

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 3

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2014

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 3 (Том 6) 2014

Экономика

Основан в 2006 году

Учредитель Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);
Л. М. Кобрина, доктор педагогических наук, профессор (зам. гл. редактора);
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;
Е. С. Нарышкина, кандидат психологических наук, доцент

Редакционный совет:

С. Бохэнноне, доктор экономических наук, профессор (США);
Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор;
Т. С. Клебанова, доктор экономических наук, профессор (Украина);
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. С. Кудачков, доктор экономических наук, доцент;
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;
Н. В. Суша, доктор экономических наук, профессор (Республика Беларусь);
Ф. М. Урумова, доктор экономических наук, профессор;
О. П. Чекмарёв, доктор экономических наук, доцент;
Г. В. Черкасская, доктор экономических наук, доцент

Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, определенный Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д. 10
тел./факс: (812) 476-90-36
[http: // www.lengu.ru](http://www.lengu.ru)

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)

им. А. С. Пушкина, 2014

© Авторы, 2014

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ф.М. Урумова

О правах собственности, частной автономии и контрактах..... 7

А.К. Климочкин

Социальный капитал как условие осуществления трансакций 15

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

О.П. Чекмарев

Методология формирования региональных отраслевых программ в области сельского хозяйства..... 28

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ: ОБРАЗОВАНИЕ

В.Н. Скворцов

Интеграция в образовании и способы классификации интегрированных образовательных систем 40

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ: СТРОИТЕЛЬСТВО

Е.А. Петрова

Модель управления стоимостью проекта комплексной жилой застройки..... 53

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

М.Е. Лебедева, Л.А. Молова

Проблемы организации финансового мониторинга в российских коммерческих банках и инструменты их оптимизации 61

МЕНЕДЖМЕНТ

Т.В. Сметанина

Способ обоснования теорией синергетики результата изменения организационной структуры экономической системы 71

В.Е. Кантор, С.Н. Серебряков

Сущность и основные признаки интегрированной компании..... 79

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

С.А. Тургаев

Инновационные проекты в системе управления развитием организации..... 86

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Е.Ф. Девочкина

Система показателей рынка рекламы: методологический подход .. 95

**НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: III-я международная
научно-практическая конференция студентов и аспирантов
«Проблемы и пути социально-экономического развития:
город, регион, страна, мир»**

Ю.А. Капустина

Проблемы развития строительной отрасли
в Санкт-Петербурге на современном этапе 107

Сведения об авторах 112

Содержание

ECONOMIC THEORY

F.M. Urumova

Property rights, private autonomy and contracts 7

A.K. Klimochkin

The social capital as a condition of transaction 15

REGIONAL ECONOMICS

O.P. Chekmarev

Methodology of development of regional sectoral programmes
in the field of rural farming 28

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN INDUSTRY: EDUCATION

V.N. Skvortsov

Integration in education and ways
of classifying the integrated education systems 40

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN INDUSTRY: CONSTRUCTION

E.A. Petrova

Model of project cost management for integrated cluster housing 53

FINANCE AND CREDIT

M.E. Lebedeva, L.A. Molova

On the issues of organizing financial monitoring
in Russian commercial banks and tools of their optimization 61

MANAGEMENT

T.V. Smetanina

A way to substantiate the result of changing the organizational
structure with the help of the synergetics theory 71

V.E. Kantor, S.N. Serebryakov

The nature and main features of an integrated company 79

INNOVATIONS MANAGEMENT

S.A. Turgaev

Innovative projects in the system of control management
of the organization's development 86

ACCOUNTING, STATISTICS

E.F. Devochkina

Methodological approaches to constructing the system
of advertising market indexes 95

SCIENTIFIC EVENTS: 3nd international scientific and practical conference of students and post-graduates «Problems and ways of socio-economic development: city, region, country, world»

Yu.A. Kapustina

Problems of development of the construction industry
in St. Petersburg at the present stage..... 107

About authors 112

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.341.2:347.218.3

Ф.М. Урумова

О правах собственности, частной автономии и контрактах

В статье раскрываются основные понятия институциональной экономики – права собственности, контракты, частная автономия. От правильного их понимания и применения в реальности зависит эффективность экономической системы.

The article presents the interpretation of such basic concepts of institutional economics as property rights, contracts, private autonomy. The efficiency of the economic system depends on the correct interpretation and implementation of them.

Ключевые слова: институциональная экономика, права собственности, контракты, частная автономия, эффективность экономической системы.

Key words: institutional economics, property rights, contracts, private autonomy, efficiency of the economic system.

Реформирование экономики требует глубоких знаний институциональных основ рыночной системы хозяйствования, среди которых важнейшую роль играют права собственности. Известно, что рыночная экономика – это экономическая система, основанная преимущественно на частной, автономной собственности и стихийной координации собственников посредством конкуренции. От правильного понимания и реализации прав собственности зависит эффективность экономической системы.

Частная, автономная собственность и стихийная координация собственников посредством конкуренции являются фундаментом рыночной экономики, ее институциональной основой. Основанием выступает ключевая роль прав собственности в реализации рыночной координации общественных взаимодействий экономических агентов.

Собственность традиционно трактуется как юридическое понятие, отражающее правовое регулирование имущественных отношений. Однако экономическое содержание собственности трактуется сложнее. Марксистский подход рассматривает собственность как отношения между индивидами по поводу вещей (средств и результатов производства), которые обладают социально-экономическим характером и формой (соединением работников с условиями производства, формами доходов и др.). Важнейшим элементом экономического содержания собственности является монополизация условий производства одними субъектами и отчуждение их от дру-

гих или равные права доступа работников к условиям производства, которые определяют характер соединения основных факторов производства и присвоения результатов. Формы доходов образуют экономическую реализацию собственности и определяются положением субъектов в отношениях собственности.

В западной экономической теории больший акцент делается на права собственности. Континентальная традиция абсолютизирует концентрацию прав собственности на объекты присвоения у одного владельца (например, Кодекс Наполеона), соответственно, частная собственность провозглашается не только священной и неприкосновенной, но и единой и неделимой. Современное индустриальное и постиндустриальное общество потребовало более развитую систему прав собственности. Ответом стала англосаксонская концепция, допускающая расщепление прав собственности; она легла в основу теории прав собственности, согласно которой в экономике нет абсолютных прав собственности. Каждое экономическое решение должно опираться на тот определенный набор прав собственности или «пучок полномочий», который необходим и достаточен для наиболее выгодной его реализации. Стремление к приобретению абсолютных прав собственности может привести к излишним издержкам по их обслуживанию (транзакционные издержки), снижению эффективности экономических решений [5]. Расщепление прав собственности на ряд полномочий служит базой для образования (путем приобретения) необходимых и достаточных прав, причем некоторые права и их комбинации («пучки прав») фиксируют и регулируют статическое состояние имущества, в то время как другие переводят имущество (ресурсы) в экономически функциональное состояние.

Рыночная система базируется на институтах, гарантирующих уважение и сохранение прав собственности и свобод автономии использования собственности. Многие из этих институтов являются результатом эволюции.

В большинстве современных обществ индивиды и организации имеют автономные права владения и пользования определенными активами при условии, если не мешают правам других («частная, отдельная собственность»). В случае индивидов эти активы включают еще собственные тела, навыки и знания («право жить» и «право работать»). Обществом обычно уважаются и защищаются права индивидов на присвоение плодов своего труда (не считая системы рабства). Индивиды и организации обладают правом распоряжаться своими активами, самостоятельно их использовать, присваивать прибыль от использования активов и получать удовлетворение от своей собственности [1, с. 16–27; 2, с. 1031–4]. Частная собственность на активы гарантирует индивидам и группам исключительное право контролировать, получать выгоду, делить и передавать собственность, одним словом, уверенность, что выгоды от использования собственности могут ими присваиваться. В свою очередь, это

мотивирует собственников находить и следовать такому использованию прав собственности, которое одобряется остальными членами общества¹.

Нарушения прав собственности влекут санкции, обозначаемые институциональной структурой. Там, где эта защита недостаточна и где урезается частная автономия использования прав собственности, последние имеют меньшую ценность; меньше усилий тратится на предложение того, что высоко ценится другими, и на использование своей собственности, на производство и обеспечение даже более высоко ценимых рынком товаров и услуг.

Можно определить права собственности как пучок защищенных прав экономических субъектов владеть или распоряжаться определенными активами, приобретать, использовать, закладывать или передавать активы и присваивать выгоды от использования этих активов. Это, конечно, включает и негативные результаты – потери. Права собственности в себе несут как выгоды, так и ответственность за их использование. Как отмечалось выше, права собственности – это пучок прав: владеть активом и держать его (пассивное использование); менять его или разрешать другим использовать временно определенные его аспекты (активное использование). Нельзя смешивать права собственности с физическими предметами или объектами собственности, которые находятся во владении, поскольку права собственности позволяют владельцу получать выгоды от использования этих объектов и нести связанные с этим издержки. Следовательно, права собственности – это не физические объекты, а титулы и обязательства, признаваемые обществом. Права собственности могут прикрепляться не только к физическим активам, но также и интеллектуальной собственности.

Права частной собственности всегда устанавливают отношения между определенными индивидами и определенными активами, которые могут быть как физическими товарами, так и идеями или даже собственными телами людей. Об «экономических свободах» можно говорить только там, где эти права уважаются и соблюдаются. Важно, что отношения прав собственности универсальны. Если права собственности нечетки и неопределенны, пропадают значительные преимущества использования этих прав.

В условиях системной трансформации права собственности могут использоваться, если собственник способен обменивать эти

¹ В литературе чаще приводится классификация прав собственности А.Оноре: 1) право владения; 2) право пользования; 3) право управления; 4) право на доход; 5) право на капитальную ценность объекта собственности, т. е. абсолютное право на определение дальнейшей его судьбы (отчуждение, потребление, изменение, уничтожение); 6) право на безопасность, т. е. иммунитет от экспроприации; 7) право на завещание и наследование; 8) бессрочность; 9) запрещение вредного использования; 10) ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отъема в уплату долга; 11) остаточный характер, т. е. обязательность возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока.

права на актив путем вступления в добровольный контракт, фиксирующий связывающее соглашение, основанное на согласии обеих сторон: (а) платить по согласованной цене и (б) передавать права собственности в соответствии с договором. Даже в конце сложных переговоров не всегда ясно, каковы точные условия контрактного соглашения, поэтому во многих экономических системах принято повторять согласованные условия и отмечать контракт символическими общепринятыми жестами, например, рукопожатием, обменом подписями или обедом (т. е. инвестировать в «ритуалы подтверждения» как часть контракта, особенно когда устанавливаются продолжительные отношения). Со временем возникает опасность оппортунистического поведения сторон: отлынивание от обязанностей или просто забывание обязательств. Общепринятые сигналы, усиливающие контракт, нацелены на то, чтобы сделать взаимные обязательства более запоминающимися: например, курение трубки у североамериканских индейцев или появление перед *кади* (судьей) на Ближнем Востоке для подтверждения определенных контрактов. В разных культурах соответствующие институциональные сигналы различны, поэтому серьезной задачей в межкультурных контрактах является поиск взаимно связывающих сигналов и ритуалов.

По существу, контракт – это соглашение, совпадение двух деклараций желания обмениваться правами собственности. Одна сторона предлагает полное владение собственностью (продажа) или право владеть и пользоваться собственностью ограниченное время (например, ссуда или найм); другая сторона предъявляет спрос на собственность или пользование собственностью в обмен на сумму денег. В случае обмена согласие продавать может базироваться на однократном, одновременном контракте или неодновременном контракте, т. е. соглашении, обеспечивающем исполнение контракта в последующий период времени.

Гораздо сложнее обстоит дело с неодновременными контрактами, которые включают кредит. В этом случае возникают особые проблемы наблюдения и принуждения к исполнению, которые должны обеспечиваться институциональной охраной от оппортунистического поведения в рамках контрактных обязательств. Этот аспект проблемы неодновременных контрактов особенно остро стоит в странах с переходной экономикой, где институциональная система проходит процесс своего формирования. Во взаимоотношениях экономических агентов доверие должно быть подкреплено соответствующими институтами, которые еще не оформились. Российская практика дала великое множество негативных примеров ненадежных обязательств, оппортунистического поведения, неисполнения контрактов, даже существования криминальных моделей, использующих несовершенные институты исполнения контрактов (система невозвратных кредитов и т. п.).

В самом простом случае шаги (а) и (б) совпадают с заключением контрактного соглашения (одноразовые контракты, одновременный обмен). Поскольку от заключения контракта до его реализации часто проходит много времени, то контракты должны включать обеспечение надежных обязательств, чтобы все обязанности были действительно выполнены. Наказания применяются при оппортунистическом поведении сторон и невыполнении обязательств, разбираются непонимание или возможные последующие несогласия между сторонами контракта. Типичным примером неодновременного типа контрактов является ссуда, когда одна сторона получает в пользование физический или финансовый актив, т. е. собственник временно уступает право собственности, и заемщик дает надежное обещание вернуть актив или выплатить заемные средства по договоренности. Чтобы сделать обязательства более надежными, можно заключать особо защищенные формы контракта, обеспечивая более жесткое, чем при обычном контрактном праве, исполнение; или заемщик должен обеспечить ценные бумаги в качестве закладной, которые кредитор принимает в качестве залога. Часто посредники с хорошей репутацией (такие как банки) соединяют стороны контракта и предлагают более надежные, чем у конечного заемщика, обязательства по возврату ссуды. Для укрепления своей репутации и надежности банки стараются придерживаться прозрачных правил учета и разумных требований, находятся под наблюдением общественных властей, что им также добавляет доверие и надежность.

Другой важный тип контракта в современной экономической жизни – открытые контракты, устанавливающие постоянные контрактные отношения, отражающие взаимные обязательства, но не способные регулировать все вновь возникающие детали. Они называются контрактами отношений (отношенческими контрактами). Открытый или отношенческий контракт – это соглашение выполнять определенную работу в неограниченный период времени. Не все частные детали могут предусматриваться и регулироваться контрактом. Отношенческие контракты часто применяются в современной сложной экономике, где большинство экономических отношений продолжительны и повторяются. Типичным примером открытого отношенческого контракта является контракт найма: обеспечение зарплаты и других видов вознаграждения в обмен на выполнение определенной работы. Данный вид контрактов не получает широкого распространения в переходной экономике, поскольку в ней обычно еще нет достаточно надежной институциональной охраны.

Перед лицом неопределенности и издержек на переговоры и заключение соглашения контракты не могут включать и регулировать все аспекты трансакции, растягивающейся на длительный период времени, особенно это касается отношенческих контрактов. Такие контракты должны полагаться на универсальные, абстрактные институты, внутри которых специфические детали могут разре-

шаться достаточно предсказуемыми путями. Определенные общие правовые принципы, такие как «быть добросовестным» или «сделка есть сделка», принадлежит этой категории правил, укрепляющих доверие. Необходимо напомнить, что институты – это проверенные временем «запасы знаний», помогающие партнерам экономить на издержках заключения и исполнения контрактов, что создает доверие, необходимое для снижения трансакционных издержек.

Институты помогают превратить частные аспекты контрактов в стандартизированные рутины, экономя тем самым на информационных и переговорных издержках, что предоставляет собственникам дополнительные возможности. Правила и механизмы принуждения, гарантирующие аккуратные выплаты долгов по контрактам, делают возможными экономические взаимоотношения, способствующие росту уровня жизни.

Отношенческие контракты ставят стороны перед проблемой знания, предлагая обеим сторонам надежные соглашения, которые в свою очередь зависят от институтов, экономящих на информационных издержках и позволяющих гибкость в процессе адаптации. Соответствующие правила устанавливают процедуры поведения в непредвиденных и не оговоренных заранее обстоятельствах так, чтобы ограничить трансакционные издержки и добавить партнерам по контракту уверенности, что детали их будущих отношений в случае конфликта будут урегулированы.

Высокий и растущий уровень жизни требует для экономических агентов большей свободы в заключении контрактов, максимально возможную автономию распоряжаться своими правами собственности. Этот принцип нарушается, когда патриархальные или консервативные традиции и обычаи мешают контрактному использованию прав собственности, или политический контроль лишает индивидов экономической самостоятельности. Например, в плановой экономике у агентов не было экономической самостоятельности в осуществлении выбора, принятии решений, распоряжении даже своей собственностью. В переходной экономике реальная экономическая самостоятельность агентов довольно ограничена, но не рамками формальных институтов, а отсутствием рамок гармоничной системы институтов. Таким образом, частная автономия и практика распоряжения физической и интеллектуальной собственностью в обмен на деньги являются институциональными предпосылками свободных контрактов.

Частная автономия – это свобода использовать права и объекты собственности без вмешательства со стороны других граждан или властей. Автономия необходима для предоставления экономическим агентам пространства, позволяющего находить лучшее применение активов, включая свое знание. Автономия собственников должна ограничиваться универсальными правилами, однако часто она нарушается избытком ограничений, которые могут проистекать из частной рыночной власти (ограничительной практики участников

рынка) или из коллективных действий (например, регулирование, предписывающее predetermined результаты с учетом естественной среды, здоровья людей или распределения дохода). Такого рода вмешательство может быть политически оправданным действием, тем не менее оно сокращает индивидуальную автономию и усложняет проблему знания для собственников, поскольку возрастают издержки информации и другие трансакционные издержки. При разрастании подобных ограничений частной автономии они неизбежно становятся противоречивыми, и от этого страдает экономика. Частную автономию можно рассматривать как проекцию индивидуализма на закон собственности. В коллективистских режимах, где сильна тенденция навязывания коллективных целей, права частной собственности – даже формально существующие – практически сведены на нет. Частота и распространенность предписывающих директив уничтожает частную собственность, а вместе с нею ответственность и самостоятельность. Необходимо не только сохранить, но и укрепить частную автономию и частную собственность в условиях системной трансформации, поскольку она составляет основу экономической системы, ключевой, конституирующий ее элемент.

Автономия в использовании объектов собственности – включая собственные знания и труд – восходит к сфере свободы экономических действий, «экономическим свободам». Экономические свободы по владению и использованию частной собственности лежат в основе гражданских и политических свобод, наделяя граждан «способностью защищать свои права наличными материальными средствами, и делать это без предварительного обращения за разрешением» [3].

Права частной собственности могут утрачивать часть своей ценности, если их использование ограничивается действиями других граждан, например, в случае картельных соглашений, дискриминирующих предложение на рынке. Частные ограничения использования собственности связаны с осуществлением экономической власти, поэтому институты должны защищать права собственности за пределами формальной защиты частной собственности как таковой и охранять анонимное использование собственности, насколько это достижимо. Это включает внешние институты, устанавливаемые правительством, против ограничительной практики типа картелей и монополий, закрывающих рынки аутсайдерам и новичкам.

В открытом динамично меняющемся мире экономическая власть не может держаться без политического патронажа. Даже когда один или несколько влиятельных игроков закрывают рынок, рано или поздно они сталкиваются с реальным или потенциальным конфликтом с другими собственниками. В эпоху низких транспортных и трансакционных издержек на большинство рынков рано или поздно будут проникать чужаки, соответственно, большинство ограничений

частной автономии зависит от продолжительности поддержки правительства [4, с. 103–6]. Поэтому наиболее продолжительные ограничения частной экономической автономии проистекают из политических акций, когда политическая власть используется для ограничения прав собственников (экономических свобод). Это хорошо наблюдается в современной России, где налицо довольно непростые взаимоотношения власти и бизнеса и где в наличии сращивание интересов государственной бюрократии и крупного бизнеса. Первичная роль внешних институтов состоит в защите прав собственности, прежде всего посредством универсальных запрещающих правил. Если принцип универсальности отвергается, множатся специфические правила, и существует большая вероятность того, что правительство будет дискриминировать различных собственников, и собственники будут нести быстро растущие трансакционные издержки. Проблемой является не само использование правительством правил (директив) *per se*, но частота и интенсивность их использования.

Когда активно используются права собственности, т. е. ими обмениваются или комбинируют с правами собственности других на факторы производства, в дополнение к издержкам исключения прибавляются издержки координации. Издержки по использованию индивидами прав собственности путем заключения контрактов на рынке являются трансакционными издержками, поскольку необходимо получить информацию до начала обмена правами собственности с другими экономическими агентами, что само по себе является дорогостоящим и рискованным процессом. Дальнейшие затраты ресурсов идут на переговоры и заключение контрактов, а исполнение контракта должно отслеживаться и в случае невыполнения обязательств выноситься на суд и принуждаться. Уровень этих затрат может быть снижен институтами (например, стандартизированные весы и меры).

Эффективная реализация прав собственности, возможная при их четком распределении и исполнении, позволит формировать оптимальные условия функционирования экономической системы, снижать трансакционные издержки и обеспечивать стабильный экономический рост.

Список литературы

1. Урумова Ф.М. Проблемы институциональных систем и институциональная системная трансформация переходной экономики. – Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2004.
2. Alchian A. 'Property Rights', in J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan, 1987.
3. Alchian A. And H. Demsetz 'The property Rights Paradigm', *Journal of Economic History*. Vol. 33. 1973.
4. Friedman M. *Capitalism and Freedom*, Chicago and London: University of Chicago Press, 1962.
5. Friedman M. 'The Sources of Monopoly', in J.L. Doti and D.R. Lee (eds), *The Market Economy: A Reader*, Los Angeles: Roxburg Publications, 1991.

Социальный капитал как условие осуществления трансакций

В статье дан анализ условий осуществления трансакций и механизмов снижения контрактных угроз, возникающих при их реализации. Установлено, что социальный капитал является специфическим активом для большинства трансакций; определены направления по его регулированию в целях минимизации контрактных угроз для каждой из них.

The article presents the analysis of conditions of transaction and tools to reduce contractual threats that can appear. It is proved that the social capital is a specific asset for the major part of transactions. The author considers ways of regulating the social capital for reducing maximally contractual threats for each case.

Ключевые слова: социальный капитал, отношенческие контракты, трансакционные издержки, контрактные угрозы, оппортунизм, доверие, информация.

Key words: social capital, relational contract, transaction costs, contractual threats, opportunism, trust, information.

Новая институциональная экономическая теория в настоящий момент признается наиболее быстро развивающимся направлением экономической науки. Одной из основных категорий и единиц анализа данной теории является понятие трансакции. Важным и актуальным направлением экономического анализа трансакций является поиск методов обеспечения их достоверного осуществления и ограничения оппортунизма.

По нашему мнению, данная проблема может и должна быть рассмотрена в контексте определения условий минимизации контрактных угроз, создающих возможности для нарушения прав собственности участников трансакции, и условий обеспечения реализации механизмов их снижения за счет действий по созданию и увеличению социального капитала.

В экономической теории понятие трансакции прошло эволюцию от ее представления как физической поставки товаров или услуг до определения трансакции в контексте институтов как взаимодействия людей, связанного с присвоением и отчуждением прав свободы и прав собственности на экономические, социальные и политические ресурсы [5, с. 56–57]. Согласно Д. Коммонсу, в любой трансакции

присутствуют три основных момента, являющиеся отражением трех социальных отношений: совпадающие и конфликтующие интересы ее участников, а также порядок как необходимое условие осуществления трансакции [6, с. 58].

Организация и поддержание порядка при осуществлении трансакций, которые осуществляются за счет механизмов координации и управления, сопряжены с несением трансакционных издержек.

Институционалистами вопрос экономии на трансакционных издержках решается за счет исследования свойств заключаемых экономическими агентами институциональных соглашений и предпринимаемых организационных решений в целях их исполнения; в терминологии О. Уильямсона – структур управления и организации частного порядка улаживания конфликтов в целях борьбы с оппортунизмом [4, с. 143]. Данный анализ осуществляется в тесной взаимосвязи с положениями контрактной теории.

Контракты заключаются экономическими агентами в целях реализации, координации трансакций и их регулирования. Идеальный тип полного контракта представляет собой соглашение, положения которого сформулированы исчерпывающим образом и поддаются проверке при всех возможных будущих обстоятельствах, вследствие чего их обеспечение гарантировано третьей стороной [5, с. 193].

Однако заключение таких контрактов объективно сопряжено со значительными трансакционными издержками. В связи с этим значительный объем трансакций организуется посредством заключения неполных контрактов, которые И. Макнейл определил как отношенческие [9].

Отношенческие контракты заключаются сторонами в случае принятия ими решения о кооперации в целях увеличения прогнозируемости будущего и обеспечения адаптации к изменениям. Эти контракты часто носят рамочный характер, что является условием их эффективности, и содержат положения, которые не могут быть сведены к четко обозначенным обстоятельствам.

Отношенческие контракты являются всепроникающими, и большинство экономических и других трансакций в современном мире регулируются ими. В то же время очевидно, что риск нарушения контрактных прав более велик в случае заключения отношенческих контрактов в сравнении с классическими. Таким образом, вопрос о возможных механизмах повышения надежности отношенческих контрактов и ограничения оппортунистического поведения является весьма актуальным.

Здесь необходимо отметить важный момент – структуры управления (рынки, фирмы и государство), частные порядки улаживания конфликтов, предлагаемые в качестве механизмов обеспечения от-

ношенческих контрактов, а также создаваемые институты являются результатом заключения и действия более или менее отношенческих контрактов между людьми. Э. Фуруботн и Р. Рихтер определяют эти сети контрактов «социальными конструкциями, которые помимо собственных правил включают инвестиции в совершенствование отношений между индивидами» [5, с. 335].

Таким образом, вопрос об обеспечении порядка при осуществлении трансакций не может быть решен только за счет определения подходящей структуры управления – открытым остается вопрос об эффективности её функционирования. Наличие конфликтов интересов сторон трансакции, неопределенности и временных лагов между заключением контракта и его исполнением обуславливают существование угроз нарушения прав собственности и свободы сторон.

Даже в случае объединенного управления проблемы, связанные с защитой прав и обеспечением осуществления трансакции, решаются лишь частично. Р. Гиббонс отмечает, что фирма может разрешить эти проблемы только в отношении отчуждаемых прав, в то же время вопрос с применением человеческого капитала и реализацией отношений автоматически не может быть решен за счет единого управления [7].

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что все трансакции характеризуются специфичностью актива, выраженного в отношениях между индивидами (в большей или меньшей степени). При этом эти отношения либо не могут быть заменены каким-либо другим активом, либо это потребует значительных, чаще всего запретительно высоких, трансакционных издержек. Это справедливо и в отношении классических контрактов: судебная система и нормы права, призванные безоговорочно защищать исполнение таких контрактов, сами являются сетью отношенческих контрактов.

По нашему мнению, исследование влияния отношений на условия осуществления трансакций наиболее комплексно может быть организовано за счет операционализации термина «социальный капитал».

