

ISSN 2307-5368



ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ



№ 2(2) • 2013

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № 77-12803 от 31 мая 2002 г.

Редакционная коллегия

Барсуков Дмитрий Петрович – главный редактор, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Смирнов Алексей Юрьевич – заместитель главного редактора, директор института экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент.

Благих Иван Алексеевич – профессор кафедры истории и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

Данилов Павел Вячеславович – доцент кафедры продюсерства Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент.

Калинина Нина Николаевна – начальник редакционно-издательского отдела Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения.

Кроливецкий Эдуард Николаевич – профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Мурашов Сергей Борисович – заведующий кафедрой государственного и муниципального управления Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, доктор социологических наук, кандидат экономических наук, доцент.

Чеснова Ольга Александровна – доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент.

Харламов Андрей Викторович – профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

Над номером работали: Е. Е. Бурова, Л. Н. Горбачёва, Н. Н. Калинина, О. А. Оськова, Л. А. Солдатова

Подписано в печать 25.06.2013. Формат 60 × 84 ¹/₈.

Объем 15,5 печ. л. Тираж 500 экз. Заказ

Отпечатано в типографии ООО «Инжиниринг-Сервис»

190020, Санкт-Петербург, ул. Циолковского, д. 13

Адрес редакции: 191126, Санкт-Петербург,
ул. Правды, д. 13

Сайт <http://www.gukit.ru/>

При использовании материалов ссылка на «Петербургский экономический журнал» обязательна

Редакционный совет

Аносова Людмила Александровна – начальник отдела – заместитель академика-секретаря Отделения общественных наук РАН по научно-организационной работе, доктор экономических наук, профессор.

Анфиногентова Анна Антоновна – член Отделения общественных наук РАН, член президиума Саратовского научного центра РАН, директор Института аграрных проблем РАН, доктор экономических наук, профессор, академик РАН.

Евменов Александр Дмитриевич – ректор Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Гаврильчак Игорь Николаевич – проректор Национального открытого института России, Заслуженный работник высшей школы РФ, лауреат премии Правительства Санкт-Петербурга, доктор экономических наук, профессор.

Закорин Никита Дмитриевич – первый проректор Балтийской академии туризма и предпринимательства, председатель Северо-Западного регионального отделения межрегиональной общественной организации «Национальная академия туризма», Почетный работник высшего профессионального образования РФ, доктор экономических наук, профессор.

Карпова Галина Алексеевна – заведующая кафедрой экономики и управления социальной сферой Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

Кузнецов Сергей Валентинович – директор Института проблем региональной экономики РАН, доктор экономических наук, профессор.

Макаров Валерий Леонидович – член Бюро Отделения общественных наук РАН, председатель Научного совета по экономическим проблемам и интеллектуальной собственности, заместитель председателя Национального комитета по системному анализу при Президиуме РАН, директор Центрального экономико-математического института РАН, главный редактор журнала «Экономика и математические методы» РАН, доктор физико-математических наук, профессор, академик РАН.

Пичугин Эдуард Анатольевич – генеральный директор ОАО «Киностудия «Ленфильм», кандидат экономических наук.

Смирнов Сергей Борисович – декан гуманитарного факультета Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, доктор экономических наук, профессор.

Фокина Марина Львовна – заведующая кафедрой продюсерства Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Петербургский экономический журнал: научно-практический рецензируемый журнал / Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения. – СПб., 2013. – № 2(2). – 124 с.

«Петербургский экономический журнал» научно-практический рецензируемый журнал включен в национальную базу данных «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ) [Договор от 29 апреля 2013 г. № 264-04/2013]. Полные тексты публикаций в открытом доступе размещены на платформе eLIBRARY.RU

Открыта подписка на «Петербургский экономический журнал» на первое полугодие 2014 г. Подписаться на журнал можно в любом отделении связи по каталогу ОАО Агентство «Роспечать». Подписной индекс 79658 [Договор № 8808 от 22 мая 2013 г.].

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы социально-экономического развития общества, пути их решения

- Булах Е. В.** Социальная справедливость и роль государства в ее поддержании и развитии.....6
- Иванова В. В., Борисенко О. А.** Актуальные проблемы учета государственной поддержки кинопроизводства в Российской Федерации..... 12
- Иванова К. А.** Проблемы реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры на муниципальном уровне..... 17
- Лаврова Т. А.** Структура и особенности размещения объектов исторического и культурного наследия на территории Санкт-Петербурга.....23
- Меркулова В. В.** Система оценки качества услуг как фактор повышения эффективности страховой деятельности.....29
- Чеснова О. А., Ефремова Н. А.** Внедрение в учебный процесс инновационной образовательной технологии изучения стратегического менеджмента 35

Теория и практика управления организационно-экономическими системами

- Залеская А. Д.** Методические подходы к формированию и гармонизации элементного взаимодействия системы стратегического управления.....41
- Кроливецкий Э. Н.** Перспективное планирование экономических результатов и эффективности функционирования отраслевой составляющей сферы услуг46
- Смирнов А. Б.** Методическое обеспечение планирования государственных программ инновационного развития ресурсной базы сферы услуг51

Инновационное развитие экономики и социально-культурной сферы

- Магомедов М. Н.** Инновационная стратегия развития интегрированных автоматизированных систем управления59

Инвестиционные аспекты развития экономики и социально-культурной сферы

- Сазонова Е. В.** Особенности инвестирования в сфере культуры на современном этапе развития63

Рыночная организация экономики и обеспечение ее конкурентоспособности

Антонова В. Г. Механизм ценообразования на рынке предметов искусства....68

Финансовая и денежно-кредитная сферы

Рыжих Л. В. Управление рисками на основе кредитного мониторинга72

Экономика и управление хозяйствующими субъектами

Благова И. Ю. Методические подходы к повышению эффективности функционирования сервисных предприятий.....77

Гаркавенко И. С. Финансы некоммерческих организаций: особенности функционирования..... 84

Сокольская М. Ю. Информационные системы в организациях кино и телевидения94

Фатова С. А. Особенности стратегии маркетинга услуг культурно-досуговых организаций..... 100

Из истории отечественной экономики

Благих И. А. Феномен налоговых реформ при переходе к рыночной экономике: что показывает исторический опыт? 104

Фигуровская Н. К. Методологические поиски в отечественной историко-экономической науке 1840–1880-х годов..... 113

Правила оформления статей..... 122

CONTENTS

Actual problems of socio-economic development of the company, ways of their solution	
Bulakh E. V. Social justice and the role of the state in its maintenance and development.....	6
Ivanova V. V., Borisenko O. A. Actual accounting problems of the state maintenance of filmproduction in russian federation	12
Ivanova K. A. Problems of targeted social infrastructure development program at the municipal level	17
Lavrova T. A. Structure and location of objects of historical and cultural heritage in the territory of St.Petersburg	23
Merkulova V. V. Evaluating the effectiveness of the problems service quality management in insurance	29
Chesnova O. A., Efremova N. A. Introduction in educational process of innovative educational technology of studying of strategic management.....	35
Theory and practice of management of organizational-economic systems	
Zalesskaya A. D. Methodical approaches to the formation and harmonization of interaction of the strategic management system.....	41
Krolivetskiy E. N. Advance planning of economic results and efficiency of functioning of a branch component of a services sector	46
Smirnov A. B. Methodological support for the public programs planning of innovative development of the resource base services	51
The innovative development of the economy and the socio-cultural sphere	
Magomedov M. N. Innovation strategy development of integrated automated control systems.....	59
Investment aspects of the economic development and the socio-cultural sphere	
Sazonova E. V. Features of investing in the field of culture at the present stage of development.....	63

Organization of the market economy and ensure the competitiveness of its	
Antonova V. G. Pricing mechanisms of the art market financial and monetary-credit sphere.....	68
Financial and monetary sphere	
Ryzhikh L. V. Credit monitoring as a basis of the risk management	72
Economy and management of economic entities	
Blagova I. Y. Approaches to improve the efficiency of the service enterprise	77
Garkavenko I. S. Finance non-profit organizations: the peculiarities of	84
Sokolskaya M. Yu. ERP for film and television organizations.....	94
Fatova S. A. Features of marketing strategy of the service organizations of culture and leisure.....	100
From the history of national economy	
Blagikh I. A. The phenomenon of tax reform during the transition to a market economy: that the historical experience shows?.....	104
Figurovskaya N. K. Methodological searches in the national historical and economic science 1840–1880-ies	113
Rules of registration of articles.....	122

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЕЕ ПОДДЕРЖАНИИ И РАЗВИТИИ

SOCIAL JUSTICE AND THE ROLE OF THE STATE IN ITS MAINTENANCE AND DEVELOPMENT

УДК 364 : 338.2



БУЛАХ Евгений Васильевич

доцент кафедры государственного и муниципального управления Дальневосточного федерального университета (г. Владивосток, Приморский край), кандидат политических наук, bulakhevg@mail.ru

BULAKH Evgeny Vasilievich

associate Professor, Department of public administration of the far Eastern state University, Vladivostok, Primorsky region), candidate of political Sciences, bulakhevg@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматриваются современные тенденции развития социального государства. Доказывается, что модель экономического развития современной России должна быть в большей мере сориентирована на всемерное развитие общественного сектора, который не только служит демпфером в условиях экономических кризисов, но и в значительной степени гуманизирует рыночную экономику, ликвидируя так называемые «провалы рынка».

Ключевые слова: социальная сфера, социальное реформаторство, общественные блага и услуги, социальные гарантии, социальная политика, социогуманитарное государство.

Annotation.

The article considers the modern trends of development of the country. It is proved that the model of economic development of modern Russia should be more oriented towards the full development of the public sector, which not only serves as a damper in the conditions of economic crises, but also largely creates a market economy, eliminating the so-called «market failures».

Key words: social policy, social reformation, public goods and services, social guarantees, social policy, socio-humanitarian state.

Социальная сфера является одной из наименее разработанных проблем теоретической экономики. Сложности в научной унификации и выработке общих подходов к социальной сфере как народнохозяйственному сектору начинаются с ее определения в качестве производственной либо непроизводственной отрасли экономики.

Социальная сфера – многоуровневое понятие. Она включает в себя отношения, которые определяются в таких терминах, как «образ жизни», «качество жизни», т. е. отношения «воспроизводящиеся», которые зависят не столько от волевых решений, сколько от достигнутой степени цивилизованности общества, от уровня развития производи-

тельных сил и производственных отношений. Коллективистская или индивидуалистическая структура экономики воспроизводит и социальные отношения, соответствующую коммуникативную среду, при которой возникают отношения сотрудничества и взаимопомощи или же наоборот – индивидуализма и конкуренции.

Социальные утопии, известные с древности, эволюционировали от мечты к реальности по мере включения в свои построения экономической составляющей. Преобразование общества на основе теории «естественного права» и изображение человеческого будущего как аграрно-пастушеского *рая* («парадиза») социалисты-утописты заменили идеей экономического прогресса на основе крупного общественного производства, применяющего новейшие достижения науки и техники. Преодолевая привычные представления о принципах социальной справедливости как равного распределения при всеобщем аскетизме, утописты XIX века изображали будущее человечества в виде общества всеобщего благоденствия, где удовлетворяются все человеческие потребности благодаря высокой производительности труда, обеспечивающей опережающее производство материальных и духовных благ по отношению к запросам и потребностям.

Безграничный рост индустрии и машинной техники, заменяющих человека на производстве (рост производительных сил) обеспечит, по их представлениям, не только материальное изобилие, но и расцвет личности, приведет к уничтожению разницы между умственным и физическим трудом, между городом и деревней. Государство как политический орган отомрет, т. е. из органа управления людьми превратится в орган народнохозяйственного управления – в Совет по планированию, координации и кооперации производства.

В первой половине XIX столетия термины «социализм» и «коммунизм» все еще обозначали всякое социальное реформаторство во имя *общего блага*, имея, таким образом, довольно расплывчатое содержание о путях и методах преобразования общества. Между тем, проповеди реформаторов о *солидарно-*

сти промышленников – капиталистов и наемных работников – пролетариев, находили мало отклика в предпринимательской среде. Одиночки-филантропы, занимающиеся благотворительностью, не могли осчастливить всех нуждающихся. Меры по улучшению условий труда и быта, страхованию работников при потере работоспособности, пенсионному обеспечению и здравоохранению работников внедрялись работодателями лишь под давлением государства, учреждавшего различные институты фабрично-заводской инспекции и в законодательном порядке устанавливающего социальные нормы и правила, регламентирующие *отношения* между трудом и капиталом.

