



Н а у ч н ы й ж у р н а л

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

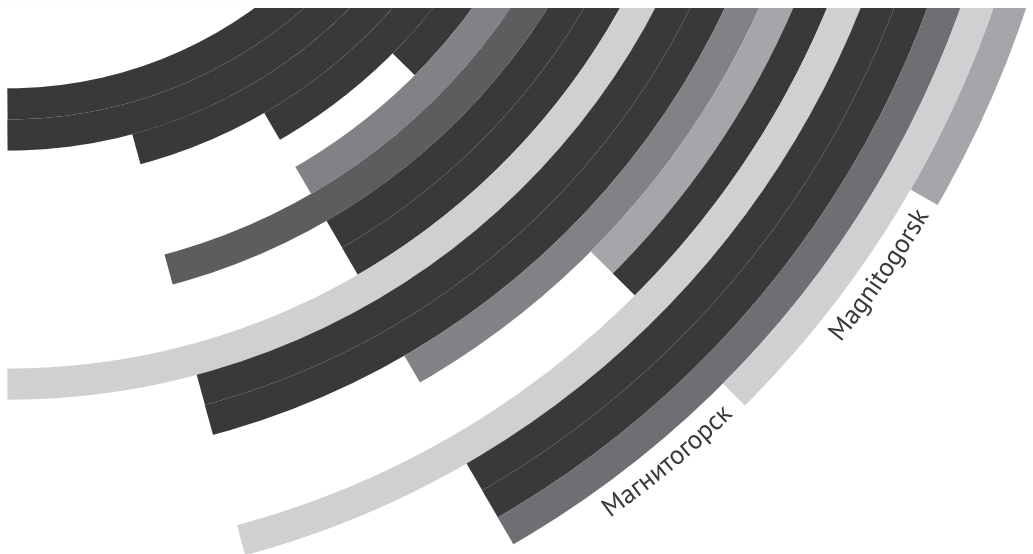
№1(4) / 2015

ISSN 2310-4570



Economics and politics

S c i e n t i f i c j o u r n a l



Магнитогорск

Magnitogorsk

Экономика и политика

Economics and politics

№1 (4) 2015

Журнал включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Электронные версии журнала размещаются на собственном ресурсе научной электронной библиотеки и в сети интернет.

The journal was included in the database of the Russian science citation index (RSCI).

Electronic versions of the magazine are placed on their own resource of the scientific electronic library and on the Internet.

Издается с 2013 года.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ74-01162 от 11 февраля 2015 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Челябинской области.

Учредитель ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

455000, Челябинская область, г. Магнитогорск, пр. Ленина, 38

Адрес редакции:
455000, Россия, г. Магнитогорск,
пр. Ленина, 24.
Тел.: (3519)22-19-94.
Факс: (3519)29-84-02.
E-mail: decan_balynskaya@mail.ru

Editorial Office Address:
24, Lenin Prospect, Magnitogorsk,
455000, RUSSIA
Phone number: (3519) 22-19-94
Fax: (3519)29-84-02
E-mail: decan_balynskaya@mail.ru

Журнал отпечатан: ООО «Люкс-Полиграфия», г. Магнитогорск, пр. Ленина, 122.

Выход в свет: 30.03.2015

Тираж 495 экз. Заказ №8908/2015

Научный журнал
Экономика и политика
№1 (4) 2015
ISSN 2310-4570

Журнал включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Редакционный совет

Председатель редсовета:

Н.Р. Балынская, д.полит.н., проф., директор института экономики и управления ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», член-корр. РАЕН.

Члены редсовета:

Е.М. Абайдельдинов – д.ю.н., проф. Евразийского национального университета им. Л.Н.Гумилева (ЕНУ им. Л.Н.Гумилева), зав. каф. международного права юридического факультета (Казахстан);

С.Н. Большаков – д.э.н., д.полит.н., декан факультета прикладных коммуникаций Санкт-Петербургского государственного университета, зав. каф. менеджмента массовых коммуникаций (Россия);

З.А. Жаде – д.полит.н., проф. Адыгейского государственного университета, зав. каф. теории государства и права и политологии (Россия);

Р. Земан – заведующий кафедрой экономики и менеджмента Технико-экономического института в г. ЧешскиеБудейовице (Чехия);

В.М. Капицын – д.полит.н., проф. Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (Россия);

Х. Ковальска-Стус – д.филос.н., проф., зав. кафедрой византийско-православной культуры в Институте России и Восточной Европы Ягеллонского университета (Польша);

И.Д. Тургель – д.э.н., проф. Уральского института – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы (Россия);

А.А. Цыганов – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве РФ, зав. каф. ипотечного жилищного кредитования и страхования (Россия);

Р.Т. Юлдашев – д.э.н., проф. МГИМО(У) МИД РФ, зав. каф. управления рисками и страхования (Россия).

Главный редактор: Н.Р. Балынская.

Технические редакторы: Л.М. Рахимова, Е.И. Канаева, ассистенты Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.

Scientific journal
Economics and politics
№1 (4) 2015
ISSN 2310-4570

The journal is included in the database of the Russian Science Citation Index (RSCI).

The Editorial Board

Chairman of the Editorial Board:

N. R. Balynskaya - D.Sc. (Political), professor, Director of Economics and Management Institute of «Nosov Magnitogorsk State Technical University», Corresponding Member of the Russian Academy of Natural Sciences

Editorial Board members:

E.M. Abayeldinov - Doctor of Law, professor, L.N. Gumilyov Eurasian National University. (L.N. Gumilyov ENU), Head of the department of International Law (Kazakhstan);

S.N. Bolshakov - D.Sc. (Economics), D.Sc. (Political), Dean of the Faculty of Applied Communication Studies, St. Petersburg State University (SPbGU), Head of Mass Communications Management department (Russia);

Z.A. Jade – D.Sc. (Political), professor, Adyghe state University (Russia);

R. Zeman – Head of the Department of Economics and Management, School of Economics and Technology, České Budějovice, Czech Republic

V.M. Kapitsyn - D.Sc. (Political), professor, LMSU (Russia);

H. Kowalska-Stus The Head of the sub department of Byzantine – D.Sc. (Philosophy), professor, Orthodox culture in Russian and Eastern Europe Institute Of Jagiellonian University (Poland);

I.D. Turgel - D.Sc. (Economics), professor, Ural Institute - a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration (Russia);

A.A. Tsyanov - D.Sc. (Economics), professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Head of Residential Mortgage Loans and Insurance department (Russia);

R.T. Yuldashev - D.Sc. (Economics), professor, MGIMO (University) of the Minister of Foreign Affairs of the Russian Federation, Head of Risk Management and Insurance department (Russia).

Editor in Chief: N. R. Balynskaya

Technical Editors: L.M. Rakhimova, E.I. Kanaeva, assistants professor of Nosov Magnitogorsk State Technical University.

Балынская Н.Р. ПОЛИТИКО-МЕДИЙНЫЙ ПРОЦЕСС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ5	Balynskaya N.R. MEDIA-POLITICAL PROCESS IN THE RUSSIAN FEDERATION: CURRENT STATUS5
Баранова Н.А. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В РЕГИОНЕ8	Baranova N.A. ANALYSIS OF CURRENT RESEARCH TECHNIQUES OF BUSINESS ENVIRONMENT IN REGION8
Большаков С.Н. УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ IR (INVESTOR RELATIONS) И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНВЕСТОРАМИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ14	Bolshakov S.N. TERMS OF CREATING OF IR-TECHNOLOGIES AND ORGANIZATION OF EFFECTIVE INTERACTION WITH INVESTORS IN THE RUSSIAN ECONOMY14
Васильева Е.И., Зерчанинова Т.Е., Ручкин А.В. NEW PUBLIC MANAGEMENT AS A PARADIGM OF HR-MANAGEMENT IN THE PUBLIC20	Vasilyeva E.I., Zerchaninova T.E., Ruchkin A.V. NEW PUBLIC MANAGEMENT AS A PARADIGM OF HR-MANAGEMENT IN THE PUBLIC20
Гафурова В.М. К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ В РОССИИ: НАУЧНЫЙ ОБЗОР27	Gafurova V. M. TO THE QUESTION ABOUT THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT THOUGHT IN RUSSIA: A SCIENTIFIC REVIEW27
Долгополов О.В. КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИЙ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СОВРЕМЕННУЮ ПАРАДИГМУ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ30	Dolgopolov O.V. A CRITICAL ANALYSIS OF DEFINITIONS OF REVENUES AND EXPENSES THAT MAKE UP THE MODERN PARADIGM OF PROFIT IN THE ACCOUNTING30
Замбрыцкая Е.С., Харченко А.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»37	Zumbrzyckaya E.S., Kharchenko A.A. COMPARATIVE ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO THE CONCEPT OF «HUMAN CAPITAL»37
Зарубина В.Р., Зарубин М.Ю. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН41	Zarubina V.R., Zarubin M.Yu. INNOVATIVE DEVELOPMENT REPUBLIC OF KAZAKHSTAN41
Калачев Д.Н., Полулях Д.С. ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ РОССИЯ – НАТО44	Kalachev D.N., Polulyakh D.C. THE BASIC CONTRADICTIONS IN THE RUSSIA – NATO RELATIONS44

Канаева Е.И. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ51	Kanaeva E.I. THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT PROCESS51
Карипов Б.Н. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИРОДЫ, СТРУКТУРЫ, ЭЛЕМЕНТОВ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, РАЗЛИЧНЫХ АКТОРОВ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА53	Karipov B.N. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE NATURE, STRUCTURE, ELEMENTS AND INTERACTIONS OF VARIOUS ACTORS IN THE POLITICAL PROCESS53
Квариани А.З. СРЕДИЗЕМНОМОРСКАЯ ПОЛИТИКА ЕС: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО И МНОЖЕСТВЕННАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ62	Kvariani A.Z. MEDITERRANEAN POLICY OF EU: STRATEGIC SPACE AND PLURAL IDENTITY62
Кузнецова Н.В. МИССИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ69	Kuznetsova N.V. THE MISSION AS A REFLECTION OF THE VALUES OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE MODERN ENTERPRISE69
Никитина О.А., Слободяник Т.М. ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ75	Nikitina O.A., Slobodjanik T.M. MANAGEMENT DECISION-MAKING THROUGH THE USE OF FINANCIAL AND ECONOMIC METHODS OF EFFICIENCY ESTIMATION OF INVESTMENT PROJECTS75
Олейник Л.В., Утарбаева Г.К. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ82	Oleinik L.V., Utarbaeva G.K. THE PROBLEMS OF FORMATION OF THE EFFECTIVE STATE SERVICE82
Романов Е.В. СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ86	Romanov E.V. MEDIUM-TERM FORECAST OF DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATION: PROBLEMS AND PROSPECTS86
Фельдман П.Я. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО УЧАСТИЯ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ КАК ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ92	Feldman P.Y. REGULATION OF THE POLITICAL PARTICIPATION OF INTEREST GROUPS AS A POLICY PRIORITY FOR THE GOVERNMENT92
Шеметова Н.К. МАРКЕТИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ96	Shemetova N.K. MARKETING OF EDUCATIONAL SERVICES AS A TOOL OF INCREASING THE UNIVERSITIES COMPETITIVENESS96

Балынская Н.Р.,
д.полит.н., профессор Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И. Носова.

Balynskaya N.R.,
D.Sc., professor of Nosov Magnitogorsk State Technical
University.

ПОЛИТИКО-МЕДИЙНЫЙ ПРОЦЕСС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

MEDIA-POLITICAL PROCESS IN THE RUSSIAN FEDERATION: CURRENT STATUS

Аннотация

В статье автор рассуждает о том, что в России на современном этапе сформировался не столько политический, сколько медийно-политический процесс, который отличается крайней противоречивостью. Встает вопрос о субъектах управления информацией, об информации как ресурсе, который нельзя ставить в один ряд с другими ресурсами. Все эти проблемы могла бы решить «медиаполитология».

Abstract

The author of this article discourses that at the present stage in Russia was formed not so much political process as the media-political process, which is characterized by extremely contradicto-ri-ness. There is a question about the subjects of information man-agement, about the information as a resource that cannot be put on a same row with other resources. All of these problems could be solved by «Media Politology».

Ключевые слова

Политический процесс, медийный процесс, субъекты политического процесса, политический контроль.

Keywords

Political Process, Media Process, the Subjects of the Political Process, Political Control.

Политические события в России, связанные с избирательными циклами, обострением международных противоречий и, как следствие, напряжением взаимодействий между разными субъектами политических взаимодействий, все больше демонстрируют: на со-

временном этапе развития политических взаимодействий заметно проявилась информационная сущность политического процесса [1]. Все это заставляет по-иному взглянуть как на саму информацию, так и на структуру нового явления, обозначившегося в российской политике – политико-медийного процесса.

К вопросу о такой взаимосвязи обращаются многие исследователи. В науке существует точка зрения, что массовые коммуникации порождают многосубъектный характер политической деятельности [2]. Некоторые исследователи вообще полагают, что информационная составляющая политического процесса всегда была ему присуща, поскольку «с древнейших времен жизнь человека зависела не только от его способности добывать пищу и т.п., но не в меньшей мере и от того, насколько быстро и полно он получал информацию (например, об опасности) и насколько быстро на нее реагировал. На эту управленческую сторону до настоящего времени не обращалось должного внимания» [3].

Согласимся: информационная составляющая современному политическому процессу не просто присуща, но определяет его направленность, характер протекания, остроту противостояния субъектов, вовлеченных в политический процесс и т.д. Мы практически ежедневно наблюдаем: одного информационного ресурса оказывается достаточно для изменения поведения людей в желательную сторону. Конечно, можно еще в древности найти примеры, как под воздействием слова изменялся ход мировой истории. Но речь идет о массовом восприятии медийного пространства. Пожалуй, никогда еще средства массовой коммуникации (СМК) не оказывали такого глобального влияния на политику, как на рубеже XX-XXI вв. Сегодня именно информация является перво-степенным источником изменения в поведении людей, и это осознают все участники политических отношений, а, значит, сложился новый феномен, который требует осмысления, – политико-медийный процесс. Он обладает некоторыми особенностями. Так, для него, по мнению автора, необходимым условием и первопричиной любого действия в политике является информация.

Из этого утверждения вытекает другое: информация не может рассматриваться как

ресурс в его традиционном понимании, поскольку, в традиционной политологии до сих пор бытует мнение: чем больше ресурсов, тем более заметно и значимо меняется поведение человека, группы, института в политике. Однако если вести речь о влиянии информации на политический процесс, то информации не может быть много или мало для изменения политического процесса. Информация должна быть в принципе, потому что под ее влиянием поведение людей окажется измененным, политический процесс будет направлен в иное русло. И, значит, информация – это основа политико-медийного процесса.

Свойства информации достаточно подробно рассмотрены исследователями в области теории журналистики и массовой коммуникации, которые приходят к выводу, что основная идея, характеризующая современную науку, – это идея ХОЛОНОМНОСТИ, которая отличается нелинейностью времени и пространства, и в основе этой нелинейной парадигмы лежит информация, которая существует не поступательно, а одновременно и повсеместно [4, с.17]. Способность «подключения» к информационному полю дает возможность нелинейного восприятия любой ситуации. И все же мы все еще далеки от понимания специфики реализации политико-медийного процесса, т.к. возникает вопрос субъектности: кто порождает информационное наполнение этого процесса?

Традиционная политология в качестве самостоятельного субъекта видит властные структуры, которые, имея определенные ресурсы в своем распоряжении (информационные, финансовые, социальные и т.п.), способны порождать информационные потоки самостоятельно. Но исследователи отмечают, что политическая власть больше не является монополией институтов государства и политических партий, – она распространяется по глобальным сетям богатства, информации и имиджей, которые циркулируют и видоизменяются, не привязанные более к какому-то одному определенному географическому месту [2]. Таким образом, функционируя в своей привычной информационной зоне, политические институты не способны выиграть «информационную битву» с другими субъектами политического процесса. Именно это диктует необходимость для традиционных институтов власти выходить

за рамки привычного информационного пространства, осваивая более подвижное медийное пространство.

Политико-медийный процесс обладает весьма противоречивыми свойствами. С одной стороны, распространение массовой информации в современном мире возможно, благодаря техническим достижениям, на максимально огромное расстояние за минимально короткий промежуток времени, что делает ее привлекательной для любого субъекта политики. С другой стороны, медийный поток характеризуется эффектом «снежного кома», когда «участники события могут быть рассеяны на большом территориальном пространстве, и тогда каждый из них может инициировать новую цепь взаимосвязанных событий» [5, с.162]. Любое событие способно не просто породить еще множество цепочек событий и действий, вовлекая новых участников в политический процесс, но и вызвать информационное сопровождение, которое по силе воздействия может оказаться куда сильнее, чем изначальное, что способно направить политический процесс по незапланированному сценарию. И в этом альтернативном сценарии на политической сцене появляются новые субъекты отношений, которые ранее как самостоятельные не воспринимались. Один из таких субъектов – отдельная личность. Политология признает личность как субъект политики только в соединении с другими личностями, поэтому так популярна теория группы как участника политических отношений. Однако современный политический процесс показывает обратное: личность может влиять на политический процесс [6]. Другой вопрос, что даже отдельная личность должна обладать определенным информационным ресурсом для того, чтобы повлиять на политический процесс. Это заставляет по-иному взглянуть на политико-медийный процесс. Для направления политических событий в запланированное русло необходимо не только совершить само политическое действие, но и обеспечить его достойное информационное сопровождение. Либо наоборот: сначала направить медийный процесс в запланированном направлении, а потом инициированный поток информации подкрепить реальным политическим действием. В этом отношении медийный и политический процесс сплетены воедино, неразрывны.

И это – еще одна характеристика политико-медийного процесса.

В осмыслении особенностей политико-медийного процесса закономерно возникает вопрос о контроле. Если политический процесс представить как систему действий субъектов политики, то предсказуемость и логичность политическому процессу может быть реально придаваема. Достаточно запланировать ряд политических действий, сопроводить их информационно, а порождаемые «побочные» действия лишит информационного освещения. Это, без сомнения, даст определенный результат. Но в любом случае необходимо учитывать, что неизбежно появится внешний поток информации, способный разрушить любое четко выстроенные и спланированные политические взаимодействия, так как интернет-пространство практически не контролируется на сегодняшний день. В этом отношении поток внешней информации (оппозиционные сайты и газеты) невозможно контролировать привычными способами. Единственный способ «борьбы» с внешним потоком информации – догоняющий. Он предполагает ответ (либо игнорирование) на информационный выпад «извне». Этот способ требует гораздо большего вложения ресурсов (интеллектуальных, эмоциональных, временных и т.д.), чем заранее спланированное «сплетение» медийного и политического процессов. Именно в силу своей непредсказуемости, информация, приходящая извне, способна значительно повлиять на политический процесс. Взаимодействие внутренней, контролируемой, и внешней. Неконтролируемой, информации в политико-медийном процессе еще предстоит осмыслить. А пока можно с уверенностью констатировать: центральный конфликт, характеризующий современную российскую политику – это взаимосвязь политического и медийного процессов. И если процесс политический возможно спланировать, то медийный процесс необходимо воспринимать как крайне противоречивый. С одной стороны, он способен сопровождать политические события и усиливать «отдачу» от конкретных политических действий, и в этом отношении он видится весьма привлекательным, с другой стороны – медийный процесс развивается в соответствии со своей собственной логикой и порождает внешний по отноше-

нию к конкретному политическому событию поток информации [7]. Столкновение запланированного и спонтанного потоков информации в медийном процесс вызывают информационные войны, исход которых и определяет, в конечном итоге, направление процесса политического. Все это позволяет говорить о новом феномене российской политической действительности – появлении политико-медийного процесса и о необходимости объединения усилий ученых разных направлений для осмысления его особенностей. Хотя осмысление заявленной проблемы российской гуманитарной наукой уже началось, заявленная проблема весьма перспективна и требует дальнейшего тщательного изучения, возможно в рамках направления «Медиаполитология».

Источники

1. Балынская Н.Р. Функционирование правовой информации в масс-медийных потоках глобального мира // Вопросы управления. 2012. №1(1). С. 7-12.
2. Балынская Н.Р. Специфика участия средств массовой информации в политическом процессе современной России: монография. Екатеринбург: Уральская академия государственной службы. 2009.
3. Панарин И.Н. Информационная война и геополитика. М.: Поколение. 2006. С. 163.
4. См.: Свитич Л.Г. Феномен журнализма / под ред. проф. Я.Н. Засурского. Москва: Факультет журналистики МГУ, 2000.
5. Пушкарева Г.В. Политология: конспект лекций. Москва: Айрис Пресс. 2005.
6. Балынская Н.Р. Основные подходы к определению лидерства в области государственного и муниципального управления // Экономика и политика. 2014. № 2(3). С. 6-10.
7. Балынская Н.Р. Роль СМИ в создании имиджа территории: муниципальный уровень управления (на примере Магнитогорска) // Экономика и политика. 2014. № 1(2). С. 14-16.

Баранова Н.А.,
к.э.н., доцент Костанайского государственного университета им. А.Байтурсынова,
Республика Казахстан.

Baranova N.A.,
Ph.D., assistant professor of
Kostanay State University,
The Republic of Kazakhstan.

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В РЕГИОНЕ

ANALYSIS OF CURRENT RESEARCH TECHNIQUES OF BUSINESS ENVIRONMENT IN REGION

Аннотация

Важнейшей задачей регионального управления экономикой является концентрация материальных, финансовых, человеческих и информационных ресурсов и их влияние на формирование благоприятной предпринимательской среды, обеспечивающей динамичное развитие предпринимательства, и создание системы мониторинга факторов среды, оказывающих влияние на развитие предпринимательства. В статье представлены результаты проведенного исследования существующих зарубежных и отечественных методик исследования предпринимательской среды в регионе.

Abstract

The most important task of the economical regional management is the concentration of material, financial, human and information resources to create a favorable business environment for the dynamic development of entrepreneurship, and the creation of a system for monitoring the environmental factors that influence the development of entrepreneurship. The article presents the study results of existing foreign and domestic research methodologies business environment in the region.

Ключевые слова

Предпринимательство, предпринимательская среда региона, факторы предпринимательской среды, анализ предпринимательской среды, методика исследования.

Keywords

Entrepreneurship, Entrepreneurial Environment of the Region, Factors of the Entrepreneurial Environment, Analysis of the Entrepreneurial Environment, Technique of Research.

Осуществление предпринимательской деятельности на эффективном уровне возможно лишь при наличии определенной общественной ситуации – предпринимательской среды. При этом функционирование предпринимательства влияет на формирование благоприятной социально-экономической ситуации в регионе и напрямую связано с процессами, происходящими в экономике, мерами, принимаемыми региональными органами власти для его поддержки. В связи с этим «вопросам укрепления предпринимательской среды уделено исключительное внимание в Посланиях Президента РК народу Казахстана» [1].

В настоящее время для исследования предпринимательской среды региона отсутствует единая методика, поэтому различными организациями и учеными используются разные зарубежные и отечественные методики, в которых определен перечень факторов, характеризующий предпринимательскую среду региона.

Так, Терехова С.В., Подолякин О.В., Усков В.С., Егорихина С.Ю. [2], изучив подходы к анализу финансово-экономического состояния предприятия, выявили, что данные по одному или нескольким предприятиям не могут быть применены при рассмотрении всей совокупности малых и средних предприятий территории вследствие определенных ограничений. Во-первых, набор анализируемых показателей ограничен официальными статистическими данными. Во-вторых, для полноценного анализа, выявления факторов, влияющих на финансово-экономическое состояние предпринимательства региона, необходимы поиск и исследование не только статистической, но и дополнительной информации. Исходя из того, они разработали собственную методику по анализу предпринимательской среды в регионе (рисунок 1).

Тлябичев К.В. [3] для оценки предпринимательской среды региона предлагает использовать алгоритм бенчмаркинговой процедуры, включающий следующие этапы:

1. Определение информационных баз данных для анализа инновационного развития региона.
2. Выявление объектов инновационной инфраструктуры и динамики их изменений для определения наиболее активных регионов.

Рисунок 1 – Схема исследования предпринимательской среды в регионе



3. Анализ законодательной базы наиболее инновационно активных регионов.

4. Разработка рекомендаций по созданию благоприятной предпринимательской среды, обеспечивающей инновационное развитие региона.

Для количественной оценки потенциала региона Тлябичевым К.В. определены факторы, влияющие на предпринимательскую среду, которые сгруппированы по четырем направлениям – макроэкономическая ситуация, потенциал региона, финансовый потенциал и институциональное обеспечение.

Основными составляющими макроэкономического блока факторов являются: промышленная политика государства (законодательство налоговое и таможенное регулирование, протекционизм); экономические индикаторы (динамика ВВП, инфляции, занятости, инвестиционной активности, цен на энергоносители); технологические факторы (государственная поддержка инновационной сферы, уровень старения основных фондов, новые разработки); экологические факторы (государственная политика в области экологии, роль «зеленых», экологическое состояние среды).

Группа факторов, определяющая потенциал региона, включает: производственный потенциал – уровень использования современных технических решений; состояние основных производственных фондов; резервы производственных мощностей; уровень конкуренции – количество «игроков», динамика

слияний-поглощений, выхода новых компаний, барьеры входа; организационно-кадровый потенциал региона выражается через квалификацию трудового населения, уровень безработицы, распределение доходов, демографию, уровень образования, национальные особенности; инвестиционная привлекательность региона оценивается по стандартной методике и выбирается из инвестиционных рейтингов.

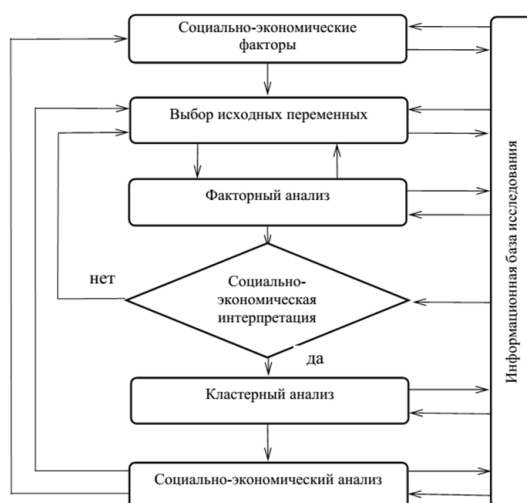
Финансовый потенциал предпринимательской среды выражается через параметры наличия: финансовой поддержки из бюджета; грантов; финансовых структур (банков, фондов и т.п.); венчурных фондов.

Институциональное обеспечение региона по развитию предпринимательства и включает в себя состояние: национальных проектов (особые экономические условия); развитость законодательной базы инновационного предпринимательства; развитие инфраструктуры инновационного предпринимательства.

По мнению Лиханос Е.В. [4], исследовать предпринимательскую среду региона необходимо посредством использования методов факторного и кластерного анализа. Предлагаемая методика его оценки включает три этапа (рисунок 2).

Представляют интерес и результаты исследований российских ученых [5], которые провели анализ российского и зарубежного опыта исследований предпринимательской среды и

Рисунок 2 – Обобщенный алгоритм оценки предпринимательской среды региона



факторов влияния на конкурентоспособность субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), в ходе которого были комплексно проанализированы 16 методик: «Индекс Ведения бизнеса» Всемирного банка; «Глобальный мониторинг предпринимательства» ведущих бизнес-школ; «Исследование бизнес среды и предпринимательской деятельности» Европейского Банка Реконструкции и Развития совместно со Всемирным Банком; «Индекс предпринимательской политики» ОЭСР; «Система индикаторов конкурентной среды» для стран ОЭСР;

– «Белая книга МСП Японии» Японского института исследований малого бизнеса; «Исследование предпринимательской среды для МСП» Национальной Федерации Свободного Бизнеса (США); «Города возможностей 2012» компании PricewaterhouseCoopers; «Затраты на ведение бизнеса» компании «КПМГ»; «Доклад о конкурентоспособности России» Strategy Partners Group совместно с ОАО «Сбербанк России»; «Диагностика состояния развития МСП» компанией Strategy Partners Group; Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России компании «Эксперт РА»; Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса в России компании МСП Банк; Предпринимательский климат в России, Индекс Опоры 2012 г. Опоры России; «Малое предпринимательство в регионах России: Индекс развития малого предпринимательства» АНО «НИСИПП»; Индекс предпринимательской уверенности: Федеральная служба государственной статистики.

В результате сравнительного анализа был сформирован полный перечень факторов и определена степень их исследованности. Критериями степени исследованности являлись число методик (из исследованных), в которых используется каждый из указанных факторов, а также степень глубины анализа каждого фактора.

Исследовались следующие факторы влияния предпринимательской среды: законодательные факторы, влияющие на конкурентоспособность МСП; нормативная правовая база; налогообложение; административный климат и коррупция; реализованные мероприятия в части господдержки МСП; доступ к спросу на производимые товары и услуги; фактор недви-

жимости; фактор инфраструктуры в разбивке по сегментам: дорожно-транспортная, энергетическая, телекоммуникационная и инновационная; фактор трудовых ресурсов; фактор финансовых ресурсов; фактор социальной напряженности, преступности и неравенства населения.

Проведенные исследования показали, что наиболее часто в российских работах исследуются финансовые и административные факторы, влияющие на предпринимательскую среду, при этом в российских методиках исследования предпринимательской среды достаточно редко анализируют факторы, связанные с особенностями налогообложения, нормативной правовой базы, рынком недвижимости, мероприятиями государственной поддержки, а также социальной напряженностью населения.

Наиболее часто в зарубежных работах исследуются нормативная правовая база, налогообложение, финансовые и административные факторы, влияющие на предпринимательскую среду. При этом в зарубежных методиках исследования предпринимательской среды достаточно редко анализируются факторы, связанные с доступом к спросу на производимые товары и услуги, проводимые меры поддержки, а также с социальной напряженностью, преступностью и неравенством населения.

В ходе анализа перечисленных выше методик было выявлено, что ни одна из них не является в полной мере комплексной и может применяться только в ограниченном ряде случаев. Для проведения объективного комплексного анализа, характеризующего состояние предпринимательской среды по всем группам факторов, необходимо проводить агрегирование уже разработанных показателей и данных с учетом дополнительного анализа малоисследованных факторов.

С этим мнением согласны и казахстанские исследователи. Проблемы исследования предпринимательской среды региона, в частности методического характера, находят свое отражение и в их работах.

В 2012 г. Комитетом развития предпринимательства Министерства экономического развития и торговли РК и АО «Институт экономических исследований» были проведены научно-исследовательские работы по темам: «Разработка методологии оценки и сравне-

ния условий для развития малого и среднего бизнеса в казахстанских регионах (деловой климат)» [6]; «Разработка методологии мониторинга развития предпринимательства в Республике Казахстан (разработка системы показателей по мониторингу состояния развития предпринимательства в разрезе отраслей, регионов)» [7].

В рамках первого исследования была предложена методология составления рейтинга «деловой климат» на основе интегрального индекса ведения бизнеса, которая предназначена для оценки и сравнения условий для развития бизнеса в регионах Республики Казахстан. Главной целью рейтинга «Деловой климат» является получение первичной и достоверной информации о состоянии делового климата для эффективного решения вопросов бизнес-среды по созданию благоприятного делового климата для успешного развития малого и среднего бизнеса (МСБ). Рейтинг «Деловой климат» будет осуществляться ежегодно по итогам отчетного (календарного) года.

Порядок проведения рейтинга «Деловой климат» следующий:

1. Источниками информации для проведения рейтинга «Деловой климат» будут являться только опросные данные активно действующих предпринимателей в регионах.

2. В результате опроса будет сформирован интегральный индекс ранжирования регионов по условиям ведения малого и среднего бизнеса в регионах Казахстана. Данный индекс представляет собой интегральную оценку качества условий для развития МСБ.

3. На основе анализа полученных результатов масштабного опроса и определения интегрального индекса каждого региона, будет составлен рейтинг «Деловой климат», который послужит практическим инструментом для ранжирования регионов Казахстана по эффективности создания условий и факторов для развития МСБ.

4. Рейтинг «Деловой климат» будет составлен по следующим факторам: недвижимость и инфраструктура; административные барьеры/коррупция; рыночные условия; нефинансовые меры господдержки МСБ; доступность финансирования; человеческие ресурсы.

5. По каждому фактору определяются субфакторы, в соответствии с которыми выстав-

ляются соответствующие баллы. Факторы и субфакторы имеют весовые значения по мере своей значимости для бизнеса.

Выделенные факторы, основанные на изучении международного опыта ведения рейтинга делового климата, данных официальной статистики и результатов международных исследований и опросов, формируют интегральный индекс ведения бизнеса в регионах.

В результате экспертной реконструкции указанные факторы будут преобразованы в систему показателей, которые отражают реальную картину делового климата в регионах Казахстана.

Формирование интегрального индекса оценки условий ведения бизнеса в регионах осуществляется на основе набора показателей, характеризующих условия ведения бизнеса в регионах. Интегральный индекс базируется на интеграции мнений руководителей и собственников МСБ во всех регионах Казахстана о состоянии делового климата на период исследования.

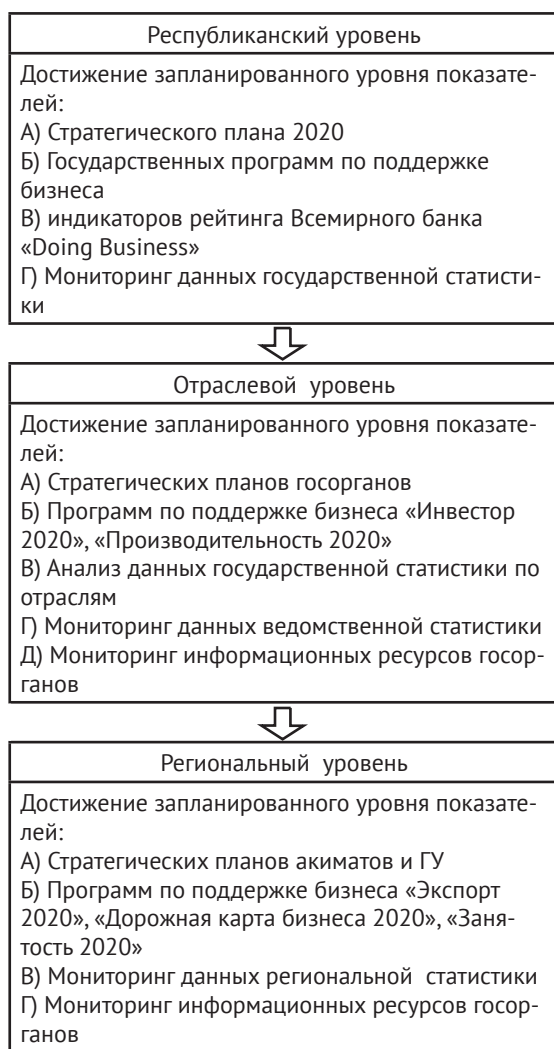
Значения рейтинга «Деловой климат» позволят провести экспресс-диагностику состояния деловой активности в регионах Казахстана, который будет основан на регулярных панельных опросах руководителей предприятий – представителей реального сектора экономики, и станет источником оперативной информации для принятия решений управления бизнесом и органами государственной власти (не по официальной статистике).

Итоги опроса обрабатываются при использовании специально разработанных формул высчитывания интегрального индекса. На основе показателей интегрального индекса каждого региона будет составлена итоговая таблица определения рейтинга регионов РК. В результате проведенного второго исследования была предложена схема проведения мониторинга развития предпринимательства в Республике Казахстан (рисунок 3).

В качестве основы для разработки системы показателей для проведения мониторинга в РК была применена методология Strategy Partners Group, с использованием панели индикаторов, применяемых для оценки условий для развития предпринимательства Евросоюзом и Организацией экономического сотрудничества и развития.

Система показателей по мониторингу состояния развития предпринимательства и бизнес-климата в разрезе отраслей, регионов в динамике включает показатели по следующим направлениям: активность, устойчивость и жизненный цикл субъектов бизнеса; размерность предприятий; доступ к финансированию; бизнес-условия; показатели для международных сопоставлений; проведение опроса.

Рисунок 3 – Схема проведения мониторинга развития предпринимательства в Республике Казахстан



Дополнительно к этим показателям рассматриваются специфические показатели для проведения мониторинга состояния развития

предпринимательства и бизнес-климата в разрезе отраслей, регионов.

41 показатель для мониторинга сгруппирован в 6 групп:

1. Улучшение потенциала бизнеса;
2. Финансовая поддержка;
3. Нефинансовая поддержка;
4. Инновационность;
5. Простота ведения бизнеса;
6. Компетенция бизнеса.

У предложенной методики есть и проблемные вопросы. Среди основных проблем качественного проведения мониторинга состояния развития предпринимательства в разрезе отраслей, регионов являются: получение наиболее полной, достоверной и сопоставимой информации, как по отраслям, так и по регионам; выбор спектра отраслей для определения состояния развития предпринимательства для проведения сравнительного анализа по регионам республики; получение опросных данных (дополнительных показателей). Данные методики находятся еще на стадии апробации и конкретные данные по предложенным в них показателям еще не получены.

В целом следует отметить, что методика мониторинга состояния развития предпринимательства должна представлять собой сопоставление совокупности статистических, натуральных и финансовых показателей, характеризующих состояние предпринимательства на конкретную дату за анализируемый период, а также аналитических материалов. Это позволит увязывать цели и задачи государственного регулирования и поддержки предпринимательства, способы достижения конкретных целевых индикаторов по направлениям регулирования и ресурсы, необходимые для реализации поставленных на республиканском и региональном уровнях целей и задач.

Систематизация существующих методик исследования предпринимательской среды привела к выводу о том, что универсальной методики на сегодняшний день не существует, более того, невозможно настаивать на том, что одна методика лучше, другая – хуже, поэтому на сегодняшний день для исследования предпринимательской среды в регионе целесообразно использовать комбинацию отдельных положений представленных методик.