Социальный капитал – образование на стыке социальной и экономической науки, призванный обеспечить включение социальных отношений в экономический анализ и расширить представление о ресурсах за счет такого вида активов. В общем виде социальный капитал представляет собой потенциал, заложенный во взаимоотношениях, актуализация которого приводит к определенному эффекту (для участников взаимодействия, а также к внешнему эффекту). Элементы, состояния, причины образования, виды и свойства социального капитала представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Характеристики социального капитала

Элементы социального капитала		Доверие, благонадежность, взаимность, положительные ожидания, информационные каналы, социальные нормы и санкции, отношения солидарности, способность к кооперации
Состояния социального капитала	<i>Инкорпорированное</i>	Способность вызывать и проявлять доверие, добровольно принимать и исполнять обязательства, проявлять взаимность, способность к объединению и формированию коалиций, к координации действий и интересов и обеспечению порядка, способность к обмену информацией
	<i>Объективированное</i>	Совокупность социальных сетей, информационных каналов, неформально заключенных и исполняемых соглашений
	<i>Институционализированное</i>	Социальные круги, контакты, статус, общественные организации и фонды, социальные нормы поведения и санкции
Причины образования социального капитала		Сознательная стратегия актора
		Следование нормам
		Альтруистическое поведение
		Взаимодействие индивидов
Уровни социального капитала		Индивидуальный
		Групповой
		Общественный (региональный, национальный, глобальный)

Примечание. Таблица составлена автором.

Таблица 2

Виды социального капитала

<i>По субъекту и непосредственности отношений</i>		
	Межиндивидуальный (все уровни)	Институциональный (групповой и общественный уровни)
<i>Персонифицированный</i>	Во взаимодействии известных субъектов	В отношении известного института
<i>Безличный</i>	В отношении неизвестного субъекта	В отношении института, с которым не происходило взаимодействия
<i>По возможностям использования</i>		
Находятся в тесной взаимосвязи В большей степени применима для ме- жиндивидуального ка- питала	<i>Ресурс «для нас»</i>	<i>Ресурс «для других»</i>
	Доверие к субъекту, по- ложительные ожидания в его отношении, взаим- ность к нему, возможно- сти получения информации	Доверие субъекта к окру- жающим, его благонадеж- ность и взаимность, его ожидания, его возможно- сти по предоставлению информации

<i>По открытости</i>		
Анализируется влияние группового уровня социального капитала (в основном межиндивидуального) на общественный, а также на общественное благосостояние	<i>Открытого типа (группы Патнэма)</i>	<i>Закрытого типа (группы Олсона)</i>
		В большей степени выражен безличный социальный капитал. Широкий радиус капитала. Направленность на реализацию личных интересов выражена в меньшей степени
<i>По степени использования</i>		
Соотношение определяется силой направленности	Потенциальный	Реально используемый

Примечание. Таблица составлена автором.

В соответствии с принципом методологического индивидуализма, применяемого в неонституциональной теории, решение о создании, накоплении и использовании социального капитала принимается непосредственно субъектом [взаимодействия] в соответствии с его интересами и интенциональностью. Любой субъект заинтересован в накоплении социального капитала как «ресурса для нас» в силу того, что он создает большие возможности по удовлетворению личных интересов (часть из таких действий Уильямсон характеризует как инвестиции в создание заложников [4, с. 277], которые могут быть весьма низкочастотными).

В то же время феномен социального капитала заключается в том, что создание социального капитала как «ресурса для других» (например, проявление доверия, ответственности, добровольная передача информации и контактов, альтруизм) также может быть выгодно для субъекта и будет сопровождаться увеличением социального капитала, который впоследствии может быть использован им самим при условии хотя бы небольшой взаимности его экономического партнера.

Необходимо отметить, что такое поведение экономического агента, практически невозможное с точки зрения «рационального максимизатора», не только может являться обоснованным с точки зрения личных интересов агента, но и необходимым для социально-экономической системы в целом. Современная теория эволюции утверждает, что основной движущей силой эволюции любой системы является не эгоистическое поведение, а кооперация, альтруизм и информационный обмен [3].

Зачастую процессы формирования и использования социального капитала неразделимы и вместе напоминают движения маятника, который необходимо приводить в действие, с одной стороны, с тем, чтобы он получал импульс с другой. Конечно, колебания этого «маятника» могут быть как расходящимися, так и затухающими, и кроме того, воздействие на него может быть оказано из внешней среды.

Тем не менее актором в процессе формирования и использования социального капитала, от которого зависит его размер, в первую очередь является субъект. Это обстоятельство является существенным также потому, что обеспечение реализации законных интересов в транзакции за счет использования социального капитала может быть произведено субъектом даже в случае, если он обладает заметно меньшей силой в переговорном процессе, обладая меньшим объемом других ресурсов.

Определение направлений использования социального капитала в целях поддержания порядка в осуществлении транзакции и экономии транзакционных издержек целесообразно осуществить за счет определения возможных ответов на возникающие контрактные угрозы при осуществлении транзакций.

В. Исаковым в целях определения возможностей проектирования отношенческих контрактов были проанализированы существующие взгляды на формы оппортунизма, а также определены контрактные угрозы как условия его возникновения и выявлены соответствующие им механизмы снижения контрактных угроз (табл. 3) [2].

Таблица 3

Взаимосвязь контрактной угрозы, формы оппортунизма и механизмов снижения угроз

Контрактная угроза	Форма оппортунизма	Механизм снижения угрозы
Взаимозависимость	Вымогательство; Отлынивание	Механизмы управления и административного контроля
Слабозащищенные права собственности	Вымогательство	Развитие институтов защиты собственности
Проблемы измерения:		
- несовершенство предвидения	Преследование подцелей; другие формы стратегического поведения	Механизмы управления и административного контроля

Продолжение табл. 3

- асимметрия информации	Неблагоприятный отбор; моральный риск; отлынивание	Развитие институтов защиты прав покупателей; Репутация; сигнализирование и фильтрация; снижение стимулов; механизмы управления и административного контроля
Межвременные риски	Стратегическое поведение; моральный риск	Подотчетность
Слабости институциональной среды в период реформ	Все формы оппортунизма	Развитие институциональной среды
Угрозы честности и преданности	Вымогательство; преследование подцелей; стратегическое поведение	Бюрократизация; снижение стимулов; защита персонала

Источник: Исаков В.А. Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере транзакции налогообложения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Петрозаводск, 2008. С. 30–31.

По нашему мнению, данный подход к проектированию и реализации отношенческих контрактов целесообразно дополнить механизмами управления социальным капиталом в силу того, что основной причиной существования контрактных угроз является «провал отношений» – недостаток социального капитала. И в отдельных случаях снижение контрактных угроз может быть достигнуто только за счет действий по его увеличению, а также в силу того, что приведенные в табл. 3 механизмы управления и контроля не могут быть реализованы эффективно без должного уровня социального капитала.

Исходя из изложенного выше, мы не считаем уровень социального капитала экзогенно заданным, он является параметром, на который может влиять каждый участник взаимодействия. Получение гарантий за счет таких инвестиций может оцениваться выше затрат на их приобретение и альтернативных механизмов их обеспечения.

В упрощенном виде формирование и увеличение социального капитала можно представить следующим образом.

Создание эффективных норм и санкций основано на кооперации индивидов, заинтересованных в определении «правил игры». Эффективные нормы и санкции формируются на основе гласности и широкого участия заинтересованных сторон в принятии решений и должны распространять свое действие на длительный период в отношении всех индивидов. Широкое участие в обсуждении формируемых норм может быть обеспечено за счет больших социальных

сетей и широких каналов информации (также являющихся социальным капиталом).

Соблюдение норм и регулярное применение предусмотренных санкций в случае их нарушения обеспечивает формирование доверия к созданному институту, а также расширяет доверие, взаимность между индивидами, а также их социальные сети [8].

Межиндивидуальное доверие формируется благодаря взаимодействию людей, проявлению участниками взаимности и ответственности, а также соблюдению норм, предусмотренных их взаимодействием. Верно и обратное, что нарушение обязательств влечет утрату доверия, а также недоверие может спровоцировать проявление безответственности. Необходимо отметить, что в случае временного разрыва между заключением контракта и его исполнением доверие должно быть проявлено одной стороной. Из-за фактора времени шаги по формированию социального капитала не могут быть одновременными (но предпочтительно, чтобы они были симметричными).

Совокупность межиндивидуальных социальных капиталов определяет уровень безличного социального капитала, который относится к широкой группе экономических агентов, объединенных общими признаками. Формирование институционального социального капитала происходит во взаимодействии с агентами, представляющими собой институты, таким образом, тоже являясь производным от межиндивидуального. Его уровень зависит от эффективности функционирования норм и санкций, положенных в основу института, обеспечение исполнения которых зависит от представляющих его лиц.

Формирование социального капитала осуществляется не только благодаря его воспроизводству, но также и за счет конвертации других форм капиталов: это могут быть затраты на подарки и т. п., инвестиции в создание бренда и т. д.

Кроме того, формирование социального капитала часто производится вне рамок экономических отношений, оно плотно укоренено в социальных отношениях. В этих условиях формирование социального капитала тесно взаимосвязано с человеческим капиталом взаимодействующих сторон.

Широкие социальные сети и каналы информации, по сути, основывающиеся на личных связях, являются важным условием эффективности функционирования организаций и социально-экономической системы в целом, ускоряющим процесс общественного воспроизводства. Важно заметить, что социальный капитал в этой форме способствует развитию и «пробуждению» человеческого капитала.

Возможно, парадоксальным будет тот факт, что для эффективного осуществления транзакций и функционирования социально-экономической системы более важно наличие широко распространенных «слабых связей» и «слабой солидарности». М. Грановеттер определил, что слабые связи являются необходимым условием формирования у индивидов возможностей, их интеграции в сообщества, а также формирования сплоченности на макроуровне [1]. Фуруботн и Рихтер отмечают, что сильная солидарность может оказать отрицательное влияние на обмен, так как тесные социальные связи препятствуют заключению эффективных контрактов. В то же время существование обширной «индустрии солидарности» может внести значительный вклад в создание благоприятного климата для контрактации [5, с. 212].

Проанализируем условия минимизации контрактных угроз для каждой из них в целях определения возможных направлений формирования и увеличения социального капитала, а также необходимых условий параметров социального капитала для реализации механизмов снижения контрактных угроз за счет методов управления и контроля.

В отношении угрозы взаимозависимости условием её минимизации является наличие персонифицированного доверия и взаимности, а также положительного ожидания акторов от результатов взаимодействия – в таком случае стимулы к нарушению контрактных обязательств невелики. Реализация механизмов административного управления и контроля позволяет избежать затрат на эти цели, однако, как отмечалось выше, решает проблемы с защитой прав только в отношении отчуждаемых активов. В связи с этим необходимы дополнительные затраты на формирование группового (внутрифирменного) социального капитала, создание и соблюдение норм и санкций в целях исполнения создаваемого механизма.

Угрозы честности и преданности могут быть минимизированы в случае значительного социального капитала руководителя, для которого критически важно честное исполнение обязанностей подчиненными и своевременное представление достоверной информации. Преданность подчиненных миссии обеспечивается в случае поддержания необходимой интенциональности акторов. Вопросы эффективной бюрократизации процедур и функционирования системы защиты персонала зависят от степени следования данным нормам.

Персонифицированный социальный капитал взаимодействующих сторон, а также институциональный социальный капитал в отношении институтов частной собственности и его защиты являются условиями минимизации угроз слабозащищенных прав собственности. Создание и развитие институтов защиты прав собственности

(как и любых институтов) возможно при условии наличия социального капитала в форме кооперации.

Основными предпосылками существования угрозы несовершенства предвидения являются непредсказуемость поведения индивидов, ограниченные возможности интеллекта и внимания по анализу информации, а также ограниченность самой информации как ресурса. Эти угрозы могут быть минимизированы в случае наличия широкой сети контактов, каналов информации и поддержания необходимой частоты взаимодействия с участниками транзакции. Такие условия обеспечивают расширение информации об интересах участников транзакции и действиях по их реализации, а также информации о самой транзакции (необходимых методах и степени достижения итоговой цели, решении промежуточных задач и т. д.), способной обеспечить увеличение прогностического потенциала экономического агента.

Мы выделяем еще одну контрактную угрозу – асимметрию переговорных сил, частным и наиболее существенным видом которой является уже отмеченная асимметрия информации. Асимметрии могут быть как предконтрактными, так и постконтрактными. В целом они выражаются в наличии у одной стороны большего объема ресурсов (материальных, административных, информационных), которые могут быть ею использованы оппортунистически. В предконтрактной форме возможен неблагоприятный отбор, в постконтрактной – моральный риск и отлынивание. Также постконтрактная асимметрия переговорных сил может проявлять себя как угроза взаимозависимости и приводить к вымогательству: зависимость формируется в результате неравенства переговорных возможностей.

Предконтрактная угроза асимметрий переговорных сил минимальна при условии наличия широкой сети контактов, каналов информации, существенного уровня безличного социального капитала, а также высокого индивидуального социального капитала «продавцов». Для минимизации постконтрактных асимметрий необходимы персонифицированный социальный капитал участников, а также широкие информационные каналы, которые могут быть использованы для распространения информации об оппортунистическом поведении агента, которая может негативно отразиться на его репутации.

Условиями минимизации межвременных рисков также является наличие персонифицированного социального капитала участников, а также широких каналов информации, позволяющих получать информацию о реализации контракта более оперативно. Отметим, что подотчетность с меньшими издержками может быть реализована в рамках транзакций управления, однако условием её эффективности

также будет групповой социальный капитал. В случае относительной независимости экономических агентов введение подотчетности сопряжено с дополнительными издержками, которые могут быть снижены в случае её формирования не как механизма контроля одной стороной за другой, а как инструмента соблюдения необходимой для реализации транзакции направленности отношений.

Угрозы, возрастающие из-за слабости институциональной среды в период реформ, являются наиболее комплексными, обуславливающими возможность проявления всех форм оппортунистического поведения. Условием минимизации этих угроз является наличие высокого общественного безличного и институционального социального капиталов, создание которых – затратоёмкий процесс, требующий времени, но не может не являться одной из важных задач развития социально-экономической системы. Действия по развитию институциональной среды в обязательном порядке требуют наличия социального капитала, в первую очередь в форме кооперации, необходимой для создания норм и санкций.

Таким образом, каждому типу контрактной угрозы можно противопоставить условия ее минимизации, а также на случай невозможности их обеспечения – условия реализации административных механизмов снижения контрактных угроз (табл. 4). В обоих случаях достижение данных условий предполагает реализацию действий по созданию и увеличению социального капитала участников транзакции.

Таблица 4

*Условия минимизации контрактных угроз
и условия реализации механизмов их снижения*

Контрактная угроза	Условие минимизации контрактной угрозы	Механизмы снижения угроз	
		Механизм	Условие реализации
Взаимозависимость	Персонифицированный социальный капитал: доверие и взаимность, положительные ожидания	Механизмы управления и административного контроля	Групповой социальный капитал, создание и соблюдение норм
Угрозы честности и преданности	Значительный персонифицированный социальный капитал руководителя: ответственность и положительные ожидания подчиненных; необходимая направленность отношений	Бюрократизация, снижение стимулов, защита персонала	Групповой социальный капитал, создание и соблюдение норм

Продолжение табл. 4

Слабозащищенные права собственности	Персонифицированный социальный капитал: доверие и взаимность, положительные ожидания; институциональный социальный капитал: доверие и уважение к институту частной собственности и институтам его защиты	Развитие институтов защиты собственности	Кооперация для создания институтов
Несовершенство предвидения	Широкая сеть контактов, каналов информации; необходимая частота взаимодействия	Механизмы управления и административного контроля	Групповой социальный капитал, создание и соблюдение норм
Асимметрия переговорных сил (в т. ч. асимметрия информации): - предконтрактная	Широкая сеть контактов, каналов информации, безличный социальный капитал; высокий индивидуальный социальный капитал «продавцов»	Защита прав покупателей, Репутация, сигнализирование и фильтрация	Создание репутации, предоставление дополнительных гарантий и предпочтений являются инвестициями в социальный капитал
- постконтрактная	Персонифицированный социальный капитал: доверие и взаимность, положительные ожидания; широкая сеть каналов информации для распространения данных о поведении контрагента	Снижение стимулов, механизмы управления и административного контроля	Поддержание необходимой направленности отношений, групповой социальный капитал, создание и соблюдение норм
Межвременные риски	Персонифицированный социальный капитал: доверие и взаимность, положительные ожидания; широкий канал информации	Подотчетность	Групповой социальный капитал, поддержание необходимой направленности отношений
Слабости институциональной среды в период реформ	Высокий общественный безличный и институциональный социальный капитал	Развитие институциональной среды	Кооперация для создания институтов

Примечание. Таблица составлена автором.

Таким образом, вопрос о проектировании и реализации отношений контрактов может быть решен за счет определения контрактных угроз, характерных для транзакции, и выбора из имеющихся возможностей по обеспечению условий их минимизации с помощью регулирования социального капитала, а также реализации механизмов снижения угроз (учитывая необходимый для этого социальный капитал). Этот выбор должен производиться с учетом специфичности активов, частоты взаимодействия, укорененности транзакции в социальных отношениях, интенциональности акторов и неопределенности при условии обеспечения превышения результатов предпринимаемых действий над затратами.

Список литературы

1. Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10. – № 4. – С. 31–50.
2. Исаков В.А. Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере транзакции налогообложения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – Петрозаводск, 2008. – 178 с.
3. Марков А.В. Рождение сложности. Эволюционная биология сегодня. Неожиданные открытия и новые вопросы. – М.: Астрель, 2010. – 528 с.
4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
5. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. XXXIV + 702 с.
6. Commons J.R. Institutional Economics. Madison, 1934. – 280 p.
7. Gibbons R. Four formal(izable) Theories of the Firm? // Journal of Economic Behaviour & Organization, 2005. – V. 58. – P. 200–245.
8. Keefer P., Knack S. Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics // Handbook of New Institutional Economics. Springer US, 2005. – P. 701–725.
9. Macneil I. R. The New Social Contract. London, 1978. – 278 p.

Методология формирования региональных отраслевых программ в области сельского хозяйства

В статье дан обзор проблемных областей в существующих методиках формирования отраслевых программ социально-экономического развития в сельском хозяйстве. На основе вскрытых недостатков предлагается дополнить методологию формирования отраслевых программ некоторыми новыми принципами и предложен вариант алгоритма разработки указанных программ, учитывающий обнаруженные проблемные области.

The article presents the review of problem areas in the existing procedures for creating sectoral programmes of socio-economic development in agriculture. Having considered the shortcomings exposed, it is proposed to expand the methodology of development of sectoral programmes with some new principles, and an algorithm of the programmes development, taking into account the problem areas detected, is worked out.

Ключевые слова: региональная отраслевая программа, методология, мотивация, государственное регулирование.

Key words: regional sectoral programme, methodology, motivation, state regulation.

1. Современное состояние и тенденции методологии разработки региональных программ

Региональные программы как комплексные, так и по развитию отдельных отраслей народного хозяйства все чаще выступают в качестве инструмента государственного регулирования экономики в приоритетных областях социально-экономических отношений. Их развитие и активное использование на практике требуют разработки соответствующих методик их формирования. Исследование действующих региональных программ и основных подходов к их разработке показывает наличие достаточно серьезных различий между предлагаемыми учеными и специалистами теоретическими подходами и требованиями к подобным программам и региональной практикой. Отчасти эти различия сопряжены с наличием правовых ограничений по содержательной части программ, диктуемых из фе-

дерального центра. С другой стороны, в этих отличиях находит отражение специфика методов и возможностей принятия и согласования решений в органах государственной власти регионов, а также специфические условия ведения социально-экономической деятельности как в регионе в целом, так и в отдельных секторах, отраслях экономики (ресурсный потенциал, институциональные и эволюционные ограничения и прочие факторы). Третья причина отличий состоит в отсутствии единого мнения о методологии формирования региональных программ среди самого научного сообщества. Отсюда вытекает задача систематизации имеющихся подходов к разработке региональных программ с оценкой их преимуществ и недостатков и определение базовых принципов, унифицированного методологического подхода, которые могли бы быть положены в основу процессов формирования региональных программ социально-экономического развития как в целом, так и в отраслевом разрезе.

В связи с введением в отношении России международных экономических санкций и ответными действиями президента и правительства РФ обострилась проблема обеспечения продовольственной безопасности страны. Для ее решения по всей стране вводятся новые и совершенствуются существующие региональные программы по развитию села и АПК. При этом бюджетные ассигнования на эти программы находятся в состоянии достаточно жесткого дефицита, предопределенного теми же санкциями и общей мировой экономической конъюнктурой. Поэтому решение поставленной выше задачи с учетом принципов эффективного расходования бюджетных средств в рамках региональных программ по развитию села и отдельных отраслей АПК является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны на современном этапе.

Обзор научной литературы в выбранной области исследования, а также содержание действующих на сегодняшний день региональных программ и методических рекомендаций по их формированию позволяет утверждать, что в настоящий момент в этой области заложен достаточно прочный научный фундамент. В целом ученые и практики сходятся в вопросах этапности осуществления работ по формированию региональных программ, определены некоторые встречающиеся в большинстве рекомендаций принципы их составления, предложена широкая гамма инструментов и методик достижения целевых функций программ [1–7; 10; 15; 21].

Практически все методики составления региональных программ содержат раздел по оценке рисков реализации программ и инструментов их сглаживания или страхования. Некоторые методики

предлагают встроенный аппарат для формирования программ в условиях неопределенности.

В литературе также описываются методики, позволяющие сравнивать между собой эффективность вложений в отдельные мероприятия программы за счет приведения эффектов от них к сопоставимым величинам [2].

Вместе с тем в подавляющем большинстве действующих на сегодняшний день программ не находят отражение некоторые рекомендуемые исследователями требования по содержанию региональных программ. Среди них стоит особо отметить следующие.

1. Требование к бюджетной эффективности мероприятий. При формировании показателей эффективности реализации программ в большинстве из них используются характеристики эффекта (т. е. степени достижения цели программы, конечного результата). Эффективность, в экономическом смысле этого слова [8], лишь в крайне ограниченном и упрощенном виде используется в качестве критерия ценности программы. Когда речь заходит о бюджетных ассигнованиях, то под эффективностью необходимо, прежде всего, понимать, какое количество бюджетных средств тратится на единицу получаемого в процессе реализации программы эффекта. Например, из программ следует, насколько благодаря ее осуществлению возрастут посевные площади или повысятся удои молока, но отсутствуют показатели, свидетельствующие о том, какой ценой для бюджета или хозяйствующих субъектов достанется повышение каждого из целевых показателей на одну единицу.

2. Требование к уровню целевых ориентиров. Достаточно часто в требованиях к программам присутствуют положения о необходимости обоснования того, почему решение той или иной социально-экономической проблемы целесообразно осуществлять именно на основе использования программно-целевого подхода. Однако в предлагаемых порядках формирования государственных программ, в том числе утвержденных Правительством РФ [10], лишь косвенным образом (через необходимость проведения согласовательных процедур) обращается внимание на необходимость обоснования выбора целей программы и особенно на обоснование основных целевых ориентиров, свидетельствующих о степени реализации программы. В требованиях к целям практически отсутствуют требования к связи между проблемной ситуацией и целями программы, а также требования по обоснованию целевых ориентиров (помимо их измеримости и потенциальной достижимости). Например, исходя из федерально утвержденного порядка формирования целевых программ, которого придерживаются большинство регионов [10], невозможно предъявить претензии к выбору целевого ориентира программы, например, увеличения посевных площадей на

2 % в сравнении с «безпрограммным» сценарием, предполагающим рост только на 1 %, так как в соответствии с ч. 1 п. б) данный целевой ориентир может быть признан достижимым и естественно является измеряемым. Но ведь вопрос заключается в том, достаточен ли этот темп роста для решения проблемной ситуации? Не приведет ли целевая программа к лишь временному незначительному ослаблению проблемы, которая вновь проявится после ее завершения? Результат – два негативных эффекта. Первое – уже поднимаемая проблема неэффективного расходования средств в долгосрочной перспективе. Второе – возможность дестимулирования государственного заказчика, который получает потенциальную возможность занизить целевые ориентиры в целях ухода от ответственности за невыполнение их в ходе фактической реализации программы.

3. Требование к выбору инструментов реализации целей программы. При формировании многих региональных программ допускается систематическая ошибка в определении инструментов реализации их целей. Общий смысл ее можно свести к простому тезису: «развивай то, что развивается». То есть региональные власти склонны выбирать те инструменты достижения целевых ориентиров, которые в сложившихся условиях хозяйственной деятельности показывают свою эффективность. Например, если основная часть перерабатывающих предприятий региона имеет статус коммерческой организации различных организационно-правовых форм, то региональные власти в программах по развитию перерабатывающей базы делают упор на поддержку и создание благоприятных условий именно этих категорий организаций. Однако при таком подходе возникает угроза образования так называемой институциональной ловушки, когда простые в краткосрочный период решения в долгосрочной перспективе вызывают накопление негативных дестабилизирующих эффектов и только осложняют проблемную ситуацию. В приведенном примере развитие и укрупнение (для получения эффектов от масштаба деятельности) переработчиков сельскохозяйственной продукции приводит к смещению рыночной власти от сельхозпроизводителей к этим коммерческим структурам. Проблема сбыта со временем только обостряется. Возможная же альтернатива переработки на базе кооперации самих сельхозпроизводителей остается за кадром целей реализации программы в связи с неразвитостью данной сферы, хотя именно она в долгосрочной перспективе может служить эффективным инструментом решения проблем переработки.

4. Требование учета мотивационных фактор хозяйствующих субъектов. Четвертая проблема, на которую обращается внимание лишь в некоторых работах [17], и которая практически не отражает-

ся в правовых документах и регламентах создания региональных программ, слабый учет мотивации экономических агентов, интересы которых затрагивает соответствующая программа. На этапе разработки целевых программ учет мнений бизнес-сообщества происходит, как правило, только в процессе предварительного обсуждения проекта программы [10]. Специальные требования по учету реакции заинтересованных лиц на соответствующие программные мероприятия в методиках по разработке целевых программ практически не предусмотрены. В результате возможные особенности экономического поведения основных лиц, от которых зависит эффективность реализации отдельных мероприятий программы, либо вообще не принимаются в расчет, либо учитываются весьма поверхностно, что снижает их результативность, заставляет снова и снова модернизировать меры по поддержке отдельных категорий экономических агентов. Например, часто в процессе реализации той или иной программы выделение дотаций и субсидий хозяйствующим субъектам связано со значительным осложнением их документооборота (высокие требования по отчетности или к документации для получения поддержки), что вызывает отторжение экономических агентов от участия в программе.

Таким образом, несмотря на богатый накопленный теоретический и практический опыт формирования региональных программ социально-экономического развития, процессы их разработки нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

2. Методология разработки региональных программ в области сельского хозяйства

Исходя из отмеченных в предыдущем разделе недостатков методологии формирования и оценки эффективности региональных программ социально-экономического развития можно предложить следующий подход, позволяющий минимизировать их отрицательное влияние на процессы реализации указанных программ.

В соответствии с порядком разработки и реализации федеральных целевых программ [10], формирование региональных программ во времени целесообразно разбить на следующие этапы:

- разработка проекта концепции целевой программы;
- принятие решения о разработке проекта целевой программы исполнительным органом субъекта Федерации и утверждение концепции целевой программы;
- разработка проекта целевой программы;
- предварительное обсуждение проекта целевой программы на заседаниях общественного совета при государственном заказчике (государственном заказчике-координаторе) целевой программы;
- согласование проекта целевой программы;

- экспертиза проекта целевой программы;
- рассмотрение проекта целевой программы на заседании исполнительного органа власти субъекта Федерации;
- доработка целевой программы в соответствии с замечаниями;
- утверждение целевой программы.