После целого ряда буржуазных революций середины XIX в., произошедших в Западной Европе, наступило окончательное разочарование в возможностях быстрого улучшения благосостояния обездоленных масс на путях социального реформаторства. Теоретики социализма окончательно размежевались по классовому признаку на сторонников социального переворота («вооруженной революции») с экспроприацией капиталистической собственности как средства устранения классовых противоречий и сторонников парламентаризма – той же социальной революции, но совершаемой мирным путем, без ликвидации частной собственности на средства производства. При первом варианте производство и распределение подчинялось социальным задачам, формулируемым социалистическим государством, при втором – социальные функции капиталистического государства ограничивались рынком. Это ограничение в наиболее явном виде прослеживается на примере бесплодных попыток ликвидировать *безработицу* в условиях «социальных государств с рыночной экономикой».

Социальная сфера является одновременно объектом и субъектом социальной политики. Как *объект* она представляет собой граждан, производящих и потребляющих в различной степени социальные блага и услуги. Как *субъект* социальная сфера представлена различными социальными институтами, предназначенными для «выравнивания» уров-

ней производства и потребления социальных благ и услуг в пределах национальной экономики и даже – за ее пределами, если речь идет о соотечественниках, оказавшихся в «ближнем зарубежье», как, например, произошло после распада СССР.

Специфика *субъект-объектных* отношений социальной сферы заключается в том, что граждане, являющиеся носителем суверенитета и источником власти, имеют возможность перераспределять имеющиеся ресурсы в пользу социальной сферы, но эти возможности в каждый данный момент ограничены сферой экономики и ростом производительности труда самих граждан в сфере материального производства.

Наконец, социальная сфера представлена уровнем, определение которого проникло в отечественный лексикон с Запада. Это так называемый *уровень сервиса*. При этом речь идет не только о *качестве* благ и услуг, но и об их *количестве*, т. е. о масштабе и спектре услуг, предоставляемых различными учреждениями социальной сферы.

Масштабность и спектр социальных услуг определяются не только социально-экономическим строем общества. Они представляют собой социальные завоевания народа той или иной страны. Они имеют национальную специфику и историческое происхождение. Специфика первоначального капиталистического накопления заключалась в том числе и в том, что страны, вырвавшиеся вперед в индустриальном развитии, получили возможность развивать социальную сферу за счет сокращения работающих в промышленности и сельском хозяйстве. Эти завоевания рассматриваются как неотъемлемая часть суверенитета народа. Даже государства, добровольно вошедшие в Европейский Союз, не передали в общую юрисдикцию свои полномочия по расходам на социальные программы, поскольку их нивелирование чревато социальным взрывом.

Степень благосостояния граждан определяется не только экономической мощью государства, но и возможностями предоставления им социальных благ или услуг. Эти возможности во многом зависят от способов финансирования социальной сферы и фор-

мирования социальных фондов. Бесплатное или же коммерческое предоставление гражданам социальных услуг радикальным образом меняет не только положение данного вида деятельности в балансе национального счетоводства, но и системные представления о социально-экономическом и политическом строе общества.

В условиях государственного социализма в СССР социальные фонды формировались за счет союзного и республиканского бюджетов и фондов, формируемых из прибыли государственных предприятий. Финансирование нематериальной сферы за счет сферы материального производства было возможно в условиях общей, общенародной или государственной собственности. Подобные перераспределительные отношения не нарушали права коллективных собственников, определенные законами.

Совершенно по-иному функционирует механизм финансирования социальной сферы в условиях приватизированной и частной собственности. Государство и общество вынуждены при этих условиях *обязывать* или же *убеждать* собственника оказывать помощь нуждающимся, *стимулировать* его участие в социальных проектах.

Спроведением приватизации и разгосударствлением собственности возможности российского государства в производстве и распределении социальных благ, оказании социальных услуг, резко ограничились. Для формирования иных стабильных источников финансирования социальной сферы потребуются не только время, но и теоретическое обоснование, и практический поиск эффективных моделей социально-экономической политики.

Согласно Конституции Российская Федерация является социальным государством с рыночной экономикой. Это означает, что меры социальной защиты и поддержки населения осуществляются государством на основе рыночных механизмов. Необходимость учета в социальной политике рыночных условий обусловлена целым рядом обстоятельств. Среди них следует отметить наличие *социальных рисков*, к которым относят риски потери жизни, трудоспособности, дохода вследствие заболе-

вания, производственной травмы, старости, безработицы, потери кормильца и т. д. При этом рыночная экономика не только не уменьшает социальные и экономические риски, но, напротив, усиливает их, так как в условиях ее динамизма, социально-экономической неопределенности, обусловленных «провалами рынка» и асимметричностью информации, вероятность возникновения различного рода непредвиденных обстоятельств (кризисов, банкротств, сокращений, увольнений и т. д.) значительно возрастает.

Сфера социальных услуг включает в себя также определенную систему превентивных мер, направленных на создание *социальных гарантий* населению в получении социальных благ и услуг (пенсионного обеспечения, социального страхования, образования, медицинской помощи, рекреации, обеспечения жильем, жилищно-коммунальными услугами и т. д.).

Эффективная система социальных гарантий требует от государства и бизнеса значительных расходов непроизводственного назначения, нарушающих в определенной степени рыночное равновесие. Вместе с тем нормальное функционирование рыночной экономики невозможно в условиях социальной нестабильности, низкого уровня жизни населения, значительной материальной и неприемлемой социальной дифференциации населения, отсутствия твердых социальных гарантий жизнеобеспечения.

В современной России сложилась негативная оценка существовавшей ранее, в условиях государственного социализма, модели распределения социальных благ и услуг. Однако если придерживаться критериев объективности, следует признать, что в переходный период *многие положения о государственных социальных гарантиях вошли в современное российское законодательство благодаря тому, что существующее во властных структурах крайне либеральное реформаторское крыло боялось их отменить.*

Это одна из заслуг нашего советского прошлого. Но, вместе с тем, понятно, что в рыночных условиях должна быть совершенно иная модель социальных гарантий со стороны государства. Рыночные реформы, проводимые в

России, сопровождались кризисными явлениями в социальной сфере, что повлекло за собой резкую дифференциацию уровня жизни граждан и необходимость адаптации социальной защиты и поддержки населения к условиям капиталистической экономики. Объективно актуализировалась значимость таких вопросов, как разработка теоретических и методических основ социальной политики, выбор наиболее адекватного направления ее развития, учитывающего как собственный предшествующий опыт, так и модели и механизмы предоставления социальных услуг, доказавшие свою эффективность в странах с рыночной экономикой, научно обоснованные рекомендации по выбору форм, методов и инструментов эффективного управления параметрами социального развития.

Факты свидетельствуют, что в реальной жизни все страны с развитой рыночной экономикой каждая своим путем стали в той или иной мере социально ориентированными государствами.

Социально ориентированная модель привлекательна для большинства населения, но возможности ее реализации, как уже выше отмечалось, ограничены ресурсным потенциалом страны. Именно поэтому в государствах, не прошедших того долгого пути, который прошли государства с развитой экономикой, пропагандируется либеральная модель, как более реальная, в частности это происходит в современной России.

Хотелось бы привести ряд возражений относительно данной модели, хотя автор осознает, что ее критика может и не найти единодушной поддержки. Сторонники либеральной модели, как известно, считают, что экономические стимулы реализуются в результате снижения налоговой нагрузки и сокращения социальных расходов. Однако, и в этом состоит первое возражение, и в либеральной, и в социально ориентированной модели социальные расходы в конечном счете финансируются за счет работника. Различие заключается лишь в форме – будет ли это вычет части доходов в виде налога, либо вынужденно-добровольная плата за услуги образования, здравоохранения и т. д.

Точка зрения автора состоит в следующем. Надо сравнивать либеральную и социально ориентированную модель социальной политики государства по другому критерию – по возможности обеспечить такую форму организации и финансирования социальной сферы, которая позволяет сделать доступным удовлетворение базовых социальных потребностей населения. Человека следует рассматривать как субъекта не только экономики, но и общества.

В перспективе, как мы полагаем, должна быть выработана модель *социогуманитарного* государства. В нем главным богатством станут способности граждан, а экономика будет подчинена интересам гармоничного развития человека. Критерием успешного развития экономики станет рост человеческого капитала. Исходя из этого экономистам следует, на наш взгляд, больше внимания уделять не только проблемам микроэкономики: финансовой аналитики, рискам, бюджетированию, хеджированию и другим актуальным, но частным проблемам, но и *макроэкономической* составляющей, основу которой составляет общественный сектор экономики.

Кроме того, представляется, что в современных условиях как никогда *обостряется противоречие между государственными и рыночными регуляторами производства и распределения общественных благ*. Эти противоречия в разных странах разрешаются по-разному, но решение их за счет человека, без учета менталитета страны, контрпродуктивно. В период перехода от командно-административной экономики к рыночной в России не была найдена форма разрешения противоречия между интересами человека, общества и государства, обострилась проблема социальной справедливости. *В российском обществе, и это следует признать открыто, произошел социальный раскол.*

Социальное расслоение, негласно существовавшее во времена командно-административной экономики, дополнилось открытой дифференциацией, основанной на частной собственности и рыночных отношениях. В современной России богатые составляют 1–2%, средний класс – 15–20%, промежуточный слой между средним классом и бедными – 60–65%, бедные – 15–20%, соци-

альное дно – 5–7%. От недавнего экономического кризиса пострадали в большей мере те, кто относился к среднему классу и промежуточному слою между средним классом и бедными. Наша точка зрения состоит в том, что *поляризация общества по уровню доходов в результате повторения экономических кризисов будет только возрастать.*

Поляризация опасна для общества не только сама по себе. Люди, чьи доходы сокращаются, отчетливо осознают противоречие между своими интересами и интересами государства. Так, по данным российских социологических обследований, 43,5% опрошенных отмечали, что государство отражает интересы богатых, 28,5% – интересы начальства, 16,0% – интересы крупного бизнеса; только 9,0% отметили, что оно отражает интересы всех граждан и 4,0% – интересы простых людей. Эти данные свидетельствуют, что *экономические кризисы усиливают недоверие людей к государству и властным структурам* – проводящим ту или иную социальную политику.

Следующий тезис состоит в утверждении, что в современных условиях, именно человек как носитель человеческого капитала, институтов, культурных традиций и т. д. становится основным фактором производства. Мы специально усиливаем акцент на этом, потому что длительное время преобладающим в России являлся технократический подход, при котором *технологии и инвестиции в них были первичными, а человек – вторичным.*

В настоящее время акценты несколько сместились. В Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г. сказано, что темпы роста инвестиций в нематериальные факторы производства и в России будут обгонять темпы роста инвестиций в материальные факторы производства. Однако, как мы помним, *нечто подобное декларировалось и ранее, но не реализовывалось на практике.*

Мы считаем, что как социальная деятельность государства (государственное финансирование научно-исследовательской деятельности, создание рабочих мест, сохранение и развитие культуры, охрана окружающей среды и т. д.), так и социальная ответственность бизнеса создают *социодинамический мульти-*

пликатор экономического роста – импульс к самовозрастанию совокупного потребительского результата. Социодинамический мультипликатор определяется взаимодействием трех составляющих: социального эффекта, склонности индивидов к созиданию и институтов гражданского общества.

Именно поэтому в ряде стран частные корпорации и граждане формируют «эндаумент – фонды». В России этот институт только развивается. В частности «эндаумент – фонды» созданы в Московском и Санкт-Петербургском государственных университетах. Пока суммы аккумулированных средств достигают несколько сот миллионов долларов. Это недостаточно, чтобы на проценты от данного капитала развивать инновационную науку и значительным образом поддержать социальные проекты, направленные на улучшение социального положения профессоров и студентов. *Бизнес-сообщество, по нашему мнению, должно принять более активное участие в формировании целевых фондов социогуманитарного направления.*

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть: дальнейшее социально-экономическое развитие России зависит от повышения уровня и качества жизни человека, от социальной справедливости, доступности для всех социальных и территориальных групп населения двух базовых вещей – минимального потребительского набора и механизмов реализации основных гражданских прав и свобод.