Источники

1. Жумагалиева А.Б. Формирование и развитие малого бизнеса в сфере рынка услуг // Экономика и политика. 2013. №2. С. 81-85.
2. Теребова С.В., Подолякин О.В., Усков В.С., Егорихина С.Ю. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН. 2011.
3. Тлябичев К.В. Развитие благоприятной предпринимательской среды региона (на примере Карачаево-Черкесской Республики): автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05. М., 2011.
4. Лиханос Е.В. Формирование предпринимательского потенциала как фактор развития бизнес-сферы (на материалах Ставропольского края): автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05. Ставрополь. 2010.
5. Проведение комплекса аналитических и практических мероприятий по исследованию текущего состояния предпринимательской среды в условиях ресурсных особенностей мегаполиса Москва и выявлению ключевых факторов влияния на конкурентоспособность субъектов МСП, обеспечивающих успешное развитие бизнеса на ближайшую и среднесрочную перспективу: аннотированный отчет. М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2013 // www.nisse.ru
6. Разработка методологии оценки и сравнения условий для развития малого и среднего бизнеса в казахстанских регионах (деловой климат): отчет о научно-исследовательской работе. Астана: АО «Институт экономических исследований». 2012.
7. Разработка методологии мониторинга развития предпринимательства в Республике Казахстан (разработка системы показателей по мониторингу состояния развития предпринимательства в разрезе отраслей, регионов): отчет о научно-исследовательской работе. Астана: АО «Институт экономических исследований». 2012.
8. Усманова К.Ф., Бойцов В.Г. Система «предпринимательство-рынок» и ее взаимосвязи // Экономика и политика. 2014. №2(3). С. 203-212.
9. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Балынской. Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014.

Большаков С.Н.,
д.э.н., д.полит.н., профессор, Санкт-Петербургского
государственного университета.

Bolshakov S.N.,
D.Sc. (Economics), D.Sc. (Political), Professor of St. Petersburg
State University (SPbGU).

УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ IR (INVESTOR RELATIONS) И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНВЕСТОРАМИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

TERMS OF CREATING OF IR-TECHNOLOGIES AND ORGANIZATION OF EFFECTIVE INTERACTION WITH INVESTORS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В статье анализируются условия создания инвестиционного климата, дается перечень основных факторов способствующих привлечению инвесторов. В статье обобщаются и классифицируются лучшие и худшие инвестиционные практики организации взаимоотношений с инвесторами. В заключении конкретизируется значимость управленческих решений, их оперативность, взвешенность в формировании инвестиционной политики регионов.

Abstract

The article analyzes the conditions for the creation of the investment climate, given a list of the main factors contributing to attraction of investors. The article summarized and classified the best and worst investment practice of organizing investor relations. In conclusion, the importance of administrative decisions is specified, their efficiency, balance in the formation of the investment policy of the regions.

Ключевые слова

Инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционные практики регионов, национальная экономика, иностранные инвестиции.

Keywords

Investments, investment climate, investment practices regions, national economy, foreign investment

С целью стимулирования притока инвестиций в экономику России, ее эффективной

структурной перестройки, повышения инвестиционной привлекательности страны, необходимо сконцентрироваться на улучшении предпринимательского климата на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Создание благоприятных условий для реинвестирования и удержания капитала внутри страны является одной из приоритетных задач, способной обеспечить стабильное социально-экономическое развитие РФ и ее субъектов.

Так, по результатам исследования международной консалтинговой компании «Эрнст энд Янг», иностранные инвесторы выделяют в списке привлекательных черт российской экономики, прежде всего, растущий внутренний рынок страны, развитую телекоммуникационную инфраструктуру, доступность природных ресурсов и низкие затраты на рабочую силу (рис. 1), что позволяет им рассматривать Россию как потенциальную площадку для открытия нового или развития уже существующего бизнеса. Более половины опрошенных компаний «Эрнст энд Янг» респондентов уверены, что в ближайшие годы инвестиционная привлекательность РФ возрастет.

Количество рабочих мест, созданных за счет ПИИ, увеличилось на 60%, что говорит об укрупнении проектов. Россия вышла на второе место в Европе в 2012 г. по числу рабочих мест, появившихся благодаря ПИИ, по сравнению с шестой позицией в 2011 г. В виду активизации инвестиций в трудоемкие проекты доля России в общем количестве созданных в Европе рабочих мест составила 8% [3].

Наибольшее количество инвестиционных проектов и созданных в результате рабочих мест пришлось на долю промышленного производства. Увеличилось число проектов, связанных со стратегическими и другими функциями. Повысилась инвестиционная привлекательность сектора профессиональных услуг, который в 2012 г. вышел на второе место по количеству проектов.

Основная часть ПИИ продолжает поступать в Россию из стран Северной Америки и Европы. В 2012 г. крупнейшими инвесторами в российскую экономику были компании из США, Германии и Франции. Количество проектов, финансируемых за счет ПИИ из Германии, выросло более чем вдвое, что преимущественно объясняется инвестициями предприятий

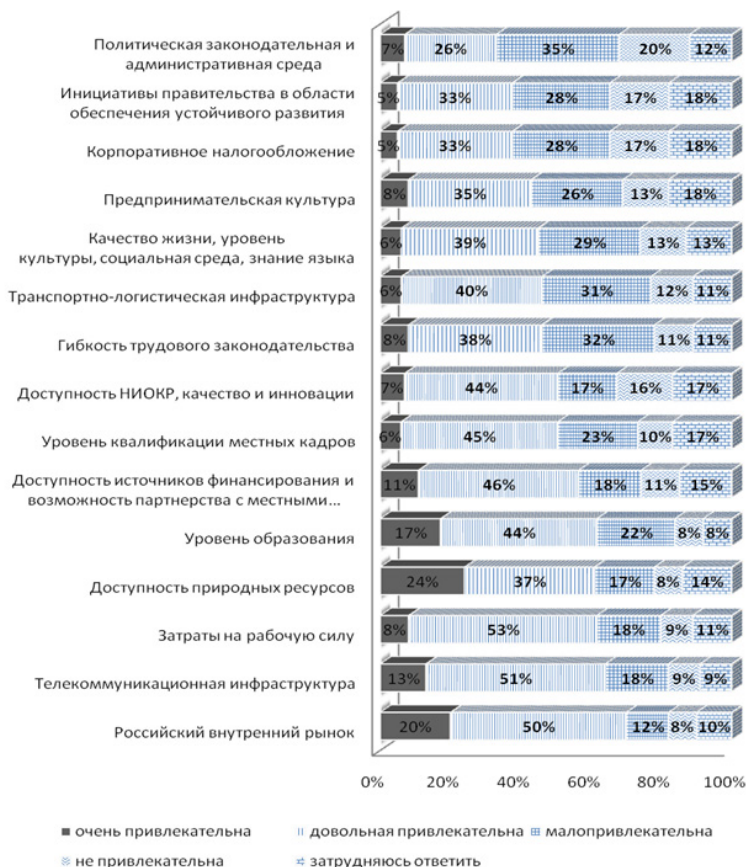
автомобильной отрасли. Наибольшее количество проектов с привлечением ПИИ пришлось на долю Москвы и Санкт-Петербурга. Вместе с ними в группу наиболее привлекательных направлений для инвестиций вошли Калужская и Нижегородская области.

Основу конкурентоспособности России составляют большой растущий потребительский рынок, развитая телекоммуникационная инфраструктура и природные богатства. Респонденты придерживаются разных мнений относительно потенциала трудовых ресурсов, условий для НИОКР, внедрения инноваций и развития предпринимательства в России. Привлечению в страну ПИИ мешают высокий уровень коррупции, недостатки законодательства и неравномерность регионального развития.

Анализируя данные рис.1, следует отметить, что 56% опрошенных инвесторов привлекает в России наличие квалифицированных специалистов, 61% – конкурентоспособность затрат на оплату их труда. Данное преимуще-

ство является результатом хорошей системы образования, что отметили 61% респондентов. По доле грамотного населения, которая составляет в России 99,4%, страна опережает других членов группы БРИК. Кроме того, по численности рабочей силы (75 млн. человек) Россия находится на седьмом месте в мире и первом в Европе [6]. По сравнению с рабочей силой США, европейских и других стран, в России больше специалистов с высшим образованием. Однако эта позитивная статистика вселяет энтузиазм только в тех, кто уже инвестировал в российскую экономику. Для руководителей компаний, еще не ведущих деятельность в России, свойственны противоречивые взгляды на потенциал российской рабочей силы. Только 32% респондентов относят качество рабочей силы к конкурентным преимуществам России. При этом 46% считают стоимость рабочей силы и уровень образования привлекательными. Несмотря на высокий уровень образования, по его качеству Россия уступает большинству

Рис.1 – Оценка привлекательности России с точки зрения организации бизнеса



стран ОЭСР. Кроме того, недостатки бизнес-образования приводят к растущей проблеме нехватки квалифицированных кадров [7]. Для построения инновационной экономики России необходимо вводить в систему образования элементы бизнес-образования.

Проанализируем сложившиеся порой в регионах РФ лучшие и худшие практики создания инвестиционного климата в субъекте РФ.

Анализ наилучшей практики привлечения инвестиций и развития бизнеса субъектами Российской Федерации позволяет выделить ключевые и наиболее успешные меры улучшения инвестиционного климата (см. рис.2):

Рис. 2 – Успешные меры улучшения инвестиционного климата



Рассмотрим лучшие практики и имеющиеся меры по улучшению инвестиционного климата в регионах РФ.

1. Создание готовых промышленных площадок включает в себя проведение за счет субъекта РФ комплекса землеустроительных работ, постановку земельного участка на государственный кадастровый учет, регистрацию прав, подведение к земельному участку дорог и всей необходимой инфраструктуры, а также бесплатное подключение к коммуникациям.

2. Максимальное сокращение сроков начала бизнеса от момента первого контакта с инвестором до момента выхода на проектную мощность выпуска готовой продукции. Данная мера включает в себя создание «одного окна» для работы с инвесторами, регистрации ком-

паний, оформлению разрешительной документации, а также персональную ответственность сотрудника администрации субъекта РФ и (фактически прикрепленного к инвестору проектного менеджера региональной администрации) за оперативное развертывание инвестиционного проекта.

3. Благоприятная административная среда включает в себя создание во главе с Губернатором комитета по непрерывному улучшению инвестиционного климата и поддержке инвестиционных проектов. Регулярный рабочий диалог инвесторов с Губернатором и (или) первыми лицами в руководстве субъекта РФ (у значимых инвесторов есть мобильный телефон Губернатора). Создание общественных советов при надзорных структурах. Создание фронт-офисов региональных администраций по работе с инвесторами -современных подразделений с хорошо образованным штатом менеджеров, которые не только ждут приезда инвесторов, а сами занимаются их поиском, как в России, так и за рубежом.

4. Помощь в финансировании инвестиционных проектов включает в себя прямое софинансирование субъектом РФ инвестиционных проектов, субсидирование процентной ставки, предоставление государственных гарантий.

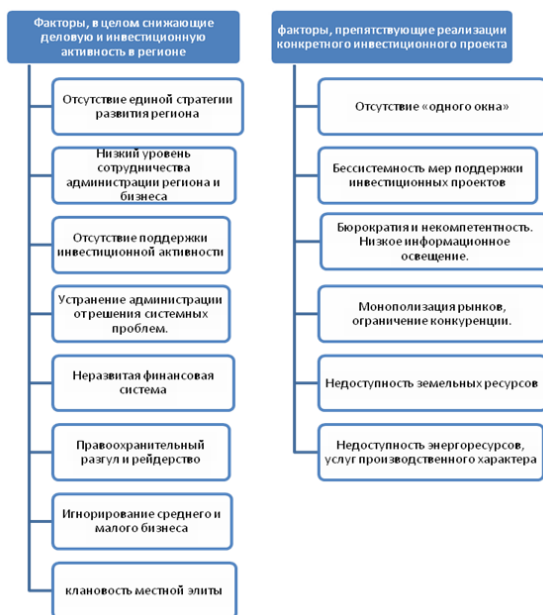
5. Благоприятный налоговый режим включает в себя предоставление на начальном этапе инвестирования налоговых льгот или налоговых каникул по налогу на имущество, налогу на прибыль, а также в ряде случаев по земельному налогу или арендной плате за землю.

6. Создание промышленных парков и технопарков включает в себя осуществление для частных инвесторов, по инициативе которых создаются промышленные парки и технопарки, мер, подобных вышеуказанным мерам, а именно: максимальное сокращение сроков начала бизнеса, комфортную административную среду, помощь в финансировании, благоприятный налоговый режим. Как показывает практика инвестиционно успешных регионов России, комплексность и последовательность реализации указанных мер обеспечивает мощный синергетический эффект, качественно улучшающий инвестиционный климат, обеспечивающий кардинальный рост прямых инвестиций и масштабное создание новых высокопроизводительных рабочих мест.

Анализ худшей практики привлечения инвестиций и развития бизнеса субъектами РФ позволяет выделить ключевые и наиболее значительные факторы, ухудшающие инвестиционный климат (рис.3). Эти факторы могут быть объединены в две группы:

- факторы, в целом снижающие и подавляющие деловую и инвестиционную активность в регионе;
- факторы, препятствующие реализации конкретного инвестиционного проекта.

Рис.3 – Перечень основных факторов, ухудшающих инвестиционный климат



1. Факторы, в целом снижающие деловую и инвестиционную активность в регионе.

Перечисленные факторы в принципе ведут к снижению деловой активности, подавляют сам процесс генерации инвестиционных проектов и поиска способов их осуществления, сужают круг потенциальных инициаторов инвестиционных проектов.

1.1. Отсутствие единой стратегии развития региона и, соответственно, инвестиционных приоритетов, поддержанных бизнесом и обществом.

Стратегия не учитывает и не использует сильные стороны региона, либо неестественна, не опирается на реальную ситуацию, противо-

речива и нелогична; размытость стратегии, отсутствие фокуса в инвестиционных приоритетах со стороны Губернатора, администрации.

Неинформированность целевых инвесторов, отсутствие консолидации усилий потенциальных инвесторов, финансового сектора и государства по взаимовыгодному поиску инвестиционных проектов, неиспользование институциональных информационных ресурсов.

1.2. Низкий уровень сотрудничества администрации региона и бизнеса.

Администрация и бизнес сосуществуют в разных измерениях. Администрация не знает реальных проблем бизнеса, бизнес не видит пользы от администрации. С одной стороны, бизнес при осуществлении инвестиционных проектов не поддерживается властями, с другой стороны, администрации придумывают нежизнеспособные проекты.

1.3. Отсутствие поддержки инвестиционной активности. Плохая история поддержки инвестиционной активности.

Отрицательная многолетняя практика, приведшая к вымыванию из региона значительной части активного делового населения соответствующего возраста, мотивации, опыта и финансового положения. Формирование отрицательного инвестиционного имиджа региона. Отсутствие механизмов поддержки спроса, неумение пользоваться инструментами по формированию, развитию и поддержанию спроса.

1.4. Устранение администрации от решения системных проблем.

Устранение от решения сформировавшихся проблем, а также вопросов, необходимых для обеспечения новых зон производственной и деловой активности (транспортных, экологических, социальной и телекоммуникационной инфраструктуры и пр.)

1.5. Незрелая финансовая система, отсутствие значимых участников финансового процесса, узкий выбор финансовых инструментов.

Международные и зарубежные финансовые структуры, Корпорация Развития «ВЭБ» имеют представительства и проекты в немногих передовых субъектах РФ, что характеризует поддержку инвестиционной активности. Затруднен доступ малому и среднему бизнесу к программам финансирования инфраструкту-

ры, инвестиционных проектов.

1.6. Правоохранительный разгул и рейдерство.

Создание заказных, «коммерческих», коррупционных «дел» широким потоком, приводящее к сворачиванию деловой активности и подавлению, как долгосрочных бизнес-планов, так и предпринимательской активности в регионе в целом.

1.7. Игнорирование среднего и малого бизнеса.

Работа администрации субъекта РФ строится только с крупным бизнесом. Не отслеживаются проблемы малого и среднего бизнеса, отслеживаются только крупные проекты, знаковые, имеющие поддержку на федеральном уровне. Инвестиционная активность других участников сталкивается с административными барьерами.

1.8. Клановость местной элиты.

Формирование противостояния между несколькими бизнес-кланами, с попытками захвата власти в различных ветвях власти. Разнообразное подавление бизнеса обеими сторонами.

2. Факторы, препятствующие реализации конкретного инвестиционного проекта.

2.1. Отсутствие «одного окна».

Нет специализированных структур в администрации субъекта РФ по поддержке инвесторов. Инвестор остается один на один с местной бюрократией. Ясный путь продвижения инвестиционного проекта отсутствует.

2.2. Бессистемность мер поддержки инвестиционных проектов.

Отсутствие стройной системы мер по поддержке и развитию инвестиционного процесса, сконцентрированной на процессе реализации инвестиционного проекта, взаимосвязанных процедур по инфраструктурному, финансовому, административному, регуляторному, налоговому поддержанию инвестиций. Долгие сроки рассмотрения обращений по этим вопросам, непредсказуемость результатов и сроков.

2.3. Бюрократия и некомпетентность. Низкое информационное освещение порядка и условий выполнения функций государственными службами и монополистами.

Увязание в разрешительных согласованиях в государственных органах, на региональных монополистах, поставщиках услуг

производственного характера, транспортных вопросах, непрофессиональность и немотивированность ответственных чиновников, даже в профильных органах. Коррупция. Замкнутость процедур и лиц, принимающих решения. Отсутствие доступа к чиновникам для переговоров и рабочего диалога. Отставание в реагировании или неисполнение естественных государственных функций по «расшивке» «узких» мест, административной поддержке, концентрирующей усилия обеспечивающих служб (ЖКХ, транспортные, социальные, энергетики (энергетические службы) и т. д.). Отсутствие содействия по подготовке кадров, созданию специализированных образовательных учреждений, формированию информационной поддержки, обеспечению и снабжению создаваемых производств.

2.4. Монополизация рынков, ограничение конкуренции.

Подавление инвестиционного проекта конкурентами, особенно, связанными с чиновниками. Косвенное подавляющее использование местного нормативного и надзорного регулирования. Особенно актуально в энергетике, теплоснабжении, ЖКХ, производстве продовольственных товаров и строительных материалов.

2.5. Недоступность земельных ресурсов.

Захват земель в собственность и аренду по территориальным направлениям перспективного развития и спроса, препятствование инвестиционным процессам (нередко при выявлении потенциального интереса со стороны инвесторов, особенно распространено с участием чиновников).

2.6. Недоступность энергоресурсов, услуг производственного характера.

Самоустранение, отсутствие реагирования со стороны администрации региона на негативную политику естественных монополий.

Таким образом, административное бремя неэффективных бюрократических процедур и распространение коррупции являются основными препятствиями в России на пути инвесторов. Это значительно увеличивает затраты, затрудняет работу компаний, а также уменьшает конкурентные преимущества. Операционные трудности сохраняются несмотря на то, что Россия добилась определенного прогресса, повысив свой рейтинг согласно отчету Всемир-

ного банка «Ведение бизнеса» и Индексу восприятия коррупции, составляемому организацией Transparency International. Иностранным инвесторам, планирующим выход на российский рынок, следует проводить комплексные проверки и стратегический анализ затрат, чтобы быть уверенными в том, что в долгосрочной перспективе доходность бизнеса превысит понесенные затраты. Налаживание партнерских отношений с российским правительством, недавним примером которого является учреждение Российско-китайского инвестиционного фонда, поможет инвесторам освоиться и успешно вести бизнес в России.

Перспективы развития российской экономики будут предопределены теми инвестиционными решениями, которые государство примет в ближайшие год-два. Иностранному инвестору всегда хочет иметь надежного местного партнера. Такой партнер должен быть самостоятельным. Расширение внутреннего источника предложения денежных средств существенно повышает привлекательность России как инвестиционной площадки, потому что расширяются возможности местного бизнеса, ему проще брать деньги за границей. Сложности 2014 г., неопределенность политических решений выявили проблемные моменты будущего стратегического развития национальной экономики, сузили горизонты планирования и принятия необходимых государственных решений в области стимулирования привлечения инвестиций.

Источники

1. Абрамов А.М., Алехин М.Ю. Инвестирование в инновационном предпринимательстве: монография. СПб.: СПГТУ. 2012. С. 276.
2. Веретенникова О.Б., Рыбина Е.С. Инвестиционная привлекательность отрасли и подходы к ее оценке // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. Сыктывкар. 2011. №4. С. 4-6.
3. Расширение горизонтов. Исследование инвестиционной привлекательности России. 2013 год. Формируя будущее России. Издательство компании «Эрнтс энд Янг». 2013. С. 72.
4. Аналитический отчет АСИ по продвижению новых проектов. Инвестиционный портал: следование моде или эффективный механизм привлечения инвестиций. М. АСИ. 2014. С. 44.
5. Kathy Lally. «Russia tries to improve life expectancy with laws curbing drinking, smoking» // Washington Post website // www.washingtonpost.com (дата посещения 20

декабря 2014).

6. «Invest in Russia» // Invest in Russia website // www.invest.gov.ru (дата посещения 20 декабря 2014).

7. «Modernizing Russia in a challenging global environment» // Organisation for Economic Cooperation and Development website // www.oecd.org (дата посещения 20 декабря 2014.)

8. Большаков С.Н., Большакова Ю.М. Тенденции развития информационного пространства рунета // Экономика и политика. 2014. 1(2). С. 43-47.

9. Пиньковецкая Ю.С. Генезис малого и среднего предпринимательства в РФ // Вопросы управления. 2013. № 2(4). С. 71-79.

Васильева Е.И.,

К.соц.н., доцент Уральского института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации;

Зерчанинова Т.Е.,

К.соц.н., доцент Уральского института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации;

Ручкин А.В.,

К.соц.н., доцент Уральского института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Vasilyeva E.I.,

Phd, assistant professor of Ural Institute – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration;

Zerchaninova T.E.,

Phd, assistant professor of Ural Institute – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration;

Ruchkin A.V.,

Phd, assistant professor of Ural Institute – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration.

NEW PUBLIC MANAGEMENT КАК ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

NEW PUBLIC MANAGEMENT AS A PARADIGM OF HR- MANAGEMENT IN THE PUBLIC SERVICE

Аннотация

Статья посвящена комплексному исследованию содержательного аспекта парадигмы (концепции) New Public Management по формированию управленческих процессов не только в отношении взаимодействия органов государственной власти с населением, но и в части кадровых процессов. Особый акцент сделан авторами на эффективном управлении человеческими ресурсами по оптимизации кадровой политики органов власти и повышению эффективности деятельности государственных служащих.

Abstract

The article is devoted to the complex research content

aspect of the New Public Management paradigm (concept) on the formation and management processes not only in terms of interaction between state authorities and the public, but also in terms of human resources processes. Particular emphasis is placed by the authors on the effective management of human resources to optimize the personnel policy of the authorities and improve the effectiveness of public servants.

Ключевые слова

New Public Management, управление человеческими ресурсами, эффективность, функции.

Keywords

New Public Management, HR-Management, efficiency, function.

Статья подготовлена в рамках НИР «Совершенствование управления человеческими ресурсами и повышения эффективности деятельности государственных служащих на основе кадрового аудита» при финансовой поддержке РАНХиГС в рамках конкурса научно-исследовательских работ среди филиалов

Реформы последнего двадцатилетия, направленные на внедрение парадигмы New Public Management, привели к изменению модели управления людьми на государственной службе, сблизив государственный и частный сектора, прежде всего, за счет внедрения оценки эффективности деятельности государственных служащих, для что обуславливает необходимость дальнейшей теоретической разработки модели управления человеческими ресурсами (далее – УЧР) на государственной гражданской службе с учетом особенностей профессиональной деятельности государственных гражданских служащих.

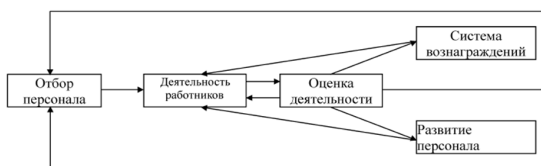
Изучению различных аспектов управления человеческими ресурсами посвящены работы современных зарубежных авторов Баха С., Гест Д., Легги К., Стори Дж., Номден К., Дэ-лэтр С., Гуилем К., Бальмет К., Фоссорьер М., Ламблен П., Домбергер С., Холл К., Мак Тигуэ М., Эмэ П., Бертэ Т., Фромэн Б., Гросмэр А.-М. и др.

Парадигма «Нового государственного управления» освещается в трудах Худа К., Амар А., Бертье Л., Урио П., Лефтер И., Дэконю А., Богдан А., Савард Дж.-Ф., Паскьей М., Гиберт П., Грэнинг Д., Политт К., Букерт Д., Бенисти А., Безеса П., Демазьереб Д., Ле Бианик Т., Дарадизет К., Норменд Р., Бенамузигб Д., Пьерюк Ф.,

Эффетсф Дж. и др. В России отдельные аспекты данной концепции изучались Фирсовой Ю.Н., Романовым А.А., Корчагиным Р.Н., Панкратовым И.Ю., Загорским В.С., Лепенцевым А.В., Борисовым В.К., Бочаровой Е.Ю. и др.

Обобщая взгляды разных исследователей, касающихся отличительных особенностей УЧР, позволяет сделать вывод, что управление человеческими ресурсами – это реализация гуманистического, стратегического, системного подходов к управлению людьми в организации для достижения ее целей. Схематично цикл УЧР представлен на рисунке 1.

Рисунок 1 – Цикл управления человеческими ресурсами



Исходя из данного понимания УЧР, возможно предложить следующую концептуальную модель управления челове-

скими ресурсами. Основные элементы данной модели представлены на рисунке 2.

Таким образом, на государственной службе цели УЧР состоят в: совместной реализации стратегий и целей развития государства; внедрение принципов непрерывного обучения и развития личности; наем, развитие и обучение человеческих ресурсов с нужной комбинацией компетенций для достижения целей и задач развития государства, а также государственного органа; разработка и внедрение систем стимулирования к более эффективному труду.

УЧР – деятельность, носящая системный, интеграционный характер, обеспечить который возможно с помощью следующих форм: 1) институциональная (формирование организационной культуры); 2) социально-экономическая (повышение мотивационной восприимчивости человечески ресурсов); 3) экономическая (повышение эффективности бюджетных расходов на персонал органов государственной власти, рост результативности деятельности служащих).

Управления человеческими ресурсами на государственной службе включает пять основных направлений:

1. Стратегическое развитие госоргана;

Рисунок 2 – Концептуальная модель управления человеческими ресурсами



2. Процедуры управления человеческими ресурсами;
3. Процесс обучения персонала. Госзаказ на обучение;
4. Работа с персоналом и делопроизводство;
5. Аналитическая работа.

Анна Амар и Людовик Бертье, изучив тенденции теории и практики реформирования государственной службы в Европе, бывших колониях и протекторатах европейских государств с 80-х гг. XX в., сделали вывод о практическом внедрении парадигмы «Нового государственного управления» [1], которая была предложена Кристофером Худом в 1991 г. [2]. Исследователи связывают появление и реализацию в последние двадцать лет парадигмы нового государственного управления, переход к открытым методам управления, характерным для коммерческого сектора с ориентацией на удовлетворенность граждан и качество предоставляемых государственных услуг.

С теоретической точки зрения, «Новое государственное управление» – парадигма, сочетающая в себе основы и принципы мысли неоклассического течения в управленческой мысли, теории организации, теории права собственности и т.д. Сущность данной парадигмы

составляет идеология общественного выбора на основе методологического индивидуализма, то есть деятельность органов государственной власти должна анализироваться через теоретическую стратегию и практику развития государственной службы. Кроме того, «Новое государственное управление», в отличие от классического «веберовского» типа построения системы государственной службы, должно быть направлено на повышение гибкости и децентрализации административных единиц.

Основная идея парадигмы заключается в необходимости внедрения лучших практик методов управления частного сектора в государственные структуры. Причина ориентации на структуру методов коммерческих компаний связывается с неэффективностью и жесткостью управления на государственной службе, высокой степени бюрократизации, высокими затратами на государственный аппарат, акцентуацией на собственное развитие (так называемый «эффект Левиафана»), отсутствие инноваций и централизацией власти. Таким образом, чтобы усовершенствовать государственную службу, необходимо ориентироваться на ожидания граждан, то есть акцентироваться свою деятельность на силлогизмах потребительской логики. Это видение государственного сектора

Таблица 2 – Сравнение системы государственной службы по Веберу М. и системы по парадигме «Нового государственного управления» [2, р. 111]

	«Веберовское» администрирование	Администрирование по «Новому государственному управлению»
Цели	Уважение правил и процедур	Достижение результата, удовлетворение клиента
Организация	Централизация (функциональная иерархия, структурная пирамида)	Децентрализация (делегирование полномочий, сетевая структура управления)
Распределение политических и административных обязанностей	Запутанное	Прозрачное
Выполнение задач	Разделение, дробление, специализация	Автономия
Набор кадров	Конкурс	Контракт
Стимулирование	Продвижение по принципу старшинства, фаворитизм	Принцип прогрессивности, ответственности и производительности
Контроль	Показатели мониторинга	Показатели производительности
Тип бюджетирования	Акцент на средствах	Акцент на целях

и его администрирования органично вписывается в теорию 3E – «Экономика, Эффективность, Действенность» (Économie, Efficacité, Efficience) [3], основным условием реализации которой является рационалистический подход к оценке эффективности (как, например, в Германии [4, p. 337] и Франции [1, p. 111]).

Рисунок 3 – Характеристики парадигмы «Нового государственного управления» [3, p. 44]



Внедрение принципов «Нового государственного управления» позволит, по мнению исследователей, повысить гибкость административных структур, учесть условия глобализации торговли, финансовых потоков, а также интеграции пространственных и технологических изменений. Разграничение политических административных действия сводится к тому, что законодательные органы устанавливают цели, а чиновники и учреждения, которые отвечают за их реализацию, должны достичь определенного уровня знаний, навыков и компетенций, которые позволят реализовать поставленные цели и задачи.

Парадигма «Нового государственного управления» позволяет, наконец, ввести стимулирование на основе оценки и отчетности по компетенциям [5]. Все функции рассматриваемой парадигмы можно разделить на четыре основные группы, реализация которых позволяет повысить качество и эффективность деятельности государственных служащих.

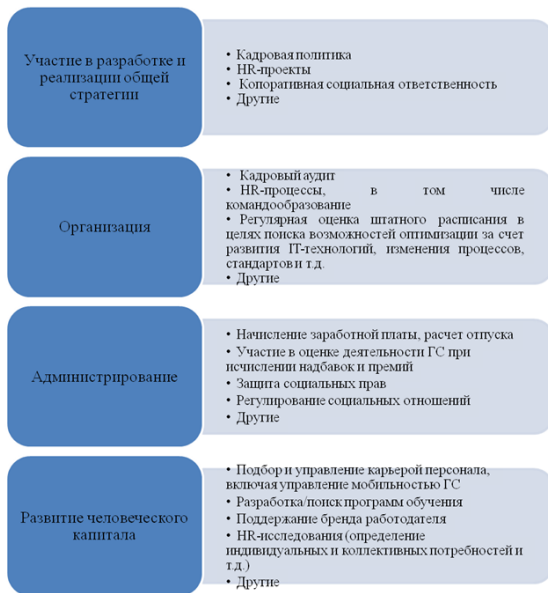
Функции специалистов по подбору, развитию и построению системы мотивации персонала (и сформированных отделов кадров и т.д.) в органах государственной власти должны быть

Таблица 3 – Функции государственных учреждений и служащих в рамках Нового государственного управления (составлено по [6], [7])

Стратегическая функция	<ol style="list-style-type: none"> 1. Управление по результатам 2. Создание стратегического планирования 3. Приватизация государственных компаний, аутсорсинг 4. Разделение политических функций (концепция) и функций государственного администрирования (осуществление) 5. Деконцентрация и/или децентрализация 6. Использование новых IT-технологий, построение электронной коммуникации (интернет позволяет предоставлять комплекс услуг) 7. Обобщение оценки (культура исполнения) 8. Снижение административных барьеров
Финансовая функция	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нивелирование финансового дефицита 2. Программное бюджетирование 3. Повышение прозрачности расходования бюджетных средств
Маркетинговая функция	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие публичного маркетинга (консультации, выборочные опросы, анкетирование, наблюдение и т.д.) 2. Применение новых IT-технологий и внедрение внешних каналов коммуникаций (для улучшений взаимодействия)
Функция управления человеческими ресурсами	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение численности 2. Ответственность и мотивация сотрудников 3. Развитие вовлеченности в процесс принятия решений

практически идентичными рассматриваемой сфере в коммерческом секторе (рисунок 4):

Рисунок 4 – Функции специалистов и структурных подразделений в сфере управления человеческими ресурсами (составлено по [8, р. 6-7], [9, р. 19-20])



Как видно из основных групп функций, органы государственной власти, как и дея-

тельность государственных служащих, становится производной по отношению к потребностям населения и политической воли лидеров государства. Соответственно, управление человеческими ресурсами в ней должно быть максимально приближено к тенденциям коммерческих организаций, пропагандирующих максимальную эффективность и клиенто-ориентированный подход.

Однако кадровые службы – не единственный фактор в процессе управления человеческими ресурсами на государственной службе. Также в рамках парадигмы «Нового государственного управления» особые функции отводятся заместителю директора по персоналу и всем руководителям структурных подразделений, что позволяет непрерывно проводить анализ «состояния» человеческих ресурсов (таблица 4):

Следование принципам «Нового государственного управления» на практике позволяет реализовать режим жесткой экономии в условиях макроэкономической нестабильности. Например, в Австралии передача части государственных услуг на аутсорсинг не повлияла на качество предоставляемых услуг, но позволила существенно сократить государственные расходы [10]. В Новой Зеландии численность сотрудников органов государственной власти была сокращена на 66% при увеличении про-

Таблица 4 – Функции заместителя директора (директора) по персоналу и руководителей структурных подразделений органа государственной власти в рамках «Нового государственного управления» [9, р. 9]

Заместитель директора (директор) по персоналу	Руководитель структурного подразделения
<ol style="list-style-type: none"> 1. Определяет и разрабатывает направления HR-политики. 2. Проводит консультации для специалистов в целях реализации в рамках каждой службы (структурного подразделения) мер, правил и инструментов в сфере УЧР. 3. Обеспечивает объективность применения и унификацию правил для всех государственных служащих органа власти. 4. Осуществляет функции контроля и арбитра при решении кадровых вопросов. 5. Обеспечивает консультирование HR-руководителей филиалов органа власти в рамках проводимой HR-политики. 6. Разрабатывает условия, необходимые для развития управленческих навыков каждого государственного служащего. 7. Разрабатывает и проводит консультации со службами различных проектов в области HR. 8. Проводит разъяснительную работу среди персонала. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выполнять функции управления человеческими ресурсами, согласно принятой HR-политикой под контролем HR-службы. 2. Участвует, реализует и совершенствует HR-проекты совместно с HR-службой. 3. Проводит регулярные беседы с государственными служащими по разъяснению проводимой HR-политики. 4. Обеспечивает реализацию решений, принятых для каждой конкретной ситуации в отношении государственного служащего при необходимости. 5. Участие в решении конфликтов и споров

изводительности за счет дополнительных прозрачных средств мотивации и стимулирования. В конечном счете, профицит бюджета Новой Зеландии сократился с 63% до 17% от объема внутреннего валового продукта, что позволило снизить ставки налога на прибыль («тектонический эффект»). В свою очередь, снижение налога на прибыль организаций привело к дополнительным поступлениям в размере 20% от общего объема ВВП [11]. В Швейцарии за счет снижения численности государственных служащих удалось снизить количество административных процедур и повысить заработную плату, основываясь на системе ключевых показателей эффективности. Период перехода был достаточно длительным с 1993 год по 2006 г. в Швейцарии и с 1990 г. по 2000 г. в Канаде, однако процесс модернизации системы, основанной на принципах «Нового государственного управления» продолжается и сейчас [13, р. 27, 30-31].

Однако есть и недостатки парадигмы. Реализация реформ в сфере государственного управления, программы которых основаны на принципах и инструментах «Нового государственного управления» (НПМ) вызвали протесты многих профессиональных групп в различных секторах (здравоохранение, образование, правосудие, социальная работа, научный сектор и т.д.) во Франции, например, и поднял вопросы о будущем государственных служащих в части автономности деятельности, поскольку парадигма подразумевает постоянный контроль эффективности, уровня качества и сервиса. Однако, как показывают исследования, в условиях ужесточения контрольных мероприятий необходим ситуационный подход к инструментарию для каждого из органов государственной власти с учетом специфики их деятельности [13].

Коэн Номден, изучив опыт реализации реформ в странах – членах Европейского союза в сфере управления человеческими ресурсами на государственной службе [14], уточняет, что современное управление персоналом на государственной службе основывается исключительно на парадигме администрирования – «управление телом», то есть четкой разработке правил и стандартов. Такая ситуация характерна для большинства стран Европы, в том числе и для Франции, Бельгии и т.д. [15].

Рисунок 5 – Основные направления управления человеческими ресурсами на государственной службе [16, р. 9-10], [14, с. 25]



Управление человеческими ресурсами подразумевает, прежде всего, открытый коммуникационный канал как руководящего звена с подчиненными, так и трехстороннее взаимодействие, где появляется основной актор – потребитель государственных услуг – общество.

Вознаграждение является одним из основных инструментов выражения эффективности труда государственного служащего и удовлетворения его потребностей при условии решения государственных задач. Заработная плата в странах – членах ЕС является формой прямой компенсации, которая состоит из следующих из составных элементов: эффективность труда, опыт, уровень профессиональной подготовки, наличие специальных навыков и реализация дополнительных усилий [17, р. 20].

Подводя итоги анализу рассматриваемой парадигмы, отметим, что управление человеческими ресурсами представляет собой целую систему компонентов, что подразумевает, с одной стороны, акцент на потребностях общества и государственного служащего как части этого общества, с другой, – оценку эффективности и сопоставимости деятельности государственного служащего с потребностями государства в целом. Соответственно, управление человеческими ресурсами сводится к оптимизации данного вида ресурсов, участвующих в деятельности учреждения, и обеспечению качества

человеческих ресурсов в интересах учреждения и его сотрудников при соблюдении нормативно-правовой базы.