При этом содержание этапов в соответствии с вышеобозначенными причинами следует дополнить следующими элементами.

1. В программах по развитию производственной базы АПК, определение направлений решения проблем, ради которых создается региональная программа, процесс формирования целей и задач программы и входящих в нее мероприятий должны опираться на оценку природно-климатического потенциала региона и отдельных его территорий с учетом возможностей и целесообразности внедрения инновационных технологий производства сельскохозяйственной продукции.

2. На этапах разработки концепции и разработки проекта целевой программы при определении задач и конкретных мероприятий, которые позволят добиться реализации целевых ориентиров программы, необходимо учитывать их влияние на мотивацию отдельных групп хозяйствующих субъектов, населения региона, на которых направлены или с помощью которых осуществляются эти мероприятия. Методологической основой этого процесса могут стать, например, концепция личных издержек [21], типологическая модель мотивации В.И. Герчикова [23], модернизированная под особенности мотивации лиц «ненаемного» труда и потребителей, модель типологизации предпринимателей А.З. Улимбашева [17].

3. При выборе целевых ориентиров программы и инструментов ее достижения стоит отталкиваться не только от тенденций, характерных для текущей ситуации, но и прогноза возможных последствий использования кажущихся наиболее эффективными на сегодняшний день механизмов в будущем, минимизируя возможности попадания в институциональные ловушки

4. При оценке видов и необходимого уровня целевых ориентиров программы необходимо опираться не только на такие их свойства, как измеримость и достижимость, но и проводить анализ того, насколько потенциально достижимый уровень целевого ориентира будет способствовать решению проблемной ситуации с обязательным учетом альтернативной эффективности бюджетных расходов исходя из целей программы как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Центральным этапом формирования региональных программ является процесс непосредственной разработки проекта программы. В целом этап разработки региональных отраслевых программ развития в области сельского хозяйства можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке.

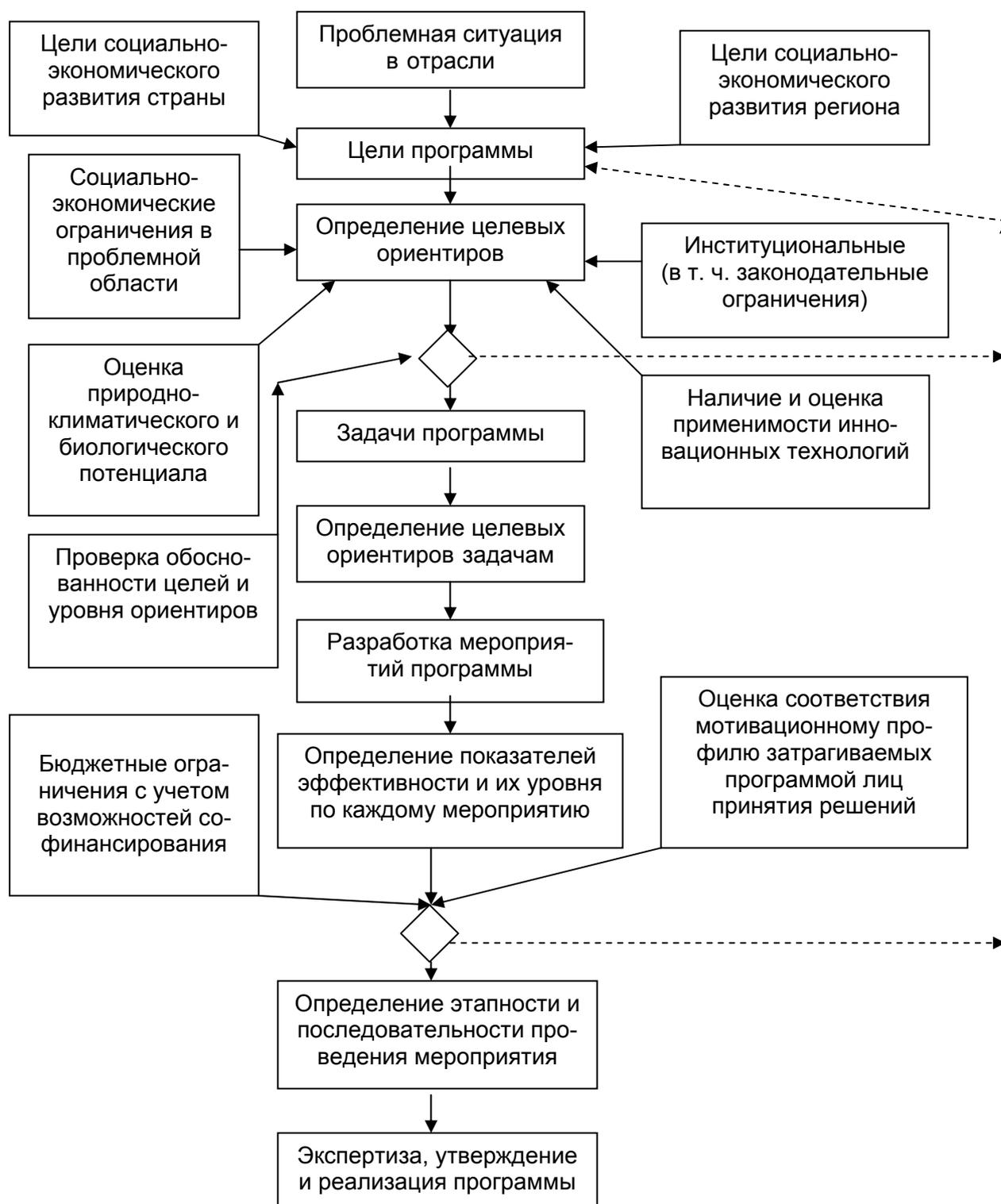


Рисунок. Алгоритм разработки региональных отраслевых программ

При всей схожести представленного на схеме алгоритма разработки региональной программы следует обратить внимание на следующие ее особенности:

1. Цели программы формируются не только на основе понимания проблемной ситуации, ради решения которой она создается, но и после детального согласования их с целями социально-

экономического развития на федеральном и региональном уровнях. Это один из принципиальнейших моментов, учитывая тот факт, что будущие мероприятия программы будут, как правило, затрагивать множество параллельных процессов и сфер. С одной стороны, это позволит облегчить бремя реализации программы путем запараллеливания мероприятий, проводимых другими государственными органами власти, и получая от этого синергетические эффекты. С другой стороны, если реализация программы приводит к осложнению ситуации в сферах компетенции иных государственных органов (не являющихся непосредственными заказчиками и разработчиками программы), то уже на данном этапе можно попытаться сглазить возможные противоречия и учесть их в программе заранее, снижая дальнейшие издержки по их согласованию и утверждению.

2. Цели программы и целевые ориентиры, т. е., по сути направления программы и показатели планируемых достижений по каждому из них должны проходить обоснование не только с точки зрения их общей необходимости, но и их достаточности, а также эффектов, к которым приведут планируемые пути развития (регулирования) в долгосрочной перспективе.

3. Любые мероприятия, формируемые в рамках программы, должны проходить проверку на соответствие не только бюджетным ограничениям и отмечаемой выше бюджетной эффективности, но и на согласованность с мотивацией основных лиц, от которых зависит качественная реализация программы (предприниматели, топ-менеджмент, население затрагиваемых программой групп и пр.). При обнаружении невозможности реализации мероприятий по причине бюджетных или мотивационных ограничений разработчикам необходимо вернуться на этап выработки целей или задач программы.

4. Осуществление согласованности параметров и мероприятий программы с условиями и факторами, от которых зависит реализация программы, а также оценка эффективности и выбор наиболее эффективных мероприятий для включения в программу осуществляется по разнообразным методикам, выбираемым исходя из наличия дополнительных требований к моделям со стороны региональных властей, а также специфики среды и самой проблемной ситуации.

3. Экспертная оценка региональных отраслевых программ развития сельского хозяйства

Экспертная оценка региональных отраслевых программ развития сельского хозяйства должна проводиться с учетом исследования следующих их характеристик:

- соответствия (федеральным программам, региональным программам развития экономики, социальным задачам, финансовым

возможностям, проблемной ситуации и целям программы, программных мероприятий и мотивации лиц-участников);

- реализуемости (по показателям достижимости целей; наличию финансовых и рыночных (продукции и ресурсов) рисков; по показателям соответствия производственному, кадровому и рыночному потенциалу, по наличию соответствующей производственно-хозяйственной и рыночной инфраструктуры, по адекватной мотивации сельхозпроизводителей и инвесторов;

- экономической и бюджетной эффективности (соотношение долей бюджетных и внебюджетных источников финансирования для решения проблемной ситуации в процессе и после окончания реализации программы, период окупаемости инвестиций, показатели роста валовой продукции на рубль бюджетных средств и другие показатели бюджетной эффективности);

- качества разработки программ (достоверность и полнота анализа текущего состояния и прогноза ее реализации);

- достоверности и качества определения целевых показателей, сроков их достижения, взаимоувязки с другими отраслями, рынком продукции и ресурсов;

- полноты идентификации проблем, мешающих в настоящее время перейти от существующего состояния отрасли к эффективному ее развитию обоснованными темпами, обеспечивающими достижение целевых показателей в заданные сроки;

- необходимости и достаточности комплекса программных мероприятий для решения существующих проблем и достижения целевых показателей;

- достаточности и реалистичности ресурсного обеспечения программных мероприятий (мотивированности и реальности возможных источников финансирования).

Формирование требований по составу показателей оценки эффективности реализации программ и их целевых ориентиров (с учетом оговоренных выше требований к методикам их определения) должны базироваться на следующих принципах:

- существенность показателей, их соответствие целям оценки;
- минимальность количества показателей оценки. По каждой цели и задаче программы выбирается 1–4 показателя в рамках оперативного мониторинга, большее количество показателей оценки целесообразно применять только для подведения итогов того или иного этапа программы (например, годовые отчеты);

- простота определения и объективность показателей и целевых ориентиров. Целесообразно избегать субъективных оценок и применять показатели, сбор информации или расчет которых не требует крупных дополнительных затрат (например, использование данных государственных статистических органов);

- наличие показателей эффективности. Обязательное наличие среди показателей оценки не только показателей эффектов, получаемых в ходе реализации программы, но и показателей эффективности бюджетных расходов и совокупных издержек по реализации программы;

- полнота показателей оценки. Каждая цель и задача программы должны иметь свои измеримые показатели оценки. При этом целесообразно использовать табличное представление показателей разбитых в соответствии с деревом целей и задач программы в соответствии с примером (таблица).

Таблица

Дерево целей и задач по программе

№ п/п	Цели	Задачи первого уровня	Задачи второго уровня (мероприятия)	Критерии достижения (желательно с разбивкой по срокам)
1		x	x	Показатель 1 Показатель n
1.1	x		x	Показатель 1 Показатель n
1.1.1.	x	x		Показатель 1 Показатель n
1.1.2.	x	x		Показатель 1 Показатель n
1.2	x		x	Показатель 1 Показатель n
1.2.1	x	x		Показатель 1 Показатель n
1.2.2.	x	x		Показатель 1 Показатель n
2		x	x	Показатель 1 Показатель n
2.1	x		x	Показатель 1 Показатель n
...				Показатель 1 Показатель n

x – незаполняемые поля.

Таким образом, представленный алгоритм разработки региональных программ не противоречит имеющимся научным традициям в данной сфере, позволяет учесть институциональные и ресурсные ограничения и одновременно дает возможность более четко определить цели и задачи программы, а также согласовать их с мотивационными ограничениями, накладываемыми на возможности ее эффективной реализации.

Список литературы

1. Андронникова Н.Г., Баркалов С.А., Бурков В.Н. и др. Модели и методы оптимизации региональных программ развития. – М.: ИПУ РАН, 2001. – 60 с.
2. Аксенова Т.Н. Адаптация методологии разработки и оценки региональных целевых программ как элемента социально-экономической политики. – Элиста.
3. Государственная программа Ленинградской области «Развитие сельского хозяйства Ленинградской области» Утверждена постановлением Правительства Ленингр. обл. от 29 дек. 2012 г. № 463.
4. Лищук А.А. Порядок формирования целевых программ региональных властей Электронный ресурс. URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/599-2012-01-17-09-17-33>.
5. Мерзлов А.В., Овчинцева Л.А., Попова О.А. Региональный опыт разработки программ устойчивого развития сельских территорий: информ. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2012. – 112 с.
6. Методика разработки региональных целевых программ (в рамках регионального проекта «Оценка эффективности федеральных и региональных целевых программ» (Новгородская область, 2005–2006 гг.)) Российско-канадская программа «Содействие реформированию государственного управления в Российской Федерации». – Электронный ресурс. URL: <http://www.formulaprava.ru/about/>
7. Методика создания региональных и муниципальных программ развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов (утв. Минсельхозом РФ 28.04.2006).
8. Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческие и сельскохозяйственные потребительские кооперативы) / под общ. ред. О.П. Чекмарева, Е.В. Аверьяновой. – СПб.: СПбГАУ, 2013. – 248 с. Электронная версия. URL: <http://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel6>
9. Положение о порядке разработки и реализации целевых программ развития отраслей экономики и социально-экономического развития территорий Кемеровской области. Утверждено постановлением Администрации области от 29.03.2000. № 22.
10. Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация. Постановление Правительства РФ от 26.06.1995 № 594 (ред. от 29.05.2014) «О реализации Федерального закона "О поставках продукции" для федеральных государственных нужд» (в действующей редакции).
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 «Об утверждении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.12.2002 № 858 «Об утверждении федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2013 года».
13. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2136-р от 30.11.2010 «Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года».
14. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2071-р от 08.11.2012 «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года».

15. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».
16. Указ Президента РФ от 30 янв. 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
17. Улимбашев А.З. Формирование и регулирование мотивации предпринимателей собственников в соответствии с направлениями социально-экономического развития государства // Изв. С.-Петербур. гос. аграрного ун-та. – 2013. – № 4(33). – С. 123–128. Электронная версия. URL: <http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel4>
18. Федеральный закон № 131-ФЗ от 16.09.2003 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
19. Федеральный закон № 159-ФЗ от 23.06.1995 «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития в Российской Федерации».
20. Федеральный закон № 264 ФЗ от 29.12.2006 «О развитии сельского хозяйства».
21. Чекмарев О.П. Мотивация трудовой деятельности: анализ личных издержек: дис. ... д-ра экон. наук. – СПб.: СПбГУ, 2010. – 371 с. Электронная версия. URL: http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1_1
22. Шакина Е. А. Многоуровневая оценка целевых программ как метод управления расходами региональных и муниципальных бюджетов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2008 – 27 с.
23. Щербина В.В. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / под ред. В.В. Щербины. – М.: Независимый ин-т гражд. об-ва, 2004. – 520 с.

Интеграция в образовании и способы классификации интегрированных образовательных систем

В статье рассматриваются интеграционные процессы в образовании, предлагается авторское видение интегрированных образовательных систем как социально-экономических систем, анализируются возможные способы классификации интегрированных образовательных систем в соответствии с теоретическими и практическими особенностями современных образовательных процессов.

The author considers the integration processes in education and offers his original vision of the integrated education systems as socio-economic ones, analyzing possible ways of classifying the integrated education systems in accordance with theoretical and practical specific features of education processes.

Ключевые слова: социально-экономические системы, образование, образовательные системы, интегрированные образовательные системы.

Key words: socio-economic systems, education, education system, integrated education system.

Сегодня национальное образование повсеместно признано важнейшим социально-экономическим институтом, не только реализующим индивидуальные и совокупные потребности в непрерывном образовании [8], но и активно воздействующем на все основные сферы жизнедеятельности государства и общества. В этой связи исследование интеграционных процессов в образовательных системах необходимо не только для понимания сущности этих процессов, но и для обеспечения научной основы управленческих решений в национальной системе образования.

Национальная система образования представляет собой целостную совокупность различного рода институциональных структур, органов государственной власти и управления, а также субъектов, производящих, предоставляющих и потребляющих знания, в том числе в форме образовательных услуг. К институциональным структурам и субъектам образования следует относить сами образовательные учреждения как самостоятельные организации, включая их филиалы и подготовительные подразделения, учащихся или воспитанников, педагогический корпус, образовательные

программы и государственные образовательные стандарты, государственные и общественные органы управления высшей школой, органы и программы послевузовского обучения, научно-исследовательские организации соответствующего профиля, институты повышения квалификации и т. п.

Основной задачей национальной системы образования является воспроизводство необходимого жизнеобеспечивающего знания в целях устойчивого социального и экономического развития соответствующего государства.

Учитывая особую значимость образования в индустриальном, постиндустриальном и информационном обществах, можно выделить определённые социально-экономические особенности образовательной деятельности:

- персональная и одновременно неиндивидуализированная ориентация массовых образовательных услуг;
- проявление деятельности в виде единых, не поддающихся разделению материальных и нематериальных услуг;
- трудность непосредственного количественного измерения результатов деятельности и выражения их в натуральных (физических, объёмных) и стоимостных показателях;
- непрерывно увеличивающееся разнообразие видов и форм образовательной деятельности, образовательных услуг;
- сложное переплетение платных и бесплатных услуг и разных способов финансирования отрасли;
- отсутствие непосредственной, явной связи между локальными результатами образовательной деятельности и затратами на получение результата;
- высокая роль морально-этических факторов во взаимоотношениях обучающихся и обучаемых;
- широкие возможности самообучения, уменьшающие зависимость индивидов от формальных образовательных учреждений.

Учитывая существование традиционных уровней образования (подготовительный, начальный, средний, высший, дополнительный и др.), следует отметить, что в нашей стране всегда была очевидна и последовательно проводилась в жизнь политика преемственности всех уровней образования с тем, чтобы формировалось определённое мировоззрение учеников, полученный объём и уровень знаний соответствовал требованиям конкретно-исторического момента, а выпускник любого уровня был готов к продолжению образования на следующем уровне, и в дальнейшем к профессиональной деятельности. Разнообразие форм образовательной деятельности в нашей стране, вызванное к жизни в 90-е гг. прошлого века, с одной стороны, продемонстрировало рыночные возможности национальной си-

стемы образования и виды образовательной интеграции, а с другой – сделало актуальными новые формы интеграции образовательных процессов, особенно на уровне отдельного региона.

В отечественной и мировой педагогической науке исследование и проблема интеграции представлены достаточно широко. Исследования 80-х гг. прошлого столетия (И.Д. Зверев, В.Н. Максимова, В.Т. Фоменко) положили начало переходу от отдельных исследований в области интеграции содержания образования к осмыслению проблемы в целом. Вопросы педагогической интеграции на всех трех инвариантных уровнях – методологическом, теоретическом и практическом – рассмотрены в работах М.Н. Берулавы, Ю.А. Кустова, Ю.С. Тюнникова, В.Д. Семенова, В.С. Безрукова, Н.К. Чапаева, Л.А. Федорова, И. Я. Курамшина, Г. Ф. Федорец, в том числе зарубежных авторов – А. Блум, Д. Брунер, Г. Винтроп, Р. Гагне, Д. Резерфорд, Ф. Бест и др.

Поэтому в самом общем смысле под интеграцией в образовании можно понимать процессы объединения, синтеза или кооперации, происходящие или осуществляемые в образовании относительно объектов различной природы. Тогда можно говорить об интегрированных образовательных процессах, системах, учреждениях и иных объектах. Сами же процессы интеграции в образовании – это явление сложное, комплексное и многостороннее по разновидностям своего проявления, которое требует особо компетентного управления со стороны субъектов управления различного уровня (от педагога до чиновника). Характеристики интеграционных процессов могут отличаться как по своему объекту, так и по уровню образовательной системы (начальное, среднее или высшее образование) или ее виду (школа, университет, училище и т. п.).

Например, специалисты считают, что в начальном образовании основная цель построения интегрированного образовательного процесса – дать учащимся целостное представление об окружающем мире, повысить их умственную активность на основе интеграции знаний, умений и навыков. С педагогической точки зрения такая интеграция – это структурно и целесообразно организованная связь однотипных частей и элементов содержания, форм и методов обучения в рамках образовательного процесса, ведущей к саморазвитию учащихся. Они проявляются на трех уровнях: внутрипредметной, межпредметной, межсистемной, обладают высокой или слабой степенью интеграции, что существенно влияет как на отбор содержания, так и на конкретные технологии применяемые педагогом или преподавателем. Интегрированные образовательные процессы отличаются от обычных уроков, лекций, семинаров своим предметом анализа. В них выступают многоплановые объекты, информа-

ция о сущности которых содержится в различных учебных дисциплинах [1].

В свою очередь, интегрированные образовательные учреждения также имеют свою специфику. Так, А.А. Ярулов считает, что ИОУ «...характеризуется интегративным целенаправленным, системным и непрерывным обеспечением в пространстве и времени формирования среды образования человека как субъекта и объекта своего развития» [11]. Понимая, что данное определение не раскрывает содержание определяемого объекта, автор вводит дополнительные условия, которые он далее называет компонентами: во-первых, это должна быть «...интегративная мировоззренческая модель гармоничного разностороннего взаимодействия взрослого человека с внутренней и внешней средой своего образования... содержащая в себе принципы, методы, способы и средства управления процессами содействия взрослому человеку в обогащении его внутренне внешней программы взаимодействия с самим собой и окружающей его действительностью»; во-вторых, эта модель предполагает наличие человеческого ресурса, «...который необходимо не только включить, но и профессионально задействовать – развить, обогатить, умножить через содержательную практическую интеграцию целей и задач образования: социализации; индивидуализации обучения, воспитания и развития...»; в-третьих, эта модель требует определённых методов, способов и программ функционирования интегративной среды ОУ; в-четвёртых, «доминирующей формой организации деятельности интегративного образовательного учреждения должна стать структурно-логическая система построения учебных занятий...» [11]. Это определение «ИОУ» можно было бы принять в качестве рабочего, но оно крайне перегружено частностями педагогической деятельности (пропущены в цитируемом тексте), что лишает приоритетности выделенные признаки; кроме того, хотя сам термин не содержит слов «общеобразовательная школа», тем не менее данное определение ориентировано на общеобразовательную школу, что сужает содержание понятия, а следовательно, его нельзя использовать для характеристики образовательных учреждений безотносительно к уровню образования и типу учебного учреждения. В то же время методологический подход автора к пониманию ИОУ заслуживает внимания.

Обратимся к анализу термина «интегрированное образовательное учреждение высшего профессионального образования» (далее – ИОУ ВПО). На сайте Московского государственного индустриального университета даётся следующее объяснение создания структур типа ИОУ ВПО: «Интегрированное образовательное учреждение ВПО как эдукационный институт возникло из потребности ликвидировать имеющийся дисбаланс между рынком образования и рынком

труда, между предложением и спросом на специалистов соответствующих уровней. Основной целью его создания является обеспечение кадрового потенциала инновационного развития экономики региона» [4]. Разумеется, это весьма ограниченное объяснение, ибо достаточно себе представить, что на какой-то момент ликвидирован дисбаланс между рынком образования и рынком труда, между предложением и спросом на специалистов соответствующих уровней, и если следовать логике авторов этого объяснения, то потребность в ИОУ ВПО автоматически исчезает, что, разумеется, лишено смысла (в то же время известно из теории рынков, что абсолютной гармонии между спросом и предложением никогда не существовало и быть не может). Кроме того, важным условием формирования ИОУ ВПО являются внутренние факторы развития образования в целом и высшей школы в частности, что нельзя не учитывать при определении понятия этого термина. Авторы приведённого выше объяснения потребности в создании ИОУ ВПО справедливо указывают, что в «...данном образовательном учреждении интеграция достигается с помощью разных сценариев. Здесь имеются в виду организационная, программная (вертикальная и горизонтальная) интеграция, а также интеграция ИОУ с потребителями и поставщиками ресурсов» [4]. Однако остаются за пределами данного описания содержания ИОУ ВПО, по меньшей мере, две важнейших составляющих: во-первых, интеграция [высшего профессионального образования] должна строиться не на любой организационно-экономической базе, а на инновационном организационно-экономическом фундаменте. Ибо процесс интеграции не самоцель, а средство достижения нового качества образовательной деятельности и производства нового качества образовательного продукта, получения эффективности образовательной деятельности [3]; во-вторых, в современную эпоху ни один процесс в сфере образования не может быть признан эффективным, если он рассматривается или «конструируется» вне концепции непрерывного профессионального образования [8–10].

Эти две составляющие содержания понятия «ИОУ ВПО» меняют его «идеологию», выводя его за пределы традиционного представления о процессе интеграции в образовании. Интеграция учебных заведений рассматривается нами как развивающийся процесс, органически сопряжённый с процессом непрерывного образования.

Если подвести черту под двумя проанализированными нами определениями, то отчётливо видно, что эти определения недостаточно операциональны. Однако авторы сайта Московского государственного индустриального университета, несомненно, понимая определённую слабость своего разъяснения понятия (определения),

сформулировали в развитие своего определения основные модели ИОУ ВПО [4], что делает их рассуждения в целом более операциональными.

Так, авторы выделяют три типа ИОУ ВПО:

(а) *отраслевое* интегрированное образовательное учреждение, в котором сосредоточена подготовка специалистов от начального профессионального до высшего и послевузовского образования. Такой тип интеграции характеризует совместное с отраслью учредительство, софинансирование, государственные стандарты для адаптированных межуровневых программ обучения, управление деятельностью и контроль за качеством, включающие непосредственное участие работодателей и представителей отраслевого управления и другие формы совместной деятельности. Такого рода интеграция, по мнению авторов, должна быть ориентирована на подготовку специалистов для крупных специализированных отраслей экономики, определяющих инновационную направленность ее развития;

(б) *корпоративное* интегрированное образовательное учреждение, в котором сосредоточена двухуровневая (начальное и среднее профессиональное) подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов. По мнению авторов, это негосударственные образовательные учреждения, которые финансируются в основном за счет средств предприятий и организаций;

(в) *региональное* интегрированное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования, в котором сосредоточены многоуровневые и разноплановые программы ДПО для выполнения государственного заказа региона на профессиональную переподготовку и повышение квалификации трудовых ресурсов в целях выполнения экономических и целевых программ инновационного развития экономики региона. Это, по мнению авторов, государственное образовательное учреждение регионального уровня, в котором бюджетное финансирование ДПО передано на уровень субъекта Федерации и направлено, прежде всего, на обучение тех специалистов, которые востребованы в регионе [4].

Не касаясь содержания, которые авторы вкладывают в свою классификацию, в принципе можно согласиться с ней и даже привести примеры ОУ, в какой-то мере соответствующих данным положениям. Так, первыми начали создавать интегрированные образовательные системы наши знаменитые корпорации ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк». Понятно, что целью организации собственной образовательной системы корпорацией всегда является снижение издержек, в том числе и по поиску персонала необходимой квалификации. При этом образовательная интеграция понима-

ется этими корпорациями двояко: как форма организации системы непрерывного профессионального образования для нужд организации; как форма внедрения образовательной системы в структуру самой корпорации.