Кажется, что в последние годы более четко намечился поворот к человеку в экономической политике России. Хотелось бы, чтобы данная тенденция стала преобладающей. Решение всего круга социальных вопросов возможно лишь на основе систематического мониторинга ситуации, теоретического исследования и практического внедрения принципов взаимодействия и партнерства работодателей и государственных структур, реализующих конституционно закрепленные положения о формировании в России социального государства с рыночной экономикой.

Список литературы

1. Алиев Ш. И., Благих Ю. И., Булах Е. В. Модели и тенденции государственно-частного партнерства в социальной сфере // Проблемы современной экономики. 2012. № 3.
2. Клейнер Г. Б. Эволюция экономических институтов в России. М.: Наука, 2012.
3. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. I. Вып. 2.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
5. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2011. № 3.
6. Введение в институциональный анализ / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 2009.
7. Манохина Н. В. Институциональные структуры реальной экономики: теория развития и практика хозяйствования. Саратов: СГСЭУ, 2012.
8. Гражданское общество: Мировой опыт и проблемы России. М.: Эднориал, 2008.
9. Коэн А. Л., Аратто Э. Гражданское общество и политическая теория. М.: Весь Мир, 2013.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КИНОПРОИЗВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ACTUAL ACCOUNTING PROBLEMS OF THE STATE MAINTENANCE OF FILMPRODUCTION IN RUSSIAN FEDERATION

УДК 336.722.612



ИВАНОВА Валентина Васильевна

доцент кафедры информационного менеджмента и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат технических наук, доцент, valentin_ivanov@mail.ru

IVANOVA Valentina Vasilievna

associate Professor of the Department of information management and accounting of the St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of technical Sciences, associate Professor, valentin_ivanov@mail.ru



БОРИСЕНКО Олег Александрович

аспирант Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, oleg_borisenko@mail.ru

BORISENKO Oleg Aleksandrovich

graduate of St. Petersburg state University of cinema and television, oleg_borisenko@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматриваются основные особенности ведения финансового учета и налогообложения государственной поддержки кинопроизводства на основе анализа действующей нормативно-правовой базы Российской Федерации.

Ключевые слова: правовое регулирование, финансовый учет, налогообложение, бюджетные субсидии, признание доходов и расходов.

Annotation.

The article is devoted to detailed consideration of main aspects of finance accounting, taxation in the field of filmmaking according to the current legal regulation in Russian Federation.

Key words: legal regulation, accounting, taxation, budget maintenance, definition of incomes and expenses.

Увеличение доли бюджетных средств в кинопроизводстве связано в определенной степени с деятельностью Федерального фонда социальной и экономической поддержки оте-

чественной кинематографии (Фонда кино). Так, в 2010 году было распределено 2,86 млрд руб., или 58% всей господдержки (остальное приходится на Минкультуры). В 2011 году

доля ФК достигла 67%, или 3,2 млрд руб., в 2012 г. — 66%, или 3,9 млрд руб. С учетом короткометражного кино общая доля господдержки достигла 43% по сравнению с 19% в 2010 и 24% в 2011 году [8].

Передача Фонду кино большинства функций государственной поддержки отечественного кинематографа и, соответственно, распределения основной части предусмотренных в данном направлении бюджетных средств вызвала множество проблем, касающихся порядка их учета и налогообложения конечными получателями (организациями кинопроизводства). И, если вопросы учета и налогообложения НДС фильмов, имеющих статус национальных, в большинстве случаев урегулированы, то остается недостаточно проработанной методика учета и налогообложения финансовых результатов деятельности кинокомпаний, т. е. определения базы налога на прибыль.

Отличие государственного финансирования, оказываемого через Фонд кино, от финансирования, осуществляемого через Министерство культуры РФ (МК РФ), по нашему мнению, заключается в том, что Фонд кино с юридической точки зрения не является государственным органом и распорядителем средств федерального бюджета, а представляет собой некоммерческую организацию, учредителем которой является Правительство РФ. Более того, сам Фонд наравне с прочими организациями кинематографии получает денежные средства в виде субсидий от МК РФ по виду расходов бюджетной классификации «Субсидии юридическим лицам (кроме государственных учреждений) и физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг» [1].

Федеральным законом № 281-ФЗ от 21.11.2009 из п. 2 ст. 251 НК РФ, определяющим перечень целевых поступлений, не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, были исключены целевые поступления из бюджета. К ним с начала 2010 г. относятся лишь целевые поступления на содержание некоммерческих организаций и автономных организаций и ведение ими уставной деятельности, поступившие безвозмездно на основании решений

органов государственной власти, органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, а также целевые поступления от других организаций и (или) физических лиц, использованные указанными получателями по назначению [3]. Таким образом, из всех субсидиатов МК РФ по подразделу «Кинематография» не включать в расчет в полном объеме средства государственного финансирования при расчете налога на прибыль может только сам Фонд кино. Как известно, организации кинопроизводства в основном являются коммерческими структурами.

Как представляется, указанная проблема, прежде всего, встала перед лидерами отечественного кинопроизводства – получателями господдержки от Фонда кино на создание национальных фильмов. Согласно закону № 227-ФЗ от 27.07.2010 (п. 4.2 ст. 271 НК РФ) был определен «Порядок признания доходов при методе начисления» и п. 2.2 ст. 273 – «Порядок признания доходов при кассовом методе». Законодательная база предусматривает, что средства, полученные организациями кинематографии из Федерального фонда социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии на производство, прокат, показ и продвижение национального фильма, источником которых являются бюджетные ассигнования, учитываются в составе внереализационных (прочих) доходов пропорционально предусмотренным условиям получения указанных средств расходам, фактически осуществленным за счет этого источника, но не более трех налоговых периодов с момента получения указанных средств. При этом в случае нарушения условий получения средств они в полном объеме отражаются в составе доходов налогового периода, в котором допущено нарушение. Если по окончании третьего налогового периода сумма полученных от Фонда средств превысит сумму учтенных расходов, фактически осуществленных за счет этого источника, разница между указанными суммами в полном объеме отражается в составе внереализационных доходов этого налогового периода [3]. Такая ситуация, как известно, приведет к возник-

новению базы по налогу на прибыль, облагаемой по ставке 20%.

Действие изменений имеет обратную силу и распространяется на правоотношения, возникшие с 01.01.2010 г., поскольку улучшает положение налогоплательщиков. Таким образом, организации кинопроизводства в соответствии со ст. 78 НК РФ смогли либо зачесть возникшую переплату по налогу на прибыль в счет будущих платежей по нему или иным налогам, недоимок по иным налогам, задолженностей по пеням и штрафам, либо, в случае их отсутствия, возратить ее на свой расчетный счет [2]. Кстати, этой возможностью воспользовалась и киностудия «Ленфильм» в конце 2010 года.

Однако в этом случае в затруднительной ситуации оказались организации кинематографии, получавшие, начиная с 2010 г., господдержку через МК РФ, поскольку изначально действие пунктов 4.2 ст. 271 и 2.2 ст. 273 НК РФ распространялось только на средства, распределяемые Фондом кино. Дополнения в них, добавившие к господдержке Фонда кино средства государственного финансирования в виде субсидий, предусмотренных Федеральным законом от 22 августа 1996 года № 126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации», были внесены уже Федеральным законом № 245-ФЗ от 19.07.2011 г., опубликованном 22.07.2011 г., действие которого также распространялось на правоотношения, возникшие с начала 2010 г. [3].

И, наконец, стоит отметить, что в наиболее невыгодном положении после реформы системы господдержки киноотрасли оказались компании, продолжающие получать деньги от МК РФ посредством заключения государственных контрактов в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Начиная с 2010 г. и по настоящий момент они вынуждены исчислять и уплачивать в бюджет 20% от финансового результата (базу по налогу на прибыль) использования поступивших в счет госзаказа средств. Данный факт подтверждается письмом Минфина от 25.05.2012 г. № 03-03-06/1/273, пояс-

няющим, что положения п. 4.2 ст. 271 НК РФ не подлежат применению в случае выделения государственного финансирования на производство национального фильма, осуществляемого, как это предусмотрено ст. 8 Закона № 126-ФЗ, на основе государственного контракта, заключаемого с продюсером на производство национального фильма в соответствии с Законом № 94-ФЗ [4].

По нашему мнению, такое положение вещей является вполне логичным, поскольку госзаказ предполагает такое же производство продукции (выполнение работ, оказание услуг), что приводит к формированию выручки и в конечном итоге прибыли кинокомпаний. Кроме того, исключительные права на фильм, несмотря на получение госзаказа, все равно принадлежат кинокомпаниям, государству в лице Госфильмофонда, которому передается несколько экземпляров материальных носителей с его записью.

В настоящее время разъяснены следующие актуальные вопросы финансового учета и налогообложения государственной поддержки кинопроизводства.

Во-первых, письмом Минфина от 21.04.2011 № 07-02-06/60 было пояснено, что независимо от применяемого метода признания доходов и расходов датой получения доходов в виде субсидий является дата их зачисления на расчетный счет организации [6]. Если при кассовом методе признания доходов и расходов такая позиция является правомерной, то с точки зрения метода начисления, на наш взгляд, следует определить свою позицию по указанному вопросу. В соответствии со ст. 78 БК РФ субсидии юридическим лицам (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), индивидуальным предпринимателям, физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг [1]. Исходя из приведенных положений бюджетного законодательства специалисты Минфина РФ утверждают, что субсидии можно рассматривать как безвозмездно полученные денеж-

ные средства, признаваемые согласно пп. 2 п. 4 ст. 271 НК РФ внереализационными доходами на дату поступления на расчетный счет (в кассу) налогоплательщика [6].

Во-вторых, разъяснен порядок признания расходов по амортизируемому имуществу, приобретаемому за счет средств господдержки: единовременный учет расходов на приобретение такого имущества невозможен в силу п. 5 ст. 270 НК РФ. В случае начисления по такому имуществу амортизации, не закономерно ли применение пп. 3 п. 2 ст. 256 НК РФ, в соответствии с которым не подлежит амортизации имущество, приобретенное (созданное) за счет бюджетных средств целевого финансирования? Письмо Министерства финансов РФ от 16.05.2011 г. № 03-03-10/39 разъяснило, что для целей применения пп. 3 п. 2 ст. 256 НК РФ к бюджетным средствам целевого финансирования относится имущество, поименованное в пп. 14 п. 1 и п. 2 ст. 251 НК РФ (целевое финансирование и целевые поступления), средства же господдержки, указанные в п. 4.2 ст. 271 (п. 2.2 ст. 273) НК РФ к такому имуществу не относятся [7].

В-третьих, каким образом следует осуществлять финансовый и налоговый учет создаваемого фильма, если учетной политикой организации предусмотрен его учет в качестве нематериального актива? Данный вопрос был разъяснен письмом Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 05.08.2011 г. № 03-03-06/1/452, в котором указывалось, что если за счет бюджетных субсидий организации кинематографии приобретают (создают) объект амортизируемого имущества в целях, предусмотренных абзацем первым п. 4.2 ст. 271 НК РФ (производство, прокат, показ и продвижение национального фильма), данные средства учитываются в составе внереализационных доходов равномерно в течение срока начисления амортизации по созданному объекту амортизируемого имущества. Таким образом, указанное имущество должно создаваться для целей кинопроизводства, а средства господдержки будут учитываться (признаваться доходом) пропорционально начислению амортизации (признанию расходов).

Несмотря на значительные изменения в нормативно-правовой базе, разъясняющие правила финансового учета и налогообложения господдержки кинематографии, не до конца понятным остается порядок их применения. В настоящее время, на наш взгляд, наиболее часто возникают вопросы:

1. Что следует понимать под фактически осуществленными расходами при применении метода начисления – сумму оплаты (включая предварительную), произведенную за счет господдержки, или балансовую стоимость приобретенных товаров (работ, услуг), которые будут оплачены за ее счет? Ведь, как известно, некоторые кинопроекты изначально снимаются за счет привлечения кредитных ресурсов, а затем задолженность погашается за счет средств государственных субсидий.