Источники

1. Amar A., Berthier L. Le nouveau management public: avantages et limites // *Gestion et Management Publics*. Vol. 5. Décembre 2007. Pp. 109-126.
2. Hood C. A Public Management for All Season? // *Public Administration*. 1991. Vol.69. №1. P. 3-19.
3. Urio P. La gestion publique au service du marché // PUF et Les nouveaux Cahiers de l'IUED. Paris et Genève, 1998. Pp. 91-124.
4. Lefter V., Deaconu A., Bogdan A. Le rôle de l'audit interne des ressources humaines dans le cadre des institutions publiques de Roumanie // *Audit(s) de la fonction ressources humaines dans un contexte de changements: 14e Université de Printemps de l'Audit Social*. Oran, Algérie, 16 & 17 mai 2012. Éditeurs scientifiques J.-M. Peretti, A. Scouarnec, A. Khiat. Oran: Essec Business School, 2012. 550 p. P. 337.
5. Gibert P. L'évaluation de politique: contrôle externe de la gestion publique? // *Revue Française de Gestion*. 2003. №147. Pp. 259-273.
6. Gruening G. Origin and Theoretical Basis of New Public Management // *International Public Management Journal*. 2001. № 4. Pp. 1-25.
7. Pollitt C., Bouckaert G. *Public Management Reform: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press, 2000. 314 p. Pp. 19-28.
8. Delattre S., Guilhem H., Balmette C., Fossorier M., Lamblin P. *Les métiers de la fonction ressources humaines*. Paris, 2013.
9. Le partage de la fonction ressources humaines en Petite Couronne. Les diagnostics de l'emploi territorial repères RH. Avril 2010 / Alain Bénisti et etc. Pantin: Centre Interdépartemental de Gestion de la Petite Couronne de la région d'Ile-de-France, 2010.
10. Domberger S., Hall C. Contracting for Public Services: A Review of Antipodean Experience // *Public Administration*. 1996. № 74. Pp. 129-147.
11. Mac Tigue M. Libéralisme: l'exemple néo-zélandais // *Point de Rencontre*. 2005. № 78. Pp. 26-38.
12. Savard J.-F., Pasquier M. Si loin, mais si près: La Suisse et le Canada en perspective. Une analyse comparative d'éléments des systèmes politico-administratifs. Chavannes-Lausanne: IDHEAP, 2013.
13. Bezesa P., Demazière D., Le Bianicc T., Paradeised C., Normande R., Benamouzigb D., Pierruc F., Evettsf J. New public management and professionals in the public sector. What new patterns beyond opposition? // *Sociologie du Travail*. Volume 54. Supplement 1. October 2012. P. e1-e52. P. e1.
14. Nomden K. L'évolution de la gestion des ressources humaines dans les administrations publiques de l'Union européenne // *Eipascope*. 2000. № 1. Pp. 25-27.
15. Rapport à Monsieur le Premier ministre sur la fonction publique. 29 octobre 2013. Présenté par Bernard Pêcheur, Président de section au Conseil d'Etat Paris, 2013. 241 p. Pp. 36, 196-204 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fonction-publique.gouv.fr/files/files/publications/rapports-missionnes/rapport-Pecheur-2013.pdf> (дата обращения 17.07.2014)
16. Gestion du capital humain et réforme de la

fonctionpublique, OCDE Paris, 1996. Pp. 9-10.

17. Aimé P., Berthé T., Froment B., Grosmaire A.-M. et etc. *Guide d'audit des établissements d'enseignement supérieur et de recherché en vue de l'optimisation des fonctions de support*. Paris: IGAENR, 2010.

Гафурова В.М.,

к.и.н., доцент Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.

Gafurova V.M.,

Phd, assistant professor of Nosov Magnitogorsk State Technical University.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ В РОССИИ: НАУЧНЫЙ ОБЗОР

TO THE QUESTION ABOUT THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT THOUGHT IN RUSSIA: A SCIENTIFIC REVIEW

Аннотация

В статье осуществлен научный обзор публикаций по проблемам развития управленческой мысли в России. Рассматриваются вопросы управления от государственного уровня до муниципального и уровня управления отдельной корпорацией. Также затрагиваются частные вопросы управления: создание имиджа предприятия, проявление лидерских позиций руководителя.

Abstract

In the article implemented a scientific literature review on the problems of development of management thought in Russia. The author considers the questions of control from the state to the municipal level, as well as problems of management of a separate Corporation. Also affected some questions of the private governance: creating a company image, the manifestation of leadership positions of the head.

Ключевые слова

Управление, управленческие технологии, государственное управление, муниципальное управление, лидерство, теории управления.

Keywords

Management, Management Technologies, State Management, Municipal Management, Leadership, the Management Theories.

Вопросы управления постоянно находятся в центре внимания ученых. Это связано с тем, что, во-первых, активно развивается среда, в которой реализуется механизм управления. Сегодня это социальные сети, интернет. Об

этом активно пишут исследователи. Так, политолог из Санкт-Петербургского государственного университета Большаков С.Н. исследует тенденции развития пространства рунета [1]. Политолог из Магнитогорска Балынская Н.Р. рассматривает зависимость политического управления на муниципальном уровне от эффективности деятельности средств массовой информации (СМИ) [2, 3], а также совместно с екатеринбургским исследователем Ковалевой М.М. изучает зависимость создания образа власти посредством СМИ [4]. Они делают вывод, что в современной России СМИ являются полноправным субъектом властных отношений: именно от деятельности СМИ во многом зависит то, как властные структуры воспринимаются населением, какое отношение к их действиям вырабатывается [5].

Управленческая деятельность реализуется в разных структурах. В центре внимания ученых неслучайно находятся властные структуры, поскольку именно от них зависит жизнь социума в целом. Некоторые, например, активно изучают зависимость управленческих процессов от лидерских позиций руководителя в сфере государственного и муниципального управления [6]. Кстати, о муниципальном уровне власти рассуждает московский исследователь Гафурова В.И.: в своей статье «Некоторые аспекты реформирования ЖКХ» она рассуждает о взаимосвязи властных структур и бизнеса на муниципальном уровне и приходит к выводу, что «способом сделать рыночные отношения в ЖКХ более приемлемыми для потребителей и снизить риски социальной напряженности может стать двуставочное регулирование, когда в пределах некой социальной нормы гражданин оплачивает тепло или воду по «лояльной цене», а сверх этого – дороже» [7].

Исследователи из Магнитогорского государственного технического университета Кононов В.Н. и Барышникова А.А. исследуют корпоративное управление [8]. Вопросы о формальных и неформальных принципах государственного и муниципального управления освещает ряд исследователей в коллективной монографии [9]. Вопрос о том, что управленческие процессы зависят от внутренних особенностей развития и функционирования государств, в том числе от территориально-го устройства, ставит в монографии Балын-

ская Н.Р. [10, 11].

Исследователи обращаются и к частным вопросам управления. Так, в коллективной монографии ряд авторов решает проблемы управления персоналом на предприятии [12]. А исследователи Кузнецова Н.В. и Синицына О.Н. рассуждают о значении бренда в управлении [13]. Проблему управления регионом исследует магнитогорский социолог Томаров А.В. Он рассуждает о роли властных структур в формировании политики занятости населения в регионе, приводит социологические измерения этой политики, дает рекомендации [14].

Резюмирует исследовательский опыт в области российской модели управления магнитогорский философ Чернова Э.Г. в своей статье «Ценностные основания российской модели управления». Она делает выводы, что исследование моделей управления «развивается, в основном, в соответствии с двумя подходами. В первом утверждается существование единственного универсального способа организации человеческой деятельности (...), приверженцы же противоположной точки зрения утверждают существование национальных моделей управления, наиболее эффективных на определенной культурно-исторической почве и практически неприемлемых на другой (...)». Исследователь делает вывод, что перспективы российской модели управления «в соединении созидательной силы «низовой» солидарности с самыми очевидными преимуществами западной управленческой модели: поощрением личной самостоятельности, ответственности, предприимчивости. Скорее всего, этот процесс будет сопровождаться не одной сменой поколений» [15].

Отдельно поднимается вопрос о создании имиджа властных и управленческих структур. В этом отношении интересно коллективное пособие «Особенности политических коммуникационных процессов в современной России», где авторы рассуждают о соотношении внутренней и внешней информации в области управления, об имиджевых составляющих образа власти и управления, о характере политической коммуникации [16]. Исследованием брендов в имиджевых формулах ученые занимаются также весьма активно. Это связано как с развитием науки имиджологии, так и осмыслением ее роли в создании имиджа отдельных

политических лидеров или территорий. Об этом – труды Бальнской Н.Р. [17], Тургель И.Д. [18].

Некую резюмирующую составляющую содержит статья об основных периодах в истории развития технических знаний, подготовленная Бальнской Н.Р. и Канаевой Е.И., в которой исследователи делают вывод, что «уровень развития общества на каждом этапе зависит от развития технологий» [19].

Таким образом, управленческая мысль в нашей стране активно развивается как учеными из столичных вузов, так и учеными с периферии. Думается, что упомянутые публикации дают мощный задел к дальнейшему осмыслению заявленной проблемы в разных аспектах.

Источники

1. Большаков С.Н., Большакова Ю.М. Тенденции развития пространства рунета // Экономика и политика. 2014. № 1(2). С. 43-47.
2. Бальнская Н.Р. Роль СМИ в создании имиджа территории: муниципальный уровень управления (на примере Магнитогорска) // Экономика и политика. 2014. № 1(2). С. 14-16.
3. Бальнская Н.Р. Функционирование правовой информации в масс-медийных потоках глобального мира // Вопросы управления. 2012. №1(1). С. 7-12.
4. Бальнская Н.Р., Ковалева М.М. Специфика создания образа власти в средствах массовой информации в условиях информационно-технического прогресса (на примере Челябинской области) // Вопросы управления. 2014. № 6(12).
5. Бальнская Н.Р. Специфика участия средств массовой информации в политическом процессе современной России: монография. – Екатеринбург: Уральская академия государственной службы. 2009. 183 с.
6. Бальнская Н.Р. Основные подходы к определению лидерства в области государственного и муниципального управления // Экономика и политика. 2014. № 2(3). С. 6-10.
7. Гафурова Г.И. Некоторые аспекты реформирования ЖКХ // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: материалы III международной конференции. Магнитогорск, 2013. С.8-12.
8. Барышникова А.А., Кононов В.Н. Проблемы возникновения и развития корпоративного управления в России: теоретический анализ // Экономика и политика. 2014. № 2(3). С. 14-20.
9. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Бальнской. Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 171 с.
10. Бальнская Н.Р. Особенности территориального устройства современных государств: монография. Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 103 с.
11. Бальнская Н.Р. Особенности территориального деления и системы местного самоуправления в Соединенных Штатах Америки // Вопросы управления. 2013. №1(17).

С. 39-42.

12. Балынская Н.Р. и др. Управление персоналом предприятия на основе механизмов стимулирования репродуктивного труда: монография. Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 144 с.

13. Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. Бренд, брендинг, бренд-менеджмент: к вопросу о роли в деятельности современной организации // Экономика и политика. 2014. №2(3). С. 118-123.

14. Томаров А.В. Некоторые направления политики занятости населения в системе управления регионом // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: сборник статей Всероссийской научно-теоретической конференции. Магнитогорск. 2010. С. 269-273.

15. Чернова Э.Г. Ценностные основания российской модели управления // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: сборник статей Всероссийской научно-теоретической конференции. Магнитогорск. 2010. С. 298-301.

16. Особенности политических коммуникационных процессов в современной России: учебное пособие / под общ. ред. Н.Р. Балынской. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та. им. Г.И. Носова. 2014. 147 с.

17. Балынская Н.Р. Роль средств массовой информации в создании имиджа территории в условиях политических трансформаций (на примере Магнитогорска) // Межкультурные коммуникации в современном мире: роль СМИ: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 17-18 апреля 2014г.) /сост.и науч. ред. Д.Л. Стровский, О.В. Ильина. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. 2014. С. 31-35.

18. Тургель И.Д. Генезис и эволюция системы российских моно-городов (на примере городов горнозаводского Урала) // Экономика и политика. 2013. № 1. С. 114-121.

19. Балынская Н.Р., Канаева Е.И. Основные периоды в истории развития технических знаний // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России: материалы III международной конференции. Магнитогорск. 2013. С.4-7.

Долгополов О.В.,

к. филол.н., доцент Магнитогорского государственного
технического университета им Г. И. Носова.

Dolgopolov O.V.,

Phd., assistant professor of Nosov Magnitogorsk State
Technical University.

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИЙ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СОВРЕМЕННУЮ ПАРАДИГМУ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОМ ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ

A CRITICAL ANALYSIS OF DEFINITIONS OF REVENUES AND EXPENSES THAT MAKE UP THE MODERN PARADIGM OF PROFIT IN THE FINANCIAL ACCOUNTING

Аннотация

В статье даётся критический анализ дефиниций доходов и расходов, составляющих современную парадигму прибыли в бухгалтерском финансовом учёте. Автор даёт обзор методологических подходов и концепций, сложившихся в современной теории бухгалтерского учёта.

Abstract

The article gives a critical analysis of definitions of revenues and expenses that make up the modern paradigm of profit in the financial accounting. The author gives an overview of methodological approaches and concepts developed in the modern theory of accounting.

Ключевые слова

Доходы и расходы организации; дефиниция; признание доходов и расходов; экономические выгоды; теория бухгалтерского учёта; прибыль.

Keywords

The Income and Expenses of the Organization; Definition; the Recognition of Income and Expenses; economic benefits; accounting methodology; profit

Terms of Creating of IR-Technologies and Organization of Effective Interaction with Investors in the Russian Economy.

Учет прибыли является одним из наиболее важных вопросов в системе бухгалтерского учета. В российском бухгалтерском учете понятие «прибыль» является условным, означающим некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и/или расхода и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции [1]. Поэтому с профессиональной точки зрения бухгалтера, основным значением термина «прибыль/profit» является разница между доходами и расходами организации. В свою очередь, если расходы превышают доходы, то говорят о понесенном убытке. Таким образом, доходы (revenue, income) и расходы (cost) представляют собой основные элементы бухгалтерской (финансовой) отчетности, базовые категории бухгалтерского учета.

Современная регламентация учета доходов и расходов осуществляется в соответствии с ПБУ 9/1999 «Доходы организации» и ПБУ 10/1999 «Расходы организации». Этими нормативными документами были установлены базовые правила и процедуры формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о доходах и расходах организации. Однако так было не всегда. Отсутствие этих понятий в системе нормативного регулирования отечественного бухгалтерского учета в условиях планово-централизованной экономики не ощущалось, так как многие факты и события хозяйственной жизни экономического субъекта подлежали жесткой регламентации. Динамика хозяйственной жизни и многоплановость ее проявлений в кризисном течении современной рыночной экономики обуславливают необходимость определения доходов и расходов как важнейших факторов, влияющих на достоверность отражения в учете и отчетности финансовых результатов, достижение которых является главной целью предпринимательской деятельности, а достоверность и прозрачность бухгалтерской финансовой отчетности – основной задачей бухгалтерского учета.

В соответствии с ПБУ 9/1999, доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к

увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). С позиций практики, данный термин обозначает валовые поступления экономических выгод в ходе деятельности экономического субъекта, состоящие из двух частей. Основа доходов – выручка в виде доходов от обычных видов деятельности (продажа продукции и оказание услуг, предусмотренных уставными документами). Другая часть доходов представляет собой прочие поступления, называемые операционными и внереализационными доходами (полученные штрафы, доход от продажи оборудования, поступления от сдачи активов в аренду и др.).

В свою очередь, в соответствии с ПБУ 10/1999 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). В предпринимательской деятельности расходы могут рассматриваться в контексте либо физического движения ценностей, либо кругооборота капитала. В первом случае речь идет о банальном уменьшении физического объема актива; во втором случае – о целесообразных трансформациях ресурсов, имеющих целью генерирование доходов. Как элементы трансформационного процесса расходы, как правило, совершаются в том случае, если они потенциально обещают доходы. Расходы либо капитализируются, то есть отражаются в бухгалтерском балансе как актив, и постепенно переносятся в затраты или потери в будущие периоды, либо немедленно относятся на затраты или потери отчетного периода. Таким образом, как утверждают Ковалев В.В. и Ковалев В. Вит., по отношению к затратам расходы могут выступать в качестве их причины или следствия. Примером первой ситуации может служить покупка основного средства за наличные, сопровождающаяся расходом денежных средств. В этом случае и сами основные

средства трактуются как понесенные расходы ради будущих доходов; в дальнейшем эти расходы будут постепенно декапитализироваться. Примером второй ситуации выступает фактическая выплата денежных средств в виде заработной платы, осуществляемая после ее начисления, то есть признания в виде затрат. Расходование какого-либо ресурса либо не затрагивает валюты баланса (трансформация одного актива в другой), либо уменьшает ее (выплата заработной платы) [1].

Рассмотренные выше определения доходов и расходов есть не что иное, как попытка соединить в одной дефиниции экономические и правовые аспекты рассматриваемых нами экономических категорий. Так, первая часть определения доходов, гласящая о поступлении активов, является экономической трактовкой дефиниции доходов. Вторая же часть рассматриваемого определения является его юридической составляющей. Та же картина и в той же последовательности характерна и для ныне действующего определения расходов.

Нечитайло А.И., Панкова Л.В. и Нечитайло И.А. отмечают далее, что сопоставление доходов и расходов, то есть исчисление прибыли, строится на основополагающем принципе бухгалтерского учета – принципе временной определенности фактов хозяйственной деятельности. В соответствии с этим принципом, доходы и расходы хозяйственной деятельности организации учитываются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Это обстоятельство порождает необходимость увязки доходов организации с теми расходами, которыми были вызваны именно эти доходы (правило соответствия). В свою очередь, из необходимости применения этого правила вытекают правила признания и определения величины доходов и расходов. В современной учетной практике определение величин доходов и расходов считается наиболее трудным [2].

Под признанием доходов, в соответствии с

¹ Под экономической выгодой понимается рост активов организации с одновременным уменьшением ее кредиторской задолженности.

² Конечный элемент трансформационной цепочки представляют собой денежные активы, появляющиеся в балансе организации в сумме, превышающей величину понесенных затрат.

ПБУ 9/1999, понимается определение организацией права на получение выручки (дохода), ее суммы, уверенности в увеличении экономических выгод, перехода права собственности к покупателю, а также в том, что расходы, относящиеся к этой выручке, могут быть определены. При невозможности определения хотя бы одного из условий в бухгалтерском учете признается кредиторская задолженность. Под признанием расходов, в соответствии с ПБУ 10/1999, понимается определение суммы расхода, уверенности в уменьшении экономических выгод, а также в том, что расход производится в соответствии с требованиями законодательства. При неисполнении хотя бы одного из условий в бухгалтерском учете признается дебиторская задолженность.

Важнейшим моментом в организации учета финансовых результатов является правило определения величины доходов и расходов, то есть их оценка. При этом под определением величины выручки понимается измерение той стоимости, которую организация получила в обмен на поставленную ею продукцию (выполненные работы или оказанные услуги). Термин «стоимость» имеет множество значений. В данном случае имеется в виду цена обмена продукции, товаров и услуг, определенная соответствующим договором.

Все доходы организации представляются в виде двух основных показателей: доходы по обычным видам деятельности и прочие доходы. Среди этих доходов по их значимости выделяются доходы от обычных видов деятельности. Поэтому их оценка приобретает самое актуальное значение в оценке финансовых результатов деятельности организации. В соответствии с действующими правилами, доходами от обычных видов деятельности считается выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Следовательно, понятия «доходы от обычных видов деятельности» и «выручка», используемые при организации учета, означают одно и то же и являются по существу полными синонимами (терминологическим дублетом). В свою очередь, понятие «выручка» может трактоваться как величина денежных средств или иного имущества, полученная или подлежащая получению от дебитора, то есть сумма дебиторской задолженности. Таким об-

разом, принципы оценки дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в равной степени относятся и к оценке доходов по обычным видам деятельности организации.

Указанные выше определения доходов и расходов являются интерпретацией соответствующих определений, данных в преамбуле, открывающей перечень Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности» [3].

В РФ и до вступления в силу этих нормативных актов порядок определения доходов и расходов строился на тех же базовых принципах. В то же время использование указанного выше понятия расходов в целях ведения бухгалтерского учета вызывает ряд вопросов. В первую очередь, это касается того, что одна и та же по своей экономической природе операция квалифицируется по-разному. Так, например, в пункте 3 ПБУ 10/1999 указывается, что не признается расходами организации выбытие активов в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.д.). В свою очередь, в пункте 7 ПБУ 10/1999 к расходам организации относятся расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов [4].

Здесь налицо явное противоречие приведенному выше определению расходов. Этим операциям в одинаковой мере соответствует перераспределение активов организации, в результате которых уменьшаются денежные средства и одновременно приходятся внеоборотные и оборотные активы. Следовательно, собственный капитал организации в результате таких операций не изменяется. Если приобретение внеоборотных и оборотных активов было сопряжено с увеличением обязательств организации, происходит одновременное увеличение активов организации и ее обязательств. При этом увеличение пассивов организации происходит в результате увеличения обязательств без изменения суммы собственного капитала. Таким образом, операции, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов, нельзя квалифицировать как расходы в соответствии с данной выше их дефи-

ницией (definition). Становится очевидным, что понятия доходов и расходов квалифицируются через определение капитала организации, в то время как само понятие «капитал» в системе нормативного регулирования в настоящее время отсутствует [2].

Кроме того, в экономической литературе совершенно оправданно уделяется повышенное внимание важнейшей составной части определения доходов и расходов – экономической выгоде, под которой понимается рост активов организации с одновременным уменьшением ее кредиторской задолженности. Анализируя содержание экономической выгоды, Соколов Я.В., Патров В.В., Карзаева Н.Н. пишут: «Во-первых, само понятие “экономическая выгода” настолько условно, что относить его к бухгалтерской практике весьма сложно; во-вторых, неопределенность получения оплаты – почти постоянный фактор в нашей хозяйственной жизни и, следовательно, почти всегда уверенность в получении выгод отсутствует, а, кроме того, в сделках возможны выгоды, о которых бухгалтеры предпочитают ничего не знать; в-третьих, возможны явно убыточные сделки и, следовательно, они не могут принести выгоды, но бухгалтер должен исходить из того, что его работодатели ничего даром и себе в убыток не делают» [5].

Негативное отношение к использованию в дефинициях доходов и расходов понятия «экономическая выгода/economic benefit» выражают также Леонтьева Ж.Г. и Гладких О.П. Проведя качественный анализ дефиниций доходов и расходов, содержащихся в ряде нормативных документов, а также МСФО, через призму экономической выгоды, указанные авторы приходят в конечном итоге к однозначному заключению. Базируясь на определении Толкового словаря русского языка Ожегова С.И. и Шведовой Н.Ю., квалифицирующего понятие «выгода» как пользу, преимущество [6], Леонтьева Ж.Г. и Гладких О.П. указывают, что ближайшим синонимом к этому нему, «применительно к производственно-хозяйственной деятельности предприятия является его прибыль» [7]. В развитие этого тезиса авторы в определении доходов и расходов предлагают заменить понятие «экономическая выгода» на понятие «прибыль». В результате чего ими предлагается такая трактовка этих терминов:

«Доходами организации следует признавать увеличение прибыли организации в течение отчетного периода, происходящее в форме получения или увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами участников акционерного капитала. Под расходами организации следует понимать уменьшение прибыли в течение отчетного периода, происходящее в форме выбытия или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала» [7].

Однако, по мнению Нечитайло А.И., Панковой Л.В. и Нечитайло И.А., использование понятия «прибыль» как составной части определения доходов и расходов противоречит формальной логике. Что является первичным, а что вторичным? Не могут возникшие доходы увеличивать прибыль, а расходы, ей сопутствующие, уменьшать этот показатель, так как прибыль – это конечный результат целенаправленного экономического воздействия, который в учете формируется только путем сопоставления этих элементов. Правомерно ли говорить об увеличении прибыли в том случае, если доходы меньше сопутствующих им расходов, и об уменьшении прибыли, если доходы – больше падающих на них расходов? Безусловно, понятие «экономическая выгода» не без изъяна. В то же время, мы исходим из того, что оно является абстрактным указанием направления протекания хозяйственной операции (увеличение или уменьшение), способствующее установлению соответствующих дефиниций рассматриваемых терминов [2].

Как уже указывалось, в зависимости от природы доходов и расходов, а также от условий их получения и направлений деятельности они подразделяются на две группы: 1) доходы и расходы от обычных видов деятельности и 2) доходы и расходы от прочих поступлений. Классификации доходов и расходов, сформированных через призму действующего понятия экономической выгоды, представлены на схемах 1 и 2. Исходя из анализа представленных схем, важнейшим моментом в организации учета финансовых результатов является то обстоятельство, которое позволит определить, какие группы операций относятся к обычной

Схема 1. Поступление экономических выгод в бухгалтерском учете

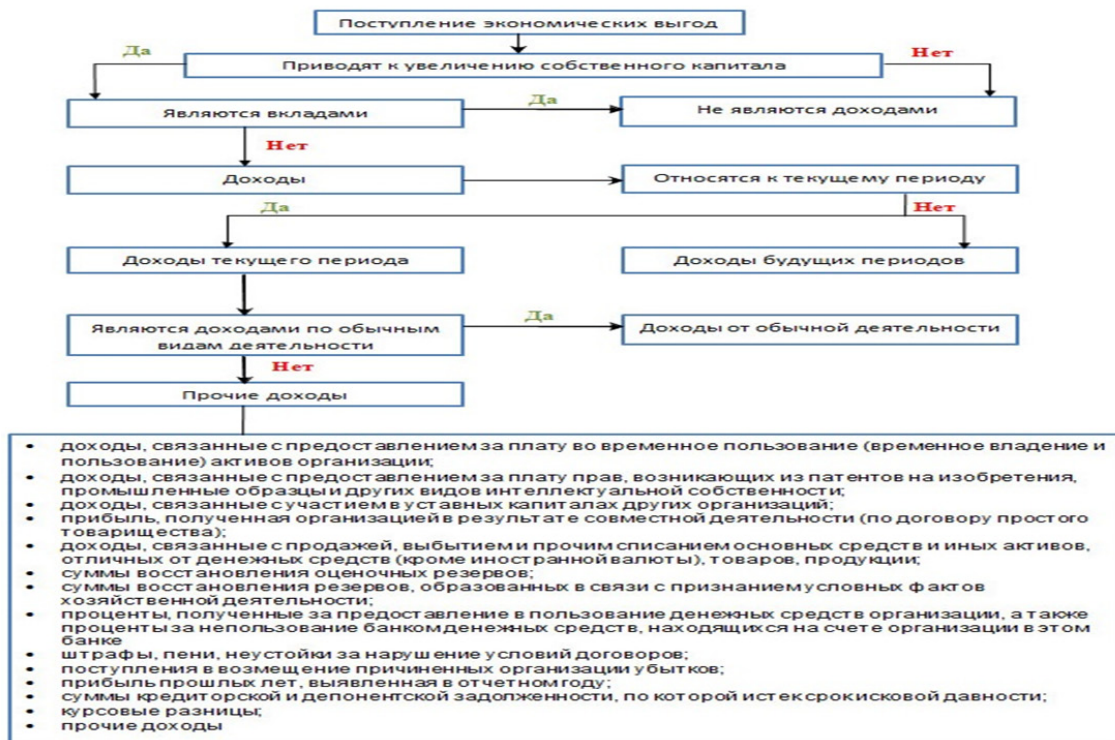
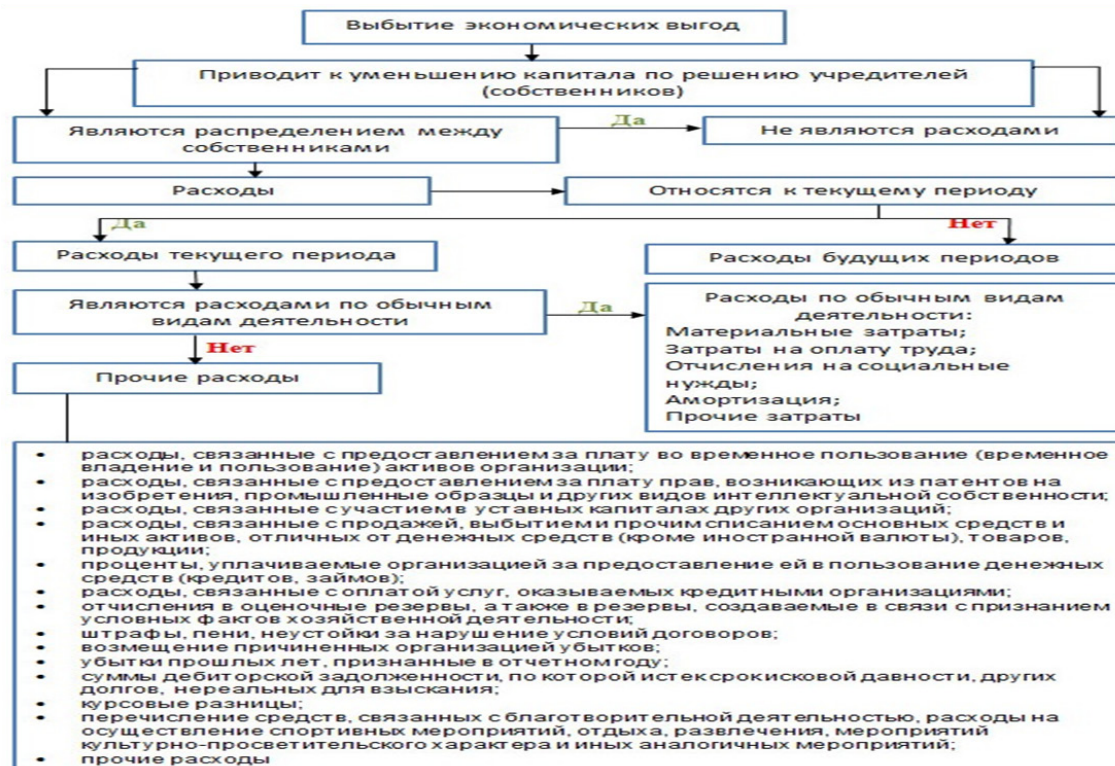


Схема 2. Выбытие экономических выгод в бухгалтерском учете



деятельности, а какие – к прочей. Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает свою деятельность обычной или прочей в зависимости от ее характера, видов доходов и расходов по ней, а также условиям их получения и возникновения. Таким образом, появляется необходимость определения видов деятельности, которые будут квалифицироваться организацией как обычные.

В соответствии с ПБУ 9/1999 и ПБУ 10/1999 выделяются четыре предмета деятельности, которые могут быть признаны организацией как обычные. К ним относят: 1) производство и продажу продукции и товаров; 2) предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды; 3) предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности; 4) участие в уставных капиталах других организаций. Следовательно, в зависимости от предмета деятельности организации, состав расходов и доходов в пределах указанных выше групп может принципиально различаться. Возникает необходимость уточнения состава как обычных доходов и расходов, так и прочих в зависимости от предмета деятельности организации. При этом необходимо учитывать, что в настоящее время большинство организаций являются многопрофильными, их деятельность связана не только с производством продукции (выполнением работ, оказанием услуг), но и с торговлей, финансовыми вложениями и другими видами деятельности. Поэтому в практике ведения бухгалтерского учета возможны ситуации, когда целый ряд предметов деятельности будет определяться организацией как «обычные предметы деятельности».

Критерием такого подхода при ведении бухгалтерского учета является правило существенности. В соответствии с ним, для коммерческих организаций (если отсутствует соответствующая информация в учредительных документах) предметом деятельности могут считаться работы, услуги, производство продукции и т.д., составляющие в стоимостном выражении 5% и более от объема продаж этой организации. Для некоммерческих организаций и унитарных предприятий предмет их деятельности определяется в учредительных доку-

ментах. В связи с этим формирование состава финансовых результатов может осуществляться по самым различным направлениям. Поэтому требуется выработка классификаций таких финансовых результатов и построения на их основе соответствующих учетных моделей.

Рассматриваемые нами Положения по бухгалтерскому учету находятся на стадии перманентной доработки и совершенствования. В настоящее время ПБУ 9/1999 «Доходы организации» и ПБУ 10/1999 «Расходы организации» применяются в их четвертой редакции. При этом положительным моментом является уточнение и расширение номенклатуры расходов и доходов. В то же время следует отметить, что, по мнению многих экономистов, имеются и откровенно негативные последствия, возникшие в результате вступления в законную силу приказа Министерства финансов РФ «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» от 18 сентября 2006 г. № 116н. Этим нормативным актом упразднено подразделение прочих расходов и доходов на операционные, внереализационные и чрезвычайные. Если объединение в одну составляющую операционных и внереализационных расходов представляется оправданным, так как их разделение носило искусственный характер, то исключение из системы самостоятельных показателей финансовых результатов чрезвычайных доходов и расходов вряд ли оправданный шаг.

Выделение чрезвычайных доходов и расходов в самостоятельную группу диктуется интересами внешних пользователей бухгалтерской информации и способствует достижению ее прозрачности (транспарентности). Расходы, возникающие в результате чрезвычайных обстоятельств хозяйствования, могут быть значительными. При этом такие расходы носят эпизодический характер. Следовательно, внешний пользователь бухгалтерской информации при принятии решений должен принимать во внимание сам факт чрезвычайных обстоятельств и их влияния на формирование конечного финансового результата. В связи с этим чрезвычайные расходы и доходы было бы желательно восстановить в качестве самостоятельной третьей подгруппы финансовых результатов.

В системе Международных стандартов финансовой отчетности роль ПБУ 9/1999 «До-

ходы организации» частично выполняет МСФО (IAS) 18 «Выручка» (вступил в силу 01.01.1999 г.). Однако этим Международным стандартом регламентируется только учет доходов по обычным видам деятельности. Таким образом, сфера применения ПБУ 9/1999 «Доходы организации» намного шире, чем его международного аналога. Более того, в системе Международных стандартов финансовой отчетности отсутствует стандарт, аналогичный ПБУ 10/1999 «Расходы организации». Разъяснение этому дается в комментарии в преамбуле, открывающей МСФО (ISO) 1 «Представление финансовой отчетности».

По мнению отечественных методологов учета Нечитайло А.И., Панковой Л.В. и Нечитайло И.А., отсутствие системы принципов отражения информации о расходах дает возможность в ряде случаев использовать учет для субъективного формирования данных с целью манипулирования сознанием его пользователей. Поэтому наличие в системе российского бухгалтерского учета ПБУ 10/1999 «Расходы организации» является значительным преимуществом отечественного нормативного регулирования бухгалтерского учета перед МСФО [3].

В заключение отметим, что доходы и расходы являются системообразующими элементами не только в рамках действующей концепции бухгалтерского учета, но и в рамках любой его парадигмы: униграфической, диграфической и камеральной. Только через их экономически обоснованный учет можно выйти на главный оценочный показатель финансово-хозяйственной деятельности, венчающий ту или иную парадигму бухгалтерского учета.

Источники

1. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: Понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие для вузов / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект. 2013.
2. Нечитайло А.И. и др. Методология и концепции бухгалтерского учета: учебное пособие для вузов / А.И. Нечитайло, Л.В. Панкова, И.А. Нечитайло. Ростов н/Д: Феникс. 2013.
3. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) / Комитет по международным стандартам

финансовой отчетности / пер. с англ. В.И. Тарусина / ред. А.С. Бакаев, Л.В. Горбатова, М.В. Мельник, В.Ф. Палий, Л.З. Шнейдман. М.: Финансы и статистика. 1998.

4. 26 ПБУ: Практический комментарий для высших и средних учебных заведений, факультетов и курсов повышения квалификации / [Сост. ведущий специалист Ассоциации бухгалтеров, аудиторов и консультантов Г.Ю. Касьянова]. 12-е изд., перераб. и доп. М.: АБАК. 2014.

5. Соколов Я.В. и др. Новый План счетов и основы ведения бухгалтерского учета: практическое пособие / Я.В. Соколов, В.В. Патров, Н.Н. Карзаева. М.: Финансы и статистика. 2003.

6. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / РАН; Российский фонд культуры. 3-е изд., стереотип. М.: АЗЪ. 1995.

7. Леонтьева Ж.Г. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов коммерческих организаций / Ж.Г. Леонтьева, О.П. Гладких. СПб.: Юридический центр Пресс. 2003.

8. Гражданский кодекс Российской Федерации // Российская газета. 08.12.1994 г. № 238-239.

9. Федеральный закон № 402-ФЗ от 29 ноября 2011 г. «О бухгалтерском учете» // Российская газета. 09.12.2011 г. № 5654.

10. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/1999, утв. приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 32н // Опубликован не был. Зарегистрирован в Министерстве юстиции РФ 31 мая 1999 г. Рег. № 1791.

11. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/1999, утв. приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н // Российская газета. 22.06.1999 г. (начало – п. 16 Положения) № 116; 23.06.1999 г. (п. 16 Положения – конец) № 117.

12. Приказ Министерства финансов РФ «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» от 18 сентября 2006 г. № 116н // Российская газета. 27.10.2006 г. № 242.

13. Балансоведение: учебное пособие для вузов / М.С. Рыбьянцева, Г.Н. Ясменко, Е.А. Оксанич и др. / под ред. Ю.И. Сигидова. М.: Рид Групп. 2011.

14. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов / Я.В. Соколов; [предметный указатель составил М.Л. Пятков]. М.: Аудит; ЮНИТИ. 1996.

15. International Financial Reporting Standards (IFRSSTM) 2006 including International Accounting Standards (IASSTM) and Interpretations at 1st January 2006. IASCF.

16. GAAP: Interpretation and Application. John Wiley and Sons, Inc., 1988.

17. Бухгалтерский учет и аудит: Новый англо-русский толковый словарь / под общей ред. Н.Ю. Борисовой и М.А. Сторчевого. СПб.: Экономическая школа. 2004.

³ В настоящее время такой подход к учетной теории и практики называют «креативным». Креативный учет представляет собой, по сути, совокупность операций учетного характера, имеющих целью представление имущественного и финансового положения фирмы в желаемом или целесообразном ракурсе для внешних пользователей финансовой отчетности, причём подобное «приукрашивание» не обязательно находится в рамках действующих регулятивов [Балансоведение 2011: 261].

Замбрыцкая Е.С.,
доц., к.э.н. доцент Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И. Носова;

Харченко А.А.,
магистрант Магнитогорского государственного техниче-
ского университета им. Г.И. Носова.

Zumbrzyckaia E.S.,
Phd, assistant professor of Nosov Magnitogorsk State
Technical University;

Kharchenko A.A.,
master student of Nosov Magnitogorsk State Technical
University.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

COMPARATIVE ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO THE CONCEPT OF «HUMAN CAPITAL»

Аннотация

В статье рассмотрены сущность экономического понятия «человеческий капитал», отражена его связь с понятиями «нематериальный актив», «интеллектуальный капитал», «трудовой потенциал», «интеллектуальная собственность».

Abstract

The article describes the existing variants of the name and the interpretation of term «the human capital», shows the relationship with concepts «the intangible assets», «the intellectual capital», «the labor potential», «the intellectual property».

Ключевые слова

Интеллектуальный капитал, человеческий капитал, нематериальные активы, интеллектуальная собственность, трудовой потенциал.