Например, образовательная система Газпрома, которая носит отраслевой характер, называется Система непрерывного фирменного профессионального образования (СНФПО) ОАО «Газпром», реализуется на базе НОУ «Корпоративный институт ОАО «Газпром» и представляет собой «целенаправленный, связанный со стратегией, целями и задачами отрасли непрерывный образовательный процесс повышения квалификации руководителей и специалистов на основе имеющегося профессионального образования либо достижение ими более высокого образовательного уровня». Одновременно Газпром имеет достаточно жесткие связи и с классическими учебными заведениями, например, с РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, Санкт-Петербургским горным (ныне – национальный минерально-сырьевой) университетом и т. д.

Участие в процессе обучения является для руководителей и специалистов ОАО «Газпром» обязательным условием продвижения по служебной лестнице. Образовательная концепция СНФПО особое значение придает индивидуализации обучения, в процессе которого реализуются стремления обучаемых и обучающихся к выявлению, учету и развитию индивидуальных способностей в интересах работника, предприятия, ОАО «Газпром» и государства. По своему построению СНФПО представляет собой пирамиду из квалификационных уровней руководителей и специалистов: 1-й уровень – специалисты предприятий; 2-й уровень – руководители структурных подразделений предприятий; 3-й уровень – резерв кадров; 4-й уровень (высший) – руководители предприятий, аппарата управления ОАО «Газпром». Приоритетами такой отраслевой системы образования являются: стратегический менеджмент, анализ эффективности инвестиций, управление предприятием, экономика промышленности, организация труда, технические дисциплины по направлениям производств. Основным принципом системы фирменного профессионального образования ОАО «Газпром» объявляется ее непрерывность – обязательная последовательность первичного, ежегодного, периодического и целевого видов обучения на протяжении всего периода трудовой деятельности [6].

Система обучения Сбербанка основана на сети Учебных центров, в которых проводят обучение персонала как внешние, так и внутренние тренеры и преподаватели. В 2011 г. руководством банка были предприняты шаги по организации на её базе собственного Корпоративного университета Сбербанка [5]. Отметим, что ИОС

Сбербанка, в отличие от ИОС Газпрома, носит скорее корпоративный, чем отраслевой характер.

Другими авторами предлагается сходная классификация институциональных моделей ИОУ, которая включает три вида институциональной модели:

1) отраслевого интегрированного образовательного учреждения (ОИОУ);

2) корпоративного интегрированного образовательного учреждения (КИОУ);

3) интегрированного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования (ИОУ ДПО) [7].

В данной классификации отраслевое интегрированное образовательное учреждение – это образовательное учреждение многоуровневой (от начального профессионального до высшего и послевузовского образования) подготовки специалистов для крупных, специализированных отраслей экономики, которые определяют инновационную направленность ее развития.

Корпоративное интегрированное образовательное учреждение – это многофункциональное образовательное учреждение крупных специализированных для экономики региона предприятий, определяющих инновационную направленность ее развития, которое осуществляет двухуровневую основную (начальное профессиональное, среднее профессиональное) подготовку, а также переподготовку, повышение квалификации, оценку специалистов и координационные функции в области воспроизводства образовательного потенциала. Корпорация в данном случае понимается двояко. Это может быть и крупное предприятие (холдинг), осуществляющее различные виды деятельности, а также и несколько предприятий, объединившихся для достижения определенных целей. Исходя из этого, корпоративное интегрированное образовательное учреждение может обслуживать одно предприятие или несколько, тогда оно становится образовательным учреждением коллективного пользования. С другой точки зрения понятие «корпорация» – это объединение различных структур для выполнения какой-то определенной цели. В этом случае правомерно корпоративное обучение понимать как форму обучения, предполагающую привлечение учебных заведений различного уровня, отраслевых институтов, научно-исследовательских институтов и подразделений, а также консультационных организаций, включая кадровые агентства.

В этой связи наши общие аналитические выводы можно свести к следующему:

во-первых, интеграция в вышеизложенных рассуждениях рассматривается только применительно к частным интересам образовательного учреждения и/или региона, но не как не как комплексная

региональная задача (даже в том случае, когда выдвигаются региональные интересы, они рассматриваются в рамках дополнительного образования);

во-вторых, в этих определениях процесса интеграции игнорируется дошкольное воспитание и образование, что нарушает целостность процесса интеграции и непрерывность образовательного процесса;

в-третьих, авторы этих определений обходят молчанием подготовку специалистов высшей категории (кандидатов и докторов наук), что искусственно «усекает» образовательную пирамиду;

в-четвёртых, вполне обоснованно рассматривая корпоративную модель интегрированного образовательного учреждения, авторы полагают, что её правовая форма ограничена негосударственной собственностью, что, естественно, обедняет этот тип модели интегрированного образовательного учреждения;

в-пятых, авторы этих определений забывают, что процесс интеграции образовательных учреждений в рамках региона – это многофакторный процесс, развивающийся под воздействием факторов федерального, регионального уровней и факторов самого процесса образования;

в-шестых, концепция устойчивого развития, получившая международное признание, в том числе и в России, в качестве стратегической цели государственного и общественного развития, не выдвигается в качестве одной из задач развития региона и не делается попытки найти место процессам интеграции образовательных учреждений в устойчивом развитии региона;

в-седьмых, процесс интеграции образовательных учреждений, особенно в рамках региона, должен носить инновационный характер и иметь чёткие индикаторы оценки эффективности на всех стадиях этого процесса.

Учитывая вышеизложенное, мы можем дать следующее общее определение интегрированных образовательных процессов: это таким образом организованные образовательные процессы, которые объединяют различные предметные области, способы передачи знаний или педагогические приемы для повышения мультипликативного эффекта образования.

Интеграционные процессы в образовании – явление иного порядка, позволяющего осуществлять объединение неких образовательных систем, например, объединений ступеней образования (начального и среднего, дошкольного и школьного, высшего и послевысшего и т. п.), ресурсов (производственных и образовательных и т. п.), иных системных элементов. Тогда результатом интеграционных процессов в области организации образования станут интегрированные образовательные системы (ИОС), одним из

видов которых могут быть интегрированные образовательные учреждения (ИОУ) как формализованные определенным образом ИОС¹.

В этой связи классификация ИОС может быть осуществлена на базе как классификации ИОУ, так и классификации интеграционных процессов в образовании.

В педагогике выделяется ряд направлений интеграции, в том числе: содержательное (межпредметная интеграция; создание интегрированных проектов, курсов, программ; интеграция содержательных составляющих различных образовательных сфер (интеграция общего и профессионального образования, технического и гуманитарного образования и т. д.); организационно-технологическое (интегративные формы обучения, интегративные формы образования, интегративные технологии); институциональные (внутриобразовательные связи и взаимоотношения, внешние связи образовательных систем, интеграция науки и образования); личностно-деятельностное, выражающее процесс сближения субъективно-ролевых планов деятельности участников педагогического процесса; социально-педагогическое направление, в рамках которого создается целостная система «организации взаимоотношений личности и среды в целях их гармонизации, создание условий для всестороннего развития личности и ценностного отношения общества к Детству»; глобальное направление, ведущее к появлению мировой системы образования (Б.С. Гершунский, Н.К. Чапаев и др.) [2].

Кроме того, в сфере профессионального образования исследователи традиционно выделяют такие виды образовательной интеграции, как программная (вертикальная и горизонтальная) интеграция, а также интеграция с потребителями и интеграция с поставщиками ресурсов [4], относя их все, тем не менее, к программам только дополнительного профессионального образования. Под программной интеграцией понимается преемственность программ, которая по вертикали строго определена уровнями образования. Процессы вертикальной интеграции образовательных программ побуждают педагогов к их взаимной адаптации на различных уровнях, к выстраиванию системы последовательного изучения учащимися программ для получения определенного уровня образования. Такой вид интеграции в большей степени характерен для отраслевых об-

¹ Примером ИОУ ВПО является «университетский комплекс», объединяющий образовательные учреждения, которые реализуют образовательные программы различных уровней, иные учреждения и некоммерческие организации или выделенные из их состава структурные подразделения: см. п. 12 Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении) Российской Федерации, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 апр. 2001 г. № 264.

разовательных учреждений узкой направленности, однако должен быть востребован в современных условиях и в других ИОУ. Горизонтальная программная интеграция предполагает одномоментное получение пользователем (учащимся) более широкого диапазона компетенций. Особое значение здесь приобретает дополнительное профессиональное образование, которое обеспечивает получение различных видов знаний в ходе освоения ряда программ одного или разных уровней параллельно базовому образованию человека. При горизонтальной интеграции важен процесс содержательного взаимопроникновения образовательных программ и расширения сферы получаемого образования. Интеграция с потребителями образовательных услуг ИОУ обычно понимается как тесная интеграция с работодателями, создающими социальный заказ не только на определенные профессии или специальности, но и на состав и даже содержание образования. Интересен взгляд авторов на возможности интеграции с поставщиками разнообразных ресурсов – учредителями и бизнес-структурами, которые обеспечивают финансирование учебного заведения, проекты дополнительного образования с научными подразделениями, формирующими преподавательские кадры. В числе поставщиков символических ресурсов – органы управления образованием, которые предоставляют организационный механизм менеджмента образовательного учреждения [4].

На наш взгляд, идея интеграции в данном случае совершенно необоснованно экстраполируется на процессы, с образовательной интеграцией никак не связанные, – на процессы обеспечения основными ресурсами. А вот интеграция в цепочке поставщиков и потребителей основного ресурса (абитуриентов интегрированных образовательных учреждений), к которым обычно относят школы, училища, лицеи, колледжи, вузы и другие учебные учреждения, не только прямо отражает основное содержание одного из видов образовательной интеграции, но и более желательна.

Разработанная, исходя из вышеизложенного, и достаточно полная классификация видов интегрированных образовательных систем (ИОС) может быть представлена в табличной форме.

Таблица

Классификация видов интегрированных образовательных систем

Классификационный критерий	Виды ИОС
По степени формализации ИОС	Формализованная, неформализованная
По степени институционализации ИОС	Институционализированная, неинституционализированная
По отношению ИОС к государству	Государственная, негосударственная

Продолжение табл.

По организационной принадлежности ИОС	Профессиональная, отраслевая, корпоративная
По территориальной принадлежности ИОС	Местная, региональная, межрегиональная, национальная, интернациональная
По специализации образования в ИОС	Общего образования, профессионального образования, специального образования
По направлению интеграции в ИОС	Вертикально интегрированная, горизонтально интегрированная
По степени полноты интеграции ИОС	Полноинтегрированная (объединяет начальное, среднее, высшее, послевысшее образование), частично интегрированная
По верхней ступени интеграции	Высшее профессиональное образование среднее профессиональное образование начальное профессиональное образование

Приведенные определения и классификация могут быть использованы в качестве теоретической базы как в научных исследованиях, так и прикладных проектах при осуществлении реформирования систем образования разного уровня, в том числе регионального.

Список литературы

1. Интеграционные процессы в современном начальном образовании: заметки учителя. – URL: <http://fizminutka.ru/?p=116>.
2. Каримов З.Ш. Теория и практика институциональной интеграции высшего профессионального педагогического образования на основе синтеза внешнего и внутреннего компонентов: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. – Уфа, 2009.
3. Лобанов Н.А., Скворцов В.Н. Система образования и её эффективность // Экономика труда: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 1 / под ред. Н.А. Горелова, А.И. Тучкова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – С. 48–61.
4. Официальный сайт Московского государственного индустриального университета (МГИУ). – URL: <http://www.vfmgju.ru/Higher-education-in-Russia/The-integrated-educational-institution/index.html>
5. Официальный сайт ОАО «Сбербанк РФ». – URL: <http://www.sbrf.ru/>
6. Официальный сайт Системы непрерывного фирменного профессионального образования ОАО «Газпром». – URL: <http://www.snfpo.ru/>
7. Сёмкин Б.В., Сеницын В.А., Шевелева Л.В. и др. Интегрированное образовательное учреждение: вопросы моделирования // Высшее образование в России. – 2009. – № 2. – С. 104–111.

8. Скворцов В.Н. Потребность в непрерывном образовании как социально-экономическая категория: сущность и особенности применения // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина: науч. журн. – Т. 6. Экономика. – 2010. – № 4. – С. 7–15.

9. Скворцов В.Н., Лобанов Н.А. Концепция непрерывного образования и её реализация на базе многоуровневых образовательных учреждений // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина: науч. журн. – Т. 6. Экономика. – 2012. – № 4. – С. 108–131.

10. Скворцов В.Н., Лобанов Н.А., Тучков А.И. Проблемы оценки качества непрерывного образования // Образование через всю жизнь: проблемы становления и развития непрерывного образования: материалы докл. и сообщ. участн. междунар. конф. (Санкт-Петербург, 4–5 июня 2002 г.) / под ред. Н.А. Лобанова и В.Н. Скворцова. – СПб.: Файндер, 2002. – С. 171–175.

11. Ярулов А.А. Интегративное управление формированием среды образования в школе: дис. ... д-ра пед. наук. – М., 2008. – 415 с.

УДК 338.45:69

Е.А. Петрова

Модель управления стоимостью проекта комплексной жилой застройки

В статье рассматривается система управления стоимостью проекта комплексной жилой застройки. Приведена модель, которая применяется в строительных организациях, использующих инновации в управлении стоимостью. Рассмотрены функции каждого подразделения в представленной модели системы управления стоимостью.

The article describes the system of project cost management for integrated cluster housing. The model, using innovative management cost, implemented by construction companies, is presented. Functions of each unit in the presented model of project cost management, are considered.

Ключевые слова: управление стоимостью, затраты, бюджет, комплексная жилая застройка.

Key words: cost management, costs, budget, integrated cluster housing.

По нашим наблюдениям, многие строительные организации сегодня не уделяют должного внимания инновациям в области управления проектами комплексной жилой застройки (КЖЗ). Между тем управление стоимостью КЖЗ является здесь важнейшей подсистемой, а рационализация бюджета осуществляется на основе реализации технических и технологических новшеств в проектах КЖЗ. Зачастую же руководство таких организаций управляет проектами КЖЗ лишь с учетом предыдущего опыта и не использует новых подходов в управлении стоимостью проектов, что, соответственно, делает их менее конкурентоспособными [3]. Или, как правило, намереваясь внедрить какие-либо инновации, руководство строительной компанией исходит из допущения, что внедренная инновация обязательно будет иметь положительный экономический эффект, при этом произойдут системные улучшения, позитивные изменения ряда показателей фирмы и в конечном итоге произойдет улучшение финансовых показателей, увеличение прибыли и др. Между тем при оценке финансовой эффективности важны как минимум два момента: сам факт наличия динамики показателей и амплитуда этой динамики.

Рассмотрим некоторые основные моменты управления стоимостью КЖС.

Очевидно, что основная цель управления – обеспечение оптимальной стоимости проекта, при которой достигается его максимальная рентабельность [1]. Основным показателем, определяющим результаты работы строительной организации по реализации проекта КЖЗ, является прибыль. Величина прибыли сопряжена с размером затрат на производство. Строительные организации, нацеленные на выживание и дальнейшее развитие, задаются вопросом о повышении эффективности своих бизнес-процессов, стремятся достичь наибольшей эффективности своих операций, определить направления для инвестиций с максимальной отдачей, а также разрабатывают и предлагают все новые решения по снижению затрат.

Управление стоимостью проекта КЖЗ начинается с его сводного сметного расчета, финансового планирования и определения бюджета. Особое внимание уделяется точности и достоверности сметных расчетов для объективного формирования смет, что является основой для снижения стоимости и повышения эффективности строительства [4]. Финансовый план включает в себя процессы во времени, необходимые для обеспечения и гарантии того, что проект будет выполнен и является основой для утверждения бюджета проекта.

В зависимости от стадии жизненного цикла проекта бюджеты могут быть [2]: предварительными (оценочными), утвержденными (официальными), текущими (корректируемыми), фактическими.

После проведения технико-экономических исследований составляются предварительные бюджеты, которые носят в большей степени оценочный, нежели директивный, характер. Такие бюджеты подвергаются согласованию со всеми заинтересованными лицами и в конечном итоге утверждаются руководителем проекта или другим лицом, принимающим решение. После того как бюджет обрел официальный статус, он становится эталоном, по отношению к которому происходит сравнение фактических результатов.

В ходе реализации проекта возникают отклонения от ранее запланированных показателей, что должно своевременно отражаться в текущих бюджетах. И по завершении всех работ в качестве итогового документа создается фактический бюджет, в котором отражаются фактические показатели.

Мировой опыт свидетельствует о том, что вопросы стоимостного инжиниринга занимают одно из центральных мест в деятельности инвестиционно-строительных организаций. Все это приводит к значительной экономии финансовых средств бюджетов различных уровней и росту прибыли коммерческих организаций, которые участвуют в реализации проектов комплексного освоения территорий (КОТ).

В зарубежной теории и практике системе управления стоимостью (Cost Management) уделяется особое внимание, так как оптимизация затрат на реализацию проектов оказывает значительное влияние на его конечные результаты, и в особенности на их эффективность. Система управления стоимостью оказывает решающее значение на расчеты и основание инвестиций в проектах КОТ. Большинство специалистов считает, что повышение эффективности составления смет главным образом связано с совершенствованием сметной нормативной базы, но, как показывает мировой опыт, проблемы повышения эффективности оценки стоимости строительства значительно глубже [5].

В этой связи для оптимизации затрат на всех стадиях реализации проекта КЖЗ автором предложена модель управления стоимостью проектов КЖЗ (рис. 1).



Рис. 1. Модель управления стоимостью проекта КЖЗ

Данная модель позволяет выявить основные направления капиталовложений, установить целевые показатели затрат на реализацию проекта, разработать методы планирования и контроля затрат, а также методы определения стоимости на разных стадиях жизненного цикла проекта.

Реализация модели управления стоимостью проекта КЖЗ обеспечивается координированными действиями участников управления стоимостью проекта КЖЗ (рис. 2).

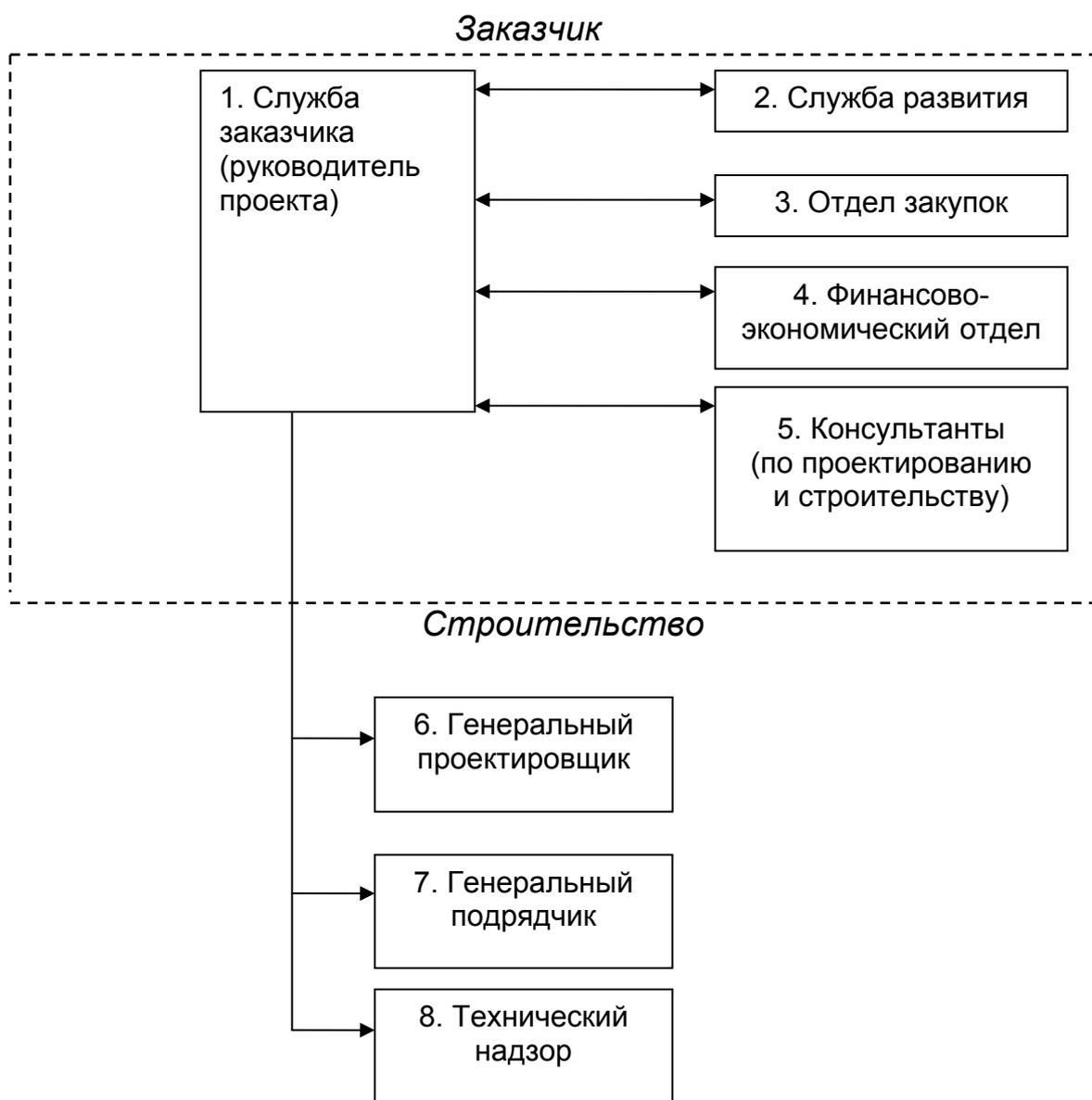


Рис. 2. Участники управления стоимостью проекта КЖЗ

Согласно данной схеме во главе управления стоимостью проектом стоит служба заказчика (руководитель проекта), которая взаимозависима от службы развития, отдела закупок, финансово-

экономического отдела и консультантов по проектированию и строительству. В подчинении службы развития находится генеральный проектировщик, генеральный подрядчик, технический надзор.

Перечислим функции каждого подразделения в модели управления стоимостью.

1. Служба заказчика выполняет весь спектр задач, касающихся процесса управления проектом строительства: оформление ИРД (исходно-разрешительной документации), согласование проекта, сопровождение проекта, прохождение экспертизы, получение разрешения на строительство, технический надзор, ввод в эксплуатацию объекта, оформление права собственности.

2. Служба развития занимается поиском инноваций, новых материалов, оборудования, новых эффективных решений. В данной модели управления стоимостью большое внимание уделяется инновациям, служба развития включает определенное количество людей, ответственных за управление стоимостью реализуемого проекта. Раньше инновации рассматривались как непредвиденный риск, за который никто не хочет нести ответственность. Но в данном случае проектная группа, входящая в состав службы по развитию, не боится рисковать, вводит инновации в управление стоимостью проекта, отсюда появляется возможность рассматривать всю палитру материалов, оборудования, проектных решений, которая существует на внешнем рынке и принимать наиболее эффективные решения, что позволит получить оптимальную стоимость проекта комплексного освоения, не снижая его качество. Существующее понятие «Стоимостной инжиниринг» (Value Engineering) не является обычным «плановым обзором», это не просто «хорошая инженерия», а самостоятельный подход к эффективности проекта, поиск наилучшего функционального баланса между затратами, надежностью и производительностью проекта. В состав группы входят опытные специалисты-профессионалы, что влечет за собой увеличение затрат проекта на оплату их труда, но оно должно быть оправдано потенциальной экономией средств на реализацию проекта. Как правило, результаты исследований группы по стоимостному инжинирингу (Value Engineering), позволяют выработать рекомендации по уменьшению затрат на строительство от 10 до 30 % от стоимости проекта.

3. Отдел закупок обеспечивает строительство объектов специальным технологическим и другим оборудованием и материалами, осуществляет приемку, учет и надлежащее хранение находящегося на складе оборудования, изделий и материалов, а также передачу их в монтаж или для производства работ, предъявляет претензии к заводам-изготовителям или поставщикам в случае установления не-

комплектности или дефектов оборудования и аппаратуры, по качеству материалов, а также несвоевременной их поставки и недопоставки.

4. Финансово-экономический отдел осуществляет организацию и регламентацию бюджетного управления в компании, обеспечивает процесс бюджетирования и контроля выполнения бюджета, доводит утвержденные показатели бюджетов и ключевые показатели деятельности до подразделений и обеспечивает оперативный контроль над их выполнением.

5. Консультанты по строительству и проектированию представляют и защищают интересы заказчика во время строительства, организуют и управляют отдельными этапами строительства, контролируют качество всех выполняемых строительных работ. Они являются внешней службой развития, обладают знаниями по внедрению инновационных идей в строительстве и проектировании.

6. Генеральный проектировщик участвует в составлении задания на проектирование, определяет по согласованию с заказчиком и подрядчиком объемы, этапы и стоимости проектных работ, подготавливает по поручению заказчика за счет его средств исходные данные для проектирования, организует процесс проектирования и т. д.

7. Генеральный подрядчик осуществляет выполнение всех работ в соответствии с общим графиком строительства и планом финансирования объекта, обеспечивает строгое соблюдение всех используемых технологий, координирует все вопросы, связанные со строительством объекта, включая получение необходимых согласований, обеспечивает рациональное использование территории, охраны окружающей среды, пожарной безопасности, а также техники безопасности и охраны труда, сдает объект в эксплуатацию «под ключ», в том числе отвечает за оформление исполнительной документации.

8. Служба технического надзора осуществляет экспертные и контрольные мероприятия, позволяющие рассчитывать на своевременное выполнение подрядчиком строительно-монтажных или ремонтно-отделочных работ в рамках установленных проектных объемов, уровня качества, а также стоимости материалов.

Согласно представленной схеме по управлению стоимостью проектов КЖЗ автором было уточнено влияние результатов деятельности каждого подразделения на стоимость проекта.

Так, позиция заказчика существенно влияет на стоимость проекта, так как он правомочен определить, по какой стоимости и какого типа жилье будет построено. Сегодня же, когда требования к проектам и конкуренция на рынке недвижимости ужесточились, многие заказчики пытаются нарушить баланс: реализовать проект еще быстрее, вложить в него как можно меньше средств, но при этом хо-

тят в итоге получить наивысшее его качество. Хотя при реализации любого проекта прежде всего следует задумываться не о способах максимального снижения его стоимости, а об ее оптимизации до адекватно приемлемого уровня.

Назначение проектировщиков в вопросе о снижении стоимости проекта комплексного освоения территории состоит в том, чтобы проявить все свои знания и умения на реализацию поставленной задачи, найти необходимые конструктивные, технологические и прочие решения, потратить силы и интеллектуальные способности не на доказательство заказчику, что денег на строительство объекта надо вдвое больше, а на реализацию конкретно поставленных задач. Отсюда следует, что определяющее значение для опытных проектировщиков имеет внедрение инновационных технологий как непосредственно при самом проектировании, так и в проектных решениях. Именно за решение этой задачи заказчик и платит проектировщику. Ведь только при выполнении данного условия заказчик получит проектное решение и необходимую сметную стоимость, профессионально проработанную проектировщиками. Генпроектировщик должен выбирать эффективные решения для проекта, т. е. осуществлять вариативное проектирование, а не просто воплощать идею заказчика.