2. Каким образом должен осуществляться отдельный учет товаров (работ, услуг), приобретаемых за счет средств господдержки и за собственный счет кинокомпании? В настоящее время п. 4.2 ст. 271 и п. 2.2 ст. 273 НК РФ такой необходимости не предусмотрено.

Кроме того, непосредственно финансовый учет господдержки осуществляется в соответствии с ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи». Исходя из изложенного в настоящее время его применение распространяется только на кинокомпании – прямых получателей средств от МК РФ в виде субсидий. Данный вывод обусловлен и действием положения п. 4 ПБУ, согласно которому в бухгалтерском учете формируется информация о государственной помощи, предоставленной в форме субвенций, субсидий, бюджетных кредитов (за исключением налоговых кредитов, отсрочек и рассрочек по уплате налогов и платежей и других обязательств), включая предоставление в виде ресурсов, отличных от денежных средств, и в прочих формах [5]. Несмотря на такую формулировку, по нашему мнению, порядок учета госфинансирования, получаемого от Фонда кино, по своей экономической сущности не отличается от изложенного в ПБУ. Однако при использовании действующей нормативно-правовой базы следует учитывать следующие допущения:

1) момент принятия господдержки к бухгалтерскому учету: в соответствии с ПБУ 13/2000 отражение бюджетных средств в учете возможно при наличии уверенности, во-первых, что условия предоставления этих средств будут выполнены, а во-вторых, что они будут получены. Подтверждением первой предпосылки могут быть заключенные организацией договоры, принятые и публично объявленные решения, технико-экономические обоснования, утвержденная проектно-сметная документация и т. п. Подтверждением второй предпосылки – утвержденная бюджетная роспись, уведомление о бюджетных ассигнованиях, лимитах

бюджетных обязательств, акты приемки-передачи ресурсов и иные соответствующие документы [5];

2) ограничение п. 4.2. ст. 271 (п. 2.2 ст. 273) НК РФ срока возможного признания господдержки, направленной на осуществление текущих расходов, в качестве внереализационных доходов тремя годами [2].

В итоге следует отметить, что нормативно-правовая база финансового учета и налогообложения государственной поддержки отечественного кинопроизводства требует дальнейшего совершенствования в целях исключения негативных налоговых последствий для хозяйствующих субъектов кинематографии.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 19 июля 2011 г. № 245-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» (ПБУ 13/2000).
6. Письмо Минфина России от 21 апреля 2011 г. № 07-02-06/60.
7. Письмо Минфина России от 16.05.2011 г. № 03-03-10/39.
8. Государство поддержало кино на 43%. Коммерсантъ. http://www.varietyrussia.com/features/show/name/gosudarstvo_podderzhalo_kino. Дата обращения 27.05.2013

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

PROBLEMS OF TARGETED SOCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT PROGRAM AT THE MUNICIPAL LEVEL

УДК 316.334.3:330.131.5



ИВАНОВА Ксения Андреевна

аспирантка Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения,
xenia88@inbox.ru

IVANOVA Ksenia Andreevna

postgraduate student, Saint-Petersburg state University of cinema and television
xenia88@inbox.ru

Аннотация.

В статье проведен анализ механизма реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры на примере местной администрации МО Лагодовское СП, выявлены проблемы, препятствующие эффективной деятельности, предлагается практическое решение данных проблем.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, целевые программы, муниципальное образование, проблемы реализации.

Annotation.

This article analyzes the mechanism of implementation of targeted programs for the development of social infrastructure by the example of the Local Municipality of the municipality of rural settlement Lagolovskoe, identified challenges to effective action, it is proposed a practical solution to these problems.

Key words: social infrastructure, targeted programs, the municipality, the problems of implementation.

В настоящее время использование программно-целевого подхода является одним из ключевых методов решения территориальных проблем на всех уровнях государственного управления. Вместе с тем применению данного метода на муниципальном уровне препятствует недостаточная разработанность методического аппарата его реализации. Анализ практики внедрения целевых программ в муниципальном образовании Лагодовское сель-

ское поселение позволил выявить типичные недостатки, характерные в целом для всех муниципальных образований.

Процесс реализации целевых программ в муниципальном образовании заключается в следующем. Главой местной администрации принимается решение о необходимости подачи заявки на участие в региональных или федеральных целевых программах, курируемых регионом. В случае подтверждения региональ-

ными органами власти заявки проводится корректировка в бюджете на выделение бюджетных обязательств в рамках целевой программы. Следующим этапом является подписание соглашения о порядке предоставления средств областного бюджета на софинансирование в рамках конкретной целевой программы.

К примеру, в 2009 году между Правительством Ленинградской области и местной администрацией муниципального образования Лагодовское сельское поселение было подписано соглашение «О порядке предоставления средств областного бюджета Ленинградской области на финансирование строек и объектов, включенных в долгосрочную целевую программу «Социальное развитие села 2009–2011 годы». На основании подобных соглашений муниципальные образования, получив субсидию и выделив собственные средства на развитие социальной инфраструктуры, реализуют запланированные мероприятия. В частности, в рамках целевой программы «Социальное развитие села на 2009–2011 годы» в муниципальном образовании Лагодовское сельское поселение была проведена газификация жилого сектора.

Ежеквартально специалистам местной администрации Лагодовского сельского поселения необходимо представлять отчет об освоении субсидий. В ходе анализа было выявлено, что оценка эффективности реализации целевых программ проводится только на основании данного отчета, а именно по критерию абсолютного отклонения от плана заданных затрат. В отчете отражаются объемы планируемых и полученных на целевую программу финансовых ресурсов, их освоение, а также остаток субсидий, который и берется как абсолютное отклонение, положенное в основу оценки эффективности целевой программы. Однако, по мнению автора, этого недостаточно для оценки ее эффективности.

Курирующим органом всех целевых программ, действующих на территории муниципального образования Лагодовское сельское поселение, является местная администрация, однако непосредственная координация осуществляется региональными органами власти. Отсутствие четкого разделения прав и полномочий органов управления регионального

и муниципального уровней существенно затрудняет процесс координации и определения центра ответственности по реализации муниципальных программ.

Анализ практики внедрения программно-целевого подхода в муниципальном образовании Лагодовское сельское поселение позволил выявить проблемы, характерные в целом для большинства муниципальных образований. Данные проблемы представлены в таблице 1.

В целях совершенствования механизма реализации целевых программ, реализуемых на муниципальном уровне, предлагается следующий комплекс практических мероприятий.

1. В области нормативно-правового обеспечения представительным и исполнительным органам предлагается провести работу по подготовке нормативно-правового обеспечения программно-целевого планирования, включающую следующее:

а) разработку представительным органом муниципального образования следующей системы нормативно-правовых актов:

- Положения об утверждении целевых программ;

- Положения о создании экспертного совета (в данном нормативно-правовом акте должны быть указаны члены экспертного совета и границы их ответственности);

- Положения об утверждении достигнутых результатов по целевым программам развития социальной инфраструктуры;

б) разработку исполнительным органом следующей системы нормативно-правовых актов:

- постановления «Об утверждении порядка разработки и реализации целевых программ»;

- постановления «Об утверждении методики оценки эффективности реализации целевых программ».

2. В области информационного обеспечения проблему предлагается решить с помощью внедрения системы АРМ (автоматизированного рабочего места). Во многих органах местного самоуправления данная система существует в области финансового документооборота и достаточно удобна при взаимодействии с вышестоящими органами власти.

Таблица 1
 Типичные проблемные области реализации целевых программ
 на муниципальном уровне

№ п/п	Проблемы	Содержание
1	Отсутствие собственной нормативно-правовой базы реализации целевых программ на муниципальном уровне	Работа осуществляется без собственных нормативных документов, регламентируется юридическими актами регионального и федерального уровней, что существенно затрудняет процесс целевого программирования
2	Проблема информационного обеспечения	Анализ показал, что существующая в муниципальных образованиях система сбора, систематизации и обработки статистической информации не позволяет оценить состояние проблемной области. Органами местного самоуправления в основном собираются данные по запросам в вышестоящие органы власти, время ожидания информации иногда растягивается на длительный период. Вопрос о создании муниципальной статистики поднимался, но решений принято не было
3	Осуществление основного контроля за реализацией целевых программ региональными структурами	В связи с тем, что реализуемые целевые программы являются программами регионального уровня, основной контроль проводится именно данными структурами. Однако контроль и координация должны осуществляться, в первую очередь, представительным органом власти. В связи с этим, кроме отчетности, адресованной органам власти высшего уровня, необходима разработка комплексной отчетности оценки эффективности целевой программы с конкретными примерами расчетов
4	Нехватка бюджетных средств на реализацию целевых программ	Бюджет муниципального образования планируется в конце отчетного года на следующий год. Все основные расходы утверждаются на основании планируемых поступлений денежных средств. Наблюдается нехватка перераспределенных средств на целевые нужды, участие в целевых программах проходит в рамках софинансирования из федерального и областного бюджетов. По мнению автора, главная проблема связана с тем, что руководством администрации не предпринимаются меры по поиску альтернативных способов привлечения денежных средств. К примеру, зарубежная практика внедрения целевого программирования активно использует внебюджетные деньги на реализацию мер по решению острых территориальных проблем

Полностью автоматизированное рабочее место представляет собой программный комплекс, состоящий из нескольких программных компонентов:

- рабочего места оператора (пользовательский функционал);
- системы электронно-цифровой подписи и шифрации;
- транспортной системы, осуществляющей связь «клиент – сервер».

Систему АРМ целесообразно использовать для импорта статистических данных, имеющих в органах власти вышестоящего уровня в режиме текущего времени. Внедрение данной системы поможет органам местного самоуправления анализировать имеющуюся информацию и в случае необходимости оперативно проводить корректировки выполняемых мероприятий в рамках программно-целевого планирования.

3. Предлагается разработать методическое обеспечение оценки эффективности реализации целевых программ.

В первую очередь, необходимо определить критерии оценки. Все критерии по целевым программам развития социальной инфраструктуры предлагается разделить на 3 большие группы:

- критерий экономической эффективности;
- критерий бюджетной эффективности;
- критерий социальной эффективности.

Под бюджетным эффектом будем понимать изменение финансовых поступлений в бюджет. Экономический эффект – совокупные изменения финансового положения всех участников программы, связь затрат и получаемых результатов. Социальный эффект – изменения уровня доходности, состояния здоровья, уровня образования, уровня рождаемости и смертности, иных составляющих уровня и качества жизни населения.

Следующим этапом должно быть построение «дерева критериев» на основе метода формирования комплексной оценки по выбранным критериям. На рисунке 1 представ-

лен пример построения «дерева критериев» для целевых программ развития социальной инфраструктуры.

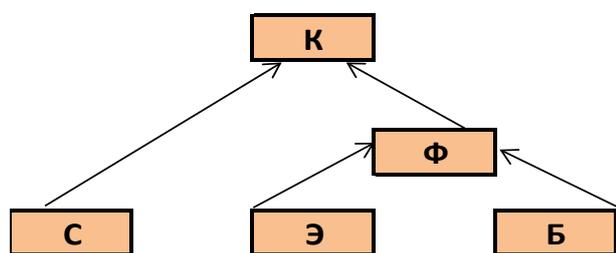


Рисунок 1

Дерево критериев:

К – комплексный критерий; С – социальная эффективность; Ф – финансовая эффективность; Э – экономическая эффективность; Б – бюджетная эффективность.

На каждом уровне строится агрегированная оценка критериев предыдущего уровня. Путем объединения экономической и бюджетной эффективности формируется критерий финансовой эффективности. Объединяя социальную эффективность и финансовую эффективность, получаем комплексную оценку эффективности целевых программ развития социальной инфраструктуры муниципальных образований.

С целью оценки эффективности целевой программы по вышеназванным критериям необходимо перейти к дискретной шкале оценок. Оценивать состояние предлагается по 4-балльной шкале экспертным методом:

- 1 – плохо;
- 2 – удовлетворительно;
- 3 – хорошо;
- 4 – отлично.