Key words

Intellectual capital, human capital, intangible assets, intellectual property, labor potential.

Анализ многочисленных толкований содержания понятия «человеческий капитал», рассмотрение его как компонента определенных моделей структур и взаимодействий, приведенных в экономической литературе,

привели к необходимости его идентификации, а иначе – к конкретному определению места человеческого капитала в системе смежных экономических понятий.

Человеческий капитал – новая экономическая категория, возникающая в процессе становления и развития информационного общества, недостаточно изученная, воспринимаемая неоднозначно (противоречиво) [1]. Термин «человеческий капитал» впервые появился в возникшей в 1960-х гг. теории человеческого капитала, связанной с именами Шульца Т., Беккера Г., Минцера Я. Человеческий капитал рассматривался ими как приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, что дает возможность их носителю получать доход [2, 3]. Термин «интеллектуальный капитал», широкое распространение которого относится к первой половине 1990-х гг., обозначал сумму всех знаний всех работников предприятия, которая предоставляет ему конкурентное преимущество на рынке. При этом под знанием понимались патенты, управленческие навыки, технологии, информация о клиентах и поставщиках, опыт [4].

Использование учеными понятия «человеческий капитал» породило различные толкования его содержания. Более того, в научной литературе не сложилось единого мнения о том, что есть человеческий капитал и какова его структура, какие элементы объективно должны включаться в состав человеческого капитала, как они соотносятся и взаимодействуют друг с другом, какое взаимное влияние оказывают [5]. В таблице 1 приведены существующие варианты названий и значений термина «человеческий капитал» в зарубежной и отечественной экономической литературе.

По сути, значения данных определений человеческого капитала сводятся к способности человека работать, к способности к труду. Эту способность Маркс К. назвал рабочей силой человека. В теории человеческого капитала главным является положение, согласно которому человеческий капитал способен приносить доход. Именно в способности к труду Маркс К. видел источник дохода и для владельца рабочей силы, и для собственника капитала. Таким образом, человеческий капитал – это рабочая сила человека, рассматриваемая в качестве ис-

Таблица 1. Варианты названий и значений термина «человеческий капитал»

Вариант названия термина	Значение термина	Авторы
человеческий капитал	креативные способности человека, его знания, умения и навыки, применяемые в производственной, коммерческой и финансовой системе компании	Палий В.Ф. [1]
человеческий капитал	совокупность созидательных способностей личности, используемых в целесообразной форме в процессе жизнедеятельности индивида и всего общества	Колесов В.П. [7]
человеческий капитал организации	реализуемый трудовой потенциал персонала, приносящий доход работникам, организации и государству	Белкин В.Н., Белкина Н.А. [6]
человеческий капитал как экономическая категория	экономические отношения между работником и работодателем по поводу реализуемого трудового потенциала работника и распределения между ними полученного дохода	Белкин В.Н., Белкина Н.А. [6]
человеческий капитал индивидуального работника	экономические отношения между работником-производителем и рынком в лице потребителей его товаров по поводу реализации товаров или услуг и получения дохода	Белкин В.Н., Белкина Н.А. [6]
человеческий капитал	его величина и результативность использования объективно отражают профессиональные трудовые и нравственные, физические и интеллектуальные, креативные качества, уровень инициативности, новаторства и дисциплинированности его персонала, способность управленческой команды предприятия своевременно воспринимать достижения научно-технического прогресса и внедрять их в производство	Ревуцкий Л.Д. [8]
человеческий капитал	сформированный путем инвестирования, накопленный, капитализированный запас персональных качеств, реализация которых приводит к получению как экономического, так и внеэкономического дохода в производственной и непроизводственной жизнедеятельности человека	Эрфурт К.А. [9]
Человеческий интеллектуальный капитал, профессиональный	капитал, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, знаний, опыта. Чем выше такой капитал, тем обычно больше трудовые возможности работников, их трудовая отдача, производительность и качество труда	http://economic-enc.net/ современный экономический словарь [10]
человеческий капитал	капитал, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, знаний, опыта, повышающих трудовые возможности работников, их трудовую отдачу, производительность и качество труда	Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш. [11]
человеческий капитал	видимая часть интеллектуального капитала	Шульгина Е., Сосновцева Е. [3]
интеллектуальный капитал человека или интеллектуальный капитал персонала	реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки работников предприятия; реализуемый трудовой потенциал работника, приносящий доход	Кибанов А. [4]

точника дохода. Рабочая сила – это трудовой потенциал человека, а последний, в свою очередь, часть личностного потенциала, которая может быть использована в труде [6]. Трудовой потенциал работника формируется на основе природных способностей, образования, воспитания, жизненного опыта. Трудовой потенциал имеет свою стоимость, и когда его стоимость начинает приносить новую стоимость, потенциал становится капиталом. В связи с вышеизложенным, Белкин В.Н. считает возможным ввести в научный оборот авторское определение понятия «человеческий капитал» как реализуемый трудовой потенциал работника, приносящий доход [6].

Далее рассмотрим человеческий капитал как компонент определенных моделей структур и взаимодействий, существующих в экономической литературе. Так, по мнению Шульгиной Е. и Сосновцевой Е. [3], человеческий капитал – видимая часть интеллектуального капитала, основной из трех его компонентов (капитал отношений, структурный капитал). Особенностью данного компонента интеллектуального капитала, или нематериальных активов компании, заключаются в том, что он является временным и слабо управляемым, не отражается в составе активов фирмы, т.к. ей не принадлежит. А понятия «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы» синонимичны. Таким образом, авторы идентифицируют человеческий капитал в качестве нематериальных активов организации.

Другой точки зрения придерживается Кибанов А., полагая, что человеческий капитал в отличие от структурного и клиентского капитала, не относится к нематериальным активам. Опираясь на структуру интеллектуального капитала, разработанную Эдвинссоном Л. для шведской страховой компании Skandia, автор отмечает, что интеллектуальный капитал состоит из структурного капитала и человеческого капитала, рассматривая последний как компетенцию и способности персонала предприятия, совокупную величину инвестиций в обучение, способности и развитие сотрудника. Структурный капитал делится на клиентский и организационный, последний, в свою очередь, на инновационный и процессный. Инновационный капитал – способность предприятия к

развитию, выраженная в виде интеллектуальной собственности, т.е. защищенная коммерческим правом, а также другие нематериальные активы и ценности. Таким образом, автор не отождествляет понятия «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность», «нематериальные активы».

Отличную точку зрения имеет Палий В.Ф. [12]: «В учете НМА складываются из двух основных элементов: интеллектуальной собственности и структурного капитала. Интеллектуальная собственность – это отчуждаемые кодифицированные знания, выраженные в форме информации на материальных носителях. Структурный капитал – это базы данных, товарные знаки, программное обеспечение, клиентура и т.п. Человеческий капитал – это индивиды, способные работать с кодифицированным знанием, информацией структурного капитала, применять их в производственной и иной деятельности компании <...>. Человеческий капитал имеет свои особенности, отличающие его от других элементов нематериальных активов, которые не менее прочно привязывают его к НМА, как специфический, но очень важный элемент последних». Таким образом, автор говорит о безусловной возможности идентифицировать человеческий капитал, с одной стороны, и невозможности его признания в качестве НМА.

В связи с вышеизложенным становится возможным ввести следующее определение, наиболее полно, по нашему мнению, отражающее сущность экономического понятия «человеческий капитал»: Человеческий капитал – это та часть трудового потенциала субъекта трудовых отношений, которая в процессе реализации способна приносить доход.

Источники

1. Палий В.Ф. Человеческий капитал: что и как учитывать? // Бухгалтерский учет. 2013. №7. с. 75-77.
2. Маклакова Е.А. Человеческий капитал: понятие, оценка, учет // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2010. №1. с. 56-69.
3. Шульгина Е., Сосновцева Е. Человеческий ресурс или человеческий капитал? // Кадровик.ру. 2014. №6.
4. Кибанов А. Интеллектуальные ресурсы персонала и организации в целом // Кадровик. 2013. №10. с. 72-81.
5. Ханнанова Т.Р. Деловая репутация и оценка человеческого капитала // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. №4. С. 108-111.
6. Белкин В.Н., Белкина Н.А. Человеческий капитал в системе смежных экономических понятий // Челябинский гуманитарий. 2010. №10. С. 14-22.

-
7. Экономика знаний: коллективная монография / отв. ред. проф. В.П. Колесов. М.: ИНФРА-М, 2008.
 8. Ревуцкий Л.Д. Результативность использования человеческого капитала: понятие и методы определения // Аудиторские ведомости. 2010. №3. С. 89-95.
 9. Эрфурт К.А. Особенности инвестирования в человеческий капитал и их отражение в кадровой политике предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. №3. С. 132-138.
 10. Современный экономический словарь // URL: <http://economic-enc.net> (дата обращения 22.12.14 г.).
 11. Райсберг Б.А. Словарь современных экономических терминов. 4-е изд. М.: Айрис-Пресс. 2009.
 12. Палий В.Ф. Человеческий капитал: вопросы учета и оценки // Бухгалтерский учет. 2011. №6. С. 80-84.
 13. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Балынской. – Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 171 с.
 14. Барышникова А.А., Кононов В.Н. Проблемы возникновения и развития корпоративного управления в России: теоретический анализ // Экономика и политика. 2014. № 2(3). С. 14-20.

Зарубина В.Р.,
к.э.н., доцент Рудненского индустриального института,
Республика Казахстан;

Зарубин М.Ю.,
к.э.н., доцент Рудненского индустриального института
Республика Казахстан.

Zarubina V.R.,
Phd, Assistant professor of of Rudny Industrial Institute,
The Republic of Kazakhstan;

Zarubin M.Yu.,
Phd, Assistant professor of of Rudny Industrial Institute,
The Republic of Kazakhstan.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

INNOVATIVE DEVELOPMENT REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Аннотация

В статье рассматривается инновационное развитие Республики Казахстан, факторы, влияющие на динамику ее инновационного развития.

Abstract

In the article the innovative activity of enterprises of the Republic of Kazakhstan, factors interfering with its increasing and dynamics of innovation development of the republic is reviewed.

Ключевые слова

Инновации, инновационное развитие, инновационная активность.

Keywords

Innovation, innovative development, innovation activity.

В XXI в. важнейшим условием ускоренного социально-экономического развития является эффективная инновационная политика. Создание и развитие конкурентоспособной инновационной экономики является для Казахстана одной из самых приоритетных задач. Государство, имеющее конкурентоспособную экономику, входит в мировое хозяйство, как равноправный в экономическом и научно-техническом отношении партнер. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего

развития. Поэтому во многих странах выдвигаются на первый план отрасли, основанные на использовании новейших технологий. Например, в Германии, почти 100% прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций.

По поручению Президента Казахстана Назарбаева Н.А., Правительство Республики разработало Программу индустриального развития на 2003-2015 гг., которая предусматривает создание конкурентоспособных экспортоориентированных производств, которые призваны решить проблему преодоления сырьевой направленности экономики, обеспечения устойчивого развития страны [1]. Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики.

В соответствии с рейтингом Всемирного Банка, в настоящее время Казахстан по показателю инновационности располагается на 92 месте, наряду с такими странами как Марокко (91), Филиппины (90), Кения (89), Мавритания (95) и Ангола (96). По данным Агентства РК по статистике, в Казахстане в 2009 и 2010 гг. инновационно активными были признаны 4,0% и 4,3% предприятий. Однако в 2011 г. ситуация улучшилась, и этот показатель увеличился до 5,7%, в то время как в Германии этот показатель составляет 80%, в США, Швеции, Франции – около 50%, в России – 9,1% [2].

Инновационная активность предприятий Республики Казахстан представлена в таблице 1:

Таблица 1 – Инновационная активность предприятий Республики Казахстан

Показатель	2009	2010	2011
Количество респондентов, всего	10 096	10 937	10 723
Количество инновационно активных предприятий	399	467	614
Уровень активности в области инноваций, %	4,0	4,3	5,7
Доля инновационной продукции в ВВП, %	0,51	0,66	0,86

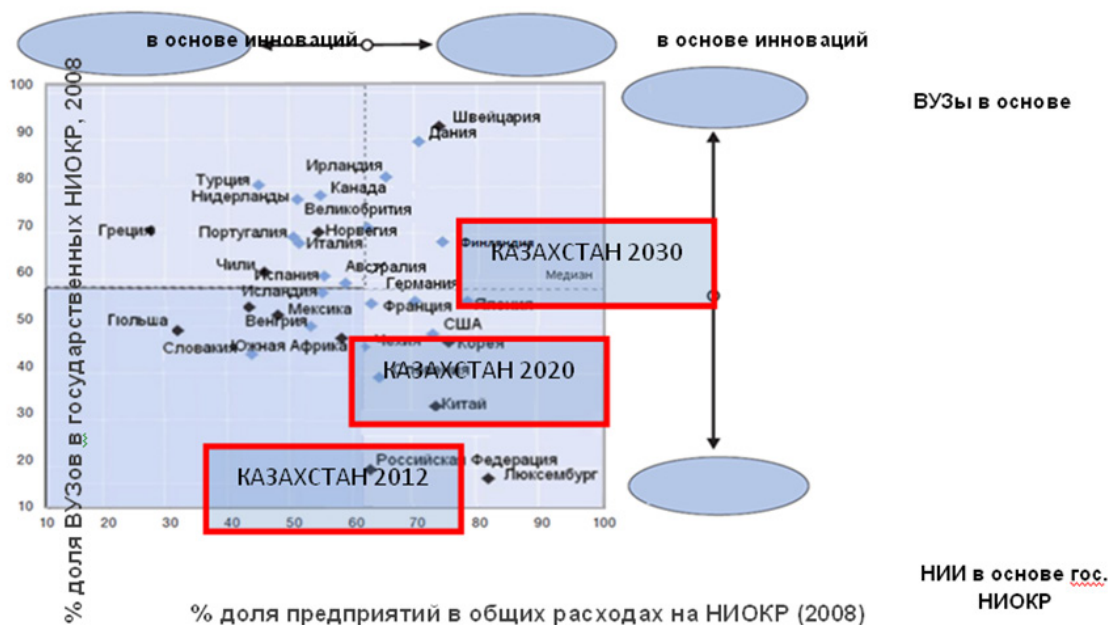
Источник: по данным Агентства РК по статистике

Рисунок 1 – Положение Казахстана в части инноваций частного сектора и вовлеченности ВУЗов в государственных НИОКР



Источник: ОЭСР 2010, Whiteshield 2011

Рисунок 2 – Динамика инновационного развития Казахстана к 2030 г.



Инновационная деятельность на промышленных предприятиях страны находится на низком уровне. В 2011 г. 614 хозяйствующих субъектов Казахстана имели технологические инновации из 10 723 предприятий, на которых было проведено статистическое наблюдение

инновационной деятельности. Доля инновационной продукции составила 0,86% ВВП. Этот показатель в динамике за три года увеличился на 0,35%.

В качестве основных факторов, препятствующих повышению инновационной

активности предприятий, можно выделить: неприемлемые условия инвестирования и кредитования; недостаточная платежеспособность заказчиков; высокая стоимость нововведений; недостаточность собственных финансовых средств; невысокая финансовая поддержка со стороны государства.

Общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, сырьевая направленность экспорта представляют определенную угрозу экономической безопасности страны. Отраслевая структура экономики Казахстана с доминированием добывающих отраслей и отраслей первичной переработки сдерживает развитие инноваций. Отрасли, преобладающие в казахстанской экономике, отличаются достаточно продолжительным жизненным циклом применяемых технологий, сравнительно стабильным ассортиментом выпускаемой продукции и низкими темпами ее обновления. Поэтому они относятся к мало- и средне-технологическим отраслям. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в 2010 г. доля частного сектора в НИОКР составила лишь 36,6%, в то время как в Японии (78,5%), Китае (73,3%) и США (72,6%) большая часть НИОКР осуществляется частным сектором. На рисунке 1 представлено позиционирование стран в зависимости от доли участия государства в НИОКР и создании инноваций [3].

Целью инновационного развития Казахстана до 2030 г. является входение в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Это будет достигаться путем постепенного перехода к 2030 г. инновационной системы Казахстана от модели, движимой государством, к устойчивой системе, движимой частным сектором (рисунок 2).

На рисунке 2 показано направление инновационного развития Казахстана до 2030 г., которое будет характеризоваться развитием Казахстана на уровне стран ОЭСР. Реализация Концепции предполагается в 2 этапа. Ожидаемыми в 2020 г. результатами реализации 1-го этапа Концепции являются достижение доли инновационных компаний Казахстана до 25%, а также увеличение финансирования НИОКР до 2% от ВВП. На 2-м этапе реализации Концепции (2020-2030 гг.) меры по инно-

вационному развитию Казахстана будут направлены в основном на завершение реформ предыдущего этапа, непрерывное устранение политических барьеров для инновационного предпринимательства, обеспечивающее переход инициативы генерации инноваций к бизнесу. Ключевым результатом 2-го этапа будет достижение числа инновационных компаний к 2030 г. до 30%, то есть до текущего уровня стран ОЭСР и входение в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира.

Ключом к формированию экономики нового типа в Казахстане являются масштабные инвестиции в новые технологии и создание условий для постоянного воспроизводства знаний и воплощения их в новые высокотехнологичные продукты и услуги. Большую роль в развитии экономики играют информационные коммуникационные технологии, являющиеся основой новой инфраструктуры страны. Они должны развиваться опережающими темпами по сравнению с уровнем развития экономики.

Таким образом, инновации являются основой конкурентоспособности и диверсификации экономики, что подчеркивает их приоритетность для Казахстана. Для ускоренной их реализации должны быть приняты стратегические действия по решению поставленных стратегических задач, которые обеспечат создание и эффективное функционирование механизмов и инструментов развития в стране инновационной деятельности и будут способствовать переходу экономики страны на инновационный путь развития.

Источники

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы от 17.05.2003 // Собрание актов Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан №23-24. 2003. с.129-216.
2. www.stat.kz
3. www.nif.kz
4. Зарубина В.Р., Кубракова М.Ф. Роль кадрового маркетинга в управлении современным предприятием // Экономика и политика. 2014. № 1(2). С. 93-99.

Калачев Д.Н.,
к. полит.н., доцент Университета машиностроения;
Полулях Д.С.,
аспирант Московского государственного университета им.
М.В. Ломоносова

Kalachev D.N.,
Assistant professor of University of engineering;
Polulyakh D.C.,
Assistant professor of Moscow state University named
M.V. Lomonosov.

ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ РОССИЯ – НАТО

THE BASIC CONTRADICTIONS IN THE RUSSIA – NATO RELATIONS

Аннотация

Статья посвящена анализу внутренних противоречий в системе отношений Россия – НАТО. Автор выделяет три вида внутренних противоречий: внутренние противоречия в системе Россия – НАТО в целом, противоречия внутри Североатлантического союза и внутренние противоречия стран. Данные противоречия на современном этапе оказывают существенное давление на процесс взаимодействия сторон в сфере национальной безопасности России.

Abstract

The article analyzes the internal contradictions in the NATO – Russia relations. The author distinguishes three types of internal contradictions: the internal contradictions in the Russia - NATO relations as a whole, the contradictions within NATO and the internal contradictions within the countries. These contradictions at this stage have a significant pressure on the process of interaction between the parties in the field of Russian national security.

Ключевые слова

Россия, НАТО, противоречия.

Keywords

Russia, NATO, contradictions.

Отношения России и НАТО за свою более чем двадцатилетнюю историю испытывали как «взлеты», выражавшиеся в закреплении и институционализации сотрудничества (с кульминацией в мае 2002 г. в виде создания Совета

Россия-НАТО), так и «падения» по причине различных международных кризисов и конфликтов (косовский кризис, грузино-югоосетинский конфликт и присоединение Крыма к России в 2014 г.), но то, что оставалось неизменным, – это элемент скрытого или явного соперничества между сторонами [1]. Среди факторов, активно формирующих отношения России с Североатлантическим Союзом, можно особенно выделить внутрисистемные противоречия. В их число входят внутренние противоречия в системе Россия – НАТО в целом, противоречия внутри Североатлантического союза и внутренние противоречия стран.

Можно выделить следующие внутренние противоречия в системе Россия – НАТО в целом: идеологические, экономические, военно-политические. Выделяемые нами условные составляющие находятся в тесной нелинейной рефлексии и проявляются в конкретно-историческом контексте, что затрудняет их дифференциацию. Указанные характеристики накладываются на психическую природу человека со свойственными ему инстинктом самосохранения, стремлением к удовольствиям и самоутверждению и пр.

Идеология как система взаимосвязанных идей и концепций служит фундаментом для конкретной политики, в том числе социальной, экономической, финансовой, и, конечно же, военной. Если на протяжении XIX-XX вв. идеологическая война против России (Востока) велась под лозунгом «свобода против деспотии», то после известных событий, на первый взгляд, никакой заметной разницы в исповедуемых в России и Западом идеологиях нет. И Россия, и Европа, и США солидарны в том, что демократическое устройство – оптимальная политическая система, а рынок должен быть основой экономического устройства. Но в рамках концепции «столкновения цивилизаций» как наблюдаемой доминанты современной политологии Россия не включена в понятие «Запад», куда естественным образом за некоторым исключением входят все старые страны-участницы НАТО и в своем большинстве – новые. Здесь уместно отметить тот факт, что процесс расширения Альянса на Восток, в первую очередь, происходил за счет стран католической и протестантской культур Центральной и Восточной Европы. Тем самым посредством Североатлан-

тического Союза реализуются естественные интересы западной цивилизации к экспансии своего влияния. И об этой – цивилизационной миссии НАТО – прямо говорится в преамбуле «Североатлантического Договора» 1949 г.: «Договаривающиеся стороны преисполнены решимости защищать свободу, общее наследие и цивилизацию своих народов, основанные на принципах демократии, свободы личности и законности» [2].

Однако, как отмечается во введении русского издания «Ежегодника СИПРИ 2006»: «... приход на смену биполярности времен холодной войны нового дуализма, когда «другой» определяется на базе этнических, конфессиональных или культурных различий, создает для политиков гораздо больше проблем, нежели решает» [3, с. 7]. Тесная интеграция России в Западное сообщество существенно ограничена, и, в первую очередь, в силу ограниченности интересов последнего почти что лишь российской ресурсно-сырьевой базой. Иная сторона проблемы: готов ли к такой интеграции российский социум с точки зрения самоидентификации. На наш взгляд – нет.

Вместе с тем, факт подготовки к вступлению в Альянс Украины и Грузии, имеющих глубокие культурные корни и исторические обусловленные связи с Россией, ограничивает применение рассматриваемой «цивилизационной» подоплеки, но не снимает противоречия «Россия – Запад» как такового, а подчеркивает его. Подтверждением может служить высказывание обозревателя Washington Post Краутхаммера Ч. (Charles Krauthammer): «Это, прежде всего, связано с Россией, а потом уже с демократией: Запад хочет закончить то, что начал с падением Берлинской стены, и продолжить марш Европы на Восток: главный приз здесь – Украина» [4, с. 66].

И, что более существенно: к настоящему времени усиление позиции России в отстаивании своих национальных интересов, решительные действия по защите Южной Осетии и русскоязычного населения Украины во время кризиса на Украине 2014 г. вызывают на Западе плохо скрываемый исторический страх, который он испытывает к ней с середины XIX в. Красноречива точка зрения доктора факультета политики, международных отношений и европейских исследований Университета г.

Лоборо (Великобритания) Роберта Доувера, характеризующая грузино-южноосетинский конфликт как противостояние Запада и России: «В глазах Запада агрессивный и экспансионистский образ России являет собой ее «подлинную» природу, а извлеченный Западом урок заключается в том, что ему вообще не следовало допускать формирование образа России как «умиротворенной» и позволять ей претендовать на бывшие имперские владения» [5, с. 29-36].

С нашей точки зрения, нежелание Запада считаться с национальными интересами РФ и обвинения последних лет в возрождении ее «имперских» амбиций есть отражение его собственных притязаний на доминирующую роль в глобальных масштабах. Опираясь на объективные процессы, присущие современному обществу, на Западе идет процесс формирования идеологии глобализации, посредством которой всему миру навязываются «передовые» универсальные ценности и соответствующие – единообразные – модели развития. При этом эффект такой глобализации не предполагает синергию, а ведет в сторону вестернизации мирового порядка. В результате чего глобализация как идеология, зачастую имеющая агрессивный характер, вызывает ответную реакцию – и не только России. Национальные государства поставлены перед жизненно важным выбором: либо оказаться втянутыми в орбиту этой наступательной идеологии, угрожающей ее суверенитету, либо противопоставить ей свою (в случае исламского радикализма – не менее агрессивную). В этой связи необходимо отметить, что к настоящему времени Североатлантический Союз является не только проводником цивилизационной миссии Запада, но, как отражено в доктринальных документах Альянса, и действующим инструментом процесса глобализации по западному образцу.

Таким образом, можно констатировать, что, несмотря на демократические преобразования в РФ последних десятилетий, к настоящему моменту идеологическое противоречие по линии Восток – Запад не преодолено. Оно лишь сменило плоскость.

Следующие противоречия лежат в экономической сфере. В современном взаимозависимом мире возрастающая роль экономического фактора в развитии политических

процессов не вызывает сомнения. Более того, зачастую именно экономические интересы несут в себе импульс, подталкивающий к кризисным ситуациям в политической сфере, именно экономика определяет стратегические риски для государств на долгосрочную перспективу.

Территориально-ресурсный потенциал РФ после распада СССР понес существенные потери: уменьшились площади выхода к Черному и Балтийскому морям, а наиболее богатые южные районы Каспия теперь находятся в других странах; нарушена прямая транспортная доступность Восточной и Центральной Европы и Транссибирской магистрали; дефицитными стали уран, хром, марганец и другие полезные ископаемые; сузилась зона благоприятных для ведения сельского хозяйства земель, и уменьшились рекреационные ресурсы. В числе прочих негативных тенденций данные изменения не могли не повлиять на отрицательную динамику доли страны в мировом валовом продукте. Так, например, в 2007 г. доля РФ в мировом продукте составила 3,18%, а доля США – 21,36% [6, с. 46], тогда как в 1990 г. это соотношение составляло соответственно 9,22% – для СССР и 20,73% – для США [7, с. 510].

Здесь необходимо отметить: Россия остается великой ядерной державой, единственной в мире способной «уничтожить НАТО за сорок минут» [8]. И на современном этапе наличие ракетно-ядерного потенциала страны несколько сглаживает негативные эффекты экономического разрыва, хотя и не отменяет последнего. В этой связи концентрация внимания политического руководства РФ последних лет на стратегических планах модернизации экономики России нам представляется архиважной. Выступая в январе 2007 г. на Давосском экономическом форуме в должности первого вице-премьера, Медведев Д.А. изложил достаточно четкую концепцию экономической модернизации России: «Сегодня перед нами стоят три основные задачи. Решение этих задач – это ключи к долгосрочному росту российской экономики... Первый ключ – это диверсификация. Второй – создание современной инфраструктуры. И третий ключ – вложения в человеческий капитал» [9].

Кроме того, избавление от бремени внешних долгов и стремительное укрепление российской экономики к 2008 г., и, как следствие,

активная позиция по отстаиванию национальных интересов России стали «неожиданностью для всех ее партнеров, включая США» [4, с. 65].

К настоящему времени РФ добавочно к статусу великой ядерной державы приобрела статус энергетической сверхдержавы, тогда когда роль энергетического фактора в мире трудно переоценить. Дефицит углеводородного сырья, усугубляемый военными конфликтами на Ближнем Востоке, усиливает политизацию мировой топливно-энергетической сферы. «В предстоящие десятилетия наиболее вероятным источником вооруженного конфликта на европейском театре и в прилегающих регионах будет нехватка энергии и манипуляции ею», – так оценил ситуацию сенатор Ричард Лугар (США) [10]. Сенатор призвал к тому, чтобы НАТО могло прийти на помощь любому из членов Союза, источникам энергии которого можно угрожать. Идея получила большую поддержку восточноевропейских членов блока. А вскоре на саммите НАТО в Риге в ноябре 2006 г. был поставлен вопрос об использовании структур Альянса для предотвращения потенциальных угроз поставкам энергоносителей в рамках Сил реагирования НАТО, состоящих из сухопутного, морского и воздушного компонентов. При необходимости их численность может быть доведена до 25 тыс. военнослужащих.

В не меньшей степени политизированы вопросы обеспечения транспортировки энергоресурсов и выбора ее маршрутов. В этой связи показателен перспективный для разработки углеводородов Каспийский регион (включая некоторые центрально-азиатские страны), за использование ресурсов которого конкурируют Европа, США и Китай, пытаясь оттеснить российские компании и заблокировать альтернативные каналы транспортировки по российской территории. Еще одним свидетельством политической «маскировки» на вопрос энергетических поставок служит позиция Украины в 2006, 2008 и 2014 гг. в спорах по ценообразованию с российской компанией «Газпром». Во всех эпизодах украинская сторона намеренно провоцировала обострение газового кризиса, транслировав его в Европу.

С нашей точки зрения, оба эти вопроса, так или иначе, затрагивают взаимоотношения России и НАТО, так как в первом случае наблюда-

ется непосредственное присутствие его военного контингента в Афганистане и военных баз в центрально-азиатском регионе, а во втором – касается планов расширения Альянса за счет Украины. И, в конечном счете, непосредственно затрагивают сферу безопасности РФ. Таким образом, интересы союзников по НАТО в энергетической сфере входят в противоречие с интересами России большего масштаба.

Сложившаяся экономическая асимметрия сторон не позволяет России заметно влиять на геостратегические устремления государств-членов НАТО посредством экономических рычагов. Но именно развитию имеющего российского потенциала стремятся воспрепятствовать наши партнеры по Совету Россия-НАТО и конкуренты в мировом экономическом соревновании.

Как свидетельствует новейшая история, распад биполярной системы мира, приведший к качественному изменению соотношения сил, не разрешил всех противоречий и в военно-политическом аспекте отношений России и стран НАТО. Рост благосостояния в РФ последних 14 лет поднял нашу страну не только в экономических рейтингах, но и позволил изменить военно-политический баланс в евразийском регионе. Но нельзя не признать, что геополитические позиции России в сравнении с бывшим СССР значительно сузились. Прежде всего, это связано с тем, что: военно-политическое влияние США как единственной оставшейся сверхдержавы достигло глобального масштаба; расширил свои границы блок НАТО; появились новые мощные геополитические центры в азиатско-тихоокеанском регионе – Китай и Япония; активизировались агрессивные устремления исламского фундаментализма; снизился экономический и следом – военный потенциал РФ.

По сравнению с минимальным уровнем 1998 г., военные расходы РФ к 2005 г. увеличились более чем в 2 раза. Однако этот значительный рост последовал за сокращением, происходившем в течение ряда лет, поэтому реальный уровень расходов в 2005 г. все еще был намного ниже, чем в конце 1980-х гг., и составил, по западным оценкам, 64,4 млрд. долл. [3, с. 266].

Тем временем, военные расходы НАТО в 1996-2005 гг. увеличились на 34%, до 706,0

млрд. долл. [3, с. 266] и составили около 70% общемировых расходов на военные нужды. Причем, «европейская составляющая» в расходах блока росла медленнее – всего на 10%. Военные расходы США возросли в 2005 г. до 478,2 млрд. долл., что увеличило долю США в мировых военных расходах до 48% [3, с. 266]. В результате радикальных сокращений вооруженных сил, проведенных с конца 1980-х гг. как в РФ, так и в странах НАТО, к 2006 г. стратегический военный баланс качественно изменился в пользу Североатлантического альянса.

Складывающаяся диспропорция, особенно в области обычных вооружений, регулируемых Договором об обычных вооруженных силах в Европе (ДОВСЕ) 1990 г., не может не вызвать озабоченности российской стороны. Однако вопрос о расширении Альянса к границам РФ был и остается центральным вопросом, детерминантой отношений России и НАТО.

В доктринальном докладе Министерства обороны РФ «Актуальные задачи развития Вооруженных Сил РФ» 2003 г. прямо указывалось: «Россия внимательно следит за процессом трансформации НАТО и рассчитывает на полное изъятие прямых и косвенных компонентов антироссийской направленности и из военного планирования, и из политических деклараций стран – членов альянса. Однако если НАТО сохранится в качестве военного альянса с существующей сегодня наступательной военной доктриной, это потребует коренной перестройки российского военного планирования и принципов строительства российских Вооруженных Сил, включая изменение российской ядерной стратегии» [11, с. 40]. Данный документ среди возможных функций – постоянная готовность вооруженных сил к «сдерживанию крупномасштабной войны на Западном стратегическом направлении» [11, с. 75].

В свою очередь, западные аналитики признают, что «спор относительно расширения НАТО остается, по сути, тем же, чем и был в 1990-х гг. Разница в том, что теперь Россия находится в гораздо более аргументированной позиции, чем в 1994 г.: разговор идет не о Центральной Европе, а о постсоветском пространстве, и ставки гораздо более высоки» [12].

Однако выступивший на слушаниях в конгрессе 6 февраля 2007 г. Министр обороны США Роберт Гейтс, представляя военный бюд-

жет Пентагона на 2008 г., подчеркивал, что США находятся перед лицом не только глобальной угрозы терроризма и ядерных амбиций Ирана и Северной Кореи, но и неоднозначной стратегии России и Китая, «которые обе проводят изощренную программу военной модернизации» [12]. Таким образом, характеризуя российскую реформу вооруженных сил в одном ряду со странами, отнесенными ранее Дж. Бушем-мл. к «оси зла», как непосредственный вызов американской обороноспособности, министр уже тогда недвусмысленно позиционировал Россию как потенциального противника (хотя и для внутреннего использования).

По нашему мнению, именно данное высказывание приоткрывало траекторию военно-политической стратегии НАТО на расширение к российским границам, сохранение перевеса обычных сил и размещение элементов американской национальной противоракетной обороны в Европе с явно просматривающейся целью установить полный контроль на всем постсоветском пространстве, что, в свою очередь, является вызовом безопасности РФ.

Тем не менее, несмотря на подобное отношение со стороны лидера Альянса – США, российское геополитическое пространство в начале XXI в. объективно остается одним из ключевых центров влияния глобального масштаба. И попытки вытеснить Россию как суверенного и значимого актора мировой политики на периферию интересов Запада и, что хуже, противопоставить им, по нашему мнению, приведут к дестабилизации существующей системы международной безопасности. Выход – консолидация усилий сторон по преодолению конфликта интересов на основе позитивных тенденций развития отношений и в целях укрепления устойчивости глобальной системы безопасности перед лицом общих вызовов и угроз.

Ко второму типу мы относим противоречия внутри НАТО. С одной стороны: доминирование США, на которые приходится около 3/4 военных расходов Альянса [13], и односторонние военные операции Вашингтона, с другой – признание европейскими странами «многополярности» мира и существования за пределами евроатлантической зоны других центров силы. Кроме того, разногласия стран-участниц НАТО по ряду центральных вопросов

мировой политики базируются на различиях в приоритетах: для американцев – это связь явления с их национальными интересами и национальной безопасностью, а для европейцев – концепция прав человека и право на самоопределение. Европейские члены НАТО исторически зависели от военного потенциала сверхдержавы Запада как исключительно-го противовеса советской ядерной мощи, что и определяло западноевропейскую политику безопасности второй половины XX в. Намечившееся в последнее время усиление политической самостоятельности Европы проявилось в частности в вопросе по Ираку и в активной роли по урегулированию ситуации вокруг Кавказского кризиса 2008 г. Что касается «украинского кризиса» 2014 г., то он, скорее, показал зависимость позиции Европы по вопросам безопасности от решения, принимаемого в Вашингтоне.

Самостоятельность Европы существенно ограничивается ее военно-техническим отставанием от США. Так, если в 2003 г. европейские члены НАТО в среднем направили на модернизацию приблизительно 13% своих оборонных расходов, то в США на эти цели было израсходовано более четверти военного бюджета [13, с. 23]. Вместе с тем, вооруженные силы европейских стран, которые создавались для защиты запада Европы, столкнулись с трудностями в выполнении экспедиционных задач НАТО, большинство из которых осуществлялось далеко от границ Европы (Африка, Ближний Восток, Центральная Азия) [13, с. 9]. Американская сторона понуждает своих европейских партнеров увеличить затраты на совместные цели и развивать мобильную составляющую, включая воздушный и морской транспорт, мотивируя это тем, что, в противном случае, НАТО перестанет существовать через 20 лет. Европейские государства, напротив, не спешат соответствовать глобальным стратегиям североамериканских партнеров, неся на себе большую в сравнении с ним социальную нагрузку на экономику.

Экономическая составляющая противоречий проявляется и в торговых спорах США и Европейского Союза. Эти противоречия, представляющие собой конкуренцию эффективных рыночных экономик, во многом стимулируют экономический рост стран Запада и содействуют устранению структурных проблем, разви-

тию самых перспективных секторов (информационных, военных технологий, авиастроения, и пр.) экономик обеих сторон. Еще одна грань данного противоречия выражается в фактическом использовании США военных методов – прямых вторжений – непосредственно на европейском континенте, что заведомо ослабляет союзника по блоку и главного экономического конкурента, для решения своих внутриэкономических проблем и с целью противодействия образованию альтернативного глобального полюса силы. Можно проследить симметрию вторжения НАТО в Югославию в момент введения единой региональной валюты – евро, вторжения Грузии в Южную Осетию в период разгара финансово-экономического кризиса в США и начала «антитеррористической операции» украинскими войсками на Юго-Востоке Украины в период обострения экономических проблем США, – как попытки дестабилизации в европейском регионе для «разворота» инвестиционного капитала в американские активы.

Почти незаметное противоречие заложено между современным принципом расширяющегося НАТО и первичным принципом консенсуса принятия решений в нем. Как известно, сложные системы с множеством связей стремятся к самоорганизации структуры с выделением иерархии. Таким образом, на определенном этапе, чтобы не потерять устойчивость и управляемость, в структуре Альянса неизбежно возникнут «старшие» и «младшие» партнеры с неравными весами голосов.

Однако все рассмотренные внутренние противоречия НАТО не носят антагонистического характера. Очевидно, что политически и экономически сильная объединенная Европа, способная конкурировать с США и в военном аспекте – весьма отдаленная (если достижимая) перспектива. Расширенный Североатлантический Союз, по нашему мнению, рассматривается сторонами как практически безальтернативный способ выживания западной цивилизации в новых геополитических условиях.