Генподрядчик тоже непосредственно имеет прямое влияние на стоимость, поскольку его задачей является как можно больше заработать денежных средств, но при этом «меньше делать».

Как показывает практика, отдел закупок также не заинтересован в поиске оптимальных вариантов по качеству и цене материалов, оборудования для компании, а всем известно, что чем больше различных вариантов материалов они найдут, тем больше будет выбор для строительства объекта недвижимости.

Из нашего анализа следует, что в традиционной системе управления неизбежно возникает конфликт интересов, который оказывает непосредственное влияние на стоимость проекта КЖЗ и не может быть разрешен без специальных усилий. Поэтому в каждой крупной инвестиционно-строительной организации необходимо создавать специализированную службу развития, которая бы занималась обоснованием принятия оптимальных и эффективных решений в проектах КЖС.

Как правило, намереваясь внедрить какие-либо инновации, руководство строительной компании исходит из допущения, что внедренная инновация будет иметь положительный экономический эффект, произойдут системные улучшения, позитивные изменения ряда показателей фирмы, и в конечном итоге произойдет улучшение финансовых показателей, увеличение прибыли и др. Фактически, оценивая финансовую эффективность, мы оцениваем два

момента: сам факт наличия динамики показателей и амплитуду этой динамики.

Таким образом, система управления стоимостью проекта КЖЗ является ключевым направлением всей системы управления строительной организации любой организационно-правовой формы, так как именно здесь собирается вся информация о фактических затратах, а значит, закладываются основы для получения фактической прибыли. Качественное управление является необходимым для достижения определенного экономического результата и повышения эффективности работы строительной организации. Соответственно, без создания внутренней системы управления стоимостью проекта комплексной жилой застройки невозможно повысить эффективность и рентабельность производства, достичь прогнозируемой величины прибыли.

Список литературы

1. Заренков В. А. Управление проектами. – 2-е изд. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. – 312 с.
2. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами: под общ. ред. И.И. Мазура. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.
3. Орловская Т. Н., Петрова Е. А. Понятие и сущность управления стоимостью при комплексной застройке // Вестн. гражданских инженеров. – 2013. – № 5(40). – С. 243–249.
4. Резниченко В. С., Ленинцев Н. Н. Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве: справ. пособие с методиками и примерами расчетов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Слово, 2005. – 516 с.
5. A Guide to the project management body of knowledge (PMBOK). 2000. Pennsylvania, USA.

Проблемы организации финансового мониторинга в российских коммерческих банках и инструменты их оптимизации

Кредитные организации, балансируя между ответственностью за соблюдение антилегализационного законодательства и необходимостью сохранения клиентской базы, сталкиваются с дополнительными рисками, которые возникают вследствие ужесточения требований регулятора и жесткой конкурентной борьбы на банковском рынке. Проблемы усугубляются несовершенствованием законодательной базы. В статье анализируются сложности организации финансового мониторинга и реализации механизма национальной системы ПОД/ФТ в кредитных организациях. Предлагаются новые инструменты, способствующие оптимизации процесса осуществления банками функций ПОД/ФТ и повышению эффективности работы всей системы финансового мониторинга путем решения выявленных недостатков.

Balancing between the responsibility for observing the law against money laundering and the necessity of retaining the client base, lending agencies face additional risks arising as a result of toughening the requirements of the regulator and the fierce competition at the banking market. The situation is aggravated because of not improving the laws. This paper presents the analysis of difficulties connected with organization of financial monitoring and implementation of the national AML / CFT system tool in lending agencies. There are proposals of new tools to facilitate the optimization process of implementing AML / CFT functions by banks and to improve the efficiency of the entire system of financial monitoring by settling the identified deficiencies.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, ПОД/ФТ, легализация, анти-легализационное законодательство, правовой риск, критерии подозрительности, оптимизации процесса ПОД/ФТ.

Key words: financial monitoring, AML / CFT, legalization, laws against money laundering, legal risk, criteria of suspicion, optimization of AML / CFT process.

Кредитные организации испытывают определенные трудности при реализации контрольных процедур, направленных на снижение риска легализации доходов, полученных преступным путем. Так, с целью предотвращения вовлечения их в подозрительные схемы кредитные организации применяют определенный инструментарий на различных этапах взаимоотношений с клиентами (как физическими, так и юридическими лицами).

Например, на стадии рассмотрения заявления клиента – физического лица – банк использует следующие подходы: не открывает счет без присутствия лица, на имя которого открывается счет, либо его представителя, а также счет без предоставления документов, необходимых для идентификации и установления сведений о клиентах¹. Однако на практике указанные инструменты являются малоэффективными, так как для физического лица, целью которого является использование банковских услуг для проведения сомнительных операций и/или обналичивания денежных средств, добытых преступным путем, не представляет сложности обеспечить личное присутствие лица, указанного в предоставляемых документах в банке, и представить документ, удостоверяющий его личность.

Следует отметить, что после вступления в силу отдельных положений Федерального закона № 134-ФЗ [3] из правового инструментария, предусматривающего возможность отказа физическим лицам в открытии счета, были исключены такие основания в отказе, как:

- отсутствие по своему местонахождению юридического лица;
- представление недостоверных документов, подтверждающих идентификационные данные;
- наличие сведений об участии заявителя на открытие счета в террористической деятельности.

Данный закон наделил банки правом отказать в обслуживании физическому или юридическому лицу в случае возникновения подозрений о том, что целью заключения такого договора является совершение операций в целях отмывания доходов и финансирования терроризма (сокращено ОД/ФТ). Однако, по нашему мнению, данные изменения в законодательстве не способствуют исполнению банками своих функций по противодействию отмыванию доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), так как, например, для проверки действительности паспортов граждан Российской Федерации кредитные организации могут воспользоваться специальным сервисом официального сайта Федеральной миграционной службы (ФМС России) [3] в сети Интернет. Проверка принадлежности физического лица к перечню террористов и экстремистов на стадии его идентификации также не представляет практических сложностей, но вынести мотивированное решение об отказе в открытии счета физическому или юридическому лицу ввиду наличия подозрений о том, что счет открывается для совершения операций в целях ОД/ФТ, представляется крайне сложным.

По нашему мнению, данный фактор создает, с одной стороны, риски необоснованных отказов и вследствие этого возникновение претензий со стороны клиентов, которые могут потребовать в

¹ Пп. 1 п. 1 ст. 7 Федерального закона № 115-ФЗ.

судебном порядке доказать достоверность негативной информации и обоснованность имеющихся у кредитной организации подозрений, а также возникает угроза утраты клиентов. С другой стороны, возможность возникновения претензий от надзорных и регулирующих органов. Действительно, Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) обязывает российские банки открывать счета потенциальным клиентам¹. При необоснованном отказе от заключения договора банковского счета заявитель вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а банк в данном случае как сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить клиенту причиненные этим убытки.

Таким образом, отсутствие установленных на законодательном уровне качественных требований к информации о клиенте (см. табл.), высокая степень верифицируемости подозрений банка в отношении добросовестности клиента могут стать дополнительным источником правового риска для кредитных организаций [2].

Кроме того, на этапе открытия счета физическому лицу на основании представленных им документов, необходимых для его идентификации, кредитная организация не обладает достаточной информацией для вынесения мотивированного суждения о характере проводимых потенциальным клиентом операций. В случае открытия счета вновь созданному юридическому лицу его финансовая история и вовсе отсутствует.

Таблица

Общие принципы открытия/закрытия банковского счета, отказа в проведении операции кредитными организациями

	Физические лица	Юридические лица
Основание для отказа в открытии счета/вклада	1. Наличие ФЛ в Перечне. 2. Наличие подозрений о том, что счет/вклад открывается с целью ОД/ФТ	1. Наличие учредителей/руководителей ЮЛ в Перечне. 2. Наличие подозрений о том, что счет/вклад открывается с целью ОД/ФТ
Основание для отказа в проведении операции	1. Не предоставлены документы, необходимые для фиксации информации об операции (ФИО, ИНН, адрес). 2. Наличие подозрений о том, что операция совершается в целях ОД/ФТ	1. Не предоставлены документы, необходимые для фиксации информации об операции (наименование, номер банковского счета, ИНН). 2. Наличие подозрений о том, что операция совершается в целях ОД/ФТ
Основание для отказа в обслуживании	Принятие в течение года двух и более решений об отказе в проведении операции	Принятие в течение года двух и более решений об отказе в проведении операции

Источник: составлено авторами.

¹ 1 ст. 846 ГК РФ от 26.01.1996. № 14-ФЗ. Ч. 2 [1].

Таким образом, возможность отказа в открытии счета по такому основанию как наличие подозрений о проведении (в том числе планируемом) потенциальном клиентом операций в целях легализации доходов, полученных преступным путем, могут повлечь за собой грубейшее нарушение законодательства, так называемую «торговлю счетами» на российском рынке банковских услуг.

После того как с заявителем на открытие банковского счета заключены договорные отношения в соответствии с международной практикой, кредитные организации могут использовать два основных инструмента, направленных на ограничение вовлечения в подозрительные операции – отказ в проведении операции и/ или дальнейшем обслуживании клиента, а также блокирование его счета. В условиях российской системы ПОД/ФТ порядок использования таких инструментов имеет свои особенности.

В соответствии со ст. 7.2 Федерального закона 115-ФЗ кредитная организация, обслуживающая клиента – плательщика, должна отказать в совершении операции, только если в составе расчетных документов отсутствует необходимая информация о получателе средств.

Необходимо отметить, что лица, занимающиеся легализацией незаконных доходов, имеют высокую квалификацию, что значительно облегчает им проведение через банк сомнительных операций. Однако, учитывая тот факт, что при проведении расчетных операций и сопровождении сделок клиентов кредитная организация обладает всеми необходимыми сведениями, данный инструмент также является малоэффективным для предотвращения использования российских банков для проведения операций подозрительного характера.

Для решения данной проблемы, по нашему мнению, было бы эффективным внедрение механизма получения кредитными организациями от регулятора информации о реальных рисках, связанных с конкретным клиентом.

Полагаем, что целесообразно направлять запрос в Росфинмониторинг в случае возникновения подозрений о том, что клиент ведет незаконную деятельность. В том случае, если регулятор опровергнет подозрения кредитной организации, с банка снимается ответственность за действия клиента, принятого на обслуживание. Однако данное обстоятельство не должно отменять обязательств банка осуществлять постоянный мониторинг за операциями клиента. Если же в ответ на запрос от уполномоченного органа поступит негативная информация в отношении клиента, у банка будет возможность мотивированно отказать клиенту в обслуживании.

Более того, в отдельных случаях российские банки не только могут, но обязаны приостановить операции по счету клиента (если хотя бы одной из сторон операции является фигурант перечня террористов и экстремистов (далее – Перечень)). За исключением операций по зачислению денежных средств, поступивших на счет физического или юридического лица, на пять рабочих дней с даты,

когда распоряжение клиента об их осуществлении должно быть выполнено. Банк направляет в уполномоченный орган (ФСФМ – Федеральная служба по финансовому мониторингу) сообщение о такой операции для получения разрешения о ее проведении или уведомления о дальнейшем приостановлении (рис. 1) [4].

В отношении такой категории лиц Федеральным законом 134-ФЗ введено требование о замораживании (блокировании) денежных средств или иного имущества на их счетах. По нашему мнению, направление сообщения в Росфинмониторинг об операции, одним из сторон которой является фигурант Перечня, с целью получения дальнейших директив является излишним. Полное совпадение данных клиента с Перечнем должно являться достаточным основанием для однозначных действий банка: отказа в проведении операции либо замораживания счета. Ожидание ответа от Росфинмониторинга либо дальнейшая заморозка счета влекут за собой излишние затраты времени и трудовых ресурсов, что особенно ощутимо в условиях информационной перегруженности регулятора.

Российские банки имеют право расторгнуть договор банковского счета с клиентом в случае вынесения ему в течение одного года двух и более решений об отказе в совершении операции. Как уже отмечалось, одним из таких оснований является непредоставление клиентом документов и сведений, необходимых для фиксирования информации в соответствии с положениями Федерального закона 115-ФЗ [5], а другим – наличие подозрений в том, что совершаемые клиентом операции носят признаки так называемых «подозрительных операций». В связи с тем, что указанные нормы малоприменимы на практике, воспользоваться правом отказа в дальнейшем обслуживании клиента российские банки в настоящее время практически не имеют возможности по ряду причин. Во-первых, учитывая количество клиентов, находящихся на обслуживании даже в небольшом банке, отслеживание количества отказов в совершении операции по одному клиенту не представляется возможным, не говоря уже о крупных банках. Во-вторых, наличие подозрений о том, что цель совершения операции – легализация преступных доходов, является довольно сомнительным основанием для отказа клиенту в его проведении. Например, если во время проведения проверки Банком России деятельности кредитной организации будут выявлены операции, обладающие признаками подозрительных, которые не были своевременно выявлены кредитной организацией, то несвоевременное выявление либо вовсе отсутствие подозрений ответственного сотрудника в отношении данного клиента не освободит банк от ответственности перед законом. В этой связи можно сделать вывод о том, что с целью расширения инструментария, применяемого банками в целях ПОД/ФТ, необходимо на законодательном уровне определить конкретные случаи, которые могут расцениваться банком как основание для расторжения договора банковского счета.

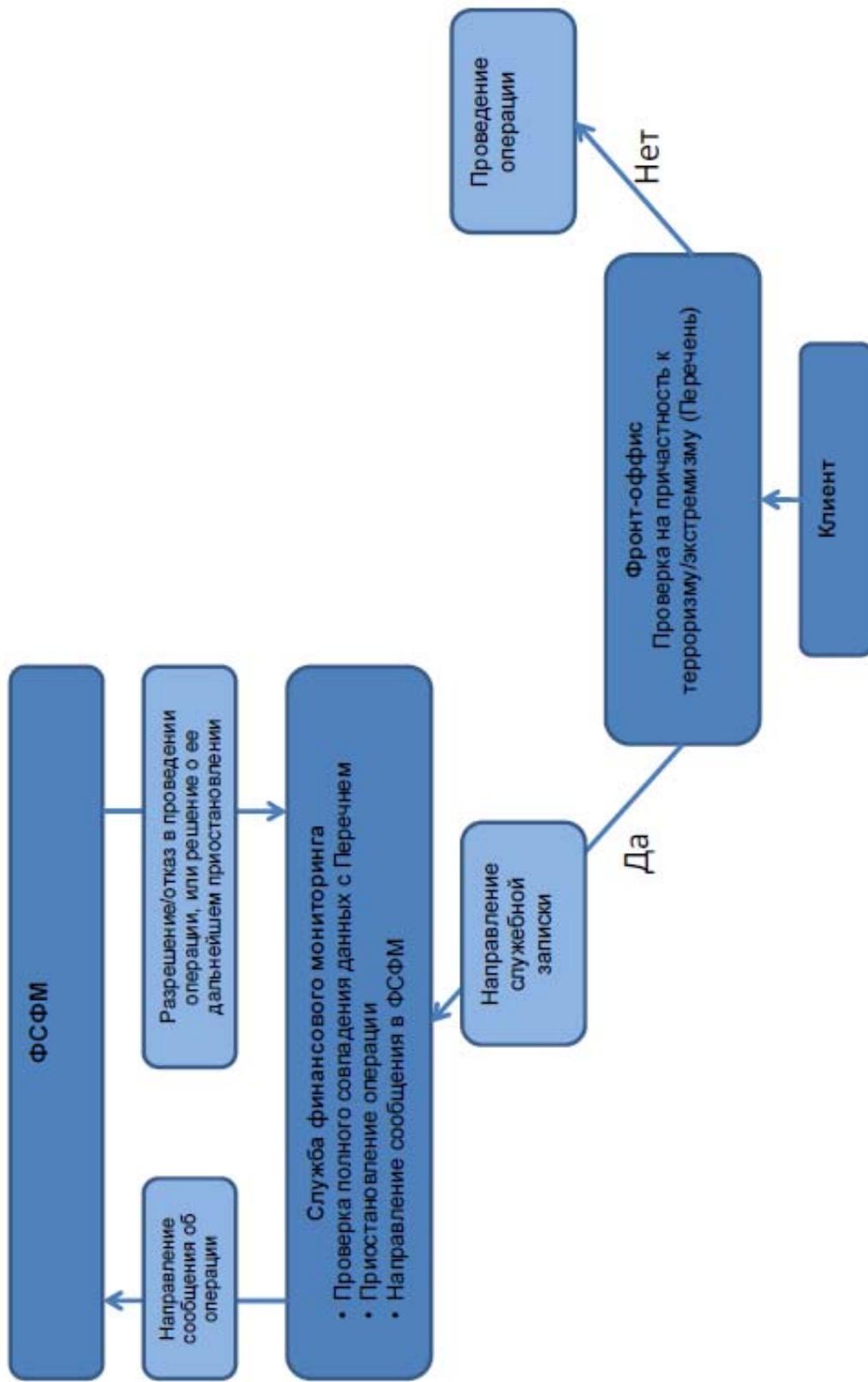


Рис. 1. Процедура выявления среди клиентов банка лиц, участвующих в экстремистской деятельности и/или финансировании терроризма

Несмотря на то, что вступившие изменения в антилегализационное законодательство номинально расширили перечень инструментов, имеющих в распоряжении кредитной организации для противодействия их вовлечения в подозрительные схемы на различных этапах взаимоотношений с клиентами, фактически основные из них могут быть использованы банком только за счет принятия правового риска. Причина этого в том, что условием их применения является наличие обоснованных подозрений, что деятельность клиента связана с легализацией преступных доходов. При этом критерии верифицируемости (обоснованности) таких подозрений в российском законодательстве отсутствуют. Таким образом, на современном этапе развития национальной системы ПОД/ФТ инструменты, направленные на повышение устойчивости национальной банковской системы от противоправных посягательств клиентов в целях легализации преступных доходов, требуют совершенствования.

По результатам анализа практики нами предложены следующие дополнительные инструменты, использование которых в совокупности с имеющимся комплексом мер повысит эффективность работы финансового мониторинга и сопротивляемость внешним негативным факторам в области ПОД/ФТ в кредитной организации (рис. 2):

- 1) проверка адресов массовой регистрации клиентов;
- 2) анализ прозрачности бизнеса клиента.

Как показывает банковская практика, недобросовестные клиенты, занимающиеся противоправной деятельностью и использующие счета в банках с целью ОД/ФТ, приходят в банк массово. Как правило, это группа взаимосвязанных физических или юридических лиц, совершающих однотипные операции с общими контрагентами. Зачастую подобные юридические лица представляют в качестве руководителей нелегитимных лиц, которые получают за это определенный доход. Такие группы лиц имеют схожий адрес регистрации и/или фактического местонахождения, особенно это касается так называемых «фирм-однодневок», у которых есть адреса массовой регистрации. С целью совершенствования противодействия ОД в коммерческих банках, целесообразно еще на этапе принятия на обслуживание клиента проверить совпадение его адреса с имеющейся базой клиентов, и в случае, если в клиентской базе будет обнаружено несколько клиентов, зарегистрированных по тому же адресу, то это будет служить дополнительным сигналом для кредитной организации усилить контроль за операциями данных клиентов.

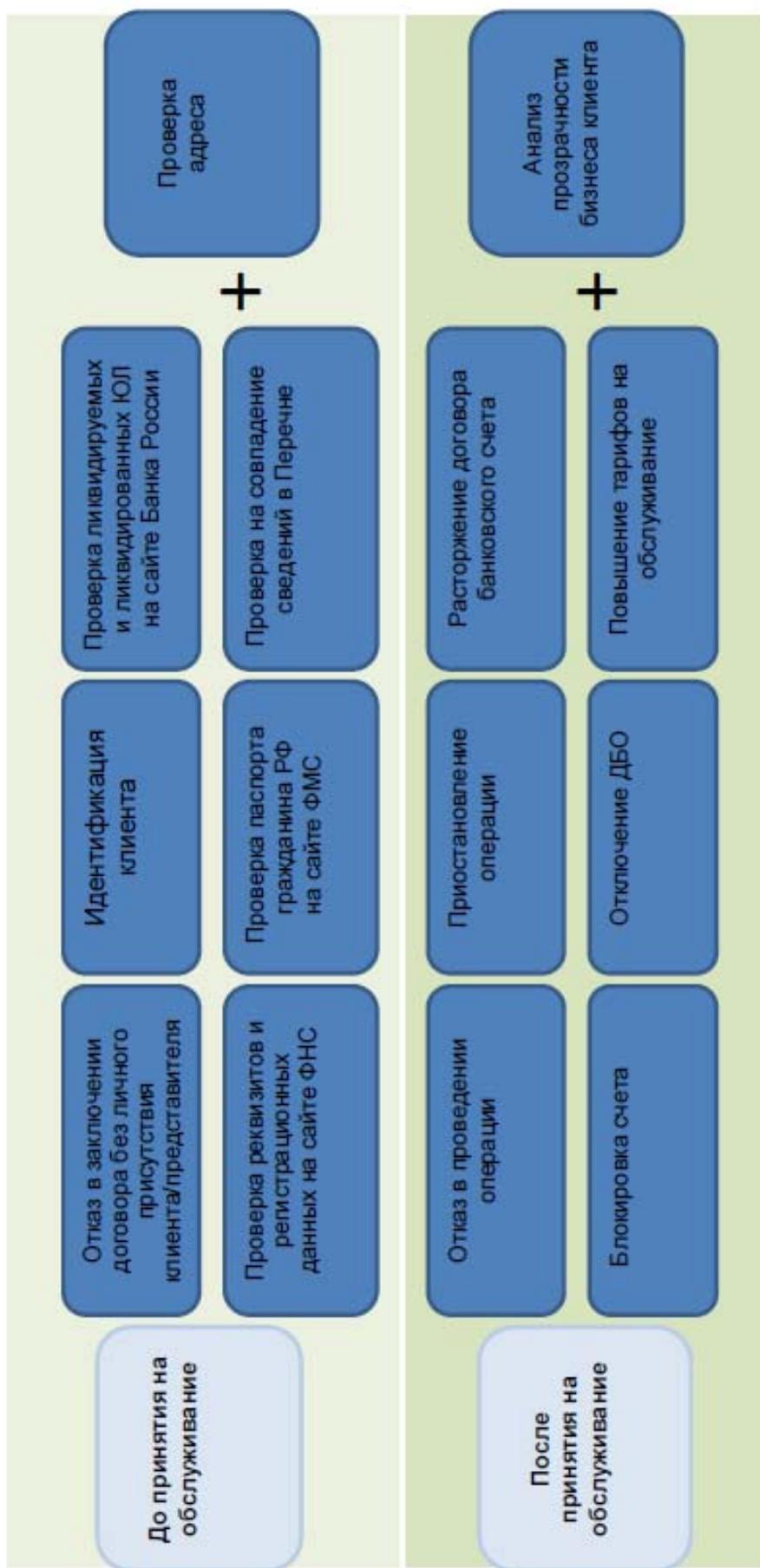


Рис. 2. Совокупность инструментов кредитных организаций в области ПОД/ФТ, применяемых в отношении клиентов

В случае, если физическое лицо состоит на обслуживании в кредитной организации и у сотрудников банка возникли сомнения в законности его операций из-за отсутствия прозрачности бизнеса, в адрес клиента направляется запрос на предоставление документов. Документы, являющиеся основанием для проводимых операций, необходимо запрашивать в том случае, когда исходя из анализа выписки по счету клиента невозможно однозначно судить о легитимности его деятельности. В качестве таких документов могут быть запрошены счета-фактуры, договора займов, договора купли-продажи товаров и услуг, налоговые и таможенные декларации, бухгалтерская отчетность и т. д.

Стоит отметить, что на сегодняшний день мошенникам не составляет труда предоставить в банк фиктивные договора и сделки, якобы подтверждающие операции по счету. В данных обстоятельствах единственным критерием, на который могут опираться ответственные сотрудники при вынесении суждения об операциях клиента, служат налоговая декларация и бухгалтерская отчетность.

Учитывая представленный выше обзор банковской практики и действующий запрет, установленный федеральным законом, об информировании клиента о мероприятиях, осуществляемых в отношении него кредитной организацией, мы полагаем возможным исключить использование запросов банков на предоставление подтверждающих документов от клиентов. По нашему мнению, необходимость в предоставлении документов клиентом целесообразна только в момент открытия банковского счета, когда в целях идентификации клиента необходимы учредительные документы юридического лица, свидетельство о регистрации в ЕГРЮЛ, ИНН, паспорт физического лица и другие идентификационные документы.

В свою очередь, отказ от запросов на предоставление подтверждающих документов обусловлен несколькими причинами. Во-первых, отсутствие прозрачности бизнеса не всегда означает ведение незаконной деятельности. Клиент может иметь счета в различных кредитных организациях одновременно, и в зависимости от тарифов и специфики каждого финансового института он может производить расчеты с поставщиками и покупателями через один банк, а все налоговые, таможенные и социальные платежи в бюджет РФ осуществлять через второй. Во-вторых, данная мера поможет избежать излишнего обременения оформлением документации как для клиента, так и для кредитной организации. Для добросовестного клиента трата времени и усилий на сбор запрашиваемых банком подтверждающих документов, временные потери из-за дополнительных визитов в банк с целью решения

проблем обслуживания и т. д. могут негативно повлиять на формирования взаимоотношений с банком и в конечном итоге привести к потере банком клиента. В условиях острой конкурентной борьбы за клиента такие факторы, как деловая репутация банка и доверительные отношения с клиентом, играют особенно важную роль.

Поэтому возможность получения кредитными организациями оперативной информации от налоговой и миграционной служб (ФНС и ФМС), по нашему мнению, повысит эффективность проверочных процедур, избавив от лишних трудовых затрат сотрудников банковской службы финансового мониторинга, связанных с составлением запроса клиенту, анализом и хранением предоставленных им документов. Следовательно, это в целом улучшит эффективность работы финансового мониторинга в кредитной организации.

Таким образом, проведенный нами анализ имеющихся в распоряжении финансовых институтов инструментов позволил сделать вывод о том, что сформированная к настоящему времени национальная система ПОД/ФТ преимущественно ориентирована на воспрепятствование движению активов экстремистских организаций и террористов через банковскую систему. Однако кредитные организации подвержены высокому риску их использования в целях ОД/ФТ на различных стадиях взаимоотношений с клиентами. Предложенные нами инструменты призваны расширить имеющийся у кредитных организаций арсенал мер, применяемых в целях выявления потенциальных и действующих нежелательных клиентов, противодействия использованию банковских услуг и продуктов в целях сокрытия преступных доходов, а также минимизации специфических банковских рисков, возникающих в сфере ПОД/ФТ.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. Электронный ресурс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122254>.

2. Лебедева М.Е., Молова Л.А. Деятельность кредитных организаций РФ в программе по борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем // Казанский экон. вестн. – 2014. – № 2(10).

3. Официальный сайт Федеральной миграционной службы ФМС России. URL: <http://www.fms.gov.ru>

4. Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу. URL: www.fedsfm.ru.

5. Федеральный закон № 115-ФЗ от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

6. Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям».