Прежде всего необходимо соразмерить объединенные критерии. При наличии двух критериев сравнение удобно проводить, представляя результаты в виде таблицы (матрицы). Пример данной оценки представлен в таблице 2.

Из таблицы 2 наблюдается несколько возможных сценариев выбора. К примеру, в случае у критерия экономической эффективности оценки «хорошо», а у бюджетной эффективности оценки «удовлетворительно», объединенный критерий (финансовая эффективность)

будет оцениваться «удовлетворительно». При данном сценарии, критерий бюджетной эффективности (изменение финансовых поступлений в бюджет) имеет приоритетное значение.

Таблица 2

Оценка объединенных критериев

4	2	3	4	4
3	1	2	3	3
2	1	2	3	3
1	1	1	1	2
Э				
Б	1	2	3	4

Имея оценку объединенных критериев (финансовой эффективности), построим матрицу свертки комплексной оценки целевой программы в виде таблицы 3.

Таблица 3

Матрица свертки комплексной оценки целевой программы

4	2	3	4	4
3	2	2	3	3
2	1	2	3	3
1	1	1	2	2
Ф				
С	1	2	3	4

Из таблицы 3 видна смена приоритетов в зависимости от имеющейся ситуации. В случае неэффективности обоих критериев приоритет имеют оба показателя – и социальный уровень, и финансовая эффективность. При удовлетворительном или хорошем значении этих показателей приоритет смещается в сторону финансовой эффективности. При высоких оценках приоритет смещается в сторону социального эффекта.

На основании полученных агрегированных данных оценки критериев, необходимо сформировать комплексную оценку выбранного сценария. Комплексная оценка возможных сценариев оценки эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры представлена на рисунке 2.

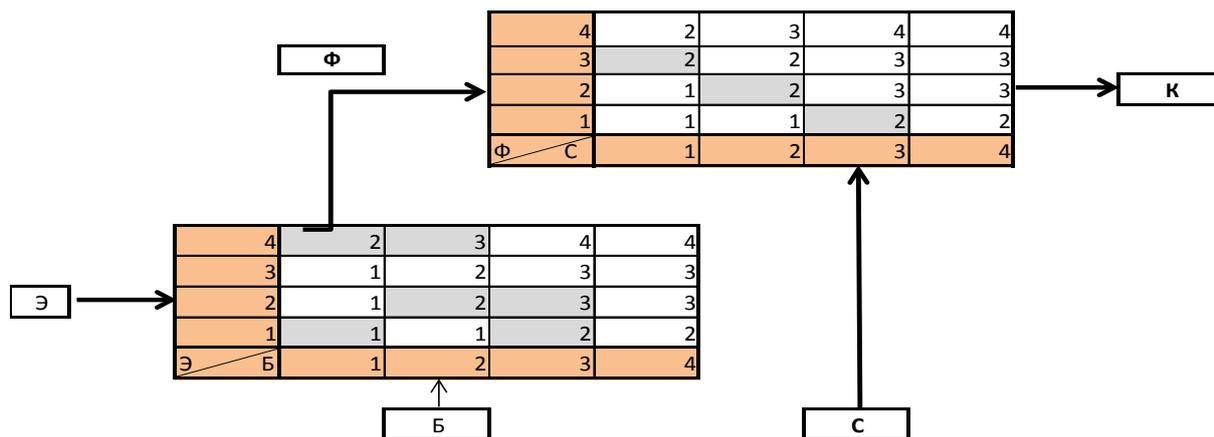


Рисунок 2
Комплексная оценка сценариев оценки эффективности

Пример анализа одного из сценариев оценки эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры заключается в следующем [1, с. 24]:

а) выбираем вариант объединенного критерия с оценкой «хорошо», при котором бюджетная эффективность оценивается на «отлично», а экономическая эффективность на «хорошо»;

б) рассматриваем комплексную оценку: получив по предыдущему уровню оценку «хорошо», сопоставляем данный объединенный критерий с критерием социальной эффективности. К примеру, для того, чтобы по рассматриваемому сценарию получить оценку «отлично» возможно два варианта оценки социальной эффективности – «отлично» и «хорошо».

Следует отметить, что в качестве примера оценки эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры был приведен один из возможных сценариев комплексной оценки. В то же время, имея дерево свертки, можно оценить любой вариант программы и на его основе выбрать оптимальный.

Безусловно, в идеальной системе предполагается наивысшая оценка по всем отобраным критериям. Однако на практике реализация такой сложной системы, как целевая программа, особенно в сфере развития социальной инфраструктуры, предполагает наличие рисков, как внешних, так и внутренних. В связи с этим, на наш взгляд, стремление к наивысшей кри-

териальной оценке должно сопровождаться анализом и снижением рисков. Для определения уровня риска выбранного сценария целесообразно использовать также комплексную оценку.

4. В области нехватки бюджетных средств на реализацию программно-целевых мероприятий предлагается использовать альтернативные механизмы финансирования. Одним из действенных способов является государственно-частное партнерство, которое направлено на развитие общественной инфраструктуры в целях:

а) ускорения социально-экономического развития;

б) улучшения качества и повышения эффективности услуг;

в) повышения эффективности использования бюджетных средств.

Источниками возвратности внебюджетных инвестиций являются:

а) выручка от оказания услуг потребителям;

б) рост доходов от реализации имущества и земли ОГМУ;

в) прямой и косвенный рост налоговых доходов;

г) сокращение расходов ОГМУ.

Анализ практики внедрения государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге показывает перспективность использования данного способа для реализации муниципальных программ. Его основными преиму-

ществами по сравнению с чисто бюджетным финансированием являются новые возможности, в частности:

- а) возможность реализовать проект в условиях ограниченного бюджета;
- б) возможность рассчитать и предусмотреть расходы на период жизненного цикла проекта;
- в) возможность объективного выбора партнера с мировым именем, имеющего свои уникальные технологии и значительный опыт успешной работы;
- г) возможность распределить бюджетную нагрузку равномерно на длительный период времени, начиная с момента ввода объекта в эксплуатацию;
- д) возможность переложить расходы по эксплуатации объекта на партнера и дополнительно снизить нагрузку на бюджет;
- е) возможность снять с города существенную часть рисков проекта: сроки строительства, ввод в эксплуатацию, превышение бюджета проекта [2, с.54].

Государственно-частное партнерство предполагает взаимодействие государственного и частного секторов, разделение рисков, затрат и прибыли, стремление государства использовать капитал частного сектора для улучшения качества государственных услуг (output-based approach) [2, с.7]. К примеру, с целью повышения качества предоставления образовательных услуг органами власти Санкт-Петербурга составлено соглашение о государственно-частном партнерстве, на основании которого [2, с. 52]:

1. Город:
 - а) предоставляет земельные участки для строительства объектов образования по договору аренды;
 - б) после ввода в эксплуатацию объектов осуществляет платежи, включающие стоимость строительства и эксплуатации объектов.
2. Партнер:
 - а) разрабатывает проектную документацию;
 - б) строит объекты образования в течение 2 лет и передает их Городу;
 - в) осуществляет техническое обслуживание объектов в течение 10 лет после ввода их в эксплуатацию.

Анализ практики внедрения государственно-частного партнерства выявил перспективность использования данного метода в рамках поиска альтернативных способов финансирования программно-целевых мероприятий на муниципальном уровне.

Таким образом, программно-целевое планирование – это достаточно эффективный метод управления развитием социальной инфраструктуры на муниципальном уровне. Однако анализ практики внедрения целевых программ на примере муниципального образования Лагодовское сельское поселение позволил выявить типичные недостатки, характерные для большинства муниципальных образований. Устранению негативных влияний этих недостатков и повышению эффективности реализации программно-целевого метода на муниципальном уровне поможет использование предложенной методической базы практического характера.

Список литературы

1. Андронникова Н. Г., Баркалов С. А., Бурков В. Н., Котенко А. М. Модели и методы оптимизации региональных программ развития. М.: ИПУ РАН, 2001. 60 с.
2. Проект «Государственно-частное партнерство в социальной сфере – распространение опыта Великобритании и Санкт-Петербурга». СПб., 2012. 58 с.

СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ИСТОРИЧЕСКОГО И КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ НА ТЕРРИТОРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

STRUCTURE AND LOCATION OF OBJECTS OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE IN THE TERRITORY OF ST.PETERSBURG

УДК 351.853.1(470.23-25) : 338.48



ЛАВРОВА Татьяна Анатольевна

профессор кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. з.д.н. РФ Ю. А. Лаврикова Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, доцент, lavrova@inbox.ru

LAVROVA Tatiana Anatolievna

Professor of chair of management and planning of socio-economic processes them. e.d.n. RF Yu. A. Lavrikova, St. Petersburg state University of Economics, doctor of economic Sciences, associate Professor, lavrova@inbox.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены особенности размещения на территории Санкт-Петербурга объектов исторического и культурного наследия федерального значения. В зависимости от плотности размещения объектов все административные районы города разделены на три основные группы, что представляет важное значение для координации деятельности в области охраны, восстановления и реставрации объектов.

Ключевые слова: объекты исторического и культурного наследия, Санкт-Петербург, административный район, туризм.

Annotation.

In "Structure and location of objects of historical and cultural heritage in the territory of St. Petersburg" the features of accommodation on the territory of St. Petersburg's historical and cultural heritage of federal importance. Depending on the density of objects of all administrative areas of the city are divided into three main groups, which is important for the coordination of activities in the field of protection, rehabilitation and restoration of objects.

Key words: sites of historical and cultural heritage, St. Petersburg, administrative area, tourism.

Санкт-Петербург обладает огромным историческим и культурным наследием, которое представлено великолепными дворцами, набережными, соборами, мостами, парковыми ансамблями и множеством исторических зда-

ний. К объектам исторического и культурного наследия относятся:

– памятники: произведения архитектуры, монументальной скульптуры и живописи, элементы или структуры археологического

характера, надписи, пещеры и группы элементов, которые имеют выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, искусства или науки;

– ансамбли: группы изолированных или объединенных строений, архитектура, единство или связь с пейзажем которых представляют выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, искусства или науки;

– достопримечательные места: произведения человека или совместные творения человека и природы, а также зоны, включая археологические достопримечательные места, представляющие выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, этнологии или антропологии [1, с. 180].

«Среди мировых мегаполисов Санкт-Петербург – уникальный по масштабу памятник, сохранивший в основных чертах грандиозный исторический центр и ожерелье пригородных ансамблей. Образ города создают не только шедевры архитектуры, но и целостная архитектурно-пространственная среда. Высокая степень сохранности и подлинности исторических территорий послужила основанием для включения в Список Всемирного наследия ЮНЕСКО исторического центра Санкт-Петербурга вместе с группами памятников пригородов» [2].

На территории города сформировались основные структурные части: Петербургская сторона – первоначальное ядро застройки; Васильевский остров – строгая, прямоугольная система; Адмиралтейская сторона – многолучевая структура с радиально-дуговыми направлениями; Московская, Выборгская стороны, соединенные с центром города основными магистралями. Нева изначально служила центральным городским пространством, предопределившим величественный масштаб и широту городских площадей и ансамблей. Со строительством города неразрывно связаны загородные резиденции и город-крепость Кронштадт, образовавшие единую агломерацию.

В садово-парковых комплексах представлены все образцы европейского ландшафтного искусства – от камерных висячих садов до общественных парков. Особенность исторической городской среды центра Санкт-

Петербурга – это сочетание открытых пространств (ансамбли площадей и набережных, сады и парки, бульвары и улицы) и плотной внутриквартальной застройки. Зеленые пространства (сады, парки, бульвары, скверы центра города, дворцово-парковые ансамбли пригородов) – это неотъемлемая часть исторического ландшафта. Вместе с водными артериями они формируют комплекс экологически устойчивых территорий исторической среды и являются важной характеристикой Санкт-Петербурга как объекта Всемирного наследия [2].

В настоящее время в Санкт-Петербурге под государственной охраной находится 8051 объект культурного наследия, т. е. почти 10% всех памятников, охраняемых государством на территории Российской Федерации. К объектам, которые находятся под государственной охраной, относятся здания и инженерные сооружения, сады и парки, пруды и каналы, монументальная и садово-парковая скульптура, исторические захоронения и археологические объекты. За период 2004–2011 г. число объектов культурного наследия увеличено на 268 (с 7783 в 2004 г. до 8051 в 2010 г.), число аварийных памятников сокращено с 1317 до 342 объектов.