К третьему типу необходимо отнести внутренние противоречия стран-участниц НАТО и России: различный уровень развития демократических институтов, неодинаковые циклы экономических и политических процессов, наличие противоборствующих экономических,

политических и военных элит, – все то, что может сказываться в той или иной степени на отношениях России и Альянса. Последовательно остановимся на основных, по нашему мнению, внутренних противоречиях США, блока европейских стран и России.

В последнее время многие эксперты поднимают вопрос о перспективах долговременного снижения роли и места Соединенных Штатов в системе мирохозяйственных связей и о сомнительной устойчивости их статуса единственной «сверхдержавы» [14]. Это обусловлено еще и тем, что попытки США военными средствами обеспечить свои интересы не принесли ожидаемого результата, а, напротив, привели к их явному перенапряжению и обострению как внешнеполитических, так и внутренних проблем [15]. По нашему мнению, основное внутренне противоречие США состоит в несоответствии беспрецедентного уровня потребления американского общества объективно ограниченным материальным ресурсам его хозяйственной системы, и, в первую очередь – энергетическим. Транслируя свою проблему во вне объявлением зоной их жизненно важных интересов практически весь земной шар вплоть до полюсов и агрессивно продвигая эти интересы целым арсеналом инструментов (от идеологических до прямых военных вторжений), Америка тем самым «сужает» жизненное пространство (не в узко территориальном смысле) и зачастую угрожает безопасности других стран, чем дестабилизирует всю мировую систему безопасности. Таким образом, внутренне противоречие США становится проблемой международного масштаба.

Рассматривая европейскую составляющую НАТО нельзя сказать, что проблемы энергетической обеспеченности здесь повсеместно решены. За исключением Великобритании и Норвегии остальные европейские страны-участницы блока являются нетто-импортерами энергоресурсов. Но основные противоречия европейского ядра, с нашей точки зрения, не выходят за рамки Европы и касаются вопросов европейской интеграции: выравнивания уровня жизни и достижения политического консенсуса, с одной стороны, и преодоления национализма – с другой.

Что же касается России, то основным и характерным параметром, определяющим

множество ее исторических противоречий, несомненно, является ее территория. Одно из актуальных противоречий порождается острым демографическим кризисом, продолжающимся с конца 1980-х гг., и неравномерностью заселения страны; другое вытекает в необходимость защищать большой периметр границ, а, следовательно, выше среднемировых должен быть уровень оборонных затрат, что, в свою очередь, снижает конкурентоспособность экономики. Одно неоспоримо: все эти проблемы сопрягаются со сферой национальной безопасности РФ, и требуют пристального внимания со стороны научно-экспертного и политического сообщества для всестороннего и системного исследования и определения оптимальных путей разрешения противоречий.

На современном этапе процесс взаимодействия сторон в сфере национальной безопасности России, с нашей точки зрения, помимо внешних влияний испытывает давление со стороны различного уровня внутренних противоречий, среди которых мы выделяем три типа.

По первому типу – внутренние противоречия в системе Россия – НАТО в целом: идеологические, экономические, военно-политические. По второму типу – противоречия внутри Североатлантического союза. По третьему типу – внутренние противоречия стран-участниц СРН. Для России в современных условиях сочетать модернизацию с сохранением цивилизационной идентичности, что предполагает, в том числе обеспечение статуса великой державы [16].

Источники

1. Противоречия России и НАТО // URL: <http://inosmi.ru/world/20140107/216322215.html>
2. Справочник НАТО. Брюссель: НАТО. 2006.
3. Ежегодник СИПРИ 2006: вооружения, разоружение и международная безопасность / Ин-т мировой экономики и международных отношений. М.: Наука. 2007.
4. Гаджиев К.С. Имидж государства в конфликте идеологий. М.: Андалус. 2007.
5. Доувер Р. Столкновение недопонимания // Международная жизнь. 2008. №10.
6. <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2008/01/pdf/c1r.pdf>.
7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. М.: Экономистъ. 2003.
8. Беликов Е. Запад ищет рычаги воздействия на Москву // Комсомольская правда. 2008. 27 авг.: URL: <http://www.kp.ru>
9. Константинов И. Модернизация экономики и оборонная мощь страны // Красная звезда. 2007. 9 февр.
10. <http://www.rian.ru>

11. Актуальные задачи развития Вооруженных Сил Российской Федерации. М.: Агентство «Военинформ». 2003.
12. Gates Robert M. Posture Statement to the Senate Armed Services Committee. (Testimony, Senate Armed Services Committee, Washington, February 06, 2007) // URL: <http://www.defenselink.mil>
13. Flournoy Michele A., Smith J. European Defense Integration: Bridging the Gap between Strategy and Capabilities. N.Y.: CSIS, 2005.
14. Global Trends 2025: A Transformed World. NIC. 2008.: // URL: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html
15. Супян В. Несмертельно большая экономика США // Международная жизнь. 2008. №10.
16. Яшкова Т.А. Идентичности и ценности в современной России // Экономика и право. 2014. №3.

Канаева Е.И.,
ассистент Магнитогорского государственного технического
университета им. Г.И. Носова.

Kanaeva E.I.,
Assistant professor of Nosov Magnitogorsk State Technical
University.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT PROCESS

Аннотация

В статье рассматриваются основные информационные технологии в современной системе управления, а также их внедрение и роль в процессе управления. Автор отмечает, что оптимальные управленческие решения вырабатываются в результате применения эффективных информационных технологий в области государственного управления.

Abstract

This article covers the basic information technologies in the modern management system, as well as their implementation and role in the management process. The author notes that the optimal managerial decisions are taken in the result of the effective use of information technologies in public administration.

Ключевые слова

Информационные технологии, информатизация, государственное управление.

Keywords

Information Technologies, Informatization, Public Administration

Использование информационных технологий (ИТ) предоставляет принципиально новые возможности для повышения эффективности работы органов государственного управления и местного самоуправления (МСУ), а также обеспечивает более оптимальное использование средств и выполнение обязанностей, повышение прозрачности деятельности «управленцев», экономию их времени.

К примеру, традиционный процесс «сбора

справок» при решении какого-либо вопроса занимает в среднем у гражданина России 16 часов рабочего времени и у служащих – 1,5 часа рабочего времени. При более эффективной организации деятельности эти затраты можно сократить для граждан до 8 часов и для государственных служащих – до 0,6 часа. Однако при использовании Интернет-ресурсов гражданин может решить свою проблему в среднем за 20 минут и государственный служащий – в среднем за 15 минут.

Сегодня от государственного служащего ожидают эффективного использования новых ИТ в своей профессиональной деятельности, адаптируемости к быстро изменяющимся ИТ, способности к саморазвитию, умения находить эффективные решения управленческих задач с помощью ИТ, креативности и инновационности при их использовании.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности и качества муниципальной службы является информационно-методическая поддержка деятельности органов МСУ на основе: обеспечения доступа к нормативной, правовой, научной, методической и справочной информации по вопросам государственного управления и МСУ; персонифицированного доступа к служебной, а также к учебной и образовательной информации; интеграции управленческих ресурсов органов государственной власти различных уровней; обеспечения согласованной коллективной работы сотрудников органов МСУ.

Эти требования нашли свое отражение в Федеральной целевой программе «Электронная Россия 2002-2010». Программа предусматривает разработку и внедрение в деятельность федеральных и региональных органов власти широкого спектра специфических ИТ (автоматизированный учет справочной информации, геоинформационные системы управления территориями, электронный документооборот, порталы органов государственного управления, информационные системы управления федеральными программами и национальными проектами и др.).

На базе общефедеральной программы в Челябинской области разработаны целевые программы по развитию информационных систем для автоматизации деятельности органов местного самоуправления. Нужно отметить тот

факт, что таких регионов по России становится больше, но темпы развития ИТ в органах МСУ все еще остаются на более низком уровне, чем в федеральных органах государственной власти и органах государственной власти субъектов РФ.

Основными трудностями, значительно тормозящими развитие информатизации в органах МСУ, следует назвать такие, как недостаточное финансирование, ведомственная разобщенность, низкий уровень профессионализма специалистов по информатизации органов государственного и муниципального управления. Наряду с этим, отмечается отсутствие единого подхода в использовании информационных ресурсов и единой системы классификаторов, кадастров и регистров, несовместимость информационных ресурсов, недостаточная открытость информации, т.е. малоразвитое единое информационное пространство. Кроме того, слабое развитие информационно-коммуникационных технологий и их практическое использование во многом определяется низким уровнем информационной, компьютерной грамотности, как населения, так и государственных и муниципальных служащих.

Вместе с тем, в настоящее время очень мало организаций-разработчиков специального Программного обеспечения предлагают всеобъемлюще комплексные решения. Некоторые разработчики программных продуктов сфокусированы на работе со структурированными данными, в то время как другие хорошо работают с неструктурированной информацией. Отдельные производители предлагают продукты, способные работать с различными типами данных одновременно, но, как правило, некоторые важнейшие функции остаются пока слабо реализованными.

Примерами эффективного использования информационных технологий административным управлением города Магнитогорска являются следующие общепользовательские и специализированные программные продукты: справочная правовая система «Консультант Плюс», работающая при содействии регионального представительства сети «Консультант Плюс»; с 2009 г. – система «БИС-СБОР», направленная на повышение эффективности планирования городского бюджета; с 2010 г. – авто-

матизированная система «СЭД-Администратор поступлений» с системой «СЭД-АП», ежедневно взаимодействующая с Управлением Федерального казначейства по Челябинской области; автоматизированная система «АЦК-ГОСЗАКАЗ» с информацией о планах закупок и заключенных контрактах на сайте zakupki.gov.ru; с 2012 г. – Реестр расходных обязательств города, формируемый на web-платформе сайта разработчиков, предназначенной для Министерства финансов Челябинской области; муниципальная информационная система управления градостроительным развитием территории и управления муниципальным имуществом «ИнМета-МИС»; с 2012 г. – автоматизированная система «АЦК-ФИНАНСЫ» с самостоятельной системой электронного документооборота между управлениями; с 2013 г. – автоматизированная система документационного обеспечения «БОСС-Референт», которая дает возможность программировать маршруты прохождения документов и подписывать их ЭЦП; и т.п.

Информатизация управленческой деятельности города Магнитогорска осуществляется в рамках Концепции использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти и в соответствии с утвержденным Положением о единой вертикально интегрированной государственной автоматизированной информационной системе «Управление».

В заключение можно отметить явное повышение эффективности механизмов государственного управления на основе создания общей информационно-технологической инфраструктуры города.

Источники

1. Гребенщиков А.А. Информационные технологии для эффективной работы органов местного самоуправления [Электронный ресурс] // http://old.ci.ru/inform06_07/it_upravl.htm (дата обращения 11.12.2014).
2. Балынская Н.Р. Субъекты информационно-политического управления в России на современном этапе // Экономика и политика. 2013. №1(1). С.144-146.
3. Особенности политических коммуникационных процессов в современной России: учебное пособие / под общ. ред. Н.Р. Балынской. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та. им. Г.И. Носова. 2014. 147 с.
4. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Балынской. Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 171 с.

Карипов Б.Н.,
доцент Кокчетавского государственного университета
Республики Казахстан.

Karipov B.N.,
Associate Professor of Kokchetav state University.
The Republic of Kazakhstan.

ТЕОРЕТИКО- МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИРОДЫ, СТРУКТУРЫ, ЭЛЕМЕНТОВ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, РАЗЛИЧНЫХ АКТОРОВ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE NATURE, STRUCTURE, ELEMENTS AND INTERACTIONS OF VARIOUS ACTORS IN THE POLITICAL PROCESS

Аннотация

В статье показано, что в качестве научных методов исследования политических изменений выступают структурно-функциональный и институциональный подходы, позволяющие с достаточной степенью адекватности выявлять статику и динамику политических изменений. С помощью методологического инструмента «системная модель» успешно раскрывается субъектно-объектная природа политических изменений, что создает необходимые эпистемологические основания для их теоретического осмысления. Позволяет предметно использовать соответствующий понятийный аппарат, артикулировать его взаимосвязь и взаимообусловленность, а также выделить необходимые для последующего исследования структурные уровни и особенности политических изменений. В конкретной форме политические изменения начинаются с замысла и целеполагания, то есть с идеализации самих изменений, что дает представление об их общетеоретических основаниях. Такой максималистский проект становится базисом для формулирования оптимальной программы реализации политических изменений, именуемой «политической модернизацией».

Abstract

The paper shows that, as scientific research methods of political change are the structural-functional and institutional approaches to a sufficient degree of adequacy to identify statics and dynamics of political change. With the methodological tool «system model» successfully resolved a subject-object nature of

political change, which creates the necessary epistemological foundation for their theoretical interpretation. Allows the subject to use the appropriate conceptual apparatus to articulate its relationship and interdependence, as well as provide the necessary follow-up study of the structural levels and features of political change. In a particular form of political change begins with intent and purpose, that is, with the idealization of the changes themselves, which gives an idea of their general theoretical grounds. This maximalist project becomes the basis for the formulation of an optimal program implementation of policy changes, referred to as «political modernization».

Ключевые слова

Структурно-функциональный и институциональный методы, системная модель.

Keywords

Structural-functional and institutional practices, the system model.

Своеобразным центральным узлом российской политической мысли, вызывающим серьезный исследовательский интерес, является проблема взаимоотношений государства, общества и личности. Вместе с тем нельзя не заметить, что политико-идеологические процессы второй половины XIX-н. XX в. выдвигают на первый план и ставят под вопрос судьбу самой российской государственности. Социокультурный и идеологический контексты этой проблематики напрямую связаны с проблемой модернизации российской политической системы. Исходные мотивации и окончательные установки участников политического процесса, концептуализация и содержательная эволюция общественного сознания формировались в русле самых влиятельных идеологий раннеиндустриального общества – консерватизма, либерализма и социализма, основные ценности, которых вырабатывались в специфических условиях исторического развития России в течение периода, охватившего более чем пятидесятилетний отрезок исторического времени российской «эпохи перемен».

При всех особенностях консервативных, либеральных и радикальных ценностей, каждая из этих идеологий была нацелена на решение собственного главного вопроса: как защитить свободу и автономию человеческой личности (либеральная парадигма); как в условиях реформирования общества и власти сохранить общественный порядок и избежать социального хаоса (консервативная парадигма);

как установить новые общественные отношения, основанные на социальной справедливости (социалистическая парадигма). Именно эти три вопроса, а вместе с ними и три ключевые идеологемы – свобода, порядок и справедливость – определили содержание российской политической мысли второй половины XIX–XX в., породили многообразие привлекательных и плодотворных идей, концепций и учений, а, значит, во многом обусловили содержание и структурное построение идеологического курса своего времени.

Подобно большинству современных исследователей, мы рассматриваем политологию как единую, интегративную науку о политике, ключевым звеном которой выступает власть как система. В такой интерпретации политология представляет собой универсальное зеркало политической жизни, которое отражает сложные взаимодействия личности и общества в их нормативном толковании. При этом политическая жизнь является ни чем иным, как результатом реального исторического процесса.

История политической мысли, помимо естественного многообразия парадигмально-идеологических и методологических принципов – мировоззренческих установок, теоретических подходов, политических идей, теорий, идеологий и т.д., имплицитно включает в себя также и историю становления политического знания – то есть историю той самой политологии, которая в современном виде представляет собой научную дисциплину, чье объектно-предметное поле функционирует в условиях реальной дифференциации современного обществознания. Такой интегративный подход к взаимодействию политического знания и истории политической мысли позволяет рассматривать историю российской политической мысли как прямую реакцию на вызовы политической жизни того или иного периода истории страны. Результаты мыслительной деятельности всегда выступают в качестве активного элемента той среды, в которой функционирует политическое сознание, порождающее конкретные идеи. Обозначенный методологический подход представляется нам продуктивным для анализа российской политической мысли особенно в силу ее внутренней ангажированности и постоянной включенности в социально-политическую практику.

Основной теоретической задачей является проблема моделирования политических процессов, и, в частности, проблема моделирования политических изменений в определенный период истории России. Мы намереваемся реконструировать конкретные теоретические модели линейного развития политики – идентифицировать политическую системы пореформенной России при помощи известных идеологических парадигм – либерализма, консерватизма, социализма, обладающих строго очерченной системой критериев. Их использование позволит показать качественную трансформацию политической системы страны, которая происходила «за счет изменений, осуществляющихся по мере эволюции (или революционных трансформаций) свойств строго определенного типа» [1, с. 294].

Прежде чем приступить к анализу этих конкретных моделей, охарактеризуем основные эпистемологические аспекты практики социально-политического моделирования. В своем формальном определении модель – это искусственно созданный объект, который в определенных условиях заменяет оригинал, при этом воспроизводя его важнейшие свойства и характеристики. Воспроизведение оригинала может осуществляться как в предметной, так и в символически-знаковой формах. Последний вариант предполагает два способа конструирования модели. В первом случае основой для моделирования становятся эмпирически выявленные свойства и зависимости объекта; во втором – исходной точкой является доопытное воссоздание объекта в модели [2, с. 312; 3, с. 582]. Эти способы могут применяться как в теоретико-эмпирических исследованиях, так и при построении конкретных политических моделей в современной политической науке.

Политическое знание, использующее практику моделирования, сталкивается с проблемой соответствия теоретической модели общественной реальности. Политология, как и другие общественные науки в целом, отличаются от естествознания тем, что экспериментальное моделирование в точном значении этого слова здесь осуществить достаточно сложно. По мнению Сергеева В.М., такой эксперимент является не просто реальностью, а «специально приготовленной реальностью».

в которой «контролируются все параметры, считающиеся заданными в теоретической модели» [4, с. 30]. Уместно сделать предварительный вывод, что теоретические модели в политических исследованиях должны не просто соответствовать общественной реальности, но и особым образом прояснять ее. Иными словами, решение проблемы соответствия модели оригиналу необходимо увязывать с правилами построения модели и ее интерпретационными возможностями.

Формальные условия построения модели в научном изыскании становятся, таким образом, основой для содержательной интерпретации объекта – оригинала. При этом особенного внимания заслуживает вопрос «полноты» модели, поскольку модель всегда отражает бесконечную реальность в ограниченном и конечном наборе постоянных и переменных констант. Отсюда вытекает необходимость обращения к понятию «системная модель». Системная модель является порождением структурно-функционального подхода, обращенного к толкованию политической системы и политических процессов [5, с. 701; 6, с. 578]. Суть ее заключается в том, что тот или иной предмет исследования рассматривается как определенный набор элементов и связей, образующих в своем взаимодействии органическое целое. В таком взаимозависимом комплексе фактическое или предполагаемое изменение одного из элементов приводит или может привести к изменению других элементов и всей системы в целом. Помимо описания структуры и функций, системная модель предполагает выяснение механизмов, обеспечивающих социального целого переход к более устойчивому равновесию и динамическому развитию, что предполагает осмысления циклической взаимосвязи элементов и их генезиса.

Как известно, структурно-функциональный метод к изучению политики впервые был применен в середине XX столетия Парсонсом Т. и Истоном Д. Опираясь на методологию Богданова А.А., Берталанфи Л., Винера Н., американские ученые, равно как и их последователи, стремились описывать политическую жизнь общества с помощью конкретного набора постоянных и переменных констант. В современной российской политологии, с учетом ее собственной специфики, также преобладает

схожий с вышеописанным системный подход и соответствующая ему практика системного моделирования. Действительно, без использования таких моделей в теоретико-эмпирических исследованиях, а также и при анализе общественно-политической реальности невозможно продуктивно строить политические прогнозы или оказывать влияние на принятие решений. Однако мнение о том, что анализ прошлых состояний политической системы является «малозначимым» для современной политической теории [7, с.31], не может служить руководством для современного исследования. Историко-политологическое знание выступает необходимым компонентом современной теории политики, с точки зрения ее полноты и результативности. В этом аспекте мы разделяем позицию Ильина В.В., который характеризует историю науки как важнейший внутренний органический компонент самой науки, подчеркивая при этом, что «именно реальная история науки содержит развернутую панораму динамики знания», кроме того, «она способствует постижению внутринаучных перспектив и возможностей», «аккумулирует информацию о субъективном элементе в знании, о формах и способах данности объекта исследователю, поставляет сведения о реализованных процедурах в научном поиске, о средствах адекватной познавательной реконструкции изучаемого предмета» [8, с. 434]. Исходя из этих общих методологических установок, выдвигаем в основание исследования принцип интеграции исторического знания и системного метода как особо актуальный для современной политической теории.

Именно объединение исторического и системного подходов позволяют по-новому подойти к анализу природы политических изменений. Идеологический фактор оказывает прямое воздействие на характер политических изменений в стране, иными словами, – на политический процесс. «Политический процесс» представляет собой одну из фундаментальных категорий современного политологического знания. Постоянно используемое политической наукой, это понятие, тем не менее, и по сей день не получило однозначной интерпретации. Авторитетные западные исследователи – адепты т.н. «процессуального подхода» – считают, что по своим масштабам политический

процесс совпадает со всей политической сферой. В силу этого они либо отождествляют его с политикой в целом (Доуз Р.), либо – со всей совокупностью поведенческих акций субъектов власти, изменениями их статусов и влияний (Мэрриам Ч.). В свою очередь, сторонники прямо противоположного «институционального подхода» привязывают политический процесс к функционированию и трансформации институтов власти (Хантингтон С.); понимают его как совокупность реакций политической системы на вызовы окружающей среды (Истон Д.); делают акцент на динамике соперничества групп за статусы и ресурсы власти (Дарендорф Р.); и наконец, трактуют его как сложный комплекс событий, обуславливающий характер деятельности государственных институтов и их влияние на общество (Мангейм Дж. и Рич Р.). В современной российской политологии также представлены различные ответы на вопрос о содержании категории «политический процесс». В частности, Ильин М.В. интерпретирует политический процесс как синхронно-диахронный срез политики [9, с. 57]; Соловьев А.И. связывает его с динамикой политических явлений [1, с. 289]; авторы коллективного сборника «Политический процесс: основные аспекты и способы анализа» делают упор на политической деятельности [10, с. 5]; Кравченко И.И. отталкивается от пространственно-временной локализации политических изменений [11, с. 380; 12, с. 88] и т.д.

Очевидно, что и западные, и российские исследователи подходят к анализу политического процесса с различных сторон. Общим началом является то, что в этих характеристиках раскрывается постоянная изменчивость многообразных политических явлений. Все определения категории «политический процесс» фиксируют и содержательно раскрывают эту реальную основу состояний политических объектов, которая складывается как под воздействием сознательных намерений субъектов, так и в результате многообразных стихийных влияний. Такое толкование политического процесса, делая акцент на практической видоизменяемости явлений, исключает телеологичность или вообще какую бы то ни было предопределенность в развитии событий. В содержательной характеристике политического процесса раскрываются различные аспекты

движения, динамики, эволюции политических явлений, конкретные изменения их состояний в определенном хронотопе – то есть в конкретном времени и конкретном пространстве.

Конкретизация времени и пространства позволяет разделить реальную политическую действительность на ряд следующих друг за другом фрагментов. Каждый такой взятый в своей отдельности и обособленности политический фрагмент может быть осмыслен благодаря анализу своей структуры. Таким же способом могут быть установлены и соответствия между структурно-функциональными элементами и связями различных временных срезов политической реальности. Возможность осмысления дискретных состояний политической системы обусловлена тем, что внутри политического процесса – во времени и пространстве – происходят постоянное воспроизводство и смена состояний политической системы. Конкретное состояние политической системы зависит от самых разнообразных процессов, циклично разбиваемых на дни, месяцы, годы, десятилетия и так далее. Учитывая такой природный фактор, социум выстраивает свой политический ритм. Безусловно, в подобных природно-социальных фазах отражается лишь часть политических элементов и связей. В своем полном содержании политический процесс предстает лишь после осуществления всех потенций данной фазы.

Важнейшей характеристикой политического процесса является режим функционирования политической системы. Политический режим часто понимается как способ воспроизводства властных структур, в своей совокупности контролирующих или даже обуславливающих развитие политической системы в целом. Его основу составляют принципы конституирования власти, которые можно изобразить в виде нескольких условных шкал. Первая шкала политического процесса необходима для характеристики образа управления. На одном ее полюсе оказывается максимальная концентрация власти, централизация управления, на другом – столь же максимальная ее дезорганизация, рассредоточение, и децентрализация правления. Вторая шкала характеризует способ, стиль управления: от навязывания дисциплины – до полного доверия спонтанным импульсам многообразных политических акторов, от ав-

торитарности до либеральности. В результате пересечения этих координатных осей возникает целое поле для анализа вариаций политических изменений. Еще более полное описание политического процесса требует введения других измерений – в частности, такой переменной, как характер самовоспроизведения политической системы. Ее можно представить с помощью шкалы, полюсами которой будут тавтология и импровизация. В первом случае политическая система самовоспроизводится с максимальной адекватностью и корректностью по отношению к той или иной традиции – через тщательно регламентированные ритуалы и обычаи. Во втором случае каждый очередной цикл существования системы характеризуется максимальным обновлением или, по крайней мере, постоянным варьированием политических институтов и политических норм.

Циклы самовоспроизведения политической системы вполне естественно связаны с определенными переменами. Рано или поздно процесс накопления отличий приводит к качественно иному состоянию, а, следовательно, и к новой политической системе. Разумеется, все это можно подвести под категорию «политический процесс». Однако следует иметь в виду, что накопление различий затрагивает сам режим политического процесса. На всех трех приведенных выше осях происходят заметные или малозаметные подвижки, которые образуют новую конфигурацию движения. Требуется более масштабная категория, которая характеризовала бы уже не смену состояний, а перемену типов политической системы; не режим смены состояний, а способ перемены самого этого режима. Таким требованиям как раз и отвечает понятие «политическое изменение». Любая полития являет собой живой организм, который подчиняется внутренней логике саморазвития и реагирует на стимулы и вызовы, поступающие как со стороны общества, так и из внешней среды. Истоки динамики политических систем кроются во внутренней диалектике развития, в разрешении имманентных противоречий и в реакциях на внешние воздействия. Политические изменения следует понимать как определенные перемены в состояниях политической системы, обеспечивающие ее воспроизводство в циклах становления, функционирования, развития с выходом

на более высокий уровень и т.п.

Понятие «политическое изменение» фиксирует разнообразные видоизменения статусов и ролей, организаций и учреждений, статичных и динамичных форм политической сферы общества. Понятием «политические трансформации» характеризуются как изменения отдельных сторон и фрагментов политического процесса, так и преобразования фундаментальных конструкций, обозначающих появление «новых качеств» внутри политической системы. При этом «масштабом политических изменений» может быть «масштаб повседневной жизни и истории» [10, с. 236]. Постоянство политических изменений обусловлено тем, что неизменных, то есть полностью статичных, политических систем не существует, равно как и нет совершенно застывших в одном каком-то качественном состоянии и не развивающихся обществ.

Вместе с тем следует разграничивать два вида изменений: стационарное, подпитываемое слабыми социальными импульсами, не выводящими структуры традиционного типа из гомеостаза, и динамическое, которое основано на необходимости постоянного движения, диктуемого логикой индустриального общества [13, с. 359]. Термин «гомеостаз» в политологии понимается как относительное постоянство состава и качеств политической системы; а также как совокупность сложных приспособительных механизмов, устраняющих или максимально ограничивающих воздействие различных факторов внешней или внутренней среды на состояние политической системы.

В политическом процессе непременно формируются реальные, практически складывающиеся изменения, что подразумевает соответствующие технологии и процедуры действий, а также конкретные формы теоретического осмысления и идеологического представления. Другими словами, политический процесс демонстрирует такой характер изменений, который опосредован деятельностью конкретных субъектов, применяющих в определенном времени и в определенном месте привычные для себя способы и приемы политической рефлексии и политических действий. Без этого ключевого звена политические изменения приобретают исключительно абстрактный характер, утрачивая свою конкретно-исто-

рическую специфику и идейно-теоретическую оформленность.

Структура политических изменений может быть описана с помощью анализа взаимодействия различных политических акторов, а также посредством выявления динамики самих изменений: объективации основных фаз политического процесса, их смены и т.п. Большое значение для характеристики политических изменений имеет также обнаружение факторов, оказывающих непосредственное влияние на политический процесс. В целом, структуру политических изменений можно определить как совокупность взаимодействий между акторами, а также как некую логическую последовательность, как своеобразный «сюжет» политического процесса. В каждом отдельно взятом политическом изменении наличествует своя собственная структура и свой собственный «сюжет». Обобщающим понятием является категория «параметры политических изменений», куда входят указанные выше акторы, совокупность их взаимодействий, последовательность, динамика или «сюжет», временные единицы измерения, а также другие факторы, прямо или косвенно влияющие на политический процесс.

Основные способы существования политических изменений – функционирование, упадок и развитие – определяются их собственной структурой, многообразием типов, видов и форм. Повседневный политический процесс наглядно демонстрирует то обстоятельство, что основные субъекты политического действия в осуществлении своих задач и решений, в следовании своим правам и обязанностям, как правило, не выходят за границы установленных норм и предписаний. Устойчивость и жизнеспособность политической системы во многом обусловлена сложившимися соотношениями позиций между основными участниками политического процесса – теми полномочиями и ресурсами, которыми они располагают в наличной «фазе» ее функционирования. Функциональный уровень политических изменений отражает преимущества прошлого опыта как наиболее ценного – по отношению к потенциальному изменению политической системы.

Однако совершающиеся политические действия, в которых отражается вся полнота

мира политического, включают в себя не только формализованный момент трансформации политической деятельности, поведения и общения, соответствующие общепринятым правилам и стандартам противоборства за контроль над властным ресурсом. Внутри политической системы одновременно происходят и такие модификации, в которых отражаются и фиксируются отклонения – девиации в функционировании политического процесса, когда ряд акторов выходит за границы общепринятого в политике. Сам факт наличия в содержании политического процесса формализованной и неформализованной сторон отражает весьма важный, симптоматичный, элемент функционального уровня политических изменений.

Не менее важное место в структуре политических модификаций занимает так называемый «кризисный элемент». В этой стадии политических изменений, во время своеобразного «упадка» политики (Струве П.Б.), происходит снижение устойчивости и стабильности функционирования политической системы. Кризис отражает такое состояние политического режима, когда правящие верхи оказываются не способными справиться старыми методами с нарастающими угрозами и проблемами. Увеличивается дисбаланс между управляемостью и стихийными основаниями политического процесса. Все сильнее нарастает волна протеста и недовольства правящими группами, отчего функционирующий режим в нарастающей прогрессии теряет «лицо» признания (легитимность) со стороны общества. Таким образом, первоочередным на повестке дня оказывается вопрос о радикальном преобразовании всей политической системы и политического режима, разрешение которого часто завершается революцией.

Важное место в структуре политических изменений принадлежит развитию. Развитие характеризуется модификацией базовых системных параметров политических явлений в позитивном для них направлении последующей эволюции. Такой тип изменений характеризует достижение политической системой таких возможностей, которые позволяют ей адекватно реагировать на вызовы времени, эффективно регулировать и конструировать общественные отношения. Наличие в политической жизни изменений наглядно демонстрирует, как

собственно политические изменения соотносятся с трансформациями иных сторон социума, как политическая сфера реагирует на вызовы современности, какие решения предлагаются в связи с запросами и претензиями ведущих политических игроков и т.д. Можно сказать, что данный тип изменений в мире политики соответствует реформистскому подходу.

Развитие характеризуется последовательной сменой «качественных состояний политической системы в целом и ее отдельных составных частей» [10, с. 236]. Это такой тип изменения, благодаря которому объективируется трансформация атрибутивных свойств политических систем. Именно развитие придает интерпретациям мира политики, трактовкам характера и целей его различных институтов, обладателей и распорядителей властными отношениями позитивный характер и однозначность. Можно указать еще на один аспект развития: в политическом процессе оно отражает ту сторону изменений, которая связана с преобразованиями во внутреннем строении объекта, в его структуре, представляющей собой совокупность функционально связанных друг с другом элементов, отношений и зависимостей. Характеризуемое таким образом движение политики есть не что иное, как взаимосвязь структурных элементов, по-разному исполняющих свои статусные политические роли. Одни из них отражают изменения качества внутри политической структуры, другие – под влиянием окружающей среды. Те из них, которые задают исходный импульс внутренним изменениям, характеризуют базис развития, те, которые связаны с внешними целевыми установками – конечный продукт политических модификаций.

В этом смысле политическое развитие представляет собой многоструктурный и многоуровневый тип изменений. Само это движение от исходного начала до планируемого финала представляет собой сложную «игру» разных акторов и взаимодействие влияющих на них внешних факторов и условий. В промежутке между означенными полюсами политического процесса артикулируются и агрегируются в своей массе все происходящие изменения: складываются факторы и условия, в первую очередь, которые составляют содержание самой внутренней структуры, а также

те, которые характеризуют внешнюю среду. В последнем случае формируется адекватный внешний фон и предоставляется влиятельный ресурс для данного типа политических изменений. Характеризуемое таким образом движение политики есть не что иное, как взаимосвязь структурных элементов, по-разному исполняющих свои статусные политические роли. Одни из них отражают изменения качества внутри политической структуры, другие – под влиянием окружающей среды. Те из них, которые задают исходный импульс изменениям, характеризуют базис развития, те, которые связаны с целевыми установками – конечный продукт политических модификаций.

Политическое развитие представляет собой исключительно качественное изменение в структуре объекта. Если учесть, что любую структуру характеризуют три основных параметра: количество составляющих ее элементов; порядок их расположения друг относительно друга и характер зависимостей между ними, – то политическое развитие характеризуется переходом от структуры одного качества к структуре другого качества. Вместе с тем, процесс политического развития не подразумевает исключительно рост числа элементов структуры объекта. Потому он не может изображаться как движение от структуры с n элементами к структуре с n и m элементами. В процессе развития элементы структуры не только возникают, но и исчезают; соответственно, общее их число не остается постоянным в установленных границах. Кроме того, возможно качественное изменение структуры, то есть появление в ней новых составляющих и без видимого увеличения их количества: за счет изменения функций старых элементов, характера отношений между ними и т.д. В соответствии с системным характером развивающихся объектов возникновение или исчезновение в их структурах какого-либо составляющего элемента никогда не опосредовано только количественными изменениями – простым прибавлением или вычитанием. Развитие ведет к возникновению множества новых связей и зависимостей, к преобразованию старых, то есть сопровождается более или менее серьезным субстанциональным и (или) функциональным преобразованием всей массы составляющих элементов внутри политической системы в целом.

Структура объекта в своих исходном и результирующем пунктах развития складывается из определенных состояний изменений, ограниченных во времени, то есть исторических состояний. Соответственно сам процесс развития, взятый с точки зрения его целостного механизма есть ряд исторических состояний объекта в их переходах от одного к другому: от предшествующего – к последующему. Такие переходы не суть бесконечное повторение пройденного или движение по кругу, хотя исторически более поздние этапы в жизни того или иного объекта, как правило, включают в себя немало элементов, присущих предшествующим этапам. По своему доминирующему вектору развитие может совпадать с поступательным движением к более развитому и совершенному состоянию объекта или, наоборот, с движением в противоположном направлении. В этом смысле говорят о прогрессивном и регрессивном развитии объекта, или о восходящей и нисходящей линиях его развития.

Процессы политического развития характеризуются значительным разнообразием конкретных видов и форм. Это обусловлено как самой социальной природой развивающихся политических объектов, так и большей или меньшей сложностью их строения. На предельно высоком уровне генерализации среди всех процессов развития традиционно различаются две взаимосвязанные друг с другом формы – эволюция и революция. Первая заключается в постепенных изменениях в рамках определенной «структуры», а вторая – в развитии, выходящем «за рамки определенной меры или качества»: в коренном перевороте, скачкообразном переходе «от одного качества к другому, принципиально новому» [14, с. 35]. Что же касается основных идеальных типов политического изменения, то к ним принято относить политическую реформу и политическую революцию.

Политическая реформа отражает, прежде всего, эволюционный, естественный и мирный, характер переустройства, который не покушается на основы существующих политических структур. Реформа, как правило, проводится «сверху», в законодательном порядке и в целях совершенствования способностей политической системы к адаптации в меняющихся в ходе развития условиях ее функционирова-

ния. Реформируемость отражает способность конкретной политической системы приспосабливаться к все более и более многообразным интересам и требованиям национального сообщества, новым структурным факторам, а также возможность учитывать влияния внешней среды. Видоизменяясь, таким образом, система обеспечивает свою устойчивость. Следует подчеркнуть, что существующая на протяжении значительного времени стабильность какой-либо политики вовсе не может служить признаком отсутствия изменений. Вполне вероятно, что в таком случае мы имеем дело со свидетельством гибкого системного реформирования добровольными методами, своевременного предвосхищения проблемных ситуаций, адекватной настройки политико-нормативных механизмов на необходимые назревшие изменения.

Реформа отчетливо проявляет свой стабилизирующий и устойчивый характер во взаимосвязи с традицией. Политическую традицию, как правило, интерпретируют как способ бытия и воспроизводства элементов социально-политического наследия, в котором фиксируется устойчивость и преемственность прошлого опыта [15, с. 284; 16, с. 91; 17, с. 21]. Использование традиции как продуктивного ресурса политической реформы возможно, если ее рассматривать в контексте более общего понятия развития. При таком подходе любая традиция становится равноправным участником процесса развития, диалога «нового» со «старым». Она обеспечивает не только сам момент преемственности, но и жизненную полноту, богатство самого процесса изменения и обновления действительности. Практика показывает, что процесс развития происходит успешнее там, где власть учитывает традиции реформируемого общества. В свою очередь, традиции сохраняют свою жизненную силу, обновляясь – отвечая потребностям времени и вращая в новые формы жизнеустройства.

В отличие от политической реформы, политическая революция – наиболее концентрированное, максимально быстрое обновление политической власти, открывающее небывалые возможности общественного бытия. В современном общественном сознании нет однозначных трактовок понятия «политическая революция» [18, с. 223-230]. Однако при всех разли-

чиях методологических подходов общим является признание того, что данному изменению присущи такие характеристики, как насилие, новизна, всеобщность преобразований, сверхактивность действий акторов и необычайно высокий динамизм преобразований. Главной чертой политической революции, безусловно, является изменение типа власти.