Способ обоснования теорией синергетики результата изменения организационной структуры экономической системы

В статье рассмотрены вопросы определения состояний экономических структур и связей в них с помощью основных положений теории синергетики. Представлены возможности экономико-математической интерпретации глобального изменения структуры под воздействием управляющих параметров. Определена важность расчета синергетических связей и сложность приложения результатов к развитию экономической системы как таковой. Проведена связь глобальных изменений с организационными изменениями внутри системы. Статья имеет теоретико-практическую направленность.

The article covers subjects of detecting different kinds of the state of the economic structures and links within them with the basic provisions of the synergetics theory. The probabilities of the economic and mathematical interpretation of the patterns' global change under the influence of the control parameters, are presented. The importance of calculating the synergetic links and the complexity of applying the results to the development of the economic system itself, are proved. The link between global changes and organizational changes within the system is established. The article is meant as a theoretical and practical one.

Ключевые слова: синергетика, эффект, транснациональные корпорации, индивиды, пространственные структуры, интерпретация, самоорганизация, внешняя среда, глобализация, управляющие параметры, мода.

Key words: synergetics, effect, multinational corporations, individuals, spatial structures, interpretation, self-organization, environment, globalization, control parameters, fashion.

Теория синергетики определяет положение экономических систем с позиции объективных законов теории организации. Объектом исследования выступают индивиды и экономические структуры. Методы, используемые для изучения данных явлений, определяются известными основоположниками теории организации. Изучение глобального воздействия на экономическую систему производится исходя из определяющих влияний теории синергетики на процессы и организации как таковые.

История развития систем предполагает, по словам А.В. Жданко [1], три этапа: биоэволюция; эволюция управляемых систем (в част-

ности, индивидов); предвидимая постсоциальная (постчеловеческая) техноэволюция.

На фазе эволюции управляемых систем объясняются процессы, происходящие в большинстве случаев и в наше время. Например, теория управления дефицитными ресурсами подчеркивает принадлежность нашей эпохи в большей степени ко второй фазе. При этом мы не должны забывать, что данная фаза, так же как предыдущая и так же как последующая, может быть описана универсальным направленным процессом развития Вселенной. Она включает в себя, по словам того же А.В. Жданко, две крупные стадии, представленных двумя отрезками прямой: 1 стадия – эволюция неуправляемых систем, 2 – эволюция управляемых систем.

Почему нам интересно было остановиться на истории развития системы с позиций эволюционного развития? Причиной является изучение процессов, происходящих с отдельными индивидами и организациями (экономическими структурами) с позиции общей теории статики и динамики. Статичность и динамичность – два фактора, определяющие степень реализации тех или иных процессов, происходящих с объектами нашего исследования.

Эти факторы объясняют взаимодействие между материальным и нематериальным мирами. Структурная характеристика статики основывается на понятии не фактора (силы), а элемента (или компонента) социосистемы. Ведущую роль в реализации данных факторов играют индивиды. Они являются источниками всех материальных и нематериальных благ, которыми распоряжается общество. В результате развития системы усиливается роль человека как источника информации и уменьшается его роль как источника производительных сил. Происходит смещение роли индивида в социосистеме. Взаимодействие индивидов и материальных ресурсов, даже в статике, определяется эволюционной направленностью.

В отличие от статического развития динамика предполагает не только внутреннее развитие и совершенствование систем индивида и экономических структур (более сложных с позиции теории организации), но и качественное развитие с внешней стороны, происходящее под воздействием внешних факторов. Если рассматривать глобальную составляющую, воздействующую на индивида и экономическую структуру, то характеризовать внешнее воздействие можно с помощью PESTE-анализа. При этом в динамике данное воздействие даст качественное изменение организационно-управленческой структуры экономической системы со своими особенностями использования ресурсов индивидов как таковых.

Синергетика, в свою очередь, определяет то, что временные, пространственные и пространственно-временные структуры не накладываются на систему извне, а возникают самостоятельно [3, с. 86].

Самоорганизация, происходящая на макроуровне, рассматривается Германом Хакеном, как глобальное воздействие на систему окружающей среды (описываемое управляющими параметрами); появление или смешивание компонент системы; внезапное изменение управляющих параметров, происходящее в то время, когда система релаксирует в новое состояние при новых условиях (связях).

В результате мы можем описать состояние систем через изменение управляющих параметров и самоорганизацию.

Глобализация определяется с позиции Г. Хакена, как изменение управляющих параметров.

Опишем с экономической точки зрения происходящие процессы по результатам глобального воздействия на экономическую систему:

организация до воздействия \longrightarrow

глобальная составляющая \longrightarrow организация после воздействия.

Внешняя среда воздействует на организацию. Факторы, влияющие на состояние организации, определяются PESTE-анализом. В результате воздействия выделяются следующие управляющие параметры.

£ \longrightarrow степень эффективности управления дефицитными ресурсами;

¥ \longrightarrow степень конкурентоспособности внутри системы через конфликтологию и за ее пределами.

Степень эффективности и управления дефицитными ресурсами будет определяться значениями показателей ликвидности и рентабельности. Относительность значений данных параметров более точно может отражать динамику развития экономических структур и индивидов. Независимо от изменения значений абсолютных показателей мы можем объективно оценить эффективность функционирования экономической структуры.

Степень конкурентоспособности чаще всего определяется оценкой экспертов, т. е. самих индивидов, представителей других экономических структур. Здесь присутствует большая доля субъективности. При данном определении важно наравне с оценкой извне оценивать состояние системы показателями, которые могут продублировать субъективную оценку и снизить степень риска несоответствия. Конкурентоспособность можно оценить относительно динамической составляющей доли экономической структуры или индивида в общем результате производства добавленной стоимости. Такая оценка позволит сопоставить субъективную и объективную составляющую и просчитать параметрический коэффициент степени конкурентоспособности рассматриваемой системы.

Проявление действия синергетики в материальной составляющей реализуется на уровне организации новой структуры. В своих исследованиях мы определили состав дефицитных составляющих

экономических структур. Это персонал (в качестве коллектива индивидов как таковых), технология, организация и экономика [2]. Как раз организация или порядок и приоритетность взаимодействия составляющих элементов внутри экономической структуры определяются через выбор организационно-управленческой составляющей как таковой. Этой же точки зрения придерживается и теория менеджмента.

Что же касается этапа глобализации, или глобального воздействия на состояние системы как таковое, то результат самоорганизации экономических структур, происходящих на макроуровне, претворенный в соответствующую организационно-управленческую структуру – это образование ТНК (транснациональных корпораций).

Итак, в своем исследовании мы определили управляющие параметры, объясняющие трансформацию организационно-управленческих структур в глобальные системы. Извне на систему давят политические, экономические, социальные, технологические, экологические факторы. В этой связи необходимо отметить, что объединение организаций в транснациональные составляющие приводит к повышению значений относительных управляющих параметров, характеризующих уровень конкурентоспособности.

С точки зрения физических процессов при медленном изменении воздействия окружающей среды система в некоторых критических точках может переходить в новое состояние, отличающееся более высоким порядком или структурой. В частности, могут возникнуть пространственные структуры, хотя действие окружающей среды на систему совершенно однородно [3, с. 86]. То есть может не проходить глобального изменения в политике, технологии, экономике и экологии, а система сама под воздействием внутренних процессов изменит свою пространственную направленность (расширит количество связей элементов, превратится в наиболее устойчивую систему).

Формулы, которые описывают возможность изменения пространственных структур, разработаны и изучены на примерах изменения физических, химических и биологических систем.

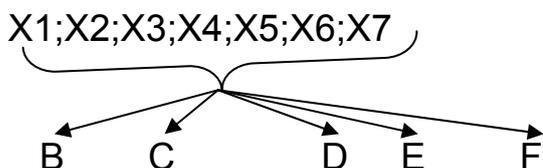
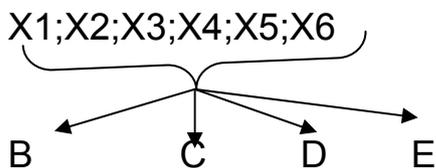
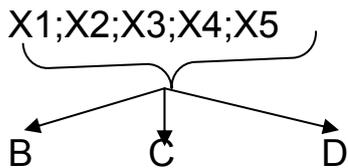
Главные выводы, к которым пришли математики, заключается в том, что при некотором значении параметра управления однородное решение, как показывает анализ устойчивости по линейному приближению, может стать неустойчивым.

В экономических системах данные структурные изменения могут быть привязаны к организационно-управленческим изменениям. При этом внешние практически не меняющиеся воздействия под влиянием управляющего параметра – достижение более высоких прибылей организации – может привести к смещению пространственных мод и изменить направление развития структуры. Мода –

это геометрическая средняя. В основу положено усреднение значений ключевых показателей внутри системы.

Попробуем это изобразить на примере.

Пусть имеются три вида структур со своей концентрацией ресурсов и региональным влиянием. Нам необходимо просчитать возможные изменения направленности их взаимодействия в результате их глобальной интеграции. В основу положен синергетический эффект, сложность объяснения которого определена специалистами:



где $\{X_i\}$ – множество элементов системы.

В результате данное взаимодействие можно описать с помощью системы линейных уравнений, помогающей рассчитать количество звеньев в системе:

$$\begin{cases} 1/5 \times x_1 + 3 = y_1 \\ 1/6 \times x_2 + 4 = y_2 \\ 1/7 \times x_3 + 4 = y_3 \end{cases} \quad (1)$$

где $\{Y_i\}$ – множество звеньев системы.

Основываясь на методе Г. Хакена, описанного в разделе эволюции пространственных структур [3, с. 75–77], преобразуем систему линейных уравнений в систему уравнений, описывающих пространственные структуры. В представленной структуре к результатам решения системы линейных уравнений мы добавляем главные составляющие системы с уточнением частоты наступления пространственной ориентации. Модальное значение частоты рассчитывается по методу определения структурной средней, постоян-

ное же отклонение пространственной структуры будет определено значением определителя матрицы системы линейных уравнений. Уравнение пространства может быть представлено в виде

$A_0(x_0; y_0; z_0)$ – точка плоскости;

$\vec{n}(a; b; c)$ – вектор, перпендикулярный плоскости;

$a \times (x - x_1) + b \times (y - y_1) + c \times (z - z_1) = 0$ – уравнение пространственной структуры;

x – складывается из сложения параметров уравнения (1);

y – определяется значением определителя матрицы ($\Delta=0,3$) системы уравнений (1);

z – определяется модальным значением (максимальная частота проявления данной структурной взаимосвязи=3):

$$\begin{cases} a \times (1/5 + 3) + b \times (0,3) + \tilde{n} \times (1 \times 3) = 0 \\ a \times (1/6 + 4) + b \times (0,3) + \tilde{n} \times (1 \times 3) = 0 \\ a \times (1/7 + 4) + b \times (0,3) + \tilde{n} \times (1 \times 3) = 0 \end{cases} \quad (2)$$

где a, b, \tilde{n} – координаты вектора.

Управление фигуры в пространстве описано с помощью трех уравнений (2), представляющих направления развития сценария при заданном целевом значении функции и минимизации влияния извне на систему.

В результате расчета мы получили количество связей в структуре, учитывающей оптимальное сочетание имеющихся в системе элементов. Оптимальное сочетание определено через расчет значений моды – структурной средней.

На графике представлена направленность изменений плоско-пространственной ориентации в совокупной структуре взаимосвязи элементов.

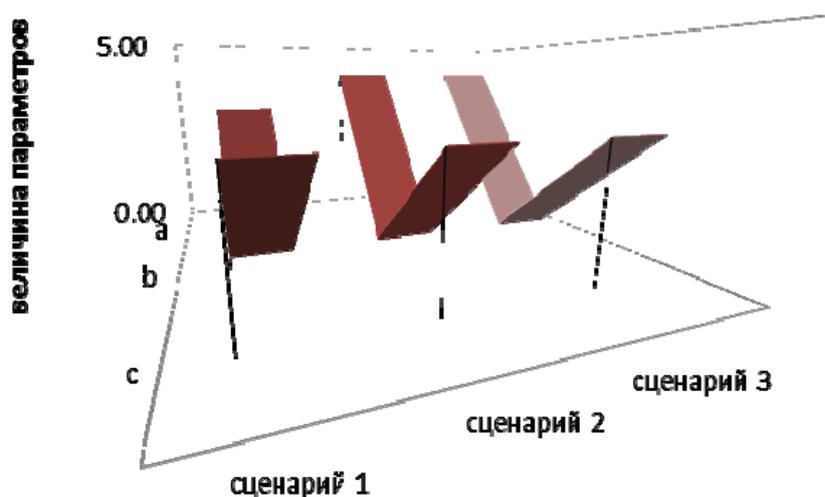
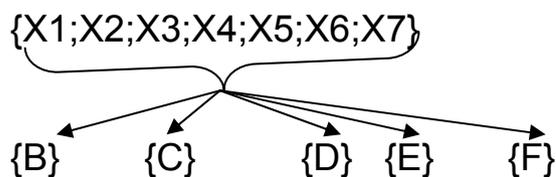


Рисунок. Интерпретация эволюции пространственных организационных структур в экономических системах

Как видно из графика, по третьему сценарию идет расширение влияния организационных изменений. Происходит более глобальный охват через сосредоточение большего количества управленческих звеньев в структуре. Это приводит к усилению синергии организационной структуры и объединению под ее влиянием большего количества ресурсов, а соответственно, и повышению в целом конкурентной устойчивости:



Единичность была заменена множественностью, расширением и усилением пространственной ориентации.

Таким образом, в результате синергетического воздействия увеличивается доля рынка, расширяется ассортимент, повышается внутренняя социальная ответственность за счет интеграции представителей (индивидов) различных социосистем, возникает больше внутренней силы (как в динамике, так и в статике) для эффективного использования дефицитных ресурсов, повышается экономическая эффективность (ликвидность, рентабельность) пользования дефицитными ресурсами за счет интеграционных моментов, возникает больше стратегических возможностей развития системы.

В этой связи и в результате проведенного исследования в целом можно сделать следующие выводы.

1. Оформившись в ТНК, экономические системы могут более гибко переориентироваться за счет большего охвата информационных и материальных ресурсов, а следовательно, и большего совокупного потенциала.

2. Изменение управляющих параметров повышает устойчивость систем в результате их объединения в форме ТНК. Резкое изменение управляющих параметров, например необходимость перехода на новые стандарты менеджмента (с точки зрения влияния внешней среды резкое увеличение влияния изменений экономической политики на уровне суверенной территории), качественно изменяет и состояние ТНК. ТНК получает качественный рост в результате возможности более длительного нахождения в релоксирующем состоянии.

3. Устойчивость системы при изменении внешних параметров оказывается сильнее, если учтены внутренние изменения системы.

Обычные организации такого себе позволить не могут, поскольку они имеют меньшую силу и устойчивость и подвержены большому объему риска.

Таким образом, воздействие окружающей среды предопределяется эволюцией пространственной структуры при изменении взаимодействия внутренних элементов.

Список литературы

1. Жданко А.В. Эволюция управляемых систем: единая теория общества и истории. – СПб.: Алетейя, 2008. – 809 с. (Сер. «Левиафан»).

2. Сметанина Т.В. Стратегические основы развития эффективной экономической деятельности организации – экономического субъекта-предприятия России в условиях международной интеграции. ФГБОУВПО «СПГУТД», 2012. – 165 с.

3. Хакен Г. Синергетика: Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / пер. с англ. – М.: Мир, 1985. – 429 с.

Сущность и основные признаки интегрированной компании

В статье рассмотрены проблемы определения сущности интегрированной компании и уточнено понятие «интегрированная структура». Раскрыты современные возможности, которые получает современная интегрированная компания в рамках реализации своей конкурентной стратегии.

The article covers problems of determining the nature of an integrated company. Concept "integrated structure" is refined. The author considers current opportunities which a modern integrated company may take while implementing its competitive strategy.

Ключевые слова: интеграция, процесс интеграции, интегрированная структура, интегрированная компания, конкурентный потенциал, экспансия, холдинг, финансово-промышленная группа.

Key words: integration, integration process, integrated structure, integrated company, competitive potential, expansion, holding, financial and industrial group.

Несмотря на достаточно длительную полемику в отношении сущности и результативности деятельности интегрированной компании, нельзя сказать об ее окончании, поскольку многие вопросы до сих пор требуют уточнения и некоторой корректировки ввиду полученного опыта и новых тенденций.

В отечественной экономической литературе понятие «интеграционная структура» раскрывается в трудах экономистов А. Г. Мовсесяна и Ю. Якутина. А. Г. Мовсесян под интеграционной структурой понимает «объединение промышленных предприятий, торговых компаний и коммерческих банков на базе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда в целях проведения согласованной политики развития производства» [5, с. 32]. Ю. Якутин представляет интеграционную структуру как «объединение предприятий и финансовых организаций на договорной основе в целях расширения возможностей производственного, научно-технического и социального развития» [9, с. 32].

Для лучшего понимания точек зрения, представленных выше, нам необходимо соотнести их с понятием интеграции. Так, например, М. Алешин определяет интеграцию как «организационно-экономическое слияние двух или более элементов в единое целое, при котором появляется новое качество» [1, с. 18]. Согласно пози-

ции М. Алешина, данное новое качество получает выражение в синергии интегрированного капитала. Под синергией будем понимать повышение эффективности деятельности в результате интеграции разрозненных аспектов в единое целое. Таким образом, сумма составных частей становится больше, нежели их алгебраическая сумма.

Становится очевидно, что экономические интеграционные структуры создаются в ходе объединения субъектов, осуществляющих финансово-хозяйственную деятельность с целью обеспечения благоприятных условий деятельности в будущем, увеличения инвестиций в производство, а также повышения эффективности.

В этой связи, суммируя различные мнения относительно сущности интеграции в экономике, можно подойти к следующему определению, предложенному А.В. Федосеевым: «Интеграция – это объединение экономических субъектов в целях оптимизации текущей деятельности, инвестирования в производство и в конечном итоге с целью повышения эффективности их взаимодействия» [8]. В данном определении делается акцент на новой организационной форме взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности, ведущего к получению синергетического эффекта.

Процесс интеграции, по мнению специалистов, открывает перед его участниками следующие возможности:

- широкий доступ к различного рода ресурсам (материальным, финансовым, трудовым);
- возможность осуществлять финансово-хозяйственную деятельность на более широком операционном и географическом пространствах;
- улучшать показатели эффективности;
- совместно выработать стратегические решения по вопросам экономического взаимодействия;
- повысить конкурентный потенциал, создавать своего рода барьеры от конкурентов, которые не входят в интеграционные структуры [2].

Процесс интеграции в разных странах осуществляется различными способами и идет с неодинаковой степенью интенсивности. Российская экономика фактически стала ареной столкновения двух моделей взаимодействия ее промышленного и кредитно-финансового секторов, отличающихся уровнем и масштабом контроля банков над акционерным капиталом производственных компаний. С одной стороны, это открытая (американская) модель с опорой на собственные ресурсы предприятий и небольшой долей заемных средств и с другой – закрытая (японо-германская) модель с привлечением портфельных инвесторов при относительно высоком инвестиционном риске [3].

Первая модель (американская), как правило, реализовывалась тогда, когда интеграционные процессы разворачивались вокруг промышленного предприятия. В данном случае экспансия в другие отрасли в любом случае была связана с исходной специализацией. Экспансия развивалась в следующих четырех направлениях [6]:

1) интеграция вверх или вниз в соответствии с цепочкой технологического процесса;

2) контроль над предприятиями-поставщиками оборудования;

3) горизонтальная интеграция (не переходя границы основной специализации);

4) устанавливается контроль над предприятиями-банкротами, потребителями своей продукции (покупка за долги, назначение управляющего, инициирование процедур финансового оздоровления, разделение бизнеса и покупка необходимой для группы части/направления/мощностей).

Попытки экспансии по второму направлению предпринимались редко. Примеров, когда такие экспансии заканчивались успешно, нет. Если обратиться к российскому опыту, то даже Газпрому в свое время, несмотря на приложенные усилия, не удалось интегрироваться с рядом крупных машиностроительных предприятий. При этом Газпром был основным заказчиком данных предприятий на протяжении многих лет. Сделки не состоялись – государство стремилось сохранить авиационную специализацию этих предприятий, даже несмотря на то, что было не в состоянии обеспечить заводы должным количеством профильных заказов. Тем не менее весьма сомнительно, что второе направление смогло бы обеспечить доминирование на товарных рынках.

Третье направление характерно для развитой экономики рыночного типа. В России оно не пользуется большой популярностью, поскольку редко приводит к доминированию на новых товарных рынках. В качестве основной причины исследователи называют низкую ожидаемую отдачу от реструктуризации тех предприятий, которые продаются с дисконтом (а это, в свою очередь, результат их низкой эффективности). Характерным примером является ЛУКОЙЛ, который отказался от инвестиций в НОРСИ и Краснодарский НПЗ в пользу покупок за рубежом.

В отличие от промышленных групп, группы, центральным элементом которых выступает кредитно-финансовое учреждение, ориентируются на принципиально иную модель. В целях формирования в первую очередь устойчивых групп они включали в состав структур многоотраслевые промышленные конгломераты, добиваясь максимально возможной диверсификации. Финансовые организации (чаще всего это банки) стремились к приобретению эффективных предприятий из разных отраслей народного хозяйства, а не концен-

трировать свои активы в одной отрасли. При этом крупные монопольные структуры все же возникают (отечественный пример – объединение Лебединского, Стойленского и Михайловский ГОКов в составе группы банка «Российский кредит» в 1998 г.), но не часто [7].

Сегодня в нашей экономике характер взаимоотношений между банковским и промышленным капиталом только формируется, но уже можно достаточно отчетливо наблюдать постепенное движение от открытой модели к закрытой. Это во многом связано с тем, что в настоящее время именно рынок банковских ссуд, в отличие от фондового рынка, может обеспечить приток инвестиций в реальный сектор экономики. Кроме того, как уже отмечалось, только путем расширения участия в собственности промышленных предприятий и реальном управлении ею банковский капитал может обеспечить приемлемые инвестиционные риски и соответствующее им участие в прибылях, а предприятия, в свою очередь, получают реальную возможность привлечь столь необходимые им финансовые ресурсы.

Родиной закрытой (банковской) модели интеграции по праву считается Япония. В Японии шесть крупнейших интеграционных структур (сюданов) – Мицубиси (Mitsubishi), Мицуи (Mitsui), Сумитомо (Sumitomo), Дай-Ити Кангё (Dai-Ichi Kangyo), Фуё (Fuyo), Санва (Sanwa). Промышленные объединения, входящие в сюдан, построены, как правило, по принципу вертикальной интеграции (кэйрэцу). Хотя перекрестное владение акциями в группе незначительное, связи между участниками финансово-промышленной группы достаточно тесные. Наряду с горизонтальными группами постепенно формировались вертикальные структуры, такие как Toyota, Sony, Nissan.

В горизонтальных интеграционных структурах имеются центральная торговая компания, а также ряд менее крупных торговых предприятий второго плана. Рассматриваемые структуры являются широко диверсифицированными, поэтому уровень внутригрупповой торговли достигает в среднем 20 %. Внешние сделки происходят через центральную компанию. Как результат – существенный оборот компаний, входящих в группу. Центральная компания, помимо внешних закупок, берет на себя роль инфраструктурного элемента группы. Кроме этого, данная компания выполняет вспомогательную финансовую функцию как источник внутригрупповых займов и страховщика торговых операций.

Коммерческие и трастовые банки групп контролируют около 40 % общего капитала банков. Страховым компаниям интеграционных структур принадлежит 53–57 % всего страхового капитала. Процесс формирования интегрированных структур происходил поэтапно. На первом этапе происходило накопление капитала за

счет осуществляемой коммерческой деятельности. На втором этапе за счет накопленного капитала возникло производство. И только по завершению второго этапа образовались банковские структуры и финансовые компании [4].

Некоторые из групп (структур) существуют более века. Группа «Сумитомо» фактически действует уже около 370 лет, «Мицуи» – 325 лет, «Мицубиси» – более 130 лет. Группы «Дай-Ити Кангё», «Фуё» и «Санва» созданы в начале и в середине XX в. Предшественниками современных сюданов были крупнейшие семейные холдинговые компании «дзайбацу» (Zaibatsu), среди которых ведущее место занимала «четверка»: «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда».

Несмотря на значительный перевес банков, мы считаем, что ориентиры в скором времени будут смещены в сторону инвестиционных компаний, поскольку последние способны предложить более гибкие (что немаловажно при постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре) финансовые продукты.

Банковские интеграционные структуры включают в себя промышленные предприятия широкого круга отраслей, но у наиболее сильных и эффективных можно выделить следующие общие черты.

1. Непременное наличие крупных сырьевых предприятий, ориентированных на экспорт продукции. В российских структурах это, конечно, предприятия нефтяной, металлургической отраслей, производство минеральных удобрений. Ни одна из существующих банковских структур не обошлась без широкомасштабной экспансии хотя бы в одну из перечисленных отраслей.

2. Стремление включить в состав интегрированной структуры (как минимум установить тесные партнерские отношения) предприятия с длительным производственным циклом. Это, на наш взгляд, объясняется потребностью в оборотных средствах со стороны предприятий и необходимостью долгосрочных инвестиций со стороны финансовых организаций (банков в частности).

3. Экспансия в отрасли, которые ориентированы на внутренних розничных потребителей. К таким отраслям относятся пищевая промышленность, легкая промышленность, торговля нефтепродуктами, импорт продовольствия и ТНП, производство строительных материалов. Данный процесс в первую очередь связан с потребностью в хорошем денежном потоке, который, как правило, есть у компаний розничной торговли.

4. Экспансия в высокотехнологичные отрасли, определяющие лицо промышленности XXI в. Прежде всего, это электроника, информатика и связь.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффект процессов интеграции на формирование структуры товарных рынков не

так велик, как на другие процессы, протекающие в экономике. Данный эффект значительно ниже ожидаемого. На отдельно взятом товарном рынке интеграционная структура обладает той же властью, что и входящие в нее предприятия (с соответствующей специализацией).

Рассматривая организационно-управленческие проблемы формирования и функционирования российских интегрированных бизнес-групп, следует подчеркнуть, что интеграция (сращивание) финансового капитала с производственным – общемировая тенденция. Предпосылками такого рода интеграционных процессов являются конкурентные преимущества, которые получают участники таких образований. Этими преимуществами в зависимости от формы слияния могут быть: согласованная политика в области финансов, производства, сбыта продукции, лоббирование в правительственных и законодательных органах, совместная реализация проектов, устойчивость развития членов группы, возможность привлечения и консолидации необходимых инвестиционных ресурсов.