Среди всех объектов, которые находятся под охраной государства, особо следует выделить утвержденный перечень объектов исторического и культурного наследия федерального значения, находящихся в Санкт-Петербурге. Перечень объектов исторического и культурного наследия федерального значения, находящихся в Санкт-Петербурге, был утвержден Постановлением Правительства РФ от 10 июля 2001 года № 527. В Санкт-Петербурге в перечне объектов исторического и культурного наследия федерального значения включено 3476 объектов [3].

Сводная таблица объектов исторического и культурного наследия федерального значения, расположенных в административных районах Санкт-Петербурга представлена в таблице 1.

Расположение объектов на территории города неравномерно и зависит от периода образования каждого района и его функционального назначения.

Таблица 1

Сводная таблица объектов исторического и культурного наследия федерального значения по районам Санкт-Петербурга

№ п/п	Административные районы Санкт-Петербурга	Количество объектов	Удельный вес, %
1	Адмиралтейский	235	6,76
2	Василеостровский	297	8,54
3	Выборгский	90	2,59
4	Калининский	54	1,55
5	Кировский	15	0,43
6	Колпинский	17	0,49
7	Красногвардейский	22	0,63
8	Красносельский	17	0,49
9	Кронштадтский	124	3,57
10	Курортный	52	1,49
11	Московский	206	5,93
12	Невский	11	0,32
13	Петроградский	219	6,30
14	Петродворцовый	719	20,68
15	Приморский	27	0,78
16	Пушкинский	522	15,02
17	Фрунзенский	115	3,31
18	Центральный	734	21,12
	Итого:	3476	100

Выполнено автором.

Все административные районы Санкт-Петербурга в зависимости от количества представленных на их территориях объектов исторического и культурного наследия федерального значения можно разделить на три группы.

I группа – количество объектов от 200 и более;

II группа – количество объектов от 50 до 200;

III группа – количество объектов – до 50.

В таблице 2 представлена информация по разделению административных районов Санкт-Петербурга на три группы в зависимости от количества объектов исторического и культурного наследия федерального значения.

Таблица 2

Группировка административных районов Санкт-Петербурга в зависимости от количества объектов исторического и культурного наследия

Группа административных районов	Название административных районов	Количество объектов
I группа (от 200 объектов и более)	Центральный	734
	Петродворцовый	719
	Пушкинский	522
	Василеостровский	297
	Адмиралтейский	235
	Петроградский	219
	Московский	206
II группа (от 50 до 200 объектов)	Кронштадтский	124
	Фрунзенский	115
	Выборгский	90
	Калининский	54
	Курортный	52
III группа (до 50 объектов)	Приморский	27
	Красногвардейский	22
	Колпинский	17
	Красносельский	17
	Кировский	15
	Невский	11
Всего объектов:		3476

Выполнено автором.

Общее количество объектов исторического и культурного наследия Санкт-Петербурга по трем группам административных районов Санкт-Петербурга представлено в таблице 3.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что наибольшее количество объектов исторического и культурного наследия в количестве 2932 или 84,35% находится в I группе районов Санкт-Петербурга. Максимальное количество объектов исторического и культурного наследия находится в Центральном и Петродворцовом районах города. Как известно, к объектам культурного наследия относятся не только

здания, но и скульптурные группы, фонтаны, малые архитектурные формы. Поэтому Петродворцовый район заметно опережает многие районы Санкт-Петербурга и является одним из самых известных во всем мире центров архитектурной мысли и центром притяжения туристов со всего мира.

Таблица 3

Количество объектов исторического и культурного наследия федерального значения по группам районов

Группа административных районов	Количество районов в группе	Количество объектов по группе районов	Удельный вес, %
I группа	7	2932	84,35
II группа	5	435	12,51
III группа	6	109	3,14
Итого:	18	3476	100

Выполнено автором.

Во второй группе расположено 435 объектов исторического и культурного наследия или 12,51% от общего количества всех объектов.

В третьей группе районов расположено всего 109 объектов исторического и культурного наследия или 3,14% от общего количества объектов федерального значения, относящихся к Санкт-Петербургу. К группе с наименьшим количеством объектов исторического и культурного наследия относятся сравнительно новые районы Санкт-Петербурга.

Для определения качественной характеристики и значимости районов города представляется важным проведение расчета плотности размещения объектов исторического и культурного наследия по административным районам Санкт-Петербурга.

В зависимости от плотности размещения объектов по административным районам Санкт-Петербурга все районы можно разделить на три группы.

1 группа – районы с плотностью объектов от 10 объектов/км² и более;

2 группа – районы с плотностью объектов от 1 до 9 объектов/км²;

3 группа – районы с плотностью объектов менее 1 объекта/км².

Таблица 4

Плотность размещения объектов исторического и культурного наследия по районам Санкт-Петербурга

№ п/п	Название административного района	Количество объектов	Площадь территории района, км ²	Плотность объектов, объект/км ²
1	Адмиралтейский	235	14	16,79
2	Василеостровский	297	14,64	20,29
3.	Выборгский	90	116,72	0,77
4	Калининский	54	39,6	1,36
5	Кировский	15	46	0,33
6	Колпинский	17	105,6	0,16
7	Красногвардейский	22	56,83	0,39
8	Красносельский	17	114	0,15
9	Кронштадтский	124	15	8,27
10	Курортный	52	282	0,18
11	Московский	206	71,07	2,89
12	Невский	11	61,79	0,18
13	Петроградский	219	24	9,13
14	Петродворцовый	719	109,69	6,55
15	Приморский	27	114,6	0,24
16	Пушкинский	522	196,81	2,65
17	Фрунзенский	115	35,8	3,21
18	Центральный	734	17,2	42,67
	Итого:	3476	1435,35	2,42

Выполнено автором.

В таблице 5 представлена группировка районов Санкт-Петербурга в зависимости от плотности размещения объектов исторического и культурного наследия на территории города.

Как видно из представленной таблицы, в Санкт-Петербурге можно выявить три района с наибольшей плотностью размещения объектов исторического и культурного наследия, а именно: Центральный, Василеостровский и Адмиралтейский районы. Ми-

нимальная плотность размещения объектов отмечена в Красносельском районе и составляет 0,15 объекта/км². В соответствии с представленной структурой размещения объектов исторического и культурного наследия по территории города можно сформировать схему районов Санкт-Петербурга с разделением их на три основные группы.

Таблица 5

Группировка районов Санкт-Петербурга в зависимости от плотности объектов исторического и культурного наследия

Группа административных районов Санкт-Петербурга	Название административных районов	Плотность объектов, объект/км ²
1 группа (от 10 объектов/км ² и более)	Центральный	42,67
	Василеостровский	20,29
	Адмиралтейский	16,79
2 группа (от 1 до 10 объектов/км ²)	Петроградский	9,13
	Кронштадтский	8,27
	Петродворцовый	6,55
	Фрунзенский	3,21
	Московский	2,89
	Пушкинский	2,65
	Калининский	1,36
3 группа (менее 1 объекта/км ²)	Выборгский	0,77
	Красногвардейский	0,39
	Кировский	0,33
	Приморский	0,24
	Курортный	0,18
	Невский	0,18
	Колпинский	0,16
	Красносельский	0,15

Выполнено автором.

На рисунке 1 представлена схема распределения административных районов Санкт-Петербурга по группам в зависимости от плотности размещения объектов исторического и культурного наследия федерального значения.

За последние 12 лет в Санкт-Петербурге тем или иным образом «избавились» более чем от 150 исторических объектов. По сравнению с

3 тысячами снесенных московских зданий, это считается не так значительно, но уже положено начало тенденции уничтожения объектов культурного наследия в угоду осуществления современных бизнес-проектов по застройке исторических пространств города.

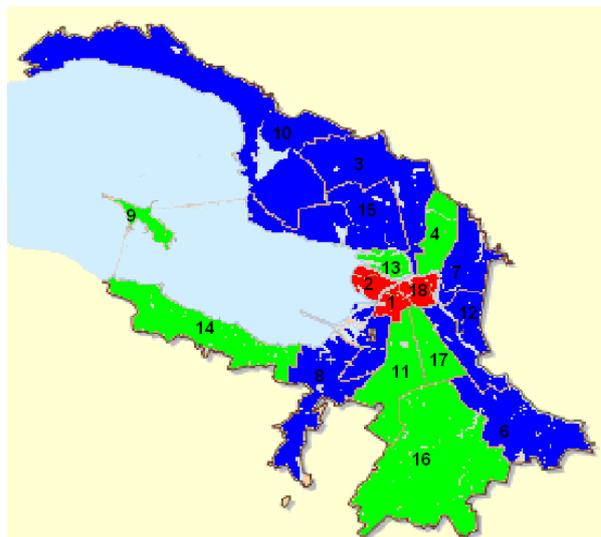


Рисунок 1

Группировка районов Санкт-Петербурга в зависимости от плотности размещения объектов исторического и культурного наследия федерального значения: красный цвет – 1 группа районов Санкт-Петербурга (от 10 объектов/км² и более), зеленый цвет – 2 группа районов Санкт-Петербурга (от 1 до 10 объектов/км²), синий цвет – 3 группа районов Санкт-Петербурга (менее 1 объекта/км²), 1 – Адмиралтейский, 2 – Василеостровский, 3 – Выборгский, 4 – Калининский, 5 – Кировский, 6 – Колпинский, 7 – Красногвардейский, 8 – Красносельский, 9 – Кронштадтский, 10 – Курортный, 11 – Московский, 12 – Невский, 13 – Петроградский, 14 – Петродворцовый, 15 – Приморский, 16 – Пушкинский, 17 – Фрунзенский, 18 – Центральный

В 2005 году у всех региональных органов охраны памятников, в том числе и у КГИОП, в пользу Росохранкультуры изъяли полномочия по госконтролю и охране объектов культурного наследия федерального значения. Но с тех пор не был уточнен ни Единый реестр федеральных объектов культурного насле-

дия, ни параметры их охраны. В 2008–2009 гг. часть объектов федерального значения вернулась в полномочия КГИОП и других региональных органов. Сейчас в реновацию исторического центра города планируется вложить около 300 миллиардов рублей. При этом 30% расходов планируется покрыть за счет инвесторов [4].

Следовательно, в исторических зданиях неизбежно будут размещаться гостиницы и офисные центры. В связи с этим необходимо срочно раз-

работать программу и паспорта всех исторических объектов с четко прописанными рекомендациями по их использованию и вариантами разрешенных действий. На основе проведенного исследования определено, что Санкт-Петербург обладает мощным историко-культурным потенциалом для развития туризма, который способствует популяризации памятников истории и культуры, укрепляет высокий авторитет города в стране и за рубежом, может повысить качество жизни городского населения.

Список литературы

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм. 6-е изд., перераб. и доп. СПб.: Изд. дом Герда», 2004. 448 с.
2. О Петербургской стратегии сохранения культурного наследия. Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 1681 от 1 ноября 2005 г.
3. Перечень объектов культурного наследия на территории Санкт-Петербурга. По состоянию на 18.09.2012 г. Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры. – Режим доступа: [/www.kgiop.ru/UserFiles/File/SpisoK_OKN_sent_2012.pdf](http://www.kgiop.ru/UserFiles/File/SpisoK_OKN_sent_2012.pdf)
4. Кеворкова Д. Проблемы сохранения исторического наследия Петербурга. Репортаж 06.07.2012. Режим доступа: www.radidomapro.ru

СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE PROBLEMS SERVICE QUALITY MANAGEMENT IN INSURANCE

УДК 338.46 : 368



МЕРКУЛОВА Виктория Валентиновна

старший преподаватель кафедры информационного менеджмента и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, mervik73@mail.ru

MERKULOVA Victoria Valentinovna

senior lecturer in information management and accounting of the St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, mervik73@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматривается проблематика формирования системы показателей оценки качества страховых услуг, дается характеристика каждого из этапов оценки. Предложен алгоритм оценки качества услуг страховой организации.

Ключевые слова. Страховая сфера. Показатели оценки качества страховых услуг. Параметры оценки.

Abstract.