Теоретико-методологический анализ политических изменений наглядно показывает, что их природа имеет объективные основания. Субстанцию политических изменений составляет конкретно-исторический политический процесс. В качестве научных методов исследования политических изменений выступают структурно-функциональный и институциональный подходы, позволяющие с достаточной степенью адекватности выявлять статику и динамику политических изменений. В качестве основного методологического инструмента можно применять понятие «системная модель». С его помощью успешно раскрывается субъектно-объектная природа политических изменений, что создает необходимые эпистемологические основания для их теоретического осмысления. Это также позволяет предметно использовать соответствующий понятийный аппарат, артикулировать его взаимосвязь и взаимообусловленность, а также выделить необходимые для последующего исследования структурные уровни и особенности политических изменений. В конкретной форме политические изменения начинаются с замысла и целеполагания, то есть с идеализации самих изменений, что дает представление об их общетеоретических основаниях. На этой основе формируется морфология политического проекта, или знание об его составных частях, все характеристики которых являются идеальными. Такой максималистский проект становится базисом для формулирования оптимальной программы реализации политических изменений, именуемой «политической модернизацией».

Источники

1. Соловьев А.И. Политология: политическая теория, политические технологии. М.: Изд-во: «Аспект Пресс». 2000.
2. Кондаков Н.И. Логический словарь. М.: Изд-во: «Наука». 1971.
3. Социология. Энциклопедия. Минск: Изд-во: «Книжный Дом». 2003.
4. Сергеев В.М. Как возможны социальные изменения? // Полис. 2001. №6. С. 29-40.

5. Политическая наука: новые направления. М.: Изд-во: «Вече». 1999.
6. Добренков В.И., Кравченко А.И. Фундаментальная социология: В 15 т. Т.1. Теория и методология. М.: Изд-во: «ИНФРА-М». 2003.
7. Симонов К.В. Политический анализ. М.: Изд-во: «Логос». 2002.
8. Ильин В.В. Философия. В 2 т. Т.1. Ростов н/Д.: Изд-во: «Феникс». 2006.
9. Ильин М.В. Ритмы и масштабы перемен // Полис. 1993. №2. С. 57-68.
10. Политический процесс: основные аспекты и способы анализа. М.: Изд-во: «Весь мир». 2001.
11. Кравченко И.И. Политический процесс // Новая философская энциклопедия. В 4-х т. Т.3. М.: Изд-во: «Мысль». 2001.
12. Кравченко И.И. Введение в исследование политики (философский аспект). М.: Изд-во: «ИФ РАН». 1998.
13. Категории политической науки. М.: Изд-во: «МГИМО (У) МИД РФ», «РОССПЭН». 2002.
14. Волгин О.С. Идея прогресса в русской религиозной философии Серебряного века: диссертация д-ра филос. наук. М. 2004.
15. Шацкий Е. Утопия и традиция. М.: Изд-во: «Прогресс». 1990.
16. Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Изд-во: «Аспект Пресс». 1996.
17. Ширинянц А.А. Политическая культура интеллигенции России XIX – начала XX века (опыт концептуального анализа): диссертация д-ра полит. наук. М. 2002.
18. Завалько Г.А. Понятие «революция» в философии и общественных науках: проблемы, идеи, концепции. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: Изд-во: «Ком Книга». 2005.

Квариани А.З.,
аспирантка МГУ имени М.В. Ломоносова.

Kvariani A.Z.,
Post-graduate of Moscow state University M.V. Lomonosov.

СРЕДИЗЕМНОМОРСКАЯ ПОЛИТИКА ЕС: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО И МНОЖЕСТВЕННАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ

MEDITERRANEAN POLICY OF EU: STRATEGIC SPACE AND PLURAL IDENTITY

Аннотация

В статье анализируется интеграционный проект ЕС на средиземноморском направлении – одна из составляющих Европейской политики соседства. Автор показывает значимость этого региона в политике ЕС, его геополитический вес, влияние на европейскую идентичность, рассматривает намерения и интересы участников программ Средиземноморского союза, результаты его функционирования на сегодняшний день.

Abstract

The article analyses the Mediterranean region and the EU strategic program at this dimension – Union of the Mediterranean, which is the part of wide initiative, called European Neighborhood policy. Author shows relevance and geopolitical value in a number of directions of the Mediterranean region, influence on European identity, attitude and intentions of program's actors, the result of initiative today.

Ключевые слова

Средиземноморье, Европейский союз, геополитика, Средиземноморский союз, европейская идентичность.

Keywords

Mediterranean, European Union, geopolitics, Union of the Mediterranean, European identity.

Развитие международных отношений на рубеже XX–XXI вв. ознаменовалось укреплением нового глобального игрока – Европейского Союза (ЕС). Как растущему субъекту международной политики ЕС потребовались геостратегическое пространство и новые подходы к конструированию идентичности, чтобы

выстраивать и позиционировать собственную многостороннюю стратегию мировой политики. Это стимулировалось и планами привлечения новых членов ЕС и ассоциированных государств, а также возникновением новых проблем (миграционных, демографических, энергетических, кадровых и др.). Для решений новых задач предназначались проекты усиления влияния на соседей, объединяемые общим названием «Европейская Политика Соседства» (ЕПС). Евро-средиземноморское партнерство стало одной из первых программ, по существу давших начало тому, что впоследствии назовут «ЕПС». Начиналось это направление с Барселонской евро-средиземноморской учредительной конференции министров иностранных дел (Барселона 27–28 ноября 1995 г.), поставившей задачу создания Средиземноморского союза.

В статье ставится цель оценить Средиземноморскую политику ЕС в ее геополитическом, военном и идеологическом значении, а также относительно влияния на европейскую идентичность, символы и ценности ЕС.

Разработка проблемы. Ученые обращают внимание на политику ЕС в Средиземноморском регионе. В российской литературе отметим работу Мальцева Ю. [1], в которой автор рассматривает и анализирует внешнюю политику стран Магриба (Алжира, Марокко, Туниса) и других стран Северной Африки и Ближнего Востока в отношении стран ЕС. Целый ряд исследований представлен в научной серии «Ближний Восток и современность»; здесь стоит отметить таких авторов, как Ткаченко А., Бабкин С., Павлуцкая Э., Ворончанина Н.

Стоит упомянуть статьи Моховой И.М., где автор обращается к дискуссионным вопросам относительно лидерства Франции на южном направлении, а также анализирует перспективы развития программы и рассматривает эволюцию инициативы от Барселонского процесса до Средиземноморского союза. При этом она освещает противоречия в отношениях между участниками Средиземноморского союза [2, 2а)]. Следует отметить статьи Капицына В.М. [3,4,5], Яшковой Т. [6], монографию Балынской Н.Р. [7] о роли идентификационных процессов в международных отношениях, внутренней и внешней политике.

В зарубежной литературе ряд авторов проблематику региона. Биччи Ф. [8] анализирует отношения в рамках Средиземноморского союза и делает прогнозы по дальнейшему развитию. Маннерс И. в монографии «Сила европейских ценностей в контексте ЕПС» [9] обратился к проблеме европейских ценностей и европейской идентичности, отмечая попытки распространить их в странах-партнерах, охватываемых «соседскими» программами.

Средиземноморские пути сообщения: правовые режимы. Более полная картина Средиземноморского региона невозможна без обзора его геополитического значения «моста» между Европой, Азией и Африкой, средиземноморскими и черноморскими государствами. Это – обширный морской бассейн с множеством проливов и каналов от самых крупных и известных (Гибралтарский, Босфор, Дарданеллы, Суэцкий, Коринфский) до небольших (Отранто, Мессинский, Мальтийский, Тунисский, Бонифачо и др.). Каждый из них имеет особый международно-правовой статус. Через них проходят важнейшие мировые водные пути.

В таких проливах установлен транзитный проход: свобода судоходства и полетов с целью непрерывного и быстрого транзита через пролив, а также для целей входа, выхода или возвращения из государства, граничащего с проливом. Осуществление транзитного прохода судов и летательных аппаратов регулируется общепризнанными международными правилами. Они обязаны без промедления следовать через пролив или над ним, воздерживаться от любой угрозы силой или ее применения против суверенитета и территориальной целостности государств, граничащих с проливом, воздерживаться от любой деятельности, несвойственной обычному порядку непрерывного транзита [10, с. 255].

В проливах, перекрытых территориальными морями, в соответствии с Женевской конвенцией о территориальном море и прилежащей зоне 1958 г. действует режим мирного прохода через территориальные воды прибрежного государства. При этом какое-либо приостановление мирного прохода в проливах не допускается. В соответствии с Конвенцией 1982 г. в проливах иностранным судам, военным кораблям и летательным аппаратам не должно чиниться препятствий при транзитном

проходе и пролете (Гибралтарский, Бонифачо, Корсиканский и прочие проливы).

К проливам с национально-правовым режимом относятся в основном проливы со статусом внутренних вод, которые реже используются для международного судоходства. Право на проход иностранных судов через такие проливы предоставляется только по усмотрению прибрежного к данному проливу государства и на устанавливаемых им условиях.

Согласно Конвенции, относительно обеспечения свободного плавания по Суэцкому каналу 1888 г. и законодательным актам Египта, этот канал открыт для прохода всех торговых и военных судов без различия флага, как в мирное, так и военное время. Запрещается использование зоны канала для создания военно-морских баз. Блокада его признается недопустимой.

Правовой режим Коринфского канала регламентируется национальным законодательством Греции и рядом двусторонних договоров, предусматривающих льготные условия прохода через канал. В частности, по греческо-американскому соглашению (1953 г.) американским кораблям предоставляется право беспрепятственного прохода через канал [11]. В целом, регулирование прохода по водам Средиземного моря – сложный правовой процесс с множеством особых дополнений для каждого отдельного субъекта права. С учетом значимости Средиземноморья для международного сообщения, установлен в целом достаточно либеральный режим прохода.

Добыча и транспортировка углеводородов. Будучи издавна стратегическим транспортным путем, в XX в. Средиземноморье стало еще и «нефтяным конвейером», объектом внимания держав, а также ресурсом экономики развивающихся стран. Воды Средиземного моря соединяют инвесторов, добытчиков, экспортеров, импортеров «черного золота» и газа. Неевропейские экспортеры – Алжир, Египет, Ливия (есть запасы в Тунисе); к ним может присоединиться еще Израиль. Суэц связывает средиземноморские пути с Красным морем, Персидским заливом, где расположены поставщики нефти: Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт. Ирак, Иран, Судан. Босфор и Дарданеллы открывают путь в Черное море, к таким нефтедобытчикам,

как Россия, Румыния, Болгария, а опосредовано через трубопроводы к нефтеносным шельфам Каспия (Азербайджан, Казахстан, Иран). Через Гибралтар поддерживается связь с Нигерией, Венесуэлой, Мексикой, Анголой, Канадой.

В средиземноморских странах Южной Европы есть месторождения нефти и газа (в основном в Италии, немного в Испании и Франции), но их явно недостаточно, и Европа в целом (за исключением Северно-морской добычи Норвегии и Великобритании) остается основным импортером нефти. По вопросам разработки месторождений нефти и газа в Средиземноморском регионе возникают новые споры. Так, после открытия крупных месторождений нефти и газа на шельфе Греции и Кипра Турция потребовала допустить ее к участию в разработке месторождения, т.к. по ее заявлениям она может также иметь права на этот шельф. Претензии заявил и Египет. Еще один «острый угол» – новые месторождения в Израиле «Левиафан» и «Тамар»; по поводу них в спор с Израилем за права на владение шельфом и добычу могут вступить Египет и Ливан.

Израиль выступил с инициативой строительства газопровода, ведущего в Европу через Средиземноморские страны – Кипр, Грецию, Италию. ЕС, в свою очередь, готов инвестировать в проект несколько миллиардов, надеясь ослабить свою зависимость от поставок газа и нефти из России. В то же время транспортировку газа из России намечено сместить ближе к Средиземноморью (через Турцию – «Турецкий поток»), чтобы заменить ненадежные украинские маршруты доставки «голубого топлива» в Европу, а также предложить альтернативу заблокированному ЕС «Южного потока».

Значительные запасы нефти и газа имеют для Европы стратегическое значение. Общий объем импорта нефти и природного газа в Европу через Средиземное море составляет примерно 65% от потребляемых объемов. ЕС планирует увеличить поставки нефти и газа с южного побережья Средиземного моря (стран Магриба, Израиля, Ливии), а также через Суэц – из Катара, Саудовской Аравии, возможно Ирана.

Проблемы военной и общей безопасности. Средиземноморский регион – место сосредоточия военных баз НАТО, а также США и некоторых других государств. США располагают

военными базами в Турции, Италии, Болгарии, Румынии, Греции, Испании, Израиле, Косово, Португалии [12, с. 9]. По мнению экспертов, военные базы нужны США для поддержания геополитической сети предупреждения угроз и успешного проведения локальных операций. Военные базы Великобритании располагаются на Кипре и Гибралтаре. На Северном Кипре остаются турецкие военные базы. В Средиземном море США держит свой 6-й военный флот (штаб ВМФ США в Неаполе). Здесь военно-морские базы, а также учебные и ремонтно-технические пункты (Таранто, Специя, Анкона, Бриндизи, Неаполь, Гаэта, Ла-Маддалена). В Виченца (Италия) – крупная военно-воздушная база США [13].

США намеревались переносить основные силы своего ВМФ в Юго-Восточную Азию, но события в Ливии, Сирии и Египте, активность военно-морских сил Китая и России в этом регионе, заставили уделить снова внимание Средиземноморью. Для сравнения, ВМФ России имел лишь пункт материально-технического обеспечения кораблей в Тартусе (Сирия), который обслуживали 50 российских военных моряков [14]. Былого присутствия, подобного СССР, давно нет. Тем не менее, Россия направляла к берегам Сирии несколько военных кораблей в период угрозы начала военной операции США в этой ближневосточной стране. Переход Крыма и Севастополя в состав России усилил ее позиции на Черном и в Средиземном морях. Россия предполагает основать свою военную базу на Кипре, чтобы уменьшить дисбаланс с военно-морскими силами НАТО.

Значимость североафриканского региона для безопасности Европы не ограничивается проблемой добычи и транспортировки энергоносителей. Много других сопутствующих и относительно самостоятельных переменных. Среди-земноморский союз может позитивно влиять на безопасность южных границ ЕС и НАТО. Эксперты утверждают, что Европейский союз к 2008 г. фактически создал вокруг своих границ буферную зону, состоящую из союзов со своими соседями, обеспечивающую некоторые гарантии безопасности.

Южная составляющая ЕПС оказалась наиболее масштабной и наполненной особыми противоречиями в отношении общей безопасности. Постоянно беспокоила проблема

палестино-израильского и шире арабо-израильского конфликта. Не прекращалось противостояние государств, разделяемых политизированным толкованием религиозных догматов по оси «сунниты-шииты», «радикальный ислам – умеренный ислам». «Арабская весна» 2011 г. и последовавшие затем события в Египте (свержение Мубарака, приход к власти «Братьев-мусульман», победа фельдмаршала Абдул-Фатаха ас-Сиси), Ливии (свержение Каддафи, разгул стихии боевиков), Бахрейне (подавление массовых волнений), Израиле (массовые выступления народных масс), Турции (противостояние на площади Таксим в 2013 г.), Сирии (гражданская война) обострили ситуацию. Усилились конфликты внутри государств (Ливия, Сирия, Египет, Турция) и между ними (Арабо-Израильский конфликт, Саудовская Аравия – Сирия, Саудовская Аравия – Иран). Образовался опасный очаг ИГИЛ в Ираке, Сирии и Ливии.

Свою лепту в обострение противоречий внесли и европейцы, в частности победа левых сил в Греции на парламентских выборах в 2015 г. События на Украине в 2014-2015 гг. наложили отпечаток не только на политику Восточного партнерства, но также и на средиземноморскую политику ЕС. Обострилась идеологическая и информационная борьба, войны за идентичности, привлекая внимание исследователей и общественности к Средиземноморской политике ЕС.

Неконтролируемая миграция с африканского побережья и Сирии выростала до угрожающих размеров. В 1990-е гг. приток иммигрантов в страны ЕС составлял до 1 млн. человек в год, но начиная с 2000 г. он увеличился до 2 млн. человек, что было связано с расширением ЕС на Восток и Юг, а затем с войнами в Ливии и Сирии. По прогнозам, к 2050 г. численность трудоспособного населения в Европе снизится на 18%, а доля населения в возрасте старше 65 лет увеличится до 60% [15]. Средиземноморское направление – важный путь притока рабочих рук и замещающей миграции. Но отсюда идет и основной поток нелегальной миграции в ЕС.

Средиземноморский союз и ЕвроМед. ЕС выстраивает долгосрочные отношения с государствами-соседами путем подготовки комплементарных условий соседства, расширяя

при этом рынки сбыта своих товаров и услуг, закрепляя маршруты доставки энергоносителей, обеспечивая военную безопасность. Программы Политики соседства ЕС строились по географическим направлениям – север (Норвегия и Исландия, не входящие пока в ЕС), восток (Восточное партнерство – 6 государств, входящих или входивших ранее в СНГ – Азербайджан, Армения, Грузия, Молдавия, Украина, Белоруссия) и юг – (средиземноморские государства Балкан, Азии и Африки).

Считается, что авторство изначального проекта Средиземноморского союза принадлежит личному советнику Саркози Н. Гэно А., который впоследствии занял в правительстве Саркози пост специального советника при Президенте республики. Одной из целей проекта являлась продвижение Франции на ключевые позиции в европейском диалоге со средиземноморским регионом, не входящим в ЕС, лидерство в технологическом развитии североафриканских стран и прямой доступ ЕС к газовым месторождениям Северной Африки через газопровод, который в будущем сможет доставлять африканский природный газ в Европу.

Париж полагал, что в случае успеха проекта, Франция могла бы стать лидером в средиземноморском регионе, а впоследствии и лидером ЕС, ключевой фигурой мировой политики, значительно укрепив свои геополитические позиции. Но у этого проекта впоследствии появился конкурент – инициатива Восточного партнерства ЕС, которая продвигалась Польшей, Швецией, и была поддержана Германией. Франция осознавала, что необходимо сбалансировать позиции внутри ЕС и потому активно продолжала лоббировать проекты на южном направлении.

Для Германии протезирование восточного направления являлось более приоритетным. Она вносила коррективы в Средиземноморский проект, предусматривая равное участие всех стран ЕС в диалоге со средиземноморскими партнерами. В результате поисков компромисса, Европейская комиссия опубликовала в 2004 г. документ, в котором содержалось обоснование корректировки отношений со средиземноморскими партнерами.

Согласно этому документу [16], Барселонская декларация и взятые в 1995 г. сторонами

обязательства явились фундаментом новой инициативы ЕС для Средиземноморья (политика ЕвроМед). Оставались в силе политический диалог, экономическое сотрудничество, взаимодействие в культурной и гуманитарной сферах, а также добавленная к Барселонской декларации в 2005 г. «IV глава», касающаяся вопросов миграции, социальной интеграции, правосудия и безопасности. Европейская комиссия подтвердила все ранее взятые на себя обязательства, как в рамках двусторонних отношений, так и в рамках Европейской политики соседства [2]. С января 2005 г. действует Большая арабская зона свободной торговли (GAFTA). В ее рамках Европа занимается либерализацией отношений со странами Средиземноморья, при этом не оставляя без внимания двухсторонние экономические контакты между странами-партнерами, чтобы создать стратегическое пространство со своими южными соседями и ускорить сближение, наладить дол-госрочные поставки энергоресурсов.

Противоречия Средиземноморского партнерства. Все вышеназванные переменные должны оцениваться в контексте соперничества в распределении ресурсов ЕС по разным интеграционным направлениям (Восточная Европа и Средиземноморье), а также борьбы разных политических и экономических интеграционных образований (НАТО, ЕС, Таможенный союз, Евразийский экономический союз) за стратегическое пространство. Наряду с преимуществами от реализации программы ЕвроМед, присутствуют и определенные проблемы, которые касаются, как отношений ЕС с партнерами, так и внутрирегиональных отношений на Ближнем Востоке и на севере Африки.

В первую очередь, камнем преткновения стала конкуренция стран Северной Африки за некое лидерство в рамках нового союза. Государства очень остро интересовались вопросами размещения штаб-квартир той или иной структуры союза, а также получения определенного статуса. Кроме того, арабские страны не устраивало участие Израиля в программах ЕвроМед: по их мнению, инициативу нельзя было использовать в качестве плацдарма для нормализации арабо-израильских отношений, внося в нее тем самым серьезные политические противоречия. Это шло вразрез с одной из основных целей учредительного документа

союза, а именно целью достижения мира, безопасности и стабильности в регионе.

Препятствием в этом вопросе является также и социальные различия в рамках глобальной дихотомии «Север-Юг». Наглядный пример – расстановка акцентов в документах Союза: если для ЕС актуальными долгосрочными целями являются охрана окружающей среды, развитие образования, науки, поиск альтернативных источников энергии, то для североафриканских стран первоочередные задачи – борьба с безработицей, бедностью, радикальным исламом, обеспечение продовольствием.

Таким образом, можно сделать вывод, что изначально Барселонский процесс был нацелен на открытие новых рынков сбыта, поставки энергоресурсов, усиление позиций европейских стран в североафриканском и ближневосточном регионе за счет налаживания контактов с соседями и помощи им в развитии своего общества. Из заявленных целей реализовались торговля и энергетика; интеграция и улучшение уровня жизни партнеров осталось на втором плане.

В новой программе развития Средиземноморского союза (ЕвроМед) акценты несколько изменены. Но, по сути, новая модель отношений и новый подход не сильно изменили характер отношений, сохранив нацеленность европейских стран на реализацию своих собственных стратегических и экономических интересов, и очень часто за счет интересов стран-партнеров из Северной Африки.

Из-за большого количества проблем между отдельными странами, союз так и не смог согласовать вопросы развития. Небольшого прогресса удалось добиться в торговой сфере: создана Арабская зона свободной торговли, но она объединила лишь небольшую часть стран-партнеров. В конечном итоге, регион за прошедшие годы не только не стал стабильным, но превратился в источник крупных военных конфликтов в ходе так называемой Арабской весны.

Усилились противоречия в Средиземноморском союзе, сохранилась ориентация в основном на двусторонние отношения, нежели на последовательную координацию политики с учетом интереса всех государств, участвующих в средиземноморском интеграционном образовании.

Множественные (плюральные) идентичности. Противоречия накапливались и по линии сохранения и конструирования идентичностей. Если два других направления ЕПС (северное и восточное) разрабатывались в рамках учета общей, хотя не единой и довольно аморфной, европейской идентичности, то в средиземноморской политике соседства необходимо было принимать во внимание множественную («мозаичную», «мультикультурную») идентичность, т.к. сотрудничали разнородные в цивилизационном отношении государства. В направлении «размывания» европейской идентичности действует массовая миграция.

Цивилизационные и конфессиональные различия стран-участниц Средиземноморского союза обуславливают множественность идентичностей. ЕС пытается внедрять в сознание жителей балканских и восточных стран свои представления и ценности. Как показал внешнеполитический опыт политики США, западные идеалы далеки от восточных. Если внедрять их насильно с помощью новых правительств, общество способно принимать их только частично. С другой стороны, культура арабских стран оказывала заметное влияние особенно на Испанию, Францию, Португалию. Развитие Средиземноморского союза усиливало влияние Франции, но способствовало «размыванию» французской и европейской идентичности. В этом направлении действовала и общая тенденция распространения мультикультурализма [17, с. 558-565].

ЕС включился в программы социокультурного сотрудничества в рамках ЕвроМед, имеющие сильное влияние на плюрализацию идентичностей: «Роль женщин в экономической жизни», «Молодежь», Евро-Средиземноморское аудиовизуальное сотрудничество.

Что касается европейской идентичности, то с проведением ЕПС она все больше «размывается» и «расслаивается». Наряду с соединением национально-государственных идентичностей европейских стран надстраивается общеевропейская идентичность [18]. Но подобное происходит и с идентичностью арабских стран Средиземноморья, о чем свидетельствуют в определенной степени события «арабской весны». ЕПС приводит к появлению преждевременных иллюзий у ряда стран Южной Европы и порождению «мар-

гинальных» идентичностей, примыкающих к общеевропейской идентичности, в частности, у черноморских государств (Турции, Украины, Молдавии, Грузии, Греция, Кипр). А Средиземноморский союз порождает еще новые маргинальные наслоения идентичности у жителей средиземноморских стран, не только балканских, но также азиатских и африканских (Алжир, Тунис, Ливия, Египет), азиатских (Сирия, Ливан).

Претензии на приближение к европейской идентичности при всем цивилизационном различии Европы, Африки и Азии все же не лишены оснований. Создание Средиземноморского союза рассматривается как ступень межцивилизационного процесса, предусматривающего превращение данного региона в реальный фрагмент европейской цивилизации [19, с. 22]. При этом «размывается» общеевропейская идентичность по причине значительной миграции и натурализации в Европе выходцев из стран Магриба, Турции, Египта, Сирии, распространения ислама. В ряде европейских городов (Париж, Лондон, Марсель) есть кварталы, где вся жизнь (дом, торговля, работа, учеба, кино) связана с арабским языком. Средиземноморское направление ЕПС способствует тому, что идентичности неевропейских государств «прорастают» в самосознании Европы. Дала сбой миграционная политика мультикультурализма, осложняется интеграция мигрантов.

Дальнейшее выстраивание отношений на южном направлении ЕПС будет изменяться с учетом хрупкости установившихся балансов и важной роли авторитарных противовесов (в виде режима фельдмаршала Абдул-Фатаха ас Сиси), способных остановить расползание экстремизма ИГИЛ и других формирований. Представляется, что будет пересмотрен и подход к оценке таких явлений как карикатуры относительно религии, способных стать искрой в «пороховой бочке». В перспективе ожидаются новые двухсторонние инициативы, особенно в обеспечении доступа к поставкам углеводородного сырья. Большой акцент будет сделан на политический диалог, а также привлечение стран-партнеров к более активному участию в реализации программ и проектов, с тем, чтобы переложить часть ответственности за свое развитие на эти страны [20, с. 119].

Источники

1. Мальцев Ю. Страны Магриба в региональной и мировой политике. М. 1994.
2. Мохова И.М. Французская инициатива Средиземноморского Союза / Институт Ближнего Востока. М. 2008.
- 2 а) Мохова И.М. Особенности интеграционных тенденций в Западном Средиземноморье // Региональные организации. Современные тенденции развития. М. 2003.
3. Капицын В.М. Управление идентификациями как фактор международных отношений // Социально-гуманитарные знания. 2010. № 2.
4. Капицын В.М. Символы национальных интересов и идентичности России и Украины // Экономика и политика. 2014. № 2.
5. Капицын В.М. Глобализация и управление идентификациями: пролегомены к стратегии развития России // Ценности и смыслы. 2010. № 5.
6. Яшкова Т. Идентичности и ценности в современной России // Экономика и политика. 2014. № 2.
7. Особенности политических коммуникационных процессов в современной России: учебное пособие / под общ. ред. Н.Р. Бальнской. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та. им. Г.И. Носова, 2014. 147 с.
8. Bicchì F. The Union for Mediterranean or the Changing Context of Euro- Mediterranean Relations // Mediterranean Politics. 2011. Vol. 16. No.1.
9. Manners I. As You Like It: European Union Normative Power in the European Neighborhood Policy // Proof. 2009.
10. Игнатенко Г.В. Международное право. М. 1999.
11. Центр Морского права. Справочная информация: Международно-правовой режим Средиземного моря. URL: http://http://www.sea-law.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=126&Itemid=76 (дата обращения 20.11.2014).
12. Байков А.А. Геополитика Американских военных баз // Национальная безопасность. 2011. № 1-2. С. 9.
13. Соловьев В., Иванов В., Военно-базовая удавка // Независимая газета /URL: http://http://nvo.ng.ru/nvo/2004-01-23/8_bases.html (дата обращения 20.11.14).
14. Военные базы РФ за границей. Справка // URL: <http://ria.ru/spravka/20100215/209344182.html> (дата обращения 20.11.14).
15. Third Annual Report on Immigration and Integration. Commission of European Communities. Brussels. 2007.
16. Communication from the Commission of the European Parliament and the Council. Barcelona process: Union for the Mediterranean. Commission of the European Communities. 20/05/08COM(2008)319. Brussels, 2008.
17. Яшкова Т.А. Сравнительная политология. М.: Дашков и К. 2015.
18. Александрова Н.В. К вопросу о формировании европейской идентичности // Политическая экспертиза. URL: [http://www.politex.info/content/view/485/30/\(lnfj,hfotybz13.02.2015\)](http://www.politex.info/content/view/485/30/(lnfj,hfotybz13.02.2015)).
19. Алиев О. Палка о двух концах: Какая роль в «арабской весне» принадлежит проектам «Средиземноморский союз» и «Средиземноморский диалог»? // Region plus. 2011. № 14. С.22.
20. Трофимова О.Е. Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции. М. 2011.

Кузнецова Н.В.,

к.п.н., доцент Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И.Носова.

Kuznetsova N.V.,

Phd, assistant professor of Nosov Magnitogorsk State Technical University.

МИССИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

THE MISSION AS A REFLECTION OF THE VALUES OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE MODERN ENTERPRISE

Аннотация

Организационная культура – это мощный стратегический инструмент, позволяющий предприятию быть конкурентоспособным в современных условиях. Предназначение организационной культуры непосредственно связано с решением ключевых задач выживания предприятия в социально-экономической среде и внутренне интеграции поведения персонала для достижения поставленных целей. В статье рассматривается роль миссии в контексте отражения ценностей организационной культуры предприятия.

Abstract

Organizational culture is a powerful strategic tool that allows the company to be competitive in today's conditions. Purpose of organizational culture is directly related to the decision of the key objectives of the survival of the enterprise in the socio-economic environment and internal integration of conduct for staff to achieve their goals. The article discusses the role of the mission in the context of the reflection values of the organizational culture of the enterprise.

Ключевые слова

Предприятие, управление, культура, организационная культура, миссия, ценности.

Keywords

Enterprise, Management, Culture, Organizational Culture, Mission, Values

В современных условиях организационная культура – это одновременно и предмет гордо-

сти предприятия, и средство привлечения профессионалов высокого уровня, но и проблема, заставляющая руководство предприятий постоянно поддерживать трудовой потенциал на уровне, обеспечивающем конкурентоспособности компании на рынке. Предназначение организационной культуры непосредственно связано с решением ключевых задач выживания предприятия в социально-экономической среде и внутренней интеграцией поведения персонала для достижения поставленных целей. Чем выше уровень культуры организации, тем выше ее престиж и конкурентоспособность, что в свою очередь позволяет создавать в рамках предприятия особое социально-экономическое пространство, обеспечивающее его наивысшую производительность и эффективность функционирования.

Как и многие другие термины дисциплин управленческого цикла, организационная культура не имеет единственно верного толкования. Большинство авторов сходится в том, что культура организации представляет собой сложную композицию важных предположений (часто не поддающихся формулированию), бездоказательно принимаемых и разделяемых членами группы или организации. С точки зрения Кибанова А.Я. [1], организационная культура рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения организации и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать преданность, облегчать общение. Согласно Шейну Э., организационная культура группы представляет собой паттерн (образец, модель, стиль) коллективных базовых представлений, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого считается достаточной для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем [2].

На наш взгляд, организационная культура – это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Эти ценностные ориентации передаются всем членам организации

через символические средства духовного и материального окружения, проявляющиеся в миссии, целевых установках, ценностях предприятия [3]. Определение миссии, целей, постановка задач, выработка моделей поведения и собственно сама активность внутри организации опосредованы ее идеологией.

При этом следует отметить, что «ядром» культуры являются: миссия как философия, определяющая предназначение и смысл существования организации, отличающая ее от конкурентного окружения; стратегия, определяющая основное направление развития организации; ценности как набор утверждений, помогающий организации следовать стратегии и отражающий ее миссию [3].

Причем это «ядро» напрямую связано с процессами целеполагания деятельности организации и внутренними ценностями, принятыми в данной организации. Наибольший интерес в этом аспекте представляет миссия организации. С одной стороны, миссия – это деловое понятие, отражающее философию и предназначение бизнеса, его основную цель и смысл существования. С другой стороны, в миссии находят отражение специфические ценности самой организации. Очень важно, чтобы миссия была сформулирована предельно ясно для того, чтобы она была легко понятна всем субъектам, взаимодействующим с организацией, в особенности всем членам организации. При этом миссия должна быть сформулирована таким образом, чтобы она исключала возможность разнотолков, но в то же время оставляла простор для творческого и гибкого развития организации [4].

Мы согласны с точкой зрения Дятлова А.Н., Плотникова М.В. [5] и др., что ограниченное толкование миссии отрицательно сказывается на способности предприятия гибко реагировать на изменения требований рынка. Расширенная трактовка миссии может существенно снизить продуктивность использования ресурсов и в итоге привести к утрате конкурентных преимуществ.

Миссия предприятий выражается в понятиях, почерпнутых из практики, таких как, стратегическое видение и предназначение, стратегические установки, кредо фирмы, философия, политика, рабочие (деловые) принципы и правила, ценностные ориентации и т.п. Миссия

формируется в предвидении будущих возможностей с целью создать требуемый для выживания предприятия стратегический потенциал, в итоге становясь предметом убежденности и веры. В условиях идеологии стратегического управления предприятием необходимость в миссии определяется следующими мотивами: 1) миссия способствует формированию и закреплению определенного имиджа предприятия в представлениях субъектов внешней среды; 2) миссия способствует единению сотрудников внутри предприятия и развитию корпоративного духа и формированию организационных ценностей предприятия.

Широкая трактовка миссии ориентирует предприятие на достижение стратегических преимуществ за счет создания широкой номенклатуры продукции (услуг); одновременный охват многих сегментов рынка и потребителей; гибкость маневрирования в управлении организацией.

За счет чего может происходить определение ведущих мотивов? Каждое предприятие само для себя формирует список возможных сценариев ответа. Но в большинстве случаев ответы сводятся к следующему перечню: миссия как отражение ценностей организационной культуры делает для персонала ясными общую цель, оформленную в виде качественной формулировки, предназначение и смысл существования организации; миссия способствует созданию в организации благоприятного морально-психологического климата в коллективе, выражая философию, принципы, ценностные ориентиры предприятия, принимаемые как руководством, так и остальными сотрудниками; благодаря четко сформулированной миссии персонал легче осознает свое место в организации, быстрее и четче определяет свою роль и содержание деятельности, концентрирует свои усилия в согласии с целями организации, что позволяет более полно проявить и раскрыть свои способности [4; 6].

Сложившаяся организационная культура является результатом воплощения определенной идеи, заложенной при создании компании. Культура через заложенные в ней ценности, и персонал, воплощающий идеи и замыслы, формирует уникальность организации, а, значит, может служить основой ее позиционирования на рынке. Сильная культура формирует не

только питательную среду внутри организации, позволяющую привлекать новых талантливых сотрудников, но и становится атрибутом конкурентоспособности компании.

Система организационных ценностей в контексте современной идеологии управления находит отражение в формулировании важнейших целей организации, ее философии, по-

литике, реализуемых высшим руководством и разделяемых сотрудниками компании. Охарактеризуем ценности организационной культуры ведущих российских предприятий на примере ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», Сбербанк России через призму отражения миссии организации (таблицы 1 - 3).

Таблица 1 – Миссия и корпоративные ценности ОАО «Газпром» и ОАО «ЛУКОЙЛ»

Элементы	ОАО «Газпром» [7]	ОАО «ЛУКОЙЛ» [8]
Миссия	Общество видит свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктами их переработки.	ОАО «ЛУКОЙЛ» – коммерческая организация, головная компания одной из крупнейших международных вертикально интегрированных энергетических групп, объединяющая многочисленные организации по добыче и переработке нефти и газа, производству топлив и масел, продуктов нефтехимии, а также электрической и тепловой энергии, их реализации на топливно-энергетических рынках России и за рубежом.
Стратегическая цель	Становление ОАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок.	Создание новой стоимости, поддержание высокой прибыльности и стабильности своего бизнеса, обеспечение акционеров высоким доходом на инвестированный капитал путем повышения стоимости активов компании и выплаты денежных дивидендов
Корпоративные ценности	<ul style="list-style-type: none"> – профессионализм – инициативность – бережливость – взаимное уважение – открытость к диалогу – преемственность – имидж 	<ul style="list-style-type: none"> – персонал – эффективность – экологичность – социальная ответственность – партнерство – нравственность

Таблица 2 – Миссия и ценности Сбербанка России [9]

Элементы	Содержательная характеристика элементов
Миссия	<p>Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты.</p> <p>Наша миссия определяет смысл и содержание деятельности Сбербанка, подчеркивая его важнейшую роль в экономике России. Наши клиенты, их потребности, мечты и цели есть основа всей деятельности банка как организации.</p> <p>Миссия банка также устанавливает амбициозную цель наших устремлений – стать одной из лучших финансовых компаний мира – и подчеркивает, насколько важны для Сбербанка его сотрудники, и насколько реализация его целей невозможна без реализации их личных и профессиональных целей. Высокие цели достигаются командой единомышленников, которых объединяет общая система ценностей.</p>

Ценности	<p>Наши ценности – основа отношения к жизни и работе, внутренний компас, помогающий принимать решения в сложных ситуациях, принципы, верность которым мы храним всегда и везде.</p> <p>Наши ценности – наши ориентиры.</p>
	<p>Я – лидер:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Мы принимаем ответственность за себя и за то, что происходит вокруг. – Мы делаем лучшее, на что способны. – Мы постоянно развиваемся и совершенствуем себя, банк и наше окружение. – Мы честны друг с другом и с клиентами.
	<p>Мы – команда:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Мы с готовностью помогаем друг другу, работая на общий результат. – Мы открыты и доверяем своим коллегам. – Мы относимся друг к другу с уважением. – Мы помогаем расти и развиваться коллегам.
	<p>Все – для клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Вся наша деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов. – Мы хотим удивлять и радовать клиентов качеством услуг и отношением. – Мы превосходим ожидания клиентов.
Видение и приоритеты развития	<p>Видение сформировано на основе пяти главных направлений развития или стратегических тем:</p> <ul style="list-style-type: none"> – С клиентом – на всю жизнь: мы будем строить очень глубокие доверительные отношения с нашими клиентами, станем полезной, иногда незаметной и неотъемлемой частью их жизни. Наша цель – превосходить ожидания наших клиентов; – команда и культура: мы стремимся к тому, чтобы наши сотрудники и корпоративная культура Сбербанка стали одними из основных источников нашего конкурентного преимущества; – технологический прорыв: мы завершим технологическую модернизацию Банка и научимся интегрировать в наш бизнес все самые современные технологии и инновации; – финансовая результативность: мы повысим финансовую отдачу нашего бизнеса благодаря более эффективному управлению расходами и соотношением риска и доходности; – зрелая организация: мы сформируем организационные и управленческие навыки, создадим процессы, соответствующие масштабу Группы Сбербанк и нашему уровню амбиций.
Правила Банка	<ul style="list-style-type: none"> – Быть больше, чем просто банк. – Проявлять внимание к каждому клиенту, приоритет его потребностей. – Строить отношения, а не продавать продукт. – Ежедневно улучшать себя и свое окружение. – Не использовать слабости наших клиентов. – Соблюдать не только букву, но и дух требований закона. – Каждый сотрудник – лицо Сбербанка. – Преданность банку, работа в команде, общий успех – успех каждого.