Практика показывает, что и сейчас финансово-промышленные группы продолжают формировать бизнес в соответствии с одним из двух типов организации интегрированной структуры. В первом случае это холдинг, во втором – корпорация. Выбор того или иного варианта в первую очередь зависит от той степени контроля, которую хотят установить владельцы (холдинг мягче, корпорация – жестче). Наиболее распространены у нас формы классического холдинга, в котором управляющей компании принадлежат пакеты акций (может быть, и не контрольные) других компаний, являющихся членами холдинга. Управление в таком холдинге осуществляется посредством вхождения представителей управляющей компании в органы управления (совет директоров и/или правление) членов холдинга. Каждый из членов холдинга выступает как самостоятельная структура, проводящая автономную хозяйственную и финансовую деятельность. Основными задачами холдинга являются выработка общей стратегии и отслеживание ее выполнения без вмешательства в операционную деятельность, повышение стоимости группы как одного бизнеса на основе диверсификации инвестиций, разработка и внедрение технологий стратегического планирования. Функции управляющей компании сводятся к выработке стратегии развития и контролю по всем аспектам бизнес-процессов как отдельных предприятий, так и группы в целом. Еще одной немаловажной задачей управляющей компании является налаживание коммуникационной среды для участников группы.

Принципы построения финансово-промышленной корпорации довольно близки к холдингу за исключением того, что в качестве управляющей компании и членов холдинга выступают не отдельные

юридические лица, а дивизиональные подразделения одного юридического лица. При этом у управляющего (головного) подразделения, условно говоря, имеется стопроцентный пакет акций других обособленных подразделений. Подразделения работают по своим финансовым и хозяйственным планам, утвержденным головным звеном. Все имущество корпорации формально принадлежит головному подразделению, передающему его обособленным подразделениям только в пользование. Такая структура управления позволяет при необходимости полностью сконцентрировать финансовые активы и рычаги управления в головном звене.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно определить не только сущность, но и основные признаки интегрированных компаний в современных условиях, а именно: наличие ключевой компании, осуществляющей общее управление; присутствие критических взаимосвязей разного типа – имущественных, персональных, технологических; реализация синергетических (системных) эффектов; формирование конкурентных преимуществ; диверсификация производственных мощностей.

Список литературы

1. Алешин М. Интеграция фиктивного и реального капитала в финансово-промышленных группах и холдингах // Маркетинг. – 2004. – № 3(76). – С. 17–27.
2. Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегия развития // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 120–125.
3. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001.
4. Мещеряков М.Г., Скрипнюк Д.Ф. Институциональное развитие: интегрированные корпоративные структуры // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2002. – № 3–4.
5. Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 444 с.
6. Паппэ Я., Глухина Я. Внешнеэкономические факторы транспортиции крупного бизнеса в России // Вопр. экономики. – 2005. – № 1.
7. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес или экономический феномен; особенности обновления и совершенного этапа развития // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1.
8. Федосеев А.В. Теоретические основы становления процессов интеграции как одной из форм реорганизации субъектов экономической деятельности. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lib.csu.ru>
9. Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // Рос. эконом. журн. – 1998. – № 4. – С. 28–34.

Инновационные проекты в системе управления развитием организации

В статье рассмотрены проблемы развития инновационных проектов на примере конкретного предприятия, проанализированы различные составляющие инновационного проектирования, раскрыто его влияние на развитие организации. Сформулированы направления решения проблем инновационного развития предприятий.

The article deals with the problems of development of innovative projects on the example of the particular company in the Russian economy. Various components of innovative design are analyzed, and the influence on the organization's development is proved. The guidelines for solving the problems of the organization's innovative development are laid down.

Ключевые слова: инновации, экономика, предприятие, промышленность, развитие, проблемы, инновационный проект.

Key words: innovation, economy, enterprise, industry, development, problems, innovative project.

Современный период социально-экономического развития характеризуется, с одной стороны, углубляющейся глобализацией экономического пространства, а с другой – активизацией деятельности государств по защите национальных рынков. В этой связи возрастает острота конкуренции как за рынки сбыта продукции, так и за ресурсы, которые становятся все более ограниченными и имеющими все более высокую стоимость. Это создает для организаций как экономических агентов весьма противоречивую и неустойчивую внешнюю среду.

В таких условиях управление хозяйственной организацией все больше имеет основной целью не столько максимизацию прибыли, сколько обеспечение её (организации) экономической безопасности и устойчивости функционирования, повышение гибкости реагирования на изменяющуюся ситуацию, рост эффективности использования ресурсов при достаточной норме прибыли. Исходя именно из этих целей и должна строиться сегодня вся система управления организацией: как ее текущим функционированием, так и развитием.

Между тем, как отмечают специалисты, на современном этапе менеджменту построить систему развития своего предприятия го-

раздо сложнее, чем обеспечить оптимальное решение проблем оперативного характера, поскольку в этом случае на первый план выступают не задачи количественного роста, а укрепление устойчивости организации, повышение качества продукции и создание долговременных гарантий сбыта продукции и стабильных отношений с поставщиками, в том числе с государственными структурами [3].

Существующая система управления организациями в российской экономике во многом, по нашему мнению, до сих пор несет на себе отпечаток той системы управления, которая была характерна для советского периода. Прежняя система была выстроена под жесткую вертикаль государственного управления и стабильные условия финансового, материально-технического обеспечения, гарантированный сбыт продукции. И тогда она в целом показывала достаточную эффективность. Однако кризис советской экономики в свое время был вызван не внутренними проблемами предприятий, а скорее неправильной, как показало время, ценовой, финансовой, экономической политикой в отношении предприятий, усложнением внешнеэкономической среды. Нынешняя система управления организацией нуждается в совершенствовании, поскольку в силу инерции она не позволяет оперативно взаимодействовать с рыночной средой, склонна к затратным решениям, не ориентирована на инновационное развитие. В такой организации не могут быть внедрены в полной мере механизмы и технологии проектного управления как наиболее эффективной в современных условиях формы управления в организациях, позволяющей быстро реализовывать инновационные решения и быстро реагировать на складывающуюся конъюнктуру.

Между тем обеспечение развития организации в условиях изменяющейся конъюнктуры и ограниченности ресурсов возможно прежде всего на основе разработки и внедрения инновационных проектов как наиболее гибкого и эффективного инструмента решения инвестиционных задач. По нашему мнению, именно инновационное проектирование явится тем звеном, которое обеспечит совершенствование всей системы управления развитием хозяйственной организации или предприятия.

Имеющаяся в Российской Федерации практика инициирования и разработки инновационных проектов имеет незначительные масштабы и связана прежде всего с оборонно-промышленным комплексом, поскольку именно в нем существуют действительные потребности производства, а сами проекты осуществляются с широким использованием зарубежного опыта. В других же сферах экономики инновационные проекты в основном носят поисковый характер и реализуются прежде всего за счет бюджетного финансирования на цели НИОКР. Средства самих предприятий мало участвуют в

финансировании проектов, что свидетельствует о слабой связи реального сектора экономики с инновационными разработками [4]. Нестановочно возникают трудности с реализацией ряда инновационных продуктов, разработка которых финансировалась государством или государственными структурами. Предприятия не хотят их приобретать не только по причине недостатка средств, но и по причине их текущей неактуальности для конкретных предприятий, особенно при наличии дешевых иностранных аналогов. В условиях санкций картина может измениться.

В целом инновационный проект представляет собой систему организационных, финансовых, исследовательских, производственно-технических и маркетинговых мероприятий, которые направлены на создание и внедрение в условиях рынка новых продуктов, работ, услуг не имеющих аналогов в производственной практике и обеспечивающих существенное повышение эффективности и качества результатов деятельности предприятия.

Эффективное управление инновационными проектами требует учета их отраслевых и функциональных особенностей, условий инициирования и реализации. С учетом этого можно рассмотреть различные типы инновационных проектов для целей управления. Таким образом, типологию инновационных проектов целесообразно проводить по нескольким критериям.

Во-первых, это *институциональный* критерий, характеризующий субъекта инновационного проектирования. Здесь можно выделить инновационные проекты, осуществляемые государственными структурами, крупными корпорациями, малыми инновационными предприятиями, инновационными фирмами при научных организациях и вузах, проекты, реализуемые на принципах частно-государственного партнерства и по международным инициативам.

Во-вторых, в зависимости от *сферы внедрения* можно предложить отраслевую типологию инновационных проектов.

В-третьих, в зависимости от *функциональной направленности* инновационных проектов их можно разделить на проекты, нацеленные на такие виды инноваций, как процессные, технологические, продуктовые, маркетинговые, организационные, экологические, образовательно-кадровые.

Влияние инновационных проектов на развитие конкретной организации может характеризоваться следующими результатами:

- получение дополнительных средств для развития организации в результате реализации инновационных продуктов;
- освоение производства новых видов продукции, пользующихся спросом на мировом и отечественном рынках;
- внедрение новых технологических процессов в производство, повышение качественных характеристик выпускаемой продукции;

- обеспечение кадровыми ресурсами новых направлений развития предприятия;
- снижение материалоемкости продукции;
- рост экспортных поставок, повышение доли экспорта в общем объеме производства;
- увеличение стоимости компании, повышение конкурентоспособности предприятия.

Рассмотрим практику использования инновационных проектов при решении вопросов, связанных с обеспечением устойчивого развития и повышением конкурентоспособности предприятий высокоточного машиностроения. Для исследования автором было выбрано предприятие радиоэлектронной отрасли с условным названием «Микрочип». Предприятие производит высокоточную продукцию, приборы, средства управления и контроля технологическими процессами, изделия специального назначения для высокотехнологичных секторов экономики страны и на экспорт. Продукция предприятия характеризуется высокой долей добавленной стоимости, малой материалоемкостью, значительными затратами на научно-проектную подготовку. Предприятие имеет разветвленные связи по кооперации, но не входит в какие-либо более крупные производственные структуры. По организационно-правовому типу является открытым акционерным обществом без существенного участия государства. По величине персонала и объему продукции относится к крупным предприятиям. Имеет несколько филиалов и дочерних предприятий. Расположено в крупном научном и промышленном центре. Все это определяет специфику управления развитием предприятия и инициирования разработки и внедрения инновационных проектов. В последние годы на предприятии был реализован целый ряд эффективных инновационных проектов. Ниже анализируется практика управления теми инновационными проектами, в которых непосредственное участие принимал автор. Основные характеристики данных проектов приведены в таблице.

Таблица

Основные характеристики инновационных проектов

Наименование проекта	Цель проекта	Сфера внедрения	Значение для развития предприятия
Разработка средств дистанционного мониторинга объектов дорожной инфраструктуры, транспортных коммуникаций нового поколения	Повышение эффективности мониторинга дорожно-транспортной инфраструктуры	Предприятия и организации транспорта и дорожного хозяйства	Освоение новых видов продукции. Увеличение финансовых ресурсов для развития

Продолжение табл.

Разработка и внедрение IT-сервисов для объектов международного транспортного коридора Санкт-Петербург – Хельсинки	Создание нового поколения сервисных объектов для интермодальных транспортных коридоров	Интеллектуальные транспортные системы	Освоение новых видов продукции. Повышение конкурентоспособности продукции и рост экспорта
Разработка и организация производства устройств для сенсорного ввода информации и управлением на предприятии	Создание уникального, многоцелевого оборудования	Системы управления и организации производственного процесса	Повышение производительности труда. Повышение эффективности управления инвестиционными проектами
Разработка высокочувствительных датчиков пожарной опасности для оборудования нового поколения	Обеспечение пожарной безопасности на современных объектах	Предприятия и организации высокотехнологичной сферы народного хозяйства	Повышение уровня безопасности в организации. Увеличение конкурентоспособности новых инвестиционных проектов

Анализ практики реализации проектов на предприятии «Микро-чип» позволил выделить ряд негативных факторов, тормозящих инновационное развитие предприятия.

Так, в первую очередь можно отметить проблемы, связанные с спросом на отечественную продукцию. Большинство предприятий России работают в состоянии кризиса и из-за этого не в состоянии сформировать такую стратегию фирмы, которая помогла бы им перейти на инновационный путь развития. Вследствие этого уровень предпринимательской уверенности на предприятиях достаточно низок. Значительное влияние имеет фактор недоверия потребителей к товарам, произведенным отечественными предприятиями. В итоге все это ведет к невысокому спросу на рынке.

Далее, недостаточность механизмов государственной поддержки, отсутствие достаточной заинтересованности финансового сектора в кредитовании реального сектора экономики обуславливает сложности в финансировании инновационных проектов на предприятиях. Собственных же ресурсов у большинства предприятий для

замены основных фондов, например обновления парка высокотехнологического оборудования, просто нет.

Кроме того, реализация инновационной продукции затрудняется в связи с отсутствием эффективных методов изучения рынка предприятиями-разработчиками. Зачастую, начиная очередной инновационный проект, руководство принимает решения, не проводя предварительно глубокого мониторинга рынка. Поэтому нередко создается ситуация, когда завершенная опытно-конструкторская разработка изделий не востребуется рынком, устаревает морально и физически еще до попытки реализации [1].

К тому же, современные технологии тесно связаны с подготовкой высококвалифицированных кадров. К настоящему времени в стране не преодолен серьезный отрыв в подготовке специалистов от реальных потребностей инновационного развития предприятий. Не способствует этому реформа системы образования, в том числе кампания по закрытию многих технических вузов, средних специальных учебных заведений под предлогом неэффективности. Возрастает дефицит инженерно-технических и рабочих кадров по целому ряду специальностей.

Нельзя обойти стороной и системные недостатки в самой структуре управления исследуемым предприятием, которая по своей сути остается бюрократизированной, жесткой и не отвечает тем самым требованиям инновационного развития.

Проведенный анализ практики показывает, что пока нет удобной и эффективной системы управления инновационными проектами. Каждый проект осуществляется по своему изолированному циклу без достаточной связи с другими проектами. Нет должной координации проектов. Как правило, отсутствует общий план инициирования и реализации проектов в соответствии с стратегией развития предприятия. Проекты не увязываются в единую систему. Нет критериев выделения приоритетных проектов. Отбор проектов в целях их финансирования в значительной мере носит субъективный характер. Управление проектами осуществляется по шаблонам, созданным в середине XX в. Имеющиеся структуры (центры, отделы) управления проектами на предприятии, по сути, являются контрольно-надзорными органами, осуществляющими сбор информации о проектах, но не управляющими ими.

Таким образом, можно сделать вывод, что пока нет удобной и эффективной системы управления, в том числе инновациями, на предприятии, которая явилась бы одним из факторов, стимулирующих активное инновационное поведение предприятий.

В этой связи необходимо сделать так, чтобы предприятия рассматривали инновационность как свое основное конкурентное преимущество. Пока же, как отмечают Т. Кузнецова и В. Рудь, лишь

чуть более 10 % российских компаний в конкурентной борьбе делают ставку на инновационное развитие [2], а основное внимание они отводят гибкой ценовой политике, налаживанию неформальных связей.

Таким образом, эффективное управление инновационными проектами требует создания определенной системы обеспечения разработки и реализации проектов. Основные ее элементы показаны на рисунке.



Рисунок. Система обеспечения разработки и реализации инновационных проектов на предприятии

Стратегическое обеспечение предполагает то, что инновационный проект должен разрабатываться и внедряться под конкретную

задачу развития, сформулированную в среднесрочном или долгосрочном плане предприятия.

Маркетинговое обеспечение состоит в мониторинге рынка, выявлении потребностей в инновационных продуктах, проведении мероприятий по продвижению предлагаемого проекта, рекламе будущих продуктов.

Важное значение имеет коммерческое обеспечение проекта, заключающееся в работе с будущими заказчиками, определении ценовой политики, затрат, возможных объемов прибыли, проработке договоров о намерениях.

Разработанный инновационный проект требует проведения различных мероприятий, нацеленных на внедрение проекта, сервисное обслуживание. Для этого необходимо создание соответствующих элементов в рамках общей системы управления проектом.

Финансовое обеспечение должно предусматривать расчет необходимых финансовых ресурсов для разработки и реализации проекта, выявление возможных источников финансирования, механизмов привлечения финансовых средств, определение показателей эффективности проекта.

Организационное обеспечение начинается с назначения руководителя, главного менеджера проекта, определения полного состава участников проекта, предполагает формирование организационного плана работ, сетевых графиков разработки и реализации.

Руководителем и главным менеджером предприятия формируется команда проекта. Кадровое обеспечение предполагает назначение конкретных ответственных за все этапы и мероприятия при разработке и реализации инновационного проекта, определение стимулирующих мер.

Успешная разработка проекта требует создания информационного сопровождения. Его главная задача – обеспечение команды проекта полной информацией о зарубежных и отечественных разработках в данной сфере, в том числе о научно технических прогнозах.

Инновационное проектирование неразрывно связано с проведением различного рода научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок для данного конкретного проекта. Необходимо определить полный перечень таких разработок, возможных исполнителей.

Наконец, на завершающих стадиях разработки проекта необходимо провести его экспертизу. В ней могут участвовать как работники предприятия, так представители возможных заказчиков и

потребителей продукции, а также видные отечественные и зарубежные специалисты.

Предложенная система управления инновационными проектами на предприятии является полной, гибкой, удобной, функциональной и достаточно эффективной для применения в российских социально-экономических условиях.

В заключение следует подчеркнуть, что при сложившихся социально-экономических условиях повышение роли инновационных проектов в развитии организации является безальтернативным и требует построения инновационно-ориентированной системы управления предприятием, в которой должны найти место все элементы управления инновационными проектами с момента разработки до реализации.

Список литературы

1. Инновационное развитие экономики: Международный опыт и проблемы России / науч. ред. В.П. Федоров. – М., СПб.: Нестр. История, 2012.
2. Кузнецова Т.Е., Рудь В.А. Конкуренция, инновации и стратегии развития предприятий // *Вопр. экономики.* – 2013. – № 12. – С. 81–109.
3. Тургаев С.А., Ходачек В.М. Налоговая политика и инновационное развитие хозяйствующих субъектов // *Науч. тр. Академии управления при Президенте Республики Беларусь,* 2014. – С. 442–452.
4. Тургаев С.А. Тенденции и проблемы инновационного развития организаций в Российской Федерации // *Управленческое консультирование.* – 2013. – № 1. – С. 69–75.

Система показателей рынка рекламы: методологический подход

В статье рассмотрен вопрос методологии исследования рекламного рынка Российской Федерации. Проведен анализ специальной литературы в области статистики рекламной деятельности, подробно рассмотрены предлагаемые системы показателей статистики рынка рекламы, обозначены их сильные и слабые стороны. Предложены системы показателей статистики рекламного рынка для научных целей и целей оперативного управления.

The article presents the problem of advertising market research methods in Russia. The author analyzes the specialized literature in the field of advertising statistics, considers in detail the offered systems of advertising market indexes, emphasizing advantages and disadvantages of the systems. The analysis results in two systems of advertising market indexes – one for scientific purposes and another for operational management.

Ключевые слова: рекламный рынок, методология исследования рекламного рынка, статистика рекламного рынка, система показателей рекламного рынка.

Key words: advertising market, advertising market research methods, advertising statistics, system of advertising market indexes.

Современный рынок рекламы представляет собой сложнейший механизм, играющий важную роль в жизни цивилизованного общества. В мировой экономике миллионы производителей сегодня производят огромные массы товаров и услуг, которые не смогли бы найти своих потребителей без рекламных акций. Следовательно, в современных условиях общественного производства рекламный рынок – необходимое и обязательное промежуточное звено, позволяющее увязать между собой бизнес и потребительский рынок или, по крайней мере, достичь некоторого равновесия, предохраняющего от кризиса перепроизводства. В таком случае государство не может позволить себе не обращать никакого внимания на состояние и развитие рынка рекламы, поскольку любая попытка уклонения от регулирования рекламного бизнеса может иметь серьезные и необратимые социально-экономические последствия. В свою оче-

редь, принятие правильных, грамотных и эффективных управленческих решений, касающихся рекламного рынка, немыслимо без все-сторонней информации о параметрах последнего. В этой связи актуальное научное и практическое значение приобретает разработка такой системы показателей рынка рекламы, которая бы позволяла не только оценивать его конъюнктуру, но и своевременно улавливать малейшие изменения, способные привести к тем или иным трансформациям процессов общественного воспроизводства.

Формирование системы показателей рекламного рынка, отвечающей требованиям настоящего времени, на наш взгляд, невозможно без учета и бережного, кропотливого обобщения опыта прошлого. Анализ специальной литературы свидетельствует о том, что ряд ученых и специалистов-практиков в области рекламной деятельности пытались сформулировать свои собственные подходы к выбору показателей для оценки важнейших характеристик рынка рекламы.

Например, А.А. Романов обобщил все важнейшие показатели, используемые в процессе статистической оценки рекламной деятельности в обществе, и выделил следующие разделы показателей:

- показатели развития сети рекламных организаций;
- кадрового потенциала рекламных организаций;
- затрат на рекламную деятельность;
- субъектов рекламной деятельности;
- объектов рекламной деятельности;
- средств рекламы;
- потребителей рекламы;
- результатов рекламной деятельности;
- эффективности рекламной деятельности [3, с. 89].

Специфика системы показателей А.А. Романова, ориентированной на всестороннюю характеристику именно рекламной деятельности, а не только рекламного рынка, сводится к двум принципиальным моментам. Во-первых, в ее составе отсутствует раздел, посвященный собственно рынку рекламы и его разнообразным параметрам. Видимо, это связано с тем, что в процессе конкретного исследования акцент был сделан на основные компоненты именно рекламной деятельности как одной из сфер жизни современного общества. Во-вторых, подробное ознакомление с содержанием конкретных разделов представленной выше системы позволяет констатировать, что те или иные показатели, прямо или косвенно касающиеся рекламного рынка, если так можно выразиться, рассыпаны по нескольким группам статистических индикаторов. Среди них присутствуют объем и структура затрат на рекламную деятельность, число рекламодателей, количество используемых

средств рекламы, размер аудитории потребителей рекламы, уровень экономической эффективности рекламной деятельности и др. Подобный подход, с нашей точки зрения, был связан с тем, что в центре данного научного исследования находился не собственно рынок рекламы, а рекламная деятельность, которая представляет более широкую научную категорию.

Если обратить внимание на прикладную аналитику, то среди многочисленных публикаций, посвященных оценке рынка рекламы, можно выделить основные количественные индикаторы, используемые известным журналом «Outdoor Media» применительно к рынку наружной рекламы:

- 1) объем затрат на рекламу (в стоимостном выражении);
- 2) динамика (темп прироста) объема затрат на рекламу по сравнению с предыдущим годом;
- 3) количество размещенных средств рекламы (постеров);
- 4) динамика (темп прироста) количества размещенных средств рекламы по сравнению с предыдущим годом [4].

Анализируя перечень названных выше характеристик, целесообразно учесть несколько обстоятельств. Прежде всего, нельзя не считаться с тем, что мы имеем дело только с основными показателями рынка рекламы. Подобная сознательная ремарка изначально ориентирует на признание того факта, что рекламный рынок обладает многими параметрами, а рассматриваемые четыре индикатора дают лишь общее представление об объекте исследования. С другой стороны, дополнение показателя количества средств рекламы и затрат на их создание и размещение показателем темпа прироста по сравнению с предыдущим годом нацеливает на совместное использование характеристик состояния и развития рынка рекламы. То есть для получения всестороннего представления о рекламном рынке, скорее всего, целесообразно рассматривать как статические, так и динамические параметры, позволяющие ответить на ряд вопросов о том, а какие именно изменения произошли за конкретный отрезок времени с позиций направления (рост или снижение), скорости (быстро или медленно), характера (улучшение или ухудшение) и т. д.

Между тем общий подход к построению системы показателей рынка определенных продуктов, включая и услуги, предполагает выделение пяти взаимосвязанных макроблоков индикаторов [5]:

- блок № 1: показатели состояния и формирования рынка;
- блок № 2: показатели уровня и изменения цен;
- блок № 3: показатели наличия и движения товаров (услуг);
- блок № 4: показатели торговой инфраструктуры;
- блок № 5: показатели эффективности рыночной деятельности.

Соответственно, применительно к рекламному рынку логика построения специальной системы показателей сводится к следующему.

Первый блок индикаторов призван дать общую характеристику рассматриваемого рынка с позиций сложившейся конъюнктуры – масштабы, пропорции, деловая активность, устойчивость, цикличность развития, уровень конкуренции и т. п. Второй блок индикаторов ориентирован на всестороннее отражение механизма формирования рыночных цен (уровень, динамика и др.). Третий – нацелен на отражение процесса продвижения рекламных услуг и их продажи. Четвертый – предполагает описание материально-технического, трудового, информационного и т. д. обеспечения рекламного рынка. И, наконец, пятый заключительный блок индикаторов, по существу, подводит итоги рыночной деятельности, так как фиксирует экономический, социальный и психологический эффект рекламы. В совокупности показатели всех пяти блоков характеризуют состояние рынка рекламы, взаимосвязи между его важнейшими элементами, а также достигнутые результаты как с позиций имевшей место динамики, так и с точки зрения эффективности развития.

Принцип ориентации на макроблоки индикаторов, по нашему мнению, имеет определенные плюсы и минусы, которые проявляются в зависимости от конкретной ситуации, определяемой целями и задачами статистического исследования рекламного рынка. Плюсы рассмотренной конструкции во многом связаны с тем, что возникает возможность не только всесторонней, но и детальной характеристики рассматриваемого объекта. Причем отдельные макроблоки показателей взаимно дополняют друг друга, акцентируя внимание пусть и на многочисленных, но все же традиционных чертах любого рынка (объем, пропорции, цены, изменения, результаты и др.). В свою очередь, минусы вытекают из осознания того обстоятельства, что, имея разноплановые индикаторы (конъюнктура, движение, инфраструктура, эффективность и др.), крайне сложно выйти на интегральную оценку обстановки, так как все параметры рынка крайне редко меняются в одну сторону. Намного чаще на практике рост уровня одних параметров приводит к снижению уровня других (например, избыточное предложение часто влечет за собой падение цен), что вынуждает решать проблему поиска оптимального числа основных показателей, привлекаемых для оценки рынка вообще и рынка рекламы в частности.

Для статистического исследования рекламного рынка в определенной мере могут быть применены и подходы, используемые в оценке конъюнктуры рынка товаров и услуг, которые подразумевают выделение следующих своеобразных групп показателей:

- показатели предложения на рынке;
- спроса на рынке;

- пропорциональности рынка (соотношение спроса и предложения);
- тенденций развития рынка;
- колеблемости, устойчивости и цикличности рынка;
- региональной дифференциации рынка;
- деловой активности на рынке;
- коммерческого (рыночного) риска;
- показатели монополизации рынка и уровня конкуренции [6].

Если попытаться экстраполировать подобную схему на рекламный рынок, то, на наш взгляд, важно обратить самое пристальное внимание на следующие особенности.

Во-первых, по сравнению с конструкцией, включающей пять макроблоков индикаторов, в данном случае приходится иметь дело с более широким набором показателей, среди которых появляются параметры колеблемости, устойчивости и цикличности, региональной дифференциации, деловой активности, коммерческого риска, монополизации и конкуренции, а также некоторые другие характеристики. Вместе с тем из поля зрения выпадают индикаторы цен, рыночной инфраструктуры, эффективности рекламной деятельности и ряд частных аспектов, связанных с пропорциями и подвижками рынка. Хорошо это или плохо, однозначно ответить невозможно. Наверное, расширение набора показателей позволяет получать еще более подробную характеристику состояния и развития рекламного рынка. Другое дело, есть ли практическая потребность в столь широком наборе индикаторов, в которых можно запутаться уже в количественном аспекте, не говоря уже о содержательной стороне. Да и само обоснование выбора тех или иных показателей (оценка монополизации или эффективности рекламной деятельности, региональной дифференциации или динамики цен, и пр.) в значительной мере носит субъективный характер и зависит от предпочтений отдельных исследователей (что важнее).