The problem of forming a system of indicators to measure the effectiveness of the quality management system of insurance services, the characteristic of each stage of the assessment. An algorithm for evaluation of the quality system in an insurance organization.

Key words. Insurance industries. Performance indicators of the QMS. Evaluation parameters.

Тенденции развития современного рынка страхования обуславливают необходимость повышения эффективности деятельности страховых организаций. В связи этим повышается роль оценки качества страховых услуг как одного из факторов, оказывающих существенное влияние на результативность деятельности хозяйствующих субъектов страховой сферы. В зависимости от цели оценки меняются подходы к выбору показателей качества, базовых объектов и т. д. Если в качестве цели выступает повышение конкурентоспособности страховой ор-

ганизации, то для ее достижения необходимо решить следующие задачи:

- определить существенные для потребителя показатели качества услуг;
- собрать необходимую достоверную информацию для достижения этих целей.

Первый этап – определение номенклатуры единичных показателей

Номенклатура единичных показателей качества услуг формируется в зависимости от масштабов оценки и должна включать не менее трех показателей.

Второй этап – выбор базовых показателей качества.

На данном этапе следует учесть, что от повышения качества услуг ожидается интегральный эффект, обусловленный ростом степени удовлетворенности потребителей. При этом показатели качества рассматриваются как совокупность параметров, характеризующих качество производства страховых услуг. Под параметрами качества понимаются величины, полученные в результате измерений, опросов или данных статистической отчетности. Расчет показателей качества проводится исходя из параметров качества и характеристик деятельности по производству страховых услуг, обслуживания потребителей.

Одним из ключевых показателей, на наш взгляд, является уровень жалоб на организационные аспекты страхового обслуживания. Он рассчитывается как соотношение числа жалоб потребителей на организационные аспекты обслуживания и количества страхователей данного страховщика.

На третьем этапе осуществляется определение значений единичных базовых показателей качества.

За базовые значения показателей качества страховых услуг могут быть приняты:

- прогнозируемые показатели качества услуги, отражающие перспективный национальный или мировой уровень качества;
- показатели качества услуги, рекомендуемые международными организациями по качеству;
- показатели качества существующих мировых и национальных хозяйствующих субъектов сферы страхования;
- прогрессивные показатели качества стандартов.

На четвертом этапе проводится определение значений единичных показателей качества услуг оцениваемой страховой организации. Они должны объективно характеризовать оцениваемый объект и определяться на основе экспертизы. При этом целесообразно проранжировать параметры страховой услуги по степени влияния на общий уровень страхового обслуживания, что позволит сделать окончательные выводы об уровне страхового обслуживания.

Пятый этап – определение рангов показателей качества (их весовых коэффициентов).

Различные свойства объекта оказывают дифференцированное влияние на качество услуг хозяйствующих субъектов сферы страхования. Ранги единичных и комплексных показателей качества могут быть установлены экспертным методом последовательных сравнений.

Шестой этап – выбор метода свертывания показателей.

Свертывание мер качества (комплексирование) – их объединение (агрегирование), осуществляемое по определенному закону. Во всех случаях, когда имеется возможность выявления характера взаимосвязей между учитываемыми показателями, следует определить функциональную зависимость, в наибольшей степени соответствующую их объективной корреляции. При степенной зависимости целесообразно использовать свертывание с помощью средней геометрической, при экспоненциальной – средней гармонической.

Седьмой этап – оценка качества услуг в страховых организациях.

После выбора метода сведения относительных единичных показателей необходимо провести расчет комплексного уровня качества, который в зависимости от примененных показателей может характеризовать как качество объекта в целом, включая его экономические и другие специфические параметры, так и отдельные аспекты деятельности хозяйствующих субъектов сферы страхования.

Интегральный показатель качества услуг в страховых организациях (Q_c) включает в себя три комплексных показателя качества услуг (q), которые в свою очередь рассчитываются через единичные показатели.

Комплексный показатель качества услуг в страховых организациях целесообразно рассчитывать по следующей формуле:

$$Q_c = \sum k_i q_i,$$

где Q_c – интегральный показатель, характеризующий качество услуг в страховых организациях;

q_i – комплексный показатель качества страховых услуг;

k_i – коэффициент весомости комплексного показателя.

Коэффициенты весомости комплексных показателей качества услуг должны быть установлены экспертным методом последовательных сравнений. В состав группы экспертов целесообразно включить руководителей высшего звена хозяйствующих субъектов сферы страхования. Для разработки критериев оценки единичных показателей целесообразно использовать шкалу с градациями: «хорошо» – 4, «удовлетворительно» – 3, «неудовлетворительно» – 2.

Наряду с этим необходимо рассчитать удельный вес каждого вида страхования в общем объеме собранных премий, что позволит провести анализ результативности определенного вида страхования. При этом необходимо учитывать данные о динамике роста страховых премий по сравнению с увеличением собственных средств; изменение объема страховых выплат по сравнению с темпом роста страховых премий; изменение уровня убыточности по отдельным видам операций хозяйствующих субъектов сферы страхования.

Для анализа динамики жалоб потребителей необходимо ввести два уровня оценки: нормальный и предельный. Нормальный должен быть зафиксирован в правилах страхования, предельный – во внутренних нормативах по качеству. Значение предельного уровня может быть использовано при добровольной сертификации, что позволит увеличить перечень показателей качества, повысить целенаправленность принимаемых решений.

В то же время метод, основанный на анализе жалоб потребителей, не дает в достаточной степени объективной оценки качества на каждом этапе предоставления услуги, так как потребитель жалуется на качество предоставления услуги в целом. К тому же оценка качества страховых услуг в России только на основании жалоб и обращений страхователей не позволяет получить достоверную оценку, так как удельный вес обращений и жалоб в общей массе нарушений со стороны страховой организации незначителен. В то же время полностью исключать субъективную оценку качества предоставляемых услуг нельзя, так как она позволяет более объективно оценивать результаты текущей деятельности и пер-

спективного развития хозяйствующих субъектов сферы страхования.

Уровни единичных показателей качества, входящих в комплексные показатели 1–3 каждой страховой организации, участвующей в оценке качества предоставляемых услуг, дифференцированы в зависимости от значений этих единичных показателей и их динамики за последние пять лет. Значения коэффициентов весомости по каждому единичному и комплексному показателю соответственно устанавливаются экспертной комиссией с учетом специфики страхового продукта и стоимости страховых услуг. Для повышения достоверности результатов интегральной оценки важное значение имеет объективность определения значений единичных коэффициентов комплексных показателей и коэффициентов весомостей (значимости) при оптимальном соотношении «уровень качества страховой услуги / уровень цены страхового продукта».

Заключительным этапом процесса оценки качества страховых услуг является принятие решений. На этом этапе необходимо решить, насколько приемлем результат (допустим ли по точности и достоверности оценки). Если он не соответствует предъявляемым требованиям, целесообразно проведение повторной оценки, дополнительных исследований для получения новой информации. Например, если целью оценки качества нескольких возможных вариантов реализации услуги является отбор того, который в наибольшей степени отвечает запросам потребителей, то вариант качества, получивший наибольшую оценку, должен быть принят как основной. При этом за базовые значения принимаются показатели качества страховых услуг, отражающие национальный уровень качества и соответствующие требованиям нормативно-правовых актов и стандартам ИСО 9000.

Технология предоставления страховой услуги имеет ряд специфических особенностей, к числу которых относится необходимость привлечения других хозяйствующих субъектов в качестве партнеров страховщика. Так, в добровольном медицинском страховании, страховании от несчастного случая в каче-

стве партнеров выступают медицинские и реабилитационно-рекреационные учреждения; в страховании рисков выезжающих за рубеж – туристические агентства. В связи с этим возникает необходимость оценки уровня качества их обслуживания. Для этих целей в систему общей оценки качества страховых услуг целесообразно ввести так называемые *технологические показатели качества*. Они в свою очередь делятся на показатели качества страховой услуги и показатели качества предоставления сопутствующей услуги. Показатели качества сопутствующей услуги определяются исходя из параметров качества обслуживания, предусмотренного особенностями того или иного вида страхования.

Интегрированный технологический показатель отображает уровень страхового обслуживания и его расчет целесообразно проводить в тех видах страхования, где доля сопутствующей услуги в общей структуре страхового продукта достаточно значительна. Это относится к таким видам страхования, как страхование выезжающих за рубеж, добровольное медицинское страхование, страхование предприятий – источников повышенной опасности.

К показателям качества процесса оказания страховой услуги можно отнести следующие: время ожидания услуги (соответствие сроков выплат, указанных в договоре страхования, фактическим); культура обслуживания потребителей персоналом и сотрудниками организаций-партнеров страховщика; надежность и полнота предоставления услуги; комфорт и эстетика места предоставления услуги; доступность услуги, в том числе расстояние от страхователя до места предоставления услуги; обеспечение прав потребителей.

В данном аспекте необходимо обеспечить наличие общедоступной информации о месте и времени предоставления услуг, ограничениях, причинах нарушения условий предоставления услуги, правилах расчетов. Кроме того, должны обеспечиваться права страхователей на обжалование и устранение нарушений, а также на компенсацию за причиненный ущерб. Во всех случаях конечной мерой качества услуги является ее оценка потребителем.

Для оценки полезности услуги и ее качества, прежде всего, необходимо рациональным образом составить спецификацию услуги. В соответствии со стандартами ИСО спецификация услуги должна содержать полную и точную формулировку предоставляемой услуги, включая четкое описание характеристик услуги, подлежащих оценке потребителем, и приемлемый норматив для каждой характеристики [1].

Каждое потребительское свойство услуги характеризуется набором определенных показателей качества, которые могут быть отражены в договоре страхования. В свою очередь каждый показатель качества услуги определяется одним или несколькими показателями качества деятельности страховой организации. При этом в случае обнаружения высокой частоты несоответствия между фактическим значением какого-либо показателя качества услуги и его нормативной величиной необходимо определить причину этого несоответствия с целью дальнейшего его устранения.

На наш взгляд, оценка качества услуги может быть включена в отчетность страховой компании для контролирующих организаций. В то же время данные показатели должны использоваться компанией для внутреннего контроля качества предоставляемых услуг и определения причин отклонения фактических параметров от нормативных. Оценка показателей качества деятельности страховщика должна осуществляться на основании руководящего документа «Общие принципы страхового обслуживания», разработанного на основе специфики деятельности конкретного хозяйствующего субъекта страховой сферы.

При необходимости может быть проведена корректировка показателей качества с учетом особенностей определенного вида страхования. Оценка показателей качества проводится в соответствии с типовой структурой системы показателей качества. На наш взгляд, соотношение текущих результатов функционирования системы менеджмента качества и прогнозируемых показателей деятельности страховой организации позволит оценить ее потенциал, а также эффектив-

ность системы управления качеством обслуживания в будущем.

Таким образом, оценка качества является одним из элементов процесса разработки стратегии страховой организации и политики в области качества, а результаты анализа деятельности этой системы позволят повысить эффективность объективно текущих и стратегических управляющих воздействий, обеспечить рациональное использование трудовых, финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов сферы страхования. При этом деятельность системы управления качеством должна осуществляться во взаимосвязи с анализом финансовых показателей страховой организации.

Отметим, что оценка качества услуг – это совокупность операций, связанных с определением числового значения уровня качества услуг в страховых организациях. Оценку качества следует рассматривать как особую операцию при осуществлении управления, направленного на формирование объективных оценок параметров деятельности хозяйствующих субъектов сферы страхования.

Неэффективность деятельности отдельных бизнес-направлений или структурных подразделений страховщика является существенным препятствием на пути развития всей организации, отрицательно влияет на агрегированные финансовые результаты и снижает степень удовлетворенности потребителей. Например, задержки в развитии инфраструктуры урегулирования страховых случаев, проблемы с компетентностью и достаточностью штата при резком росте клиентского портфеля страховщика приводят к увеличению количества случаев проблемного урегулирования убытков, падению качества обслуживания, что снижает показатели эффективности инвестиций, направленных на развитие клиентской базы [2].

