения и вариантов покупки дополнительных услуг имеет немаловажное значение. Наличие выбора в ассортиментном предложении в рамках примерно одного ценового диапазона оказывает влияние на потребительские предпочтения гостей изучаемого сегмента. Так в ГК «Волга» это выбор гостиничных номеров «стандарт» и «комфорт» и само влияние разнообразия ассортиментного предложения отметило 62% от общего количества респондентов. В ГК «Снегурочка» это 67% и это такие категории гостиничных номеров как «Семейный», «Стандарт» и «Комфорт».

В этой же группе факторов рассматривается влияние цены и наличие скидки на мотивацию потребителя в процессе выбора альтернатив и покупки.

При этом в проведенных ранее исследованиях было выявлено, что здесь важны сама цена и размер скидки, а также механизмы активизации мотивации потребителя путем снижения цены. Исходя из результатов исследования действительно более половины респондентов (68% ГК «Волга», 64% ГК «Снегурочка») отметили существенное влияние данных факторов.

Влияние сервиса при продаже. Оценка уровня сервиса определяется результатом взаимодействия покупателя и продавца, а также удовлетворением покупателя самим процессом продажи. Важнейшую роль в этом играют сами сотрудники и их квалификация. Особую роль сервис играет в гостиничном бизнесе и предопределяет выбор гостя. При этом оценка уровня качества сервиса важна на всех этапах процесса оказания гостиничных услуг.

С точки зрения современных подходов, их задача состоит в сокращении разрыва между ожидаемым и получаемым уровнем сервиса.

- разрыв в знаниях (разницы между ожиданиями покупателей и оценкой этих ожиданий продавцом)
- разрыв в стандартах (зазор между представлениями продавца о знаниях покупателей и стандартным уровнем обслуживания)
- разрыв в обслуживании (разница между стандартным уровнем обслуживания и фактическим положением дел)
- разрыв в коммуникациях (разница между фактическим положением дел и уровнем сервиса).

Исходя из результатов исследования в целом влияние сервиса оказывает существенно для 57% ГК «Волга», а также для 54% респондентов ГК «Снегурочка».

В целом на основании проведенного исследования, возможно сделать следующие выводы:

1. Практически все группы факторов в исследовании оказались выражены среди более половины респондентов в обеих гостиницах.

2. При сравнительном анализе количественной выраженности групп факторов наиболее существенное воздействие оказывают влияние бренда (респонденты ГК «Снегурочка»), а также влияние референтной группы и влияние цены (респонденты ГК «Волга»).

3. Выявлены значительные сходства в оценке значимости воздействия фоновых внешних факторов на поведенческие предпочтения гостей-индивидуалов туристской направленности среди обоих гостиничных предприятий, что возможно объяснить сходством инфраструктуры и специфики предоставления гостиничных услуг.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анурин В.Ф. Маркетинговые исследования потребительского рынка / В. Ф. Анурин, И. И. Муромкина, Е. В. Евтушенко — СПб. : Питер, 2006. — 270 с.
2. Демченко Е.В. Маркетинг туристических услуг / Е. В. Демченко. — Минск, 2006.
3. Дубровин И.А. Маркетинг в туризме : учеб. пособие / И. А. Дубровин. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 347 с.

4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учеб. пособие / А. П. Дурович. — Минск : Новое знание, 2006. — 496 с.
5. Козырев А.А. Мотивация потребителей / А. А. Козырев. — СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 2003. — 384 с.
6. Мельникова О.Т. Фокус-группы в маркетинговом исследовании: Методология и техники качественных исследований в социальной психологии / О. Т. Мельникова. — М. : Академия, 2003.
7. Папирян Г.А. Маркетинг в туризме [Электронный ресурс] / Г. А. Папирян // Все о туризме. Туристическая библиотека. — Режим доступа : [http://tourlib.net/books\\_tourism/papiran.htm](http://tourlib.net/books_tourism/papiran.htm).
8. Челенков А.П. Маркетинг услуг : монография / А. П. Челенков. — 3-е изд. — М. : Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2004. — 128 с.

УДК 338.48(075.8)

## **СПЕЦИФИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ Г. КОСТРОМЫ**

О.А. Тенякова, М.В. Коврова

---

*В статье рассмотрена проблематика изучения инновационных процессов в туристской отрасли как в целом в РФ, так и на примере туристского рынка г. Костромы*

В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся сфер в международной торговле услугами. По оценкам Всемирного совета по туризму и путешествиям, доходы от туризма в 2010 году в ВВП в России с учетом мультипликативного эффекта составили ок. 5,8%. Согласно данным того же источника, число рабочих мест в туризме составило 1,8% от общей занятости, с учетом смежных отраслей — 6,8%, инвестиции в основной капитал в туристскую индустрию России составляют 13,2% от общих инвестиций при годовом росте в 9,4%.