Во-вторых, очевидно, что прикладные исследования и получаемые на их основе оценки в большей степени тяготеют к относительно узкому набору индикаторов (например, уже рассмотренного подхода, предлагаемого журналом «Outdoor Media»), которые просты и понятны широкому кругу лиц, заинтересованных в оценке состояния и развития рынка рекламы. Известно, что любые сложные по своей конструкции показатели, привлекательные для научных работников, нередко вызывают отторжение у специалистов-аналитиков, занимающихся сугубо практической деятельностью, для которых объем, структура и динамика рекламного рынка представляют намного больший ежедневный интерес, поскольку им необходимо на систематической основе принимать конкретные управленческие решения, связанные с обстановкой на рынке ре-

кламы. Понятно, что по этой причине ориентация на систему показателей, включающую девять разделов и десятки разнообразных индикаторов, вызывает у рекламных менеджеров скепсис и стремление оперировать меньшим числом доступных характеристик.

В-третьих, применительно к рынку рекламы возникают более конкретные вопросы, касающиеся адаптации столь широкой системы показателей конъюнктуры рынка (включающей именно девять самостоятельных групп индикаторов). Прежде всего, среди них присутствуют характеристики, носящие универсальный характер, которые поэтому вполне могут распространяться и на товары, и на услуги, в том числе и рекламного характера. Например, показатели предложения и спроса, пропорциональности, тенденций развития и другие зачастую не требуют дополнительной расшифровки, так как исторически применяются для оценки рыночной конъюнктуры. Однако такие индикаторы, как устойчивость и цикличность, коммерческий риск и другие, всегда имеют специфические формы проявления в зависимости от приложения к тому или иному сектору экономической деятельности. Например, валютный рынок, видимо, заметно отличается своей подвижностью от рекламного рынка и т. п. Это обстоятельство вынуждает заниматься разработкой показателей, которые позволяют отразить специфику состояния и изменений, включая и коммерческий риск, именно для сферы рекламной деятельности.

В этом аспекте весьма показательный характер носит подход, используемый Федеральной службой государственной статистики РФ в рамках федерального статистического наблюдения за деятельностью по оказанию рекламных и образовательных услуг населению. Статистическая форма №1 Реклама «Сведения об оказании услуг в области рекламы» ориентирована на охват важнейших индикаторов [2]. Как видим, в данном случае акцент умышленно делается не на рекламном рынке, а, если так можно выразиться, на определенном секторе деятельности, связанном с услугами по привлечению внимания общества к тем или иным предметам рекламы. В составе его ключевых показателей применительно к рекламным агентствам выделяются:

- среднесписочная численность работников, в том числе занятых рекламной деятельностью;
- выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в том числе от рекламной деятельности;
- расходы, произведенные организацией, в том числе на рекламную деятельность (материальные, на оплату труда, суммы начисленной амортизации, прочие расходы);

▪ всего заключено договоров в количественном выражении, в том числе только на создание рекламы, только на распространение рекламы, на создание и распространение рекламы;

▪ всего заключено договоров на сумму (в стоимостном выражении), в том числе только на создание рекламы, только на распространение рекламы, на создание и распространение рекламы.

Если попытаться распространить «идеологию» системы Росстата на рынок рекламы, то приведенные выше индикаторы ассоциируются со следующими направлениями. Среднесписочная численность работников, тем более занимающихся рекламной деятельностью, вполне может рассматриваться как важнейшая характеристика трудового контингента, обеспечивающего функционирование рынка рекламы. Можно спорить по поводу правомочности подобной трактовки, но совершенно очевидно, что без людей, занимающихся определенным видом деятельности, любой рынок мертв. Выручка, полученная от оказания рекламных услуг, безусловно, служит ключевым индикатором для понимания ситуации, сложившейся в конкретном секторе общественного производства. Конечно, здесь можно открыть дискуссию по поводу того, какая именно выручка (нетто и брутто) представляет больший интерес в прикладном анализе, но это обстоятельство вряд ли бросает тень на выбор самого показателя выручки как примечательного и обязательного показателя конъюнктуры рынка. Так как выручка никогда не возникает на пустом месте, а в известной мере предопределяется имевшими место затратами и эффективностью их использования, то расходы на рекламную деятельность (в целом и в постатейном рассмотрении) явно не вызывают логического отторжения и, скорее всего, по праву удостоены столь пристального внимания со стороны официальной статистики. В этом разрезе, наверное, нельзя не признать, что развитие любой сферы деятельности, в том числе и рынка рекламы, напрямую зависит от финансирования. Количество же договоров в количественном и стоимостном выражении (в целом и по стадиям производства рекламы) позволяет выйти на понимание масштабов деятельности, связанной с существованием рекламного рынка. Естественно, что получение отчетности от различных рекламных агентств предоставляет возможность обеспечить оценку совокупности субъектов, присутствующих на рынке рекламы, по состоянию на определенный момент или за рассматриваемый период времени в целом.

В целом все рассмотренные выше методологические подходы дают веские основания констатировать, что в силу ряда причин (ведь рекламный бизнес, существующий в новейшей российской истории всего чуть более двух десятилетий, достаточно молод и продолжает формироваться) еще не сложилось устойчивое и

общепринятое представление о структуре и содержании системы показателей статистики рынка рекламы. В результате многочисленные исследования рекламной деятельности находят свое выражение в индикаторах, которые часто носят хаотичный, несопоставимый характер, не устраивают или аналитиков-практиков, или представителей научной среды, что сдерживает оценку реальных параметров и трендов развития рынка рекламы, вынуждая все чаще говорить о целесообразности поиска согласованных решений, направленных на адекватную количественную характеристику одного из важных секторов общественной жизни. Таким образом, обобщая результаты анализа рассмотренных выше подходов к возможностям построения системы показателей рынка рекламы, мы можем сделать вывод о наличии достаточно явных и принципиальных различий между подходами практиков (Федеральной службой государственной статистики, компаниями и фирмами, занимающимися характеристикой рекламного рынка) и теоретиков (концепции отдельных ученых, научная и учебно-методическая литература).

В этой связи считаем необходимым искать собственные варианты решения обозначенной проблемы с учетом существующих подходов.

Так, специфика рекламного рынка, по нашему мнению, заключается в том, что традиционные статистические каноны, такие как, например, «взаимосвязь показателей системы, должна отражать объективно существующие, присущие данной совокупности взаимосвязи» [1], приобретают качественно иное звучание. С позиций практики выстраиваются системы индикаторов, отражающих взаимосвязи тех или иных аспектов рынка рекламы, но ориентированные на лаконичность и доходчивость. С позиций теории формируются системы показателей, где превалируют другие взаимосвязи характеристик рынка, максимально «заточенные» на предельно возможные полноту и подробность. По какой-то причине они не способны найти общий язык и вступают в очевидное противоречие, выход из которого собственно и предопределяет нетрадиционный характер нашего научного поиска. В этой связи, по нашему мнению, альтернативное решение вполне может быть достигнуто на основе разработки двух независимых систем показателей статистики рекламного рынка. Одна из них будет нацелена на практическое освещение обстановки, а вторая – на углубленные научные исследования.

Практическая версия в самом простом виде может включать три группы индикаторов (рисунок). С логической точки зрения, объемные, структурные и результативные показатели рынка рекламы при-

званы отображать только важнейшие, но тесно взаимосвязанные характеристики объекта исследования.

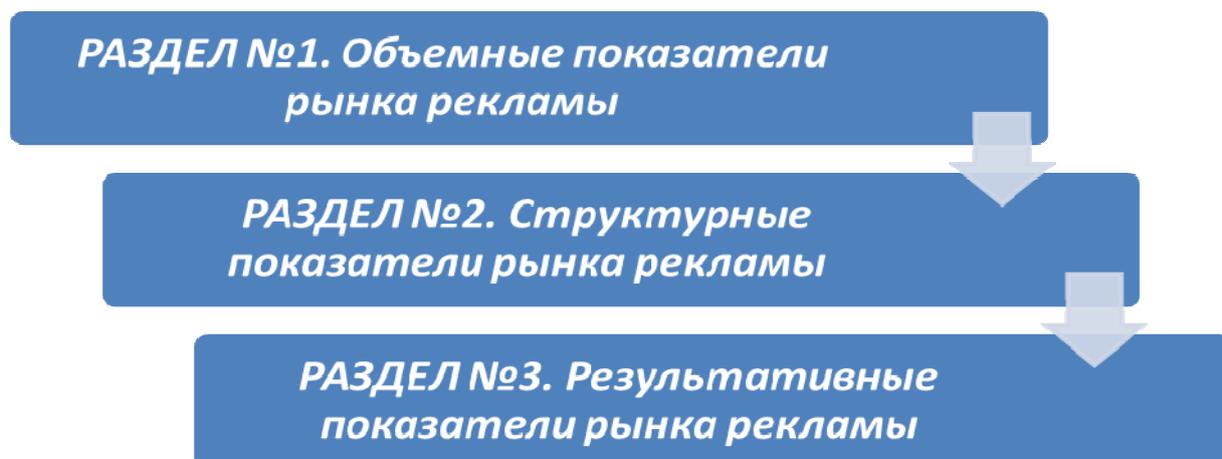


Рисунок. Основные показатели рекламного рынка

Объемные индикаторы (число рекламных агентств, число рекламодателей, присутствующих на рынке, затраты на создание и распространение рекламы и др., а также динамика перечисленных показателей – абсолютный прирост, темпы роста, прироста и др.) позволяют получить первичное представление о масштабах, направлении и скорости развития рынка рекламы.

Структурные индикаторы (структура рекламных агентств и рекламодателей по различным признакам, структура затрат на создание и распространение рекламы по ее основным сегментам – формам, видам, типам и т. п., структура рекламных договоров, структурные сдвиги в составе основных объемных показателей рекламного рынка и др.) предоставляют возможность идентифицировать наиболее характерные черты составных элементов рынка рекламы.

Результативные индикаторы (количество рекламных договоров, выручка от оказания рекламных услуг, прибыльность рекламного рынка в целом и его отдельных сегментов, эффективность рекламной деятельности и др.) дают право акцентировать внимание на тех или иных итогах функционирования рынка рекламы. Причем никогда не стоит забывать, что только совместное использование объемных, структурных и результативных индикаторов создает предпосылки для выхода на комплексную оценку параметров рекламного рынка.

Правда, особо требуется остановиться на том моменте, что, занимаясь формированием практической, сокращенной (если так можно выразиться экспресс-версии) системы индикаторов рынка рекламы, крайне сложно найти единство мнений даже по ограничен-

ному кругу основных и широко известных показателей. Нам представляется, что в условиях плюрализма мнений достаточно проблематично договориться о согласованном использовании некоторого набора важнейших индикаторов, поскольку их значимость носит субъективный характер и поэтому всегда будет ставиться под сомнение (например, всегда найдутся те, кто будет утверждать, что затраты на рекламу и выручка от рекламной деятельности это более важные параметры, чем количество заключенных договоров и численность занятых работников или наоборот).

Однако обозначенная выше проблемная ситуация осложняется многократно, когда речь заходит о построении системы показателей рекламного рынка, которую целесообразно применять в научных исследованиях, в значительной степени ориентированных не только на комплексную, всестороннюю характеристику объекта исследования, но и на его предельно подробную детализацию.

Таким образом, расширенная система показателей, отражающих состояние развития рекламного рынка и ориентированная на научные исследования, может быть наглядно представлена нами в виде таблицы.

Таблица

*Структура и содержание
комплексной системы показателей рынка рекламы*

Название раздела	Основные показатели раздела
Показатели общего состояния рекламного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Число рекламных агентств; • число рекламируемых товаров и услуг; • средняя списочная численность работников, занятых рекламной деятельностью; • затраты на рекламу и др.
Показатели структурной и региональной дифференциации рекламного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Распределение рекламных агентств, рекламируемых товаров и услуг, работников, занятых рекламной деятельностью по территории; • структура затрат на рекламу по источникам поступления и направлениям использования; • структура используемых средств рекламной деятельности; • структура аудитории потребителей рекламы; • региональная вариация уровней общих показателей состояния рекламного рынка и др.
Показатели пропорциональности развития рекламного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Размеры предложения на рынке рекламы; • размеры спроса на рынке рекламы; • соотношение предложения и спроса на рынке рекламы; • эластичность рекламного рынка и др.

Продолжение табл.

Показатели колеблемости, устойчивости и цикличности развития рекламного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Вариация предложения и спроса на рынке рекламы; • динамика пропорциональности и эластичности рынка рекламы; • обеспеченность рекламного рынка финансовыми, трудовыми и др. ресурсами; • уровни сезонности и цикличности рекламного рынка и др.
Показатели цен, деловой активности и коммерческого риска на рекламном рынке	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень и динамика цен на различные виды рекламных услуг; • портфель заказов на рекламные услуги; • загруженность мощностей по производству рекламных товаров и услуг; • инвестиционные риски на рынке рекламы и др.
Показатели монополизации и уровня конкуренции на рынке	<ul style="list-style-type: none"> • Уровни централизации и концентрации рекламного рынка; • уровень монополизации рекламного рынка; • число зарегистрированных случаев нарушения антимонопольного законодательства на рынке рекламы; • удельный вес отдельных групп производителей и распространителей в общем объеме рекламных услуг и др.
Показатели результатов развития рекламного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Число и стоимость заключенных договоров на создание, распространение, создание и распространение рекламы; • выручка (нетто) от рекламной деятельности; • объем экспорта, импорта рекламных услуг; • эффективность рекламной деятельности и др.

Детализированная система показателей рынка рекламы, представленная в таблице, позволяет, по нашему мнению, получить полное, всестороннее развернутое представление обо всех важнейших параметрах ситуации, сложившейся в такой специфической сфере общественной деятельности, какой является рекламный бизнес. Как видим, ее достоинства предопределяются рядом обстоятельств. Прежде всего, это явная корреспонденция с практической (сокращенной) версией системы индикаторов, составные блоки которой изображены на рисунке. Основные элементы этой конструкции по большей своей части входят в состав первого, второго и седьмого разделов комплексной системы показателей рекламного рынка. Одновременно развернутый вариант системы индикаторов состояния и развития рынка рекламы, столь актуальный для проведения научных исследований, в обязательном порядке аккумулирует показатели рекламной деятельности, получаемые на основе официального статистического учета.

Таким образом, предложенный автором методологический подход к созданию системы показателей рекламного рынка является обоснованным, а сама система показателей может быть эффективно использована как в практической, так и научной деятельности в сфере рекламы.

Список литературы

1. Боярский А.Я., Громыко Г.Л. Общая теория статистики. – М.: МГУ, 1985. – С. 56.
2. Приказ от 28 ноября 2008 г. № 295 «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения за деятельностью по оказанию рекламных и образовательных услуг населению». П. 1. Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://gks.ru>
3. Романов А.А. Методология экономико-статистического исследования рекламной деятельности: дис. ... д-ра экон. наук: МЭСИ, 2007.
4. Электронный журнал по наружной рекламе. URL: [http:// outdoor.ru](http://outdoor.ru)
http://outdoor.ru/analytics/86985/?sphrase_id=204 (дата обращения: 02.06.2014).
5. Электронный информационный ресурс. URL: [http: // cribs.me/statistika-ekonomicheskaya/sistema-pokazatelei-rynka-produktov](http://cribs.me/statistika-ekonomicheskaya/sistema-pokazatelei-rynka-produktov) (дата обращения: 15.08.2014).
6. Электронный ресурс новостей рекламного рынка. URL: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/sistema-pokazatelej-statistiki-rynka-tovarov-i-uslug-54155/> (дата обращения: 28.07.2014).

**НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: III-я международная
научно-практическая конференция студентов и аспирантов
«Проблемы и пути социально-экономического развития:
город, регион, страна, мир»**

УДК 338.45:69(470.23-25)

Ю.А. Капустина

**Проблемы развития строительной отрасли
в Санкт-Петербурге на современном этапе**

В статье представлены основные особенности и проблемы развития строительной отрасли в Санкт-Петербурге, проанализированы различные строительные проекты города, а также рассмотрены возможные пути решения сложившихся трудностей и проблем. Строительство – одна из основных отраслей Санкт-Петербурга. Поэтому очень важно своевременное рассмотрение и решение возникающих проблем.

The article presents main specific features and problems of developing the construction industry in St. Petersburg. The author analyzes various construction projects in the city, and considers the possible ways to settle current problems. Construction is one of the main industries in St. Petersburg. So it is very important to consider and solve problems in time.

Ключевые слова: строительство, уплотнительная застройка, инфраструктура, город-спутник.

Key words: construction, infill construction, infrastructure, satellite town.

Строительная отрасль представляет собой градообразующее звено в цепи социально-экономического развития Санкт-Петербурга и области. Работа транспорта, здравоохранения, энергетики и т. д. напрямую зависит от внутренних резервов и потенциальных возможностей строительной индустрии.

По последним данным, северная столица России является лидером среди регионов по вводу жилья. За 2013 год было сдано более 2,5 млн м² жилых помещений (введено в строй более 300 объектов).

Строительство – одна из основных отраслей Санкт-Петербурга. Но ее развитие связано с выполнением стратегических и тактических целей и задач, достижение которых вызывает определенные проблемы. Одна из важнейших – проблема уплотнительной или, как её ещё называют, точечной или квартальной застройки.

Вопрос «уплотнительной застройки» – это вопрос комплексного социально-экономического развития территории муниципального образования. Под уплотнительной застройкой понимается строительство новых зданий или сооружений в исторически сложившемся жилом микрорайоне, часто на месте зелёных зон.

Нарушения прав жителей существующей застройки в случае реализации проектов уплотнительной застройки существенны. Полностью исчезает или существенно уменьшается придомовая территория, вырубаются деревья, ухудшается инсоляция. Новостройка часто подключается к существующей канализации, электросетям, поэтому увеличивается нагрузка на существующие коммуникации. В итоге у жителей существующей застройки начинаются проблемы с электроснабжением, прорываются канализационные сети. Парковка новостройки рассчитана на автомобили своих жителей, а жителям старых домов больше негде ставить свои машины. В целом уплотнительное строительство приводит к увеличению количества используемого автотранспорта и как следствие к увеличению пробок на дорогах.

Строительство в непосредственном соседстве с существующей застройкой опасно и с точки зрения безопасности старых домов. Известны случаи, когда из-за стройки в старых домах начинали идти трещины по стенам. Из-за нарушения правил техники безопасности, что стало обычным явлением, на близстоящие дома падают не только стальные швеллера и балки, но и строительные краны, гибнут люди.

Жители, страдающие от нарушения своих прав, начинают борьбу против строительства, что приводит к социальным конфликтам, увеличению социальной напряженности в обществе в целом.

Снос детской и спортивной площадок, вырубка многолетних зелёных насаждений, неудобства, связанные с длительным строительством, шум и работа строительной техники, а главное – лишение граждан жизненного пространства – таковы следствия уплотнительной застройки дворовых территорий. Многие квартиры в ныне существующих домах лишаются солнечного света в результате возведения во дворе еще одного дома.

Другой существенной проблемой является недостаточно развитая инфраструктура в местах застройки.

Инфраструктура микрорайона – важный компонент комфортной жилой среды. Чем больше в новостройках объектов социальной инфраструктуры, тем привлекательнее они для покупателей.

Многочисленные опросы, проведенные риэлтерскими компаниями, показывают, что половина покупателей жилья готова въехать в новостройку только при условии, что там уже есть развитая инфраструктура или она появится в ближайшее время. Примерно треть

покупателей опасаются приобретать жилье в зоне без удобств и комфорта.

Транспортная инфраструктура – комплекс сооружений, коммуникаций (включая предприятия всех видов транспорта и соответствующие органы управления), обеспечивающий устойчивое функционирование и развитие поселений и межселенных территорий.

Инженерная инфраструктура – комплекс сооружений и коммуникаций всех видов инженерного оборудования (включая предприятия по их обслуживанию и соответствующие органы управления), обеспечивающие устойчивое функционирование и развитие поселений и межселенных территорий.

Социальная инфраструктура – комплекс находящегося в ведении органов государственной власти или органов местного самоуправления жилищного фонда, объектов и предприятий (учреждений) культурно-бытового обслуживания населения, а также объектов и предприятий, обеспечивающих их устойчивое функционирование.

Так, например, в пос. Шушары наблюдается крайний дефицит социальной инфраструктуры. На 20 тыс. человек в поселке открыта всего одна школа, три детских сада и один офис семейного врача. В поселке нет детской поликлиники, полноценной поликлиники для взрослых, подстанции скорой помощи и отделения полиции, не говоря уже о спортивных и подростковых клубах, досуговых центрах, стадионах и бассейнах. В Шушарах часто стоит запах от близлежащих свалок, нет зеленых зон, тротуаров. Также в поселке имеются проблемы с транспортом. Несмотря на окружение сразу пятью крупными магистралями, въезд и выезд у местных – всего один. А метро, которое обещали построить к 2017 г., выйдет на поверхность в промзоне с другой стороны Московского шоссе.

Для решения данной проблемы введен мораторий на дальнейшую застройку микрорайона Шушары до момента, пока не будут возведены объекты социальной инфраструктуры. Завершат лишь те дома, строительство которых уже начато.

В Пушкинском районе запланировано строительство города «Южный», который планируется построить на стыке Пушкинского района Петербурга и Гатчинского района Ленобласти.

Строительство «Южного» нацелено на дополнительное привлечение в Санкт-Петербург и Ленинградскую область рабочей силы из других регионов и увеличение площади земель, предназначенных для городской застройки и промышленных зон за счет земель сельхозназначения.

Предполагается, что объем вложений самого инвестора составит 338 млрд р. При этом за счет бюджета Санкт-Петербурга в горо-

де-спутнике «Южный» будут возведены 16 школ, 37 детсадов, девять медучреждений, а также построены крупные дороги.

Несмотря на это, строительство города «Южный» повлечет ряд проблем. На территории, планируемой под застройку, расположен Кондакопшинский лес, существование которого предлагаемым проектом ставится под угрозу. Кондакопшинский лес — единственный естественный лес, сохранившийся на территории Пушкинского района.

В Кондакопшинском лесу находится болото, из которого берет начало р. Кузьминка, являющаяся источником воды для прудов в парках Пушкина. Летом болото служит резервным источником воды для р. Кузьминки и прудов в парках.

Если лес вырубят, территорию спланируют и застроят, то болото высохнет, а р. Кузьминка пересохнет. В этом случае пруды в парках Пушкина – Екатерининском, Александровском и Нижнем – могут обмелеть, а это уже прямая угроза культурному наследию Санкт-Петербурга.

Строительство города-спутника на окраине Санкт-Петербурга приведет к транспортным проблемам. Весь юг Санкт-Петербурга ждут автомобильные пробки. Люди, поселившиеся в городе-спутнике, предпочтут автомобиль транспорту общего пользования. Из-за роста размеров Санкт-Петербурга путь от дома до места работы для них будет длиннее и дольше, чем для людей, живущих в центре. Следовательно, следует ожидать, что каждая семья в «Южном» будет стремиться иметь на одного человека один автомобиль. Даже если за счет бюджета Санкт-Петербурга будут построены дополнительные автомагистрали, проблему пробок это не решит. Об этом говорит опыт всех крупных городов, вставших на путь экстенсивного развития – расширения застраиваемой территории.

Со временем у жителей городов, власти которых вкладывают средства в развитие незастроенных территорий вместо реконструкции центра, возникают не только транспортные, но и социальные проблемы. Из исторического центра уходит активная жизнь. На окраины уезжают молодые, самостоятельные, обеспеченные люди. Остаются малообеспеченные и приехавшие на освободившееся место мигранты.

Такое искусственное географическое разделение жителей порождает социальную разобщенность и преступность.

Аналитический центр одного печатного издания провел исследование качества жизни в районах города. Исследования показали, что нет района признанного лидера по качеству жизни. Одни лучше оснащены транспортной инфраструктурой, другие могут похвастаться озеленением территорий, третьи – доступом к магазинам и местам отдыха. Даже у самых лучших мест для жизни в Петербурге

есть серьезные недостатки, что свидетельствует о несбалансированном развитии территорий.

В начале года депутаты ЗакСа приняли законопроект о градостроительных нормативах, по которому будут рассчитываться нормы обеспечения горожан объектами социальной и транспортной инфраструктуры. Отныне на тысячу жителей должно приходиться: 55 мест в детском саду, 120 мест в школе, 1200 м² спортивных площадок, а также не менее 30 % городской территории под рекреационные зоны. В идеале на одного петербуржца должно приходиться 16 м² зеленых насаждений. Также в законе упоминается, что к 2015 г. на каждую тысячу горожан будет 350 автомобилей, поэтому застройщики должны подумать о просторных парковках, дорогах и обустройстве межквартальных проездов.

Таким образом, чтобы решить данные проблемы, необходимо:

- ужесточить контроль за строительством новых зданий в сложившихся жилых районах, в первую очередь, в историческом центре Санкт-Петербурга;

- обязать строительные компании включать в проект застройки такие социальные объекты, как поликлиники, детские сады, школы и т. д.;

- максимально разгрузить внутреннее пространство дворов от автомобилей, уводя паркинги под землю и создавая открытые паркинги в непосредственной близости от новостроек;

- при строительстве новых микрорайонов учитывать транспортную ситуацию на данной территории, строить новые дороги и транспортные развязки.

Список источников

1. URL: <http://stopress.ru/>
2. URL: <http://www.fontanka.ru/>
3. URL: <http://xn--80aehbifmf8acdejehti7p.xn--p1ai/novosti>

Сведения об авторах

Девочкина Екатерина Федоровна – аспирант, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Москва, Россия; e-mail: efdevochkina@yandex.ru

Кантор Владимир Евгеньевич – доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: vecantor @yandex.ru

Капустина Юлия Андреевна – аспирант, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: yulya-kapustina@mail.ru

Климочкин Александр Константинович – аспирант, Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск, Россия, e-mail: just.ice2517@gmail.com

Лебедева Марина Евгеньевна – доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: lemar3@yandex.ru

Молова Ляна Алексеевна – аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: emeraldmay@rambler.ru

Петрова Екатерина Александровна – аспирант, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: kaetrin@rambler.ru

Серебряков Сергей Николаевич – аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: 7447712@mail.ru

Скворцов Вячеслав Николаевич – доктор экономических наук, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: pushkin@lengu.ru

Сметанина Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: smetdipdok@mail.ru

Тургаев Сергей Александрович – аспирант, Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: turgaev@mail.ru

Урумова Фатима Михайловна – доктор экономических наук, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия; e-mail: ou_ru@mail.ru

Чекмарев Олег Петрович – доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: oleg1412@mail.ru

Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: vestnikeconomikalgu@yandex.ru

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается. Статус аспиранта подтверждается справкой обучающей организации.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-36

Научный журнал

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

**№ 3
Том 6. Экономика**

Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*
Оригинал макет *Н. П. Никитиной*

Подписано в печать 22.09.2014. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,25. Тираж 500 экз. Заказ № 1082

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а