На основе данных таблиц 1-3 можно сделать вывод о том, что в основе деятельности Компаний лежат их корпоративные ценности, которые позволяют вести бизнес в соответствии с высочайшими этическими стандар-

тами. В значительной степени репутация и успехи Компаний базируются на социальной ответственности и приверженности морально-этическим нормам и правилам (что закрепляется в соответствующих документах).

Таблица 3 – Составные элементы организационной культуры ОАО «ММК» [10]

Состав организационной культуры	Содержательная характеристика составных элементов [11]
Видение	Группа ОАО «ММК» в стратегической перспективе позиционирует себя как вертикально-интегрированная металлургическая компания мирового уровня по эффективности.

Миссия	Быть надежным поставщиком высококачественной металлопродукции, удовлетворяющей потребности наших клиентов для целей развития компании до уровня мирового отраслевого технологического и инновационного лидера, создания высокой добавленной стоимости для акционеров и улучшения жизни наших сотрудников и людей в местах расположения активов компании.
Стратегическая цель	Стремиться к лидерству среди металлургических компаний мира с сопоставимым объемом производства по показателю совокупной доходности акционеров.
Корпоративная стратегия	Создание стоимости Группы ОАО «ММК» через устойчивый рост и технологическое лидерство.
Стратегические задачи	<p>Потребители: фокус на наиболее прибыльных географических отраслевых рынках; удовлетворение текущих и перспективных потребностей наших клиентов</p> <p>Бизнес-системы: укрепление позиций низкозатратного производителя в мировой металлургической отрасли; достижение лидирующих позиций в области разработки и внедрения новых технологий повышения эффективности: управления, производства, организации бизнес-процессов.</p> <p>Человеческий капитал: мотивация всех сотрудников на достижение целей на основе профессионального развития, удовлетворенности результатами труда; обеспечение высокой производительности труда; обеспечение социальных гарантий.</p> <p>Здоровье, безопасность, окружающая среда: обеспечение здоровых и безопасных условий труда, промышленной безопасности; сокращение вредных воздействий на окружающую среду.</p> <p>Инвестиционная привлекательность бизнеса: обеспечение высокой дивидендной доходности; создание системы корпоративного управления, соответствующей ведущей российской и мировой практике, обеспечивающей защиту интересов инвесторов; обеспечение стратегической и оперативной устойчивости и развития бизнеса за счет управления рисками.</p>

ОАО «ММК» входит в число крупнейших мировых производителей стали, занимая лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России; и представляет собой совокупность объединенных единой системой управления и контроля организаций, деятельность которых направлена на достижение единой стратегической цели – сохранение долговременной конкурентоспособности и устойчивое развитие [11].

Практическое проявление ценностных элементов организационной культуры можно охарактеризовать тем фактом, что ОАО «ММК» является социально-ориентированным предприятием и добровольно принимает на себя обязательства по социально-ответственному поведению в отношении жителей Магнитки и Уральского региона (охрана здоровья и создание безопасных условий труда для работ-

ников, развитие персонала, развитие местного сообщества и др.). К числу основных достижений можно отнести: эффективное использование человеческих ресурсов компании для реализации ее стратегии; усиление сплоченности команды профессионалов; использование корпоративных ценностей как стратегического мотивирующего фактора, направляющего сотрудников на достижение стратегических целей и задач компании.

В заключении следует отметить, что организационная культура формируется в сознании человека – работника фирмы, он является ее носителем и распространителем. Поэтому, воздействие организационной культуры непосредственно направлено на человека, а через него уже на производственный процесс, качество продукции и т.п. В современных условиях быстрого научно-технического прогресса,

ограниченности внешних ресурсов возможность для фирмы развиваться, используя внутренний потенциал, является одним из важнейших факторов успешной конкуренции.

Культура через миссию и ценности, заложенные в ней, и персонал, воплощающий идеи и замыслы, формирует уникальность организации, а, значит, может служить основой укрепления ее конкурентных позиций на рынке. Миссия, отражая культуру организации, отражает тем самым тот рабочий климат, который существует внутри предприятия, и соответственно, тип людей, которых привлекает этот климат. Сильная культура формирует не только питательную среду внутри организации, позволяющую привлекать новых талантливых сотрудников, но и становится атрибутом конкурентоспособности компании. Правильно сформулированная миссия организации позволяет более глубоко осознать сильные и слабые стороны организации; обеспечить интеграции организационных единиц и способствовать их взаимодействию; проецировать позитивный имидж на партнеров, акционеров и инвесторов.

Источники

1. Коновалова В.Г. Управление персоналом: теория и практика. Управление организационной культурой: учебно-практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект. 2013.
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / пер. с англ. / под ред. В.А. Спивака. СПб.: Питер. 2002.
3. Кузнецова Н.В. Ценности организационной культуры в контексте современной идеологии управления предприятием // Экономика и политика. 2014. №1(2). С. 147-151.
4. Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «Технология художественной обработки материалов». Магнитогорск: МаГУ, 2010.
5. Дятлов А.Н., Плотников М.В., Мutowин И.А. Общий менеджмент: концепции и комментарии: учебник. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007.
6. Колесников А.В. Корпоративная культура современных организаций: курс лекций. М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2011.
7. КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ ОАО «ГАЗПРОМ». URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/00/302817/2012-07-30-codex-of-corporate-ethics.pdf> (дата обращения 14.06.2013).
8. Кодекс деловой этики ОАО «ЛУКОЙЛ». URL: <http://lukoil-perm.ru/mi-neftyaniki/business-rule/> (дата обращения 28.06.2013).
9. Сбербанк России. Официальный сайт: URL: <http://www.sberbank.ru/chelyabinsk/ru/> (дата обращения 21.11.2014)
10. Кузнецова Н.В. Организационная культура как

инструмент эффективного управления предприятием // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». 2013. С. 146-148.

11. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». Официальный сайт: URL:<http://mmk.ru/about/> (дата обращения 02.05.2013).

Никитина О.А.,

к.т.н., доцент Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова;

Слободяник Т.М.

к.т.н., доцент Национального исследовательского технологического университета «Московский институт стали и сплавов».

Nikitina O.A.,

Phd, assistant professor of Nosov Magnitogorsk State Technical University;

Slobodjanik T.M.,

Phd, assistant professor of National research technological University «MISIS».

Ключевые слова

Инвестиционная деятельность, управленческие решения, инвестиции, финансовые риски, рентабельность, период окупаемости, денежные потоки, внутренняя норма прибыли.

Keywords

Investment, management decisions, investment, financial risks, profitability, payback period, cash flow, internal rate of return.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

MANAGEMENT DECISION- MAKING THROUGH THE USE OF FINANCIAL AND ECONOMIC METHODS OF EFFICIENCY ESTIMATION OF INVESTMENT PROJECTS

Аннотация

В данной статье рассмотрен вариант принятия управленческого решения, когда имеется три взаимно независимых инвестиционных проекта. Показан необходимый выбор одного или нескольких проектов, основанный на применении формализованных, то есть основанных на расчетах показателей эффективности, и неформализованных, продиктованных производственной и технологической необходимостью, методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в первую очередь наличием финансовых ресурсов у коммерческого предприятия, соответствия стратегии развития предприятия.

Abstract

This article discusses a variant management decision when there are three mutually independent investment project. Show the necessity of selecting one or more projects based on the use of formalized, that is based on the calculation of performance indicators, and unstructured, dictated by the need for production and technological methods. The degree is determined by different combinations of circumstances, primarily the availability of

Инвестиционная деятельность является одним из наиболее важных видов деятельности, осуществляемой рассматриваемым в данной статье коммерческим предприятием, как и любой коммерческой организацией. Необходимость инвестиций предприятия обусловлена обновлением имеющейся материально-технической базы, наращиванием объемов производства, освоением новых видов деятельности.

Решения, принимаемые управленческим персоналом предприятия направлены: во-первых, на снижение издержек: на основании совершенствования применяемых технологий, посредством повышения качества продукции, работ, услуг, посредством улучшения организации труда и управления; во-вторых, на расширение и обновление предприятия: посредством осуществления инвестиций на реконструкцию фирмы (возведение СМР на действующих площадях с частичной заменой оборудования), осуществления инвестиций на техническое перевооружение (замена и модернизация оборудования).

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, расчеты, с помощью которых могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Критерии принятия инвестиционных решений. Критерии, позволяющие оценить реальность проекта: нормативные критерии (правовые) т.е. нормы национального, международного права, требования стандартов, конвенций, патентоспособности и др.; ресурсные критерии, по видам: научно-технические критерии; технологические критерии; производственные критерии; объем и источники финансовых ресурсов.

Количественные критерии, позволяющие оценить целесообразность реализации проекта. Соответствие цели проекта на длительную перспективу целям развития деловой среды; риски и финансовые последствия (ведут ли они дополнения к инвестиционным издержкам или снижения ожидаемого объема производства, цены или продаж); степень устойчивости проекта; вероятность проектирования сценария и состояние деловой среды.

Количественные критерии (финансово-экономические), позволяющие выбрать из тех проектов, реализация которых целесообразна (критерии приемлемости): стоимость проекта; чистая текущая стоимость; прибыль; рентабельность; внутренняя норма прибыли; период окупаемости; чувствительность прибыли к горизонту (сроку) планирования, к изменениям в деловой среде, к ошибке в оценке данных.

В условиях рыночной экономики существует много различных возможностей для инвестирования. Вместе с тем, любое коммерческое предприятие имеет ограниченные свободные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования, производственные и технологические возможности. Поэтому актуальна задача оптимизации инвестиционного портфеля предприятия.

Решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям: дешевизна проекта; минимизация риска инфляционных потерь; краткость срока окупаемости; стабильность или концентрация поступлений; высокая рентабельность как таковая и после дисконтирования; отсутствие более выгодных альтернатив.

На практике выбираются проекты, не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию коммерческого предприятия.

Принятие управленческих решений,

связанных с выбором наиболее выгодных инвестиционных проектов, основанных на применении сочетания формализованных, основанных на расчетах, методов оценки эффективности инвестиций и неформализованных, рассмотрим на примере коммерческого предприятия металлургической отрасли промышленности, осуществляющего капитальные вложения (инвестиционные проекты) в реконструкцию и модернизацию основных средств с целью снижения издержек производства и увеличения объема производства посредством повышения качества выпускаемой продукции.

Краткая характеристика инвестиционных проектов. Инвестиционный проект А: инвестиции планируются в реконструкцию системы гидросбыва окалины горячекатаного листа. Инвестиционный проект Б: инвестиции планируются в реконструкцию участка нагревательных печей (в комплексе) листопрокатного цеха. Инвестиционный проект С: инвестиции планируются в реконструкцию комплекса черновой группы клетей листопрокатного цеха.

Предполагается, что анализируемые инвестиционные проекты капитальных вложений имеют следующие допущения: каждый инвестиционный проект имеет денежный поток, элементы которого представляют собой либо чистые оттоки, либо чистые притоки денежных средств. Под чистым оттоком в k -м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток); анализ ведется по годам, предполагается, что все вложения осуществляются за некоторый период времени с окончанием в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет, приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года, коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, соответствует длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (год).

Рассматриваемые инвестиционные проекты условно считаются независимыми, так как решение о принятии какого-либо одного из них не влияет на решение о принятии двух других.

В таблице 1 приведены исходные данные и аналитические показатели эффективности (коэффициенты) по названным выше проектам. Прогнозируется, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение n лет, годовые доходы в размере P_1, P_2, \dots, P_n . Стоимость инвестиций IC представлена в таблице 1. Доходы по годам представлены в таблице 1. Горизонт расчета 5 лет. Рентабельность авансированного капитала от 14 до 21%. Цена капитала CC 8%.

Анализ инвестиционных проектов, краткая характеристика которых представлена

выше, производится посредством применения методов: основанных на учетных оценках, это – производственно-экономические («статистические» методы): срок окупаемости инвестиций - PP (Payback Period); коэффициент эффективности инвестиций - ARR (Accounted Rate of Return); основанных на дисконтированных оценках («динамические» методы): чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value); индекс рентабельности инвестиций - PI (Profitability Index); внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return).

Таблица 1 – Анализ инвестиционных проектов с различными денежными потоками

№ пп	Обозначение	Наименование показателей	Проект А	Проект Б	Проект С
1	2	3	4	5	6
1		Стоимость инвестиций	10	9 520,00	11 200
		Прибыль по годам			
	Pr_0	0 год			
	Pr_1	1 год	28,6484	2514,878016	2 497,94
	Pr_2	2 год	57,2969	3592,68288	3122,4288
	Pr_3	3 год	57,2969	3592,68288	3 122,43
	Pr_4	4 год	57,2969	3592,68288	3122,4288
	Pr_5	5 год	57,2969	3592,68288	3122,4288
		Среднегодовая прибыль	51,57	3 377,12	2 497,94
2		Доход по годам			
	P_0	0 год			
	P_1	1 год	19,1484	2565,608016	2538,06904
	P_2	2 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
	P_3	3 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
	P_4	4 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
	P_5	5 год	57,7969	3662,84288	3175,8288
		Среднегодовой доход	50,0672	3443,395907	2540,66304
3		Аккумулятивный доход			
		0 год		-9 520,00	-11 200,00
		1 год	19,1484	-6954,391984	-8 661,93

		2 год	76,9454	-3291,549104	-5486,10216
		3 год	134,7424	371,293776	-2310,27336
		4 год	192,5394	4034,136656	865,55544
		5 год	250,34	7696,979536	4041,38424
4	PP	Срок окупаемости, годы	0,1997 менее 5 лет	2,7647 менее 5 лет	4,4083 менее 5 лет
5	ARR	Коэффициент эффективности инвестиций, %%	1031,3440 более 14-21%	70,9479 более 14-21%	44,6061 более 14-21%
6	NPV	Чистый приведенный доход, млн.руб.	184,9806 более 0	4088,7113 более 0	889,6452 более 0
7	PI	Индекс рентабельности инвестиций, ед.	19,4981 более 1	1,4295 более 1	1,1658 более 1
8	IRR	Внутренняя норма прибыли, %%	289,9643 более 8%	22,3271 более 8%	10,5249 более 8%
9	r, CC	Стоимость капитала, %%	8	8	8
10		Индекс возможных потерь	13,702	302,868	65,900

Ниже представлен алгоритм расчета приведенных в таблице 1 показателей эффективности инвестиций.

1) Срок окупаемости инвестиций (PP). Этот метод – один из самых простых и широко распространен в мировой практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Общая формула расчета показателя PP имеет вид: n

$$PP = n, \text{ при котором } \sum_{K=1}^n P_K > IC, \quad [1]$$

2) Коэффициент эффективности инвестиций (ARR). Этот метод имеет две характерные черты: он не предполагает дисконтирования показателей дохода; доход характеризуется

показателем чистой прибыли Pr (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции (ARR) рассчитывается делением среднегодовой прибыли Pr на среднюю величину инвестиции. Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной стоимости (RV), то ее оценка должна быть исключена.

$$ARR = \frac{Pr}{1/2 (IC - RV)} \quad [1]$$

Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала.

3) Чистая приведенная стоимость (NPV). Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных посту-

плений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k},$$

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \quad [1]$$

Очевидно, что если:

NPV > 0, то проект следует принять;

NPV < 0, то проект следует отвергнуть;

NPV = 0, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

4) Индекс рентабельности инвестиций (PI)

Этот метод является по сути следствием метода чистой текущей стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} / IC, \quad [1]$$

Очевидно, что если:

PI > 1, то проект следует принять;

PI < 1, то проект следует отвергнуть;

PI = 1, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Смысл индекса PI таков: он характеризует доход на единицу затрат; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности сверху общего объема инвестиций.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому

он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

5) Внутренняя норма прибыли инвестиций (IRR). Вторым стандартным методом оценки эффективности инвестиционных проектов является метод определения внутренней нормы рентабельности проекта (IRR), т.е. такой ставки дисконта, при которой значение чистого приведенного дохода равно нулю.

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0 \quad [1]$$

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения цены источника средств для данного проекта, если он имеет целевой источник. Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова.

Если: IRR > CC, то проект следует принять;

IRR < CC, то проект следует отвергнуть;

IRR = CC, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Из приведенных в таблице 1 расчетов показателей эффективности инвестиционных проектов следует, что все проекты (А, Б и С) являются приемлемыми, каждый из них может быть одобрен поскольку они удовлетворяют всем критериям оценки финансово-экономической эффективности, но в условиях нестабильности мировой экономики очень распространенной является ситуация ограниченности доступных финансовых ресурсов предприятий, когда необходимо сделать выбор из нескольких возможных для реализации инвестиционных проектов.

Наиболее выгодным из рассматриваемых проектов является проект Б.

Учитывая тот факт, что до начала двухтысячных годов расчет эффективности капита-

ловложений производился преимущественно с «производственной» точки зрения и мало отвечал требованиям, предъявляемым финансовыми инвесторами: во-первых, использовались статистические методы расчета эффективности вложений, не учитывающие фактор времени, имеющий принципиальное значение для финансового инвестора; во-вторых, использовавшиеся показатели были ориентированы на выявление производственного эффекта инвестиций, т.е. повышения производительности труда, снижения себестоимости в результате инвестиций, финансовая эффективность которых отходила при этом на второй план.

На основании вышеуказанных положений наиболее полно отвечает критериям экономической и производственной эффективности проект А. Однако на современном этапе при принятии решения о выборе к реализации инвестиционного проекта необходимо руководствоваться следующими рекомендациями [1]: следует выбирать вариант с большим NPV поскольку этот показатель характеризует возможный прирост экономического потенциала предприятия (наращивание экономического потенциала предприятия является стратегической целью предприятия, поэтому считается одной из наиболее приоритетных целевых установок). Основные аргументы в пользу данного критерия: дает вероятную оценку прироста капитала коммерческого предприятия в случае принятия проекта; в полной мере отвечает основной стратегической цели предприятия (следовательно и цели деятельности управленческого персонала предприятия) – наращивание экономического потенциала коммерческого предприятия; обладает свойством аддитивности, что позволяет складывать значения показателя по различным проектам и использовать агрегированную величину для оптимизации инвестиционного портфеля коммерческого предприятия.

При осуществлении инвестиционной деятельности предприятию важно учитывать некоторые ограничения: при необходимости реализации нескольких инвестиционных проектов предприятие ограничено в финансовых ресурсах и не имеет возможности осуществить проекты одновременно. В этом случае предприятию целесообразно выбрать для реализации проекты так, чтобы получить максималь-

ную выгоду от инвестирования. Как правило, основной целевой установкой в подобных случаях является максимизация суммарного NPV.

Как отмечено выше, исходя из приведенного выше анализа показателей эффективности наиболее предпочтительным признан проект Б, но, принимая во внимание показатель индекса рентабельности инвестиций как наиболее предпочтительного для создания оптимального портфеля в случае ограниченность сверху общего объема инвестиций, наиболее эффективным является проект А. С точки зрения финансового аналитика проект А менее выгоден, чем проект Б.

Менее выгодные, с финансовой точки зрения, проекты С и А технологически целесообразно реализовывать, поэтому в рассматриваемой ситуации предприятию следует применить следующую последовательность реализации инвестиционных проектов. Необходимо применить временную оптимизацию инвестиционного портфеля, которая производится, когда общая сумма финансовых ресурсов, доступная в планируемом году ограничена сверху.

В основу методики составления оптимального инвестиционного портфеля заложена следующая идея: по каждому проекту рассчитывается специальный индекс, характеризующий относительную потерю NPV в случае, если проект будет отсрочен к исполнению на год. Проекты с минимальными значениями индекса могут быть отложены на следующий год. Наименьшую относительную потерю NPV имеет проект А, затем проект С, следовательно их реализация может быть отложена на год.

Таким образом, вырабатываются оптимальные решения по осуществлению инвестиционной политики предприятия (формированию стратегического инвестиционного портфеля): вариант 1 – сначала следует реализовать проект Б, затем приступить к реализации комбинации проектов А и С, что обеспечит максимизацию суммарного NPV, вариант 2 – учитывая, что стоимость инвестиций проекта А значительно дешевле стоимости проектов Б и С, небольшой срок окупаемости, высокие значения показателей экономической финансовой эффективности проекта А, сначала реализовывать комбинацию проектов А и Б, затем приступить к реализации проекта С.

В данной статье рассмотрен вариант принятия управленческого решения, когда имеется три взаимно независимых инвестиционных проекта. Показан необходимый выбор одного или нескольких проектов, основанный на применении формализованных, то есть основанных на расчетах показателей эффективности, и неформализованных, продиктованных производственной и технологической необходимостью, методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в первую очередь, наличием финансовых ресурсов у коммерческого предприятия, соответствия стратегии развития предприятия.

Основываясь на вышеизложенном, необходимо отметить, что применение любых, даже самых современных, глубоких и точных, формализованных методов оценки эффективности инвестиций не обеспечит полной предсказуемости конечного результата, поэтому основной целью использования предложенных выше расчетов и их анализа является не получение абсолютно точных результатов эффективности реализации проектов, а сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов на основе унифицированного подхода с использованием по возможности объективных и перепроверяемых показателей с учетом производственной и технологической целесообразности и составление относительно более эффективного и относительно менее рискованного инвестиционного портфеля.

Источники

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. Москва: «Финансы и статистика». 1998.
2. Савицкая Г.В.. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: «Новое знание». 2000.
3. Иванова Т.А. Инновационная составляющая экономики России: особенности развития // Экономика и политика. 2014. №1(2). С. 104-109.
4. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Балынской. – Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 171 с.

Олейник Л.В.,
магистр Экономики и бизнеса Рудненского индустриального института;
Утарбаева Г.К.,
к.э.н., доцент Казахского гуманитарно-юридического университета.

Oleinik L.V.,
master of Economics and business of Rudny Industrial Institute;

Utarbaeva G.K.,
Phd, assistant professor of Kazakh humanitarian juridical University.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

THE PROBLEMS OF FORMATION OF THE EFFECTIVE STATE SERVICE

Аннотация

Изменения в системе политико-административного управления Казахстана связано с развитием государственного управления. Необходимо повышать эффективность государственного управления. Успех зависит от результативности государственных служащих. Современная практика реализации государственной кадровой политики показывает недостаточность исследования проблемы ее формирования.

Особенности рынка труда государственных служащих определяют наличие отдельных проблем, требующих своего решения. Действующая Методика оценки государственных органов в Республике Казахстан позволяет выявлять проблемные области в управлении персоналом. Так же следует учитывать и негативные моменты, препятствующие реформе управления кадрами государственной службы.

Abstract

The changes in the system of political and administrative management of Kazakhstan connected with the development of public administration. It is necessary to increase the efficiency of public administration. Success depends on the performance of public servants. Modern practice of implementation of the state personnel policy indicates failure study of this problem.

Features of the labour market state officials determine the presence of certain problems that need to be resolved. The current Methodology for the assessment of public authorities in the Republic of Kazakhstan allows to identify problem areas in the field of human resources management. It should also be considered and negative aspects of impeding the reform of the

Ключевые слова

Государственная служба, персонал, аттестация, эффективность управления, мотивация, реформа управления, специфический сегмент, рынок труда государственных служащих.

Keywords

State Service, Personnel, Attestation, Effectiveness of Management, Motivation, Management Reform, Peculiar Segment, Labor Market of State Employees

Политическая трансформация казахстанского общества обусловила кардинальные изменения в системе политико-административного управления, одним из ключевых направлений которых стало формирование и развитие системы государственной службы. Произошедшие за двадцать два года независимого развития Казахстана социально-экономические и политические изменения в обществе требуют рационализации системы государственного управления, серьезной перестройки аппарата управления, привлечения на государственную службу высококвалифицированных специалистов, повышения эффективности управленческой деятельности. В процессе этих изменений и новшеств вопрос управления персоналом играет не последнюю роль, так как это является неотъемлемой частью организации государственной службы. От правильно построенного процесса управления персоналом зависит результативность и эффективность самой системы государственной службы.

Актуальность проблемы управления персоналом государственной службы, способствующей деbüroкратизации социальной жизни и повышению эффективности государственного управления, была отмечена впервые в Стратегии «Казахстан – 2030». «Новая экономика требует новых управленческих решений, которые способны принимать только современно мыслящие и ориентированные на конечный результат государственные менеджеры» – эти слова Главы государства Назарбаева Н.А., озвученные в Послании «Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира», стали лейтмотивом проводимой в настоящее время административной реформы [1, с. 6].

Формирование профессиональной и эф-

фективной государственной службы необходимо для повышения конкурентоспособности государства и укрепление доверия населения к власти путем обеспечения государственного аппарата высокопрофессиональными кадрами, достигающими высоких результатов работы, обладающими высокой культурой и этикой поведения. Для решения этой задачи необходимо совершенствовать работу по управлению персоналом государственной службы.

Как показывает практика, в значительной степени успех зависит от создания эффективной системы отбора, оценки и показателей результативности государственных служащих, от их заинтересованности в достижении общественно значимых задач и целей. Человеческий фактор становится определяющим на современном этапе развития.

Указом Главы государства №119 от 21 июля 2011 г. была утверждена Концепция новой модели государственной службы. Концепция предполагает изменение выбора средств и методов практической реализации задач управления персоналом в целях повышения эффективности государственной службы как условия конкурентоспособности республики [1, с. 2].

Специфика современной государственной службы обуславливает ряд требований к государственному служащему. От него требуются, прежде всего, нейтральность, беспристрастность, строгая дисциплина, законопослушность. Его деятельность протекает в рамках нормативных правовых актов.

Необходимо отметить, что особенности рынка труда государственных служащих как специфического сегмента определяют наличие отдельных проблем, требующих своего решения. К их числу относят: относительно высокую текучесть кадров и дефицит высококвалифицированных специалистов; отсутствие у довольно значительной части служащих профессиональной подготовки, соответствующей квалификационным требованиям их служебно-функциональной деятельности; определенное снижение морально-нравственных качеств, коррупция и лоббирование в системе управления государственной службой. Специалисты отмечают, что одной из ведущих причин, лежащих в основе перечисленных проблем, является низкая эффективность системы

материального стимулирования труда государственных служащих.

Современная практика реализации государственной кадровой политики показывает, во-первых, недостаточность исследования проблемы ее формирования, что обуславливает необходимость обоснования ее теоретико-методологических и концептуальных основ; во-вторых, комплексный политологический анализ и обобщение государственной кадровой политики Республики Казахстан в казахстанской политической науке еще не проводился.

Сегодня существуют утвержденные Правительством правила оценки качества работы административных государственных служащих. Такая оценка качества работы служащих проводится один раз в квартал. Критерии оценки качества работы служащих, согласно установленных правил, осуществляется в зависимости от уровня занимаемых должностей. Оценка качества работы служащего осуществляется по 10-бальной шкале на основе листов оценки [1, с. 9].

На основе полученных оценочных материалов в течение десяти календарных дней поле их получения, лица, ответственные за проведение оценки, представляют информацию в виде рейтинга (согласно полученным баллам по итогам оценки качества работы служащих). Рейтинг составляется отдельно для служащих, занимающих руководящие должности, и служащих, занимающих не руководящие должности. На основе представленной информации могут быть приняты в соответствии с законодательством Республики Казахстан решения для премирования, установления надбавок, поощрения служащих, досрочного снятия ранее наложенных на них дисциплинарных взысканий, направления служащих на переподготовку и повышение квалификации [1, с. 11].

Анализ количественного и качественного состава государственных служащих позволил выделить следующие тенденции: во-первых, возрастной состав хорошо сбалансирован с естественным преобладанием молодого поколения на должностях экспертов и специалистов. Вместе с тем увеличению возраста сопутствует сокращение доли государственных служащих от 40 лет и старше в их общей численности. В то же время доля данной группы в общем числе

политических государственных служащих значительно выше. Это, на наш взгляд, свидетельствует о переходе административных государственных служащих в политические по мере роста их стажа пребывания на государственной службе; во-вторых, на государственной службе преобладают люди с высшим экономическим образованием. Также государственная служба остается достаточно привлекательной сферой приложения труда для представителей академической среды. Следовательно, на государственной службе сконцентрированы люди с достаточно высоким творческим потенциалом; в-третьих, государственная служба характеризуется достаточно стабильным кадровым составом, о чем свидетельствует средний стаж пребывания на государственной службе (для политических государственных служащих стаж находится в пределах 11 лет, для административных – в пределах 9 лет) [2, с. 5]. Таким образом, приходим к выводу о том, что кадровый потенциал достаточно высок и использование этого потенциала способно обеспечить эффективное государственное управление.

Мировой опыт свидетельствует о том, что работать эффективно – значит добиваться больших результатов при меньших затратах труда, времени и средств.

Указом Президента Республики Казахстан 23 декабря 2010 г. была утверждена «Система ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов». В рамках данного Указа была принята Методика оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы по управлению персоналом [3]. Достоинством действующей Методики является унифицированный подход к оценке государственных органов, что позволяет проводить сравнительный анализ, а также выявлять проблемные области в управлении персоналом.

К основным недостаткам действующей методики следует отнести: отсутствие комплексности в оценке всех факторов, характеризующих эффективность управления персоналом (отсутствуют критерии оценки таких важных элементов прохождения государственной службы, как аттестация, конкурсный отбор, организация труда и т.п.); недостаточная

гибкость критериев оценки (в случае отсутствия данных по какому-либо показателю присваивается минимальное значение, даже в тех случаях, когда предоставляемые данные не зависят от самого государственного органа); недостаточное использование социологического и факторного инструментария оценки (анкетирование проводится только для критерия «Удовлетворенность государственных служащих условиями труда»); критерии и показатели оценки эффективности управления персоналом не всегда соотносятся с предметом оценки и не отличаются комплексностью и полнотой (например, критерий «Ротация кадров «центр-регион», «регион-центр» оценивается лишь по одному показателю – «Доля госслужащих, назначенных в порядке перевода из центра в регион, из региона в центр». Критерий, оцениваемый по одному показателю, выглядит оторванным от остальных критериев, кроме того показатель фактически дублирует критерий); ряд критериев и показателей носит нечеткий описательный характер, что предусматривает возможность субъективной оценки по этим критериям (например, показатель «внедрение новых технологий управления кадрами» слабо формализуем для расчета). Сложность в том, как однозначно определить, относится ли какое-либо действие к мероприятиям по внедрению новых технологий управления кадрами. Трактовка термина «новые технологии» очень расплывчата.

В целом, критерии и показатели действующей Методики оценивают вклад управления персоналом в общую эффективность производства государственного органа. Однако, содержание отдельных критериев и показателей недостаточно полно для проведения комплексной оценки.

Необходимо отметить, что важным источником информации должны стать результаты специализированных социологических опросов государственных служащих. При этом считаем целесообразным принять результаты социологических опросов в качестве «отправных показателей», от которых возможно будет отталкиваться в будущем.

Кроме того, заключение о результатах оценки управления персоналом готовится по установленной форме, которая носит малоинформативный характер. Поэтому, следует

обратить внимание на такую негативную тенденцию как недооценка вклада каждого государственного служащего в достижение целей и задач государственного органа.

Государственные служащие проходят аттестацию раз в три года. Практика аттестации носит преимущественно формальный характер. Она не оценивает результаты работы государственных служащих. В правилах не предусмотрены критерии оценки качества работы государственных служащих. Процедура аттестации не оказывает существенного влияния на карьеру государственного служащего, и слабо связана с оплатой труда, так как оценивает лишь уровень знания законодательства.

В системе мотивации государственных служащих главенствующую роль занимает оплата труда. Оплата труда государственных служащих должна обеспечивать достаточные материальные условия для безусловного и исчерпывающего исполнения служебных обязанностей, способствовать укомплектованию государственных органов компетентными и опытными кадрами, стимулировать их добросовестный и инициативный труд.

В системе мотивации государственных служащих необходимо развитие немонетарных методов стимулирования (признание личностных профессиональных заслуг государственного служащего путем закрепления института наставничества, обеспечение преемственности в работе государственных органов и быстрой адаптации новых сотрудников), совершенствование социального и пенсионного обеспечения государственных служащих.

В современных условиях перспективным направлением и качественным обновлением государственной службы является формирование кадрового резерва, поскольку государственная служба испытывает потребность в обновлении кадров, приеме людей, мыслящих по-новому, поскольку планирование кадров является одной из основ современного менеджмента и гарантом будущего любого государственного органа. Следует отметить, что если ранее Агентство по делам государственной службы формировало кадровый резерв исключительно из административных государственных служащих, то, согласно новым правилам, в ведение Администрации Президента перешло формирование кадрового резерва

из числа политических государственных служащих. Данная мера в определенной степени демократизирует систему рекрутирования в государственную политическую элиту, расширяет ее каналы и придает ей более открытый характер.

Следует отметить и ряд негативных моментов, которые могут служить препятствием на пути реформы управления кадрами государственной службы: недооценка большинством руководителей значения кадровой составляющей системы государственного управления, как важного стратегического ресурса повышения эффективности управленческой деятельности; отсутствие опыта работы в новых условиях, следование сложившимся в прошлые десятилетия стереотипам мышления; несовершенство и нестабильность нормативной правовой базы, регулирующей основные направления кадровой работы; низкий уровень знаний в области управления кадрами, педагогики, психологии и права у большинства руководителей; непонимание объективной необходимости единства личных и общественных интересов; отсутствие мотивации и стимулов к эффективному труду, низкий уровень заработной платы; недостаток материальных, финансовых и информационных ресурсов.

В связи с этим формирование эффективной системы мотивации, направленное на обеспечение конкурентоспособности с частным сектором является перспективным направлением совершенствования управления персоналом в новой модели государственной службы.

Источники

1. Государственная служба: комплексный подход / отв. ред. А.В. Оболонский М.: Приор. 2009.
2. Указ Президента Республики Казахстан «О Концепции новой модели государственной службы Республики Казахстан»: утв. 21 июля 2011года. №119 // <http://abiyev.kz>
3. Указ Президента Республики Казахстан от 23 декабря 2010 года. «Методика оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы по управлению персоналом» // <http://abiyev.kz>.
4. Отчеты о численности государственных служащих. Астана: АДГС 2010- 2012 г. // <http://abiyev.kz>

Романов Е.В.,

д.п.н., профессор Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И.Носова.

Romanov E.V.,

D.Sc., professor of Nosov Magnitogorsk State Technical
University.

СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

MEDIUM-TERM FORECAST OF DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

Аннотация

На основе анализа статистических данных и нормативных документов представлен прогноз развития высшего образования до 2018 г. При неизменном тренде численность профессорско-преподавательского состава вузов существенно сократится. В долгосрочной перспективе это может привести к нехватке квалифицированных кадров в высшей школе и как следствие – снижению качества подготовки выпускников вузов. Региональные вузы могут столкнуться серьезными проблемами по реализации долгосрочных планов, связанных с разработкой социальных и технологических инноваций, востребованных модернизируемой экономикой.

Annotation

On the basis of the analysis of statistical data and normative documents the forecast of development of the higher education till 2018 is submitted. At an invariable trend, the number of the faculty of higher education institutions will significantly be reduced. In the long term it can result in shortage of qualified personnel at the higher school and as a result, to decline in quality of training of university graduates. Regional higher education institutions can face serious problems on implementation of the long-term plans connected with development of the social and technological innovations demanded by the modernized economy.

Ключевые слова

Среднесрочный прогноз; вузовская демократия; федеральная целевая программа; структура организаций высшего образования.

Keywords

Medium-term forecast; high school democracy; federal target program; structure of the organizations of the higher education.

Прогнозирование тенденций развития высшего образования на среднесрочную и долгосрочную перспективу является инструментом разработки адекватной стратегии на макро-, мезо- и микроуровне. На основе анализа стратегии, реализуемой Министерством образования и науки РФ, нами осуществлена попытка прогнозирования ситуации на среднесрочную перспективу (до 2018 г.).

Основанием прогноза развития системы высшего образования России до 2018 г. явился анализ динамики изменений в системе высшего образования с 1990/91 по 2013/14 учебный годы (данные Росстата), прогнозов изменения количественных показателей высшего образования, приведенные в «дорожных картах», утвержденных распоряжениями Правительства РФ в 2012 и 2014 гг. соответственно [1;2], анализа показателей Государственной программы «Развитие образования» на 2013-2020 гг. (подпрограмма «Развитие профессионального образования») [3;4;5].

Так в «дорожной карте», утвержденной распоряжением Правительства РФ в 2012 г., прогнозировалось снижение численности студентов с 6490 тыс. чел. в 2012/2013 учебном году до 5145 тыс. человек в 2018/2019 учебном году. В новом варианте «дорожной карты», утвержденной 30.04.2014 г., прогнозируется снижение численности обучающихся в вузах с 5 646,7 тыс. чел. в 2013/2014 учебном году до 4132,7 тыс. чел. в 2018/19 учебном году. В новом варианте Государственной программы «Развитие образования» на 2013-2020 гг., утвержденной 15.04.2014 г., существенным отличием от предыдущих вариантов является введение показателя численности студентов, обучающихся по программам высшего образования в расчете на одного работника ППС. При этом планируется увеличение норматива численности студентов в расчете на одного работника ППС с 10,2 человек в 2013 г. до 13 человек в 2020 г. (в 2018 и 2019 гг. – 12,9 человек соответственно). Данное соотношение больше соотношения указанного в «дорожной карте», утвержденной распоряжением Правительства РФ 30.04.2014.

Представленный прогноз необходим для понимания того, каким может быть сокращение ППС вузов при сохранении существующей стратегии Министерства образования и науки

Таблица – 1 Прогнозные показатели развития высшего образования 2014-2018 гг.