Также актуальной является реализация стратегии развития туризма в РФ на период до 2015 года, федеральных и региональных программ (так по данным субъектов РФ в регионах реализуются и находятся в стадии разработки 65 региональных программ развития туризма, в том числе в семи регионах уже приняты концепции развития туризма), что ставит задачи разработки и внедрения инновационных технологий в области производства туристского продукта, технологической и информационной, организационной среды туристского предприятия, государственного регулирования туристского рынка. При этом в области исследования инновационных технологий в сфере туризма существует ограниченное количество работ, посвященных этой теме. Среди них основными трудами являются исследования Н.Н. Малаховой, Д.С. Ушакова, Новиков В.С. и других [4; 5]. Безусловно, инновационная деятельность в туризме должна опираться на работы в области теории инноватики и инновационного менеджмента [1; 2].

Основными направлениями развития инноваций в сфере туризма являются:

- инновации в области производства туристского продукта
- инновации в маркетинговой и управленческой деятельности
- инновации в области транспорта и индустрии гостеприимства как супраструктуры производства туристского продукта
- инновации в области автоматизации и виртуализации деятельности туристских предприятий.

На наш взгляд целями подобных исследований должны быть проведение анализа особенностей видов инноваций, природы и условий, способствовавших появлению и развитию инновационного процесса в сфере туризма. При этом основными критериями оценки эффективности инновационных технологий туристской сферы должны выступать:

- повышение конкурентоспособности туристских предприятий на внутреннем и мировом рынке;
- повышение инвестиционной привлекательности туристской индустрии;
- повышение уровня правовой защиты всех субъектов туристской отрасли.

Также на наш взгляд целесообразным должно быть включение результатов выполнения работ в данном направлении в комплекс задач стратегии развития туризма в РФ на период до 2015 года, что особенно актуально в областях:

- активизации стратегии диверсификации туристского продукта (на основании развития сферы производства туристского продукта);
- повышение конкурентоспособности России как туристского направления (развитие регионального туризма: туристско-рекреационных территорий, экологического, сельского туризма, событийного туризма);
- развития туристского брэндинга, маркетинговых коммуникаций;
- развития электронного туристского маркетинга;
- повышения качества при реализации тур. продукта;
- повышения эффективности организационной и управленческой деятельности туристского предприятия.

В отношении развития инновационного потенциала Костромской области необходимо подчеркнуть, что на протяжении ряда последних лет администрация Костромской области придает большое значение развитию туризма как перспективной, с точки зрения наличия соответствующего потенциала региона, отрасли экономики. При этом приоритетная нацеленность становления и развития туристской индустрии связана, прежде всего, с укреплением всероссийского и международного имиджа Костромской области и повышением жизненного уровня ее населения.

Так в 2010 году общее количество туристических фирм, работающих на территории Костромской области, составило около 100, причем их численность из года в год имеет устойчивую тенденцию к увеличению. Часть этих туристских предприятий имеет продолжительный и достаточно богатый

опыт работы в сфере туристской индустрии, располагает серьезным профессиональным кадровым составом.

Вместе с тем, существующая ранее недостаточность количества мест размещения, прежде всего, отвечающих самым современным требованиям обусловила появление в городе Костроме ряда новых гостиниц: комфортабельная гостиница «Отель Шелестов» на 40 мест; гостинично-оздоровительный комплекс «Дворянское гнездо» на 22 номера; в живописном уголке Костромы на набережной реки Волги открылась отвечающая всем современным требованиям гостиница «Золотое кольцо — Кострома». Также в центре Костромы функционирует «Бизнес-Отель», ориентированный на корпоративных гостей также отвечающий европейскому уровню комфорта. ГК «Снегурочка», выдержанная в сказочных мотивах — удачное место размещения как для организованных туристских групп, так и для туристов-индивидуалов. В 2008—2009 гг. были открыты три новых небольших современных отеля «Аристократ», «Премьер», «Граф». При этом в настоящее время ведется работа по строительству в Костроме 5-6 новых гостиничных предприятий, которые могут повысить имидж Костромы как туристского центра, сделать его более привлекательной для туристов, в том числе в деловых кругах России и зарубежья.

В последние годы в целом значительно увеличилось общее количество гостиниц и аналогичных им средств размещения. При этом тенденции роста и что немаловажно стабильной загрузки номерного фонда наблюдаются и в бизнес-классе и эконом-классе. Среди наиболее популярных гостиниц по-прежнему остаются «Волга», «Азимут Отель Кострома». Именно они располагают номерами различного уровня комфортабельности, целенаправленно совершенствующих систему услуг, предоставляемых гостям, прежде всего, в сфере развлечений и активного отдыха. Тенденции роста средств размещения органично взаимосвязаны с тенденцией ежегодного роста туристского потока, в том числе и со стороны иностранных туристов.

Департамент внешнеэкономических и межрегиональных связей Костромской области ежегодно принимает участие в работе российских и международных выставок-ярмарок на едином стенде «Костромская область», в том числе:

- международная специализированная выставка «Лентрэвел»;
- московской Международной выставке «Интурмаркет»;
- московской Международной выставке «Путешествия и туризм»;
- международная специализированная выставка «Индустрия туризма»;
- московской Международной туристской ярмарке «Туризм и отдых»;
- московской Международной выставке «Отдых»;
- ювелирная выставка «Золотое кольцо. Зима» стенд «Туристский потенциал Костромской области».

В настоящее время ведется работа по продвижению двенадцати брендов Костромской области: «Кострома — колыбель династии Годуновых и Романовых, оплот российской государственности», «Кострома Богохрани-



мая», «Кострома — ювелирная столица России», «Кострома — жемчужина "Золотого кольца России"», «Кострома — малая Родина А.Н. Островского», «Кострома и Берендеево царство — Родина Снегурочки», «Иван Сусанин — патриот земли русской», «Кострома — льняная столица России», «Кострома — сырная столица Центральной России», «Завражье — край Павла Флоренского, Арсения и Андрея Тарковских», «Нерехта — город- музей под открытым небом», «Галич — откуда наши предки ходили на Царьград». При этом в качестве популяризации брендов используются новые информационные проекты с привлечением СМИ, подготовка рекламно-информационных материалов по каждому из брендов.

---

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации : [пер. с англ.] / Питер Ф. Друкер. — М. : Вильямс, 2007.
2. Инновационный менеджмент/ [С.Д.Ильенкова, Л.М.Гохберг, СЮ.Ягудин и др.]; под ред. проф. С. Д. Ильенковой. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. Малахова Н.Н. Инновации в туризме и сервисе / Н. Н. Малахова, Д. С. Ушаков. — М. : МарТ, 2008.
4. Новиков В.С. Инновации в туризме : учеб. пособие / В. С. Новиков. — 2-е изд. — М. : Академия, 2008.

## СОДЕРЖАНИЕ

Секция X	
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ. ИСТОРИЧЕСКОЕ КРАЕВЕДЕНИЕ	
С.Г. Шарабарина	3
Секция XI	
ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА	
Н.Л. Хвальгина	7
Н.В. Саков (Следственное управление Следственного комитета при прокуратуре РФ по Костромской области), Г.Г. Бриль	11
Н.В. Саков (Следственное управление Следственного комитета при прокуратуре РФ по Костромской области)	14
А.А. Корняков	17
О.В. Александрова	21
Е.В. Бестужева	23
Н.С. Кузнецова	28
Д.А. Митрофанов	30
Секция XII	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
И.В. Швецов, А.И. Тяжов	34
М.И. Жигалов	36
Е.А. Маркевич, Т.А. Кофанова	39
Н.Н. Саксина, С.А. Бабенко	41
Е.П. Чистякова, А.С. Тетёркина, В.В. Шапошникова	47
С.Ю. Гамазов, В.В. Шапошникова	50
В.В. Агапова, Р.Н. Сагирова, В.В. Шапошникова	54
Секция XIII	
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ	
В.А. Арцрунян, С.А. Бабенко	58
С.А. Бабенко, И.А. Травина	63
Я.В. Нечаев, Т.И. Лапшина	68

М.В. Ширяев, В.В. Иваницкий	72
С.А. Мельник, М.А. Данилова	77
Н.В. Мамон, А.А. Платонов	81
А.А. Петухова, Е.А. Садовникова, В.П. Дудяшова	84
А.Н. Клушина, Т.И. Пунанова	88
С.А. Павлова, Т.И. Пунанова	91
Т.П. Орлова, А.Д. Шуваева	93
М.Ю. Горбунова	97
Н.М. Ингликова	100
В.Г. Корягин	104
С.А. Мельник, Е.С. Комисарова	106
Л.А. Бекенева, Т.А. Ершова	109
С.С. Тихонова, О.И. Шеломова	112
О.А. Соколова	118

Секция XIV

МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.  
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

О.Ю. Быстрова, Е.В. Деньгуб	121
В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень, Е.В. Сизых	125
М.А. Волкова, В.П. Дудяшова	129
Н.В. Мамон, О.Ю. Быстрова, Н.В. Мирошниченко	132
Т.А. Ершова	137
Я.Ю. Зельч, Л.А. Бекенева	141
А.А. Сипкна, Л.А. Бекенева	144

Секция XV

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС И ТУРИЗМ

А.В. Басова, А.С. Маслова	147
М.В. Коврова	151
О.А. Тенякова, М.В. Коврова	155

Научное издание

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КГТУ**

*Выпуск 12*

Часть 2

Секции X—XV

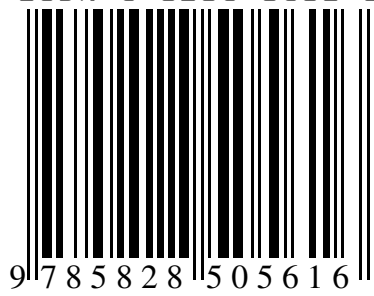
*Издаются в авторской редакции*

*Компьютерная верстка Н.И. Поповой*

Подписано в печать 30.03.11. Формат бумаги 60×84 1/16.  
Печать трафаретная. Печ. л. 10,0. Заказ 163. Тираж 400 (1 з. 75).

Редакционно-издательский отдел  
Костромского государственного технологического университета  
156005, г. Кострома, ул. Дзержинского, 17

ISBN 5-8285-0561-0



9 7 8 5 8 2 8 5 0 5 6 1 6