Показатели	Годы				
	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19
Численность студентов высших учебных заведений, всего, тыс. чел.	5258	4881,3	4539,4	4285,2	4132,7
государственные вузы	4443	4149	3881,4	3685,2	3595
негосударственные вузы	815	732,3	658	600	537,7
Общая численность студентов, обучающихся с полным возмещением стоимости обучения, тыс. чел. (% от общей численности)	3192 (60,7%)	2931,3 (60,1%)	2695,7 (59,4%)	2516,2 (58,7%)	2389,1 (57,8%)
Численность студентов, государственных вузов обучающихся с полным возмещением стоимости обучения, тыс. чел. (% от общей численности студентов государственных вузов)	2377 (53,5%)	2199 (53%)	2037,7 (52,5%)	1916,2 (52%)	1851,4 (51,5%)
Численность студентов, государственных вузов обучающихся за счет средств бюджетов, тыс. чел.	2066	1950	1843,7	1769	1743,6
Распределение студентов, государственных вузов по формам обучения, тыс.чел.:					
очная, (% от общей численности студентов государственных вузов, обучающихся очно)	2399 (54%)	2327,6 (56,1%)	2259 (58,2%)	2225,9 (60,4%)	2243,3 (62,4%)
очно-заочная (вечерняя), (% от общей численности студентов государственных вузов, обучающихся очно-заочно)	134 (3,0%)	107,9 (2,6%)	85,4 (2,2%)	66,3 (1,8%)	50,3 (1,4%)
заочная, (% от общей численности студентов государственных вузов, обучающихся заочно)	1866 (42,0%)	1680,3 (40,5%)	1513,7 (39,0%)	1374,6 (37,3%)	1290,6 (35,9%)
экстернат, (% от общей численности студентов государственных вузов, обучающихся в экстернате)	44 1,0%	33,2 0,8%	23,3 0,6%	18,4 0,5%	10,8 0,3%
Приведенный контингент	2619,1	2522,6	2431,8	2380,0	2384,9
Распределение студентов, негосударственных вузов по формам обучения, тыс.чел.:					
очная, (% от общей численности студентов негосударственных вузов, обучающихся очно)	103,5 (12,7%)	82,0 (11,2%)	65,8 (10%)	51,0 (8,5%)	39,8 (7,4%)
очно-заочная (вечерняя), (% от общей численности студентов негосударственных вузов, обучающихся очно-заочно)	28,5 (3,5%)	23,4 (3,2%)	13,2 (2,0%)	6,6 (1,1%)	4,4 (0,8%)
заочная, (% от общей численности студентов негосударственных вузов, обучающихся заочно)	674,8 (82,8%)	621,0 (84,8%)	574,0 (87,2%)	540,0 (90%)	491,5 (91,4%)
экстернат, (% от общей численности студентов государственных вузов, обучающихся в экстернате)	8,2 (1,0%)	5,9 (0,8%)	5 (0,8%)	2,4 (0,4%)	2,0 (0,4%)
Приведенный контингент	178,1	150	126,5	106,7	90,1

Примечание: приведенный контингент рассчитан исходя из коэффициентов приведения: по дневной форме обучения $K=1$; по очно-заочной (вечерней) форме обучения $K=0,25$; по заочной форме обучения $K=0,1$.

РФ. В табл. 1 представлены основные показатели системы высшего образования с 2014 по 2018 гг.

Будет происходить снижение численности студентов, обучающихся с полным возмещением

стоимости обучения как в абсолютном, так и в процентном выражении (от общей численности обучающихся). Это снижение обусловлено снижением численности студентов, обучающихся с полным возмещением стоимости

Таблица – 2 Прогнозные показатели изменения численности ППС государственных вузов 2014-2018 гг.

Показатели	Годы				
	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19
Численность профессорско-преподавательского персонала государственных вузов (штатный персонал)* – всего тыс. чел.	247	223,2	206,1	192	184,9
Количество студентов (приведенный контингент), приходящихся на одного преподавателя, чел.	10,6	11,3	11,8	12,4	12,9

Примечание: * – без численности ректоров, проректоров, директоров филиалов

обучения в государственных вузах. При этом численность студентов государственных вузов, обучающихся за счет средств бюджетов, также будет снижаться.

В государственных вузах будет увеличиваться (в процентном выражении от общего числа обучающихся в данных вузах) число студентов, обучающихся очно на фоне снижения численности обучающихся по очно-заочной, заочной форме обучения и в экстернате. К 2018 г. соотношение численности обучающихся очно и заочно станет приблизительно таким же как в 1990/91 учебном году, когда очно обучалось 1647,7 (58,3%), заочно 892,3 тыс. чел (31,7%), по очно-заочной (вечерней форме обучения) 284,5 тыс.чел. (10%). В негосударственных вузах продолжится снижение численности обучающихся на очных отделениях (как в абсолютном, так и процентном выражении), при этом обучающихся заочно достигнет 91,4% от общего числа обучающихся в негосударственных вузах.

В табл. 2 представлена динамика сокращения ППС государственных вузов в рассматриваемом варианте прогноза.

В соответствии с представленным прогнозом региональные вузы столкнутся с проблемами сокращения ППС на фоне увеличения нагрузки на преподавателя. Это, с одной стороны, не будет способствовать повышению качества образования, с другой стороны, хроническая перегруженность не позволит осуществлять на должном уровне научную и научно-методическую работу, разрабатывать востребованные социальные и технологические инновации. На уровне структурных подразделений будут снижаться управляемость кафедрами и нарушать-

ся структурные соотношения (соотношения удельных весов ассистентов, доцентов, профессоров). В то время как в «статусных» вузах данных тенденций наблюдаться не будет.

В качестве показательного примера можно привести кафедру финансового учета и финансовой отчетности¹ НИУ Высшая школа экономики, образованной в 2010 г. На кафедре из 10 преподавателей штатных преподавателей 3 человека работают в должности преподавателя; 1 – старшего преподавателя; 5 – доцента (3 – кандидаты экономических наук, 1 – бакалавр естественных наук, 1 – доктор экономических наук); 1 – профессор (кандидат экономических наук). Приведенный пример показывает, что соблюдены как нормы управляемости, так и структурные соотношения между отдельными категориями ППС.

Наряду с сокращением ППС вузов возможен курс на «свертывание» вузовской демократии посредством нарушения баланса в реализации принципа единоначалия и коллегиальности в управлении, в определенной степени «секвестирование» академических свобод работников. Утвержденный 4 декабря 2014 г. Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении Положения о порядке замещения должностей научно-педагогических работников» [6] дает все основания так думать. В п. 10 Положения указано, что для проведения конкурса «на замещение должностей научно-педагогических работников организация определяет коллегиальный орган управления (далее – орган управления), в состав которого входят при наличии представители первичной профсоюзной организации». Данный орган управления тайным голосовани-

¹ Кафедра финансового учета и финансовой отчетности НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. – URL: <http://economics.hse.ru/defin/finaccount/> (дата обращения 3.02.2015)

ем и решает судьбу претендента на занятие вакантной должности. Нет смысла говорить о том, что предыдущее Положение [7], утвержденное Приказом Минобрнауки от 26.11.2002 №4114 предполагало, что «обсуждение и конкурсный отбор претендентов на должности научно-педагогических работников проводятся на ученом совете вуза (ученом совете, совете факультета, филиала). Решение по конкурсному отбору принимается по результатам тайного голосования» (п.6 Положения). При этом оговаривались особенности замещения должностей профессорско-преподавательского состава вуза (п.17), которые состояли в том, что «до рассмотрения претендентов на преподавательские должности на заседании ученого совета кафедра выносит рекомендации по каждой кандидатуре и доводит их до сведения ученого совета вуза (совета факультета, филиала) на его заседании (до проведения тайного голосования). Кафедра вправе предложить претендентам прочесть пробные лекции или провести другие учебные занятия и по их итогам принять рекомендации». Представленный прогноз следует рассматривать в контексте утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2014 г. концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы (далее Концепция) [8].

В IV разделе Концепции «Характеристика и прогноз развития сложившейся проблемной ситуации в сфере образования без использования программно-целевого метода» указывается, что предполагается «скорректировать типологию и структуру вузовской сети в целом с оптимизацией количества филиалов вузов в сторону их сокращения (сокращение филиалов до 80%). Будет сокращено общее число вузов (до 40%) при условии увеличения численности студентов, получающих качественное высшее образование с использованием современного лабораторного оборудования в федеральных и национальных исследовательских университетах».

Следует сказать, что идея сокращения вузов (в первую очередь государственных) не нова. В статье Ильинского И.М. [9] показано, что снижение числа государственных вузов до 200–250 единиц (этой позиции активно придерживался бывший министр образования Фурсенко А.) является проектом Всемирного

банка, нацеленным на развал системы высшего образования в России. В нашей работе [10] мы высказывали опасения относительно возможности реализации сценариев «мягкой» приватизации образовательных организаций среднего профессионального образования, которые вошли в структуру многих вузов России. Хотя допускаем, что Министерство образования и науки РФ пытается создать условия для достаточно массового «перехода» государственных вузов в статус автономных организаций. Изучение практики подобных переходов показывает, что обретение статуса автономной организации является целесообразным для достаточно «сильных» вузов. В частности отмечается, что легче перейти в автономию тем учебным заведениям, у которых внебюджетные доходы составляют более половины объема бюджетных поступлений, а также отраслевым вузам [11]. Что касается отраслевых вузов, то речь идет о тех, кто активно поддерживается предприятиями отрасли, в первую очередь предприятиями нефтегазового комплекса.

В IX разделе Концепции «Предварительная оценка ожидаемой эффективности и результативности предлагаемого варианта решения проблемы», по направлению программы «Создание и распространение структурных и технологических инноваций в профессиональном образовании, обеспечивающие высокую мобильность современной экономики» предполагается мероприятие по формированию новой структуры организаций высшего образования путем выполнения пилотных проектов по разработке и реализации новых моделей вузов и новых образовательных программ, поддержки распространения результатов этих пилотных проектов.

В системе высшего образования будут разрабатываться несколько новых моделей вузов: опорные вузы региональных экономических систем; вузы массовой подготовки для социальной сферы и сферы сервиса; вузы прикладного и технического бакалавриатов. Объем данной статьи не позволяет провести анализ рассматриваемой Концепции в части существующих методологических противоречий, спорности некоторых деклараций, целевых показателей и т.д. Считаю целесообразным остановиться на тех мероприятиях, в реализации которых может принять участие

Таблица – 3 Направление деятельности вуза в соответствии с мероприятиями ФЦП развитие образования на 2016-2020 гг.

Мероприятия Федеральной целевой программы развития образования на 2016-2020 годы	Направления деятельности МГТУ им.Г.И. Носова
Разработка и реализация в системе высшего образования новых программ инженерного образования, новых моделей аспирантуры и магистратуры, новых моделей и технологий очно-заочного и заочного обучения.	1. Программы инженерной подготовки с учетом потребностей малого и среднего бизнеса, например по металлургии – технологии художественного литья и т.д., по ОМД – технологииковки, штамповки изделий непромышленного назначения. 2. Разработка программы с учетом опыта Магнитогорского государственного университета по реализации технологий заочного обучения на основе сетевого взаимодействия с образовательными организациями городов и поселений, удаленных от крупных университетских центров.
Мероприятия Федеральной целевой программы развития образования на 2016-2020 гг.	Направления деятельности МГТУ им.Г.И. Носова
Разработка и внедрение в системе высшего образования и среднего профессионального образования технологии проектного обучения.	По техническим и гуманитарным направлениям разработать программу реализации «сквозных» (с первого по выпускной курс) учебных проектов, реализуемых «под заказ» потенциальных работодателей.
Реализация пилотных проектов по развитию дополнительного профессионального образования и неформального образования взрослых и их распространение; Создание открытых образовательных ресурсов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для обучения по программам дополнительного профессионального образования и неформального образования взрослых (образования в течение жизни).	1. На основе изучения опыта Магнитогорского государственного университета (Институт дополнительного профессионального образования) разработать программы дополнительного профессионального образования и неформального образования взрослых по техническим и гуманитарным направлениям (обучение пенсионеров навыкам пользования компьютером в сети «Интернет» и т.д.). 2. Определение программ дополнительного профессионального образования и неформального образования взрослых (образование в течение жизни) для которых могут быть созданы открытые образовательные ресурсы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (в частности для обучающихся в системе ГУФСИН).
Внедрение в каждой образовательной организации профессионального образования системы мониторинга образовательных траекторий студентов, а также трудоустройства и карьеры выпускников.	Позиционирование вуза как образовательной организации, обеспечивающей не только кадровые потребности крупных промышленных предприятий, но и малого, среднего бизнеса и социальной сферы, что обеспечивает практически 100% трудоустройство выпускников. Вуз должен стать инициатором диверсификации экономики города посредством «смены образовательного вектора». Создание на сайте вуза «Клуба выпускников» с целью изучения карьерного роста. В перспективе – создание целевого капитала, сформированного выпускниками МГТУ.

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, с разработкой соответствующей программы действий в ближайшее время.

По нашему мнению, стратегия Министерства образования и науки РФ реализуется без должного учета глобальных вызовов. Если вы-

явленные тренды среднесрочного прогноза не претерпят существенных изменений в отношении сохранения кадрового потенциала вузов и изменения подходов к финансированию высшего образования, то в перспективе региональные вузы столкнутся с серьезными проблемами по реализации долгосрочных планов,

связанных с разработкой социальных и технологических инноваций, востребованных модернизируемой экономикой.

Источники

1. Распоряжение Правительства от 30 декабря 2012 г. №2620-р. О плане мероприятий («дорожной карте») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» // Российская газета. 14 января 2013 г.
2. Распоряжение Правительства от 30 апреля 2014 г. №722-р. О плане мероприятий («дорожной карте») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» // Российская газета. 2014. 8 мая.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2012 г. №2148-р. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы // Российская газета. 2012. 24 апреля.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. №792-р. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы // Российская газета. 2013. 20 мая.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. №295. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы // Собрание законодательства РФ. 28.04.2014. №17, ст. 2058.
6. Министерство образования и науки РФ. Приказ от 4 декабря 2014 г. № 1536 «Об утверждении Положения о порядке замещения должностей научно-педагогических работников» // Российская газета. 2014. 06 декабря.
7. Министерство образования РФ. Приказ от 26 ноября 2002 г. № 4114 «Об утверждении Положения о порядке замещения должностей научно-педагогических работников в высшем учебном заведении Российской Федерации». // Российская газета. 2002. 28 ноября.
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. №2765-р. «Об утверждении концепции ФЦП развития образования на 2016-2020 годы» // Российская газета. 2014. 30 декабря.
9. Ильинский И.М. Образование в целях оглушения // Знание. Понимание. Умение. 2010. №1. С. 3-30.
10. Романов Е.В. Противоречия как источник инновационного развития системы высшего профессионального образования // Alma mater (Вестник высшей школы). 2014. № 5. С. 9-13.
11. Пчелинцева Н.Б. Вузы в поисках эффективности // Руководитель автономного учреждения. 2010. №4. С. 26-32.

Фельдман П.Я.,
к. полит.н., доцент Академии труда и социальных отношений.

Feldman P.Y.,
Phd, assistant professor of Academy of Labour and Social Relations.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО УЧАСТИЯ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ КАК ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

REGULATION OF THE POLITICAL PARTICIPATION OF INTEREST GROUPS AS A POLICY PRIORITY FOR THE GOVERNMENT

Аннотация

В статье выявляются и анализируются современные тенденции взаимодействия государства и групп интересов. Автор критически оценивает либеральное содержание классической теории заинтересованных групп и научно обосновывает необходимость государственного регулирования их политического участия.

Abstract

The article discusses the modern trends of interaction between government and interest groups. The author criticizes the liberal content of the classical theory of interest groups and substantiates the necessity of state regulation of their political participation.

Ключевые слова

Группы интересов, плюрализм, корпоративизм, политические партии, политическое участие.

Keywords

Interest groups pluralism, corporatism, political parties, political participation.

Вопросам взаимодействия групп интересов и государства на современном этапе развития политической науки посвящается не так много работ. В научном сообществе укоренилось мнение, согласно которому степень работанности соответствующей проблематики

достигла своего предела. Генезис теории заинтересованных групп приводится в большинстве исследований, посвященных лоббизму и иным формам функционального представительства интересов, однако довольно редко встречаются работы, в которых предпринимаются попытки установления роли групп интересов в постоянно трансформирующихся политических системах.

Для описания современной специфики взаимодействия групп интересов и государства далеко не всегда подходят классические концепции Трумэна Д., Бентли А., Олсона М., Солсбери Р. Идеи вышеперечисленных авторов базируются на их убежденности в том, что государство во властной иерархии стоит несравнимо выше, чем группы интересов, и, следовательно, последним в политической системе отводятся лишь представительские функции. В самой природе заинтересованных групп, по мнению большинства исследователей, заложена их дистанцированность от властного инструментария. Принято считать, что основной целью данных групп является удовлетворение их ситуативных социально-экономических потребностей, а не обретение власти. Именно это, по мнению Дюверже М., отличает группы интересов от партий, для которых характерно стремление к политическому господству. Однако усиление взаимосвязей между экономическими и политическими сферами общества заставляет пересмотреть традиционные взгляды на «соотношение сил» государства и групп интересов.

Как правило, российскими и зарубежными исследователями выделяются две базовые модели взаимодействия государства и групп интересов: плюралистическая и корпоративистская. Первая модель подразумевает многообразие заинтересованных групп и свободный, конкурентный характер их функционирования. Государству в такой системе отводится роль координирующего центра, который удовлетворяет требования тех или иных субъектов, руководствуясь стремлением к всеобщему благу. Основной формой воздействия групп интересов на органы власти при этом выступает цивилизованный лоббизм. Вторая модель предполагает полную или частичную подконтрольность заинтересованных групп государственным институтам и монополию

околовластных структур на осуществление политического представительства интересов. В рамках подобных систем формируются устойчивые «партон-клиентские» связи между государством и близкими к нему социально-экономическими субъектами. Плюралистическую модель представительства интересов приятно соотносить с демократическими режимами, а корпоративистскую – с авторитарными и тоталитарными. Проблема заключается в том, что ни одна из данных моделей не подходит для описания доминирующей в большинстве Западных стран системы взаимодействия государства и групп интересов.

Давая оценку политическим и экономическим трансформациям последних лет, нельзя не отметить стремительного усиления групп интересов по отношению к другим акторам политической системы. Российский исследователь Павроз А. справедливо акцентирует внимание на «возвышении роли групп интересов в системе политического представительства и процессах формирования властных решений» и видит «центральной тенденцией современного политического развития» «постепенный переход от партийной демократии к демократии групп интересов» [1]. С большой долей вероятности можно предположить, что заинтересованные группы на сегодняшний день уже не только вытесняют партии с их традиционных позиций, но и сосредоточивают в своих руках колоссальный политический ресурс. Таким образом, на смену корпоративисткой и плюралистической моделям приходит система, при которой группы интересов доминируют во взаимоотношениях с государством.

Сказанное выше справедливо, в первую очередь, по отношению к так называемым «экономическим» группам интересов, основной целью функционирования которых является максимизация прибыли (компании, транснациональные корпорации, финансово-кредитные учреждения и т.д.). Структура подобных групп предполагает наличие олигархического ядра (собственника, председателя совета директоров), вокруг которого выстраиваются несколько периферийных, иерархически упорядоченных аудиторий: высший менеджмент, акционеры, руководители среднего звена, рядовые сотрудники. Политическое возвышение экономических групп интересов об-

уславливается их стремительно растущими финансовыми возможностями, которые на сегодняшний день сопоставимы с ресурсами государства, а зачастую и превосходят их. Так, например, в 2011 г. компания Apple по запасам наличных денег опередила Министерство финансов США (76,4 миллиардов против 73,4 миллиардов долларов).

Аккумулируя значительные материальные ресурсы, группы интересов начинают отнимать у государства его монопольное право на реализацию целого ряда присущих ему функций, среди которых:

1. Применение военной силы. Некоторые крупные компании на сегодняшний день имеют не только развитые службы внутренней безопасности, но и частные наемнические армии, которые по степени подготовки и качеству вооружения зачастую превосходят государственные. В условиях политической нестабильности вероятность использования военной силы группами интересов стремительно возрастает. Подтверждением этого служит деятельность И. Коломойского, применившего частный батальон «Днепр» во время политического кризиса в Украине в 2014 г.

2. Управление общественным мнением. На сегодняшний день наличие мощных медиаресурсов стало характерной особенностью крупных компаний. Экономически успешные группы интересов имеют собственные каналы воздействия на общественность, что позволяет им заниматься не только информационным лоббизмом, но и в значительной степени управлять мнением и ценностными установками граждан. В России, где большинство крупнейших медиа-холдингов частично или полностью принадлежат государству, подобная тенденция не столь очевидна, однако в США и Западной Европе владельцы средств массовой информации получают практически неограниченные возможности воздействия на политическое сознание граждан.

3. Реализация социальной политики. Для динамично глобализирующегося рынка труда корпоративное гражданство становится не менее важным фактором, чем принадлежность к тому или иному государству. Крупнейшие корпорации предоставляют своим сотрудникам набор социальных гарантий, услуги в сфере страхования и здравоохранения, пенсионное

обеспечение. В рамках корпоративной социальной политики экономические группы интересов выполняют для своих сотрудников те же функции, что и государство, однако зачастую делают это на качественно более высоком уровне.

4. Международная деятельность. Крупные транснациональные корпорации становятся самостоятельными акторами на международной арене и ведут равноправный диалог с иностранными правительствами. Кроме того, преследуя свои интересы, они зачастую выступают инициаторами политических преобразований за рубежом (вплоть до подрыва политической стабильности и организации революций).

Растущее влияние групп интересов на национальном и международном уровнях требует политологического осмысления и объективной оценки. С нашей точки зрения, подобная тенденция несет в себе ряд угроз. Первая угроза обусловлена партикулярным, узкокорыстным характером интересов, носителями которых являются группы. В отличие от государства, данные акторы ориентированы не на поддержание социально-экономической стабильности, а на увеличение собственной прибыли. Таким образом, чрезмерный рост политического влияния групп интересов может привести к несбалансированному распределению общественных благ и нарушению принципов социальной справедливости, в результате чего пострадают наименее обеспеченные слои населения.

Вторая угроза связана с тем, что группы интересов ориентированы на глобальные рынки сбыта, и их экономическая стратегия может противоречить национальным приоритетам государства. Более того, в условиях международных политических кризисов группы интересов зачастую становятся агентами иностранного влияния на территории своих государств. Особенно остро данная проблема ощущается на современном этапе, когда обострение политических отношений России и Запада наносит существенный урон экономическим группам интересов по обе стороны конфликта. Значительное достижение российской власти заключается в том, что она не только сохраняет лояльность со стороны групп интересов, но и сплачивает их вокруг себя. Кроме того, Россия обрела ряд союзников в лице американских

групп интересов. В частности, крупнейшая нефтяная корпорация США ExxonMobil, вынужденно заморозившая 9 проектов в РФ, активно лоббирует в Вашингтоне отмену антироссийских санкций [2].

Третья угроза связана с экономической зависимостью государственных институтов от групп интересов. Данная проблема характерна для США, где политические партии традиционно получают «финансовую поддержку» со стороны заинтересованных групп, принимая на себя ряд обязательств перед ними. Так, например, компания Lockheed Martin (производитель военных самолетов) ежегодно жертвует Республиканцам и Демократам более 3 млн. долларов, а еще 15 млн. затрачивает на оплату услуг профессиональных лоббистов [3]. Подобные меры в США предпринимают практически все крупные производители оружия, что позволяет сохранять стабильно высокий спрос на их продукцию. Именно влиятельностью оружейного лобби во многом объясняется прямое и опосредованное участие США в военных конфликтах по всему миру.

Кроме того, экономический потенциал групп интересов может быть с легкостью конвертирован в политический. Прокатившаяся по целому ряду стран волна «цветных революций» убедительно свидетельствует о том, что наличие широких финансовых возможностей позволяет группам интересов не только инициировать и имитировать протестную активность граждан, но и устанавливать «марионеточные» правительства, действующие под их фактическим руководством. Подконтрольные группам интересов государственные институты, по сути, становятся легитимизаторами антиобщественных политико-управленческих решений. При этом формальная власть в стране полностью расходится с властью фактической, что порождает цепную реакцию революционных событий (ярким примером этого служит ситуация в Украине).

Для преодоления вышеперечисленных угроз государству необходимо обладать четкой стратегией регулирования политического участия заинтересованных групп. Подобная стратегия должна выстраиваться в соответствии с национальными приоритетами и основываться на таких принципах, как: поддержание суверенитета и независимости власти

от экономических субъектов, стремление к социальной справедливости, сбалансированное удовлетворение коллективных интересов. При этом государство следует рассматривать как институт управления общественными интересами, который не только реагирует на притязания групп, но и с помощью набора специфических инструментов формирует набор их потребностей.

В условиях западных санкций российская система регулирования политического участия групп интересов демонстрирует свою устойчивость. Несмотря на ухудшение экономического положения ряда крупных компаний, представители отечественного бизнеса не выступают с инициативами о частичном или полном отказе России от ее геополитических интересов. Достаточно эффективно функционируют такие институты представительства, как Общероссийский народный фронт, Российская трехсторонняя комиссия, Экспертный совет при Правительстве РФ и т.д. Данные структуры позволяют государству не только аккумулировать требования бизнеса и граждан, но и регулировать политическое участие групп интересов посредством установления национальных приоритетов.

Обозначение национальных приоритетов представляется автору данной статьи наиболее перспективным средством управления общественными интересами. Как правило, национальные приоритеты декларируются Президентом РФ, а затем транслируются и ретранслируются лидерами мнений, политиками, средствами массовой информации. На сегодняшний день масштабные информационные кампании разворачиваются вокруг таких национальных приоритетов, как «импортозамещение», «сохранение единства и целостности русского мира», «поддержка Донбасса», «деофшоризация», «развитие Дальнего Востока» и т.д. Важно отметить, что социальные и экономические субъекты разделяют стратегические цели государства и воспринимают их как свои собственные, что свидетельствует об эффективности российской системы регулирования политического участия групп интересов.

Источники

1. Павроз А.В. Групп интересов в системе политического представительства: современные тенденции // ПОЛИТЭКС. 2013. Том 9. № 3. С. 264-271.

2. «Пятая колонна» в США: как бизнес лоббирует защиту от санкций против России.

3. [Электронный ресурс] // URL:<http://top.rbc.ru>

4. Official website of Center of the responsive politics, <https://www.opensecrets.org>

5. Регулирование социально-экономических и политических процессов России: история и современность: монография / под ред. Н.Р. Балынской. Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да. 2014. 171 с.

Шеметова Н.К.,
к.э.н., старший преподаватель Уральского института
Российской академии народного хозяйства и государ-
ственной службы при Президенте Российской Федерации.

Shemetova N.K.,
Phd, assistant professor of Ural Institute – a branch of the
Russian Academy of National Economy and Public
Administration.

МАРКЕТИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

MARKETING OF EDUCATIONAL SERVICES AS A TOOL OF INCREASING THE UNIVERSITIES COMPETITIVENESS

Аннотация

Целью изложенного в статье исследования является описание специфики маркетинга образовательных услуг. Этим вопросом в научной литературе, несмотря на рост конкуренции на рынке образовательных услуг и переход высших учебных заведений на самофинансирование, до сих пор уделяется мало внимания.

Результаты. Автором описаны основные тенденции развития системы высшего образования на постсоветском пространстве. На основании проведенного анализа автором выявлены особенности маркетинга образовательных услуг, такие как полисубъектность, полиобъектность, наличие нескольких групп потребителей.

Практическая значимость. Результаты проведенного исследования могут быть полезны специалистам в области управления высшим учебным заведением, а также в качестве учебных материалов при подготовке маркетологов.

Abstract

The aim of the study is to describe the specifics of marketing of educational services. These issues in the scientific literature, despite the increased competition in the market of educational services and the transition of higher education institutions to self-financing, so far received little attention.

Results. The author describes the main trends in the development of higher education in the post-Soviet space. Based on this analysis, the authors identified particular marketing

educational services, such as many subjects, many objects and multiple groups of consumers.

The practical significance. The results of this study can be useful for specialists in the field of higher education institution, as well as teaching materials in the preparation of marketing. The article deals with theoretical issues of marketing management in higher education, reveals distinctive features of educational services in terms of marketing.

Ключевые слова

Маркетинг, образование, университет.

Keywords

Marketing, education, university.

The last decades for the education system in the post-Soviet space could be defined as a time of change - many universities opened, there were new jobs, introduced the unified State exam and a two-tier system of education

In the 90-ies universities became players in the highly saturated market, where competition is increasing over the years, due to the demographic decline and the development of new technologies, leading to the need to use the modern marketing technologies in the universities management.

Increased competition in the educational services market is not only the increase in the number of universities, but also opening potential applicants up the access to enter foreign universities, and the general trend of decreasing population and therefore potential entrants.

Using of marketing in higher education permits to meet the needs of consumers (both the students and the state as a whole) and simultaneously increase the revenue base of the universities.

Ensure a constant influx of applicants was sufficient to ensure the financial independence of the any university. This, in turn, is reflected in the improvement of material and technical basis, the increase in the salaries of professor staff that has a direct impact on improving the quality of higher education.

Thus, marketing management allows the universities to ensure their competitiveness in the market of educational services.

Higher education today is influenced by a number of global trends of educational services market development, such as: The

formation of the new knowledge role as an engine of economic development, which is the main cause of the continuing education system formation (Lifelong Learning). The education system responds to the demand for educational services, developing new forms of training (such as keyboards), expanding the range of services provided (the second higher education, post-graduate courses, refresher courses, retraining courses, MBA programs, etc.); The entry of new higher and secondary vocational education providers - open, electronic distribution of universities, whose educational programs are available regardless of the spatial and temporal framework; The growing importance of market mechanisms in higher and further education. There is the same mechanism as in the market of educational services as in the markets of other goods and services (demand, supply). From year to year more and more players of the educational services market begin to use the marketing tools to meet the demands of consumers and the competitiveness of the universities; Review of the supply methods and ways of learning in higher and secondary professional education; Recognition of the need for higher and further education for generation, transmission and application of knowledge and for the creation of the technical and professional capacity [1, p. 36]; The trend of consolidation of universities - creating large Federal universities, the Association of universities of the unified direction under a new brand (for example, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration); Tendency to replace entrance exams (oral and written) standardized tests (national) (for example, the unified State exam in Russia [2], independent testing in Ukraine, the SAT reasoning test and ATC- in United States, Matura-in Europe, the A-level examination in the UK, the Baccalaureate exam- in France, the leaving certificate examinations for the Abitur in Germany [3], etc.).

Along with the traditional features of the services, as the intangible quality, inseparability and variability are short-lived, the author made the following distinctive educational services:

1. The inseparability of source material from students intellectual abilities, knowledge and personal characteristics (such as hard work, commitment, perseverance, responsibility, etc.).

The high school management can affect the main features of the service (through the selection of qualified teachers, equipping the University with modern equipment, etc.), but the latter feature is only indirect influence by enhancing the marketing activities of the university in order to attract the most able applicants, either tighter eligibility rules (for example, the introduction of a threshold pass mark).

2. The postpone using of the knowledge - the knowledge received by students during training may be useful in a year or five years from now, or may not be useful at all. The main specific features of form and features of marketing makes the main specific characteristics of educational services marketing – it focuses on the quality of the interaction between the seller and the buyer.

The marketing of educational services in the field of higher education is based on the traditional line of marketing services: the significance of internal marketing - higher education – universities like any other organization should pay particular attention to building orientation on customer satisfaction; the significance of bilateral marketing - University should establish effective interaction with consumers.

Thus, we have formulated educational services marketing specific features in conditions of transformation of the education system: Marketing of higher education is characterized by many subjects presence: not only universities are the subjects of marketing, but also a source of educational services, consumers, Government and the wider intermediaries (for example, education, employment, etc.); Marketing of higher education is characterized by many objects presence: educational services are not the only object of marketing, but also high school (his image, status), the Faculty (the reputation of teachers, their competence in their respective fields), it infrastructure (where, what has the capacity to accommodate non-resident and foreign students, etc.), etc; Marketing of higher education is characterized by the presence of several consumer groups: the first group of consumers (direct consumer) educational services are students. During training students meet their learning needs and education, personal development and self-improvement,

acquire a profession, possible future self-fulfillment and career and development needs, skills or change profession [4, p. 54].

The final educational services consumers are organizations acting as employers (labor market). Needs of employers in a particular level and profile, in the growth of human capacity building and the development of professional competencies employees form the demand for certain specialties, thus influencing educational services-list of specialties at the complexes, as well as for maintenance of educational process. Then students, who receives education, turn to the graduates entering the job market with the purpose of realization of their knowledge, skills and abilities. Consequently, the educational institution is simultaneously in several markets: direct consumers of educational services market (students, professors), employers in the market. In the marketing of educational services special role is played by the Government – it finances educational system, establishes a list of professions and specialties that are trained, carries out accreditation and licensing of educational institutions, the speaking guarantee quality of educational services. The Government has an interest in securing employment and productivity of skilled labor.

So that we could define the marketing educational services as a comprehensive system covering the creation, delivery and marketing of educational services to the organization (mobilization) resources of the university to meet the needs of all customer groups and improve the profitability of the institution, taking into account the specific characteristics of the educational services on the basis of a study of the external environment (macro level) education market (middle level) and the internal environment of the university (micro level).

The analysis suggests that the marketing of higher education is a complex phenomenon, which is based on traditional marketing services and, at the same time, a number of distinctive features.

From a marketing point of view the main objectives of the institution are as follows: the Government needs highly qualified specialists; meeting the needs of the labor market for highly qualified specialists; individual needs in knowledge, skills and competences; meeting

the needs of the labor market in the scientific-pedagogical personnel of higher qualification; the knowledge economy needs fundamental nature; responding to market needs in scientific and technical products; the integration of research and teaching [5, p. 13].

In our opinion it seems appropriate to highlight the university's priorities such as: the Government needs highly qualified specialists that may be involved in the process of State, municipal and corporate governance; increasing market share; improving the «quality» of applicants; the generation of graduates of Bachelor and specialist degrees for masters degree and postgraduate studies of the University; increase the revenue base of the University; development of material and technical basis in order to improve the quality of services provided.

Thus, we could define the universities marketing as a complex system of elements and tools that provides solutions to the challenges of universities with the aim of training highly qualified personnel needed.

The importance of marketing of higher education cannot be overestimated: on the one hand, acts as a marketing tool to increase the competitiveness of the university, on the other hand, marketing can be seen as a education discipline aimed at studying the thumb.

Источники

1. Тихомирова Н.В., Исаев С.Н. Тенденции российского рынка образовательных услуг высшего и дополнительного профессионального образования // Университетское управление: практика и анализ. 2010. №5. С. 32-40.
2. Официальный портал Единого государственного экзамена [электронный ресурс] // www.ege.edu.ru (дата обращения 01.02.2015)
3. Ковалева К.С. Особенности национальных экзаменов в ряде стран мира [электронный ресурс] // www.centeroko.ru (дата обращения 01.02.2015).
4. Нотман О.В. Образовательное пространство мегаполиса: маркетинговый анализ. Екатеринбург: Издательство Уральского государственного университета. 2008.
5. Зверева Н.В. Особенности маркетинга образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования (на примере заочной формы обучения): автореф. дис.... канд.экон.наук. М. 2007.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг: теория, методология, практика [электронный ресурс] // www.marketing.spb.ru (дата обращения 05.02.2015).
7. Parvatiyar A., Sheth J. The Domain and Conceptual Foundations of Relationship Marketing // Hand Book of Relationship Marketing. CA: Sage Publications, 2000. P. 3–38.

Информация для автора

График приема и требования оформления статей

Выпуск 1		Выпуск 2		Выпуск 3		Выпуск 4	
Прием статей	Выход в свет	Прием статей	Выход в свет	Прием статей	Выход в свет	Прием статей	Выход в свет
Январь	Март	Апрель	Июнь	Июль	Сентябрь	Октябрь	Декабрь

Пакет подаваемых документов:

- Рукопись, оформленная в соответствии с приведенными ниже требованиями.
- Заявка, в которой указываются: полное ФИО автора (на русском языке и транслитерация), ученая степень, звание, должность, полное название организации каждого автора, адрес электронной почты.
- Ключевые слова (от 5 до 10). Предоставляется на русском и английском языках.
- Аннотация (от 100 до 200 слов). Включает гипотезу, цель, эксперименты и методы, основные результаты, применение результатов. Предоставляется на русском и английском языках.

Требования по оформлению статьи

1. Рекомендуемый объем статьи – 8-10 стр.

2. Текст статьи, сведения об авторах (не более 3х человек), аннотация ключевые слова и список литературы представляются на электронном носителе в виде файла, созданного средствами Microsoft Word.

При наборе статьи в Microsoft Word рекомендуются следующие установки:

- Шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт., межстрочный интервал – полуторный, перенос слов – автоматический;
- При вставке формул использовать встроенный редактор формул Microsoft Equation со стандартными установками, применяется только сквозная нумерация;
- Рисунки и фотографии, вставленные в документ, должны быть четко выполнены, допускать перемещение в тексте и возможность изменения размеров (толщины линий и размеры обозначений должны обеспечивать четкость при уменьшении рисунка до рациональных размеров), в форматах *.TIF, *.JPG, с разрешением не менее 300 dpi, B&W – для черно-белых иллюстраций, Grayscale – для полутонов. Максимальный размер рисунка с подписью – 150×235 мм. В тексте статьи должны быть подрисовочные подписи в местах размещения рисунков;
- Таблицы нумеруются, если их число более одной. Заголовок необходим;
- Предоставляемую статью необходимо структурировать, по тексту статьи необходимо выделить разделы:
ВВЕДЕНИЕ (постановка проблемы). Во введении отражается характеристика исследуемого объекта, излагается описание и степень разработки проблемы на данном этапе на основе критического анализа литературы по рассматриваемой теме (рекомендуется использовать 10-15 источников). Заканчивается формулировкой цели исследования.

ТЕОРИЯ, МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ. Приводится описание теоретических подходов, моделей, алгоритмов, применяемых методов исследований.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ. Приводится описание полученных результатов с короткими резюмирующими комментариями, их сопоставление с данными, полученными ранее другими авторами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ (ВЫВОДЫ). Содержит оценку степени достижения цели исследования, вклад полученных результатов в исследования в данной сфере, особенности и отличия данного исследования. Требуется указать практическое применение и рекомендации, перспективы развития рассматриваемой тематики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК. Источники оформляются по мере упоминания в тексте, в квадратных скобках (например, [1, с.5]). Список литературы на русском языке оформляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись, библиографическое описание». Среди источников литературы рекомендуется отдавать предпочтение работам, опубликованным за последние 5 лет. Рекомендуется использовать: не более 10% трудов автора статьи, не менее 30% работ, опубликованных в зарубежных изданиях.