Эффективность страховой деятельности во всех своих измерениях и аспектах (финансовом, организационно-управленческом, социальном) определяется множеством факторов и условий, действующих непосредственно и опосредованно, поддающихся регулированию или не поддающихся регулированию. Сложное сочетание данных факторов и условий за-

дает определенные границы текущего функционирования и развития системы управления качеством, ее отдельных составляющих.

Под финансовой эффективностью понимается совершенство управления ресурсами; уровень требований потребителей к рентабельности страховой деятельности; планирование финансовых и материальных средств; развитость конкуренции на рынке страховых услуг.

Организационно-управленческая эффективность характеризуется фактором совершенствования организационных структур и организационного механизма управления страховой деятельностью; нормативным регулированием страховой деятельности; стабильностью управленческих кадров; расширенной базой статистических данных.

Социальная эффективность страховой деятельности может быть выражена: уровнем взаимодействия с органами управления, с общественными институтами, социальными партнерами; наличием в системе управления направлений по анализу потребностей в страховых услугах и новых страховых продуктах; деловой репутацией страховой организации; участием в различных мероприятиях общественного характера.

Для оценки степени влияния системы управления качеством услуг страховой организации на повышение эффективности по рассмотренным выше направлениям, на наш взгляд, следует ввести коэффициенты эффективности. Что позволит на разных этапах развития системы управления качеством наблюдать динамику этих коэффициентов. Повышение результативности функционирования системы менеджмента качества в сопоставлении с оценкой традиционных статистических показателей становится более надежной информационной базой для целей планирования страховой деятельности.

Для успешного управления системой качества страховых услуг, более полного использования ее потенциала необходимо установление комплекса факторов, определяющих эффективность страховой деятельности в целом, в том числе с учетом показателей качества страхового обслуживания. Что, в свою оче-

редь, приведет к повышению уровня удовлетворенности потребителей, росту доли рынка, притоку новых потребителей. Позволит стра-

ховой организации сформировать длительные связи с существующими потребителями, расширить спектр предоставляемых услуг.

Список литературы

1. Стандарт ИСО 8402–94. Управление качеством и обеспечение качества – Словарь [Электронный ресурс]. URL: <http://www.complexdoc.ru/ntd/485023> (2.10.2009).
2. Таврель В. С. Экономическая эффективность инвестиций в бизнес-проекты повышения качества страховых услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Таврель В.С. ; [Гос. ун-т управления]. М., 2009. 20 с.

ВНЕДРЕНИЕ В УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ИЗУЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

INTRODUCTION IN EDUCATIONAL PROCESS OF INNOVATIVE EDUCATIONAL TECHNOLOGY OF STUDYING OF STRATEGIC MANAGEMENT

УДК 001.895 : 378.14



ЧЕСНОВА Ольга Александровна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент olgache@mail.ru

CHESNOVA Olga Aleksandrovna

associate Professor, Department of economic and social processes, St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, associate Professor [,olgache@mail.ru](mailto:olgache@mail.ru)



ЕФРЕМОВА Нина Александровна

старший преподаватель кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, ena_gukit@mail.ru

EFREMOVA Nina Aleksandrovna

senior lecturer of the Department of economic and social processes, St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, ena_gukit@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматривается необходимость использования инновационных образовательных технологий в учебном процессе. Описываются особенности разработанной и внедренной технологии учения стратегического менеджмента.

Ключевые слова: инновация, образовательная технология, процесс обучения, стратегия, междисциплинарность.

Annotations.

This article discusses need of use of innovative educational technologies for educational process is considered. Features of the developed and introduced technology of the doctrine of strategic management are described.

Key words: innovation, educational technology, training process, strategy, inter-disciplinarity.

В современных условиях хозяйствования, изменились требования рынка труда к подготовке специалистов, приоритетным стало развитие у студентов творческих способностей и самостоятельности (получили широкое распространение методы проблемного и проективного обучения, исследовательские методы, тренинговые формы, предусматривающие актуализацию творческого потенциала и самостоятельности студентов и др.). В связи с этим возникла необходимость использования в образовательном процессе инновационных образовательных технологий (ИОТ), что соответствует критерию показателя госаккредитации «Методическая работа» «Использование инновационных методов в образовательном процессе», а также повсеместной реализации ФГОС ВПО, который определяет в качестве приоритетного компетентный подход и устанавливает требование по применению интерактивных методов в образовательном процессе. В соответствии с письмом Рособнадзора от 17.04.2006 № 02-55-77 ин/ак «под инновационными методами в высшем образовании подразумеваются методы, основанные на использовании современных достижений науки и информационных технологий в образовании». Таким образом, новые к подходу оценки результатов образования, которые подразумевают глубокое освоение образовательных программ, предполагают изменение содержания и внедрение новых методик и технологий преподавания и обучения, а также мониторинг качества обучения.

В профессиональной литературе не существует единого определения понятия компетентности, довольно часто ее отождествляют с профессионализмом, однако профессионализм как высший уровень выполнения деятельности обеспечивается помимо компетентности также профессиональной ориентированностью и важными способностями. Учеными установлено, что на начальных стадиях становления личности студента проявляется относительная автономность этого процесса, а в процессе профессионального становления компетентность все более объединяется с профессионально важными качествами. Таким образом, основными показателями профессиональной компе-

тентности субъекта деятельности становятся обученность, профессиональная подготовленность, профессиональный опыт и профессионализм. Обучение в вузе позволяет сформировать первые два уровня, а два оставшихся студент должен постигать в процессе своего профессионального роста самостоятельно или путем послевузовского обучения.

Инновационная деятельность в образовательном процессе заключается во внедрении в конкретный курс научных разработок из различных областей знания и деятельности. Инновационность образовательной технологии предполагает, что в данных педагогических условиях она не применялась. Допустимой считается адаптация уже существующей эффективной методики под конкретные педагогические условия, если есть основания полагать, что новшество повысит эффективность процессов и будет положительно влиять на качество результата обучения. Следовательно, ИОТ – это форма организации учебного процесса, описанная на уровне нормативного документа, гарантирующая воспроизведение сходных результатов в определенных педагогических условиях, включающая некое новшество методического, организационного и технического характера.

Преподавателями кафедры управления экономическими и социальными процессами была разработана и внедрена в учебный процесс инновационная образовательная технология «Проблемно-ориентированный междисциплинарный подход к изучению стратегического менеджмента», которая представляет собой комплекс, состоящий из набора методов обучения, критериев выбора оптимальной модели обучения для студентов конкретной группы, способов диагностики текущего и конечного состояния уровня знаний, умений, навыков обучаемых и представления планируемых результатов обучения. Представленная форма организации учебного процесса представляет собой новшество методического и организационного характера, которое можно адаптировать для организации обучения по другим экономическим дисциплинам. В рабочей программе дисциплины «Стратегический менеджмент» предусмотрены следующие виды работ. Чтение лекций (54 часа): традиционное чтение лекций совме-

щается с самостоятельным изучением студентами ряда вопросов, при этом производится защита самостоятельно выполненного конспекта по темам. Практические занятия (54 часа): по темам изучаемой дисциплины проводятся занятия в различных формах. Имитационное обучение: активные методы обучения (деловые и имитационные игры). Решение практических заданий «Методы оптимизации процесса принятия стратегических решений с использованием Microsoft Excel» для принятия решений в условиях полной определенности, неопределенности и риска. Студенты работают самостоятельно и в группах.

Применение информационно-коммуникационных технологий позволяет изменить процесс поиска и передачи информации, разнообразить характер умственной деятельности, усовершенствовать человеческий труд. Установлено, что уровень развития и внедрения информационно-коммуникационных технологий в производственную деятельность определяет успех любого хозяйствующего субъекта. Основой информационно-коммуникационных технологий являются информационно-телекоммуникационные системы, построенные с помощью компьютерных средств и представляющие собой информационные ресурсы и аппаратно-программные средства, обеспечивающие хранение, обработку и передачу информации на расстояние [1].

Решение практических заданий «Фактографические методы прогнозирования для определения результатов развития объектов при реализации выбранной стратегии». Студенты работают самостоятельно.

Кейс-методы: преподаватель и студенты участвуют в обсуждении конкретных деловых ситуаций, которые готовит преподаватель:

- case study: акцент ставится на процесс обсуждения, а не принятия решения;
- case-study-method: преподаватель предлагает ситуации с необходимым объемом дополнительной информации, акцент ставится на анализ и синтез проблемы студентами;
- case-problem-method: преподаватель предлагает ситуации, содержащие противоречие между теоретическим обоснованием и практической реализацией, акцент ставится на процесс принятия решения студентами;

- case-incident-method: преподаватель предлагает ситуации с неполным объемом информации, работа переводится на самостоятельное изучение, студенты занимаются поиском дополнительной информации, на следующем занятии разбираются принятые решения;

- stated-problem-method: преподаватель предлагает ситуации с готовым решением, работа переводится на самостоятельное изучение, студенты должны проанализировать ситуацию и предложить альтернативные решения, на следующем занятии разбираются предложенные варианты.

Студенты работают в группах. Для каждой ситуации группа подготавливает презентацию в Microsoft Power Point, а также производит классификацию стратегий организации (по уровням иерархии управления, по Майклу Портеру, по функциональным направлениям деятельности, инвестиционные стратегии).

Особенность образования в настоящее время формирует новые требования к использованию образовательных технологий, поскольку их результат направлен на личности, а степень формализации и алгоритмизации технологических образовательных операций не может быть аналогична производственной составляющей народного хозяйства. В связи с этим наряду с технологизацией образовательной деятельности столь же неизбежен процесс ее гуманизации, что сейчас находит все более широкое применение в рамках личностно-деятельностного подхода. Глубинные процессы, реализуемые в системе образования и в нашей стране, и за рубежом, приводят к созданию усовершенствованной системы ценностей и методологии образования как идеологии и методологии инновационного образования. Инновационные технологии обучения следует изучать как инструмент, с помощью которого новая образовательная парадигма может быть реализована [2].

Кроме того, студенты получают задание написать реферат (6 часов) в форме аналитического отчета на один из предложенных художественных и документальных фильмов про стратегическое управление, PR, рекламу и маркетинг. Защита реферата проводится на

практических занятиях группы. Студенты работают самостоятельно. Другие виды самостоятельной работы (40 часов) предполагают самостоятельную подготовку конспекта лекций по ряду тем. Кроме того, учащиеся изучают новостные порталы и сайты ведущих СМИ с целью поиска 5 реальных проблемных ситуаций для самостоятельного анализа, включающего разбор стратегий, применяемых хозяйствующими субъектами. Обучающиеся самостоятельно выполняют творческое задание: посмотреть фильм или прочитать художественное произведение из рекомендованного списка. Цель работы – проанализировать внутреннюю и внешнюю среду предприятия, деятельность которого отражена в источнике, дать характеристику и провести критический анализ стратегий, применяемых героями произведения. Студенты работают самостоятельно.

Диагностика текущего и конечного состояния уровня знаний, умений, навыков обучаемых имеет ряд особенностей. Так, на первом практическом занятии преподаватель проводит входное тестирование остаточных знаний, полученных по дисциплинам «Прогнозирование», «Маркетинг», «Разработка управленческих решений». На основании результатов тестирования преподаватель разрабатывает оптимальную модель обучения конкретной группы. Далее все студенты разбиваются на малые группы, состоящие из 6 человек (по 2 человека, получивших результат «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»), что позволяет усилить взаимообмен знаниями и навыками для оптимизации процесса и увеличения скорости выполнения заданий в группе, мотивирует работу команды на результат.

Диагностика состояния уровня знаний, умений, навыков обучаемых основана на использовании модульно-рейтинговой системы, которая позволяет учитывать результаты аудиторной, самостоятельной, индивидуальной и групповой работы студентов в течение семестра, что способствует развитию самостоятельности и ответственности обучающихся. По каждому модулю (теме рабочей программы) студенты набирают определенное число баллов, шкала баллов учитывает

качество, скорость и своевременность выполнения задания, вклад каждого участника и качество презентаций. Шкала оценки:

Все правильно и вовремя – 5 баллов.

Задание выполнено с замечаниями вовремя – 4 балла.

Все правильно с нарушением сроков сдачи – 3 балла.

Задание выполнено с замечаниями с нарушением сроков сдачи – 2 балла.

Задание выполнено в конце семестра с целью получения допуска – 1 балл.

Оценка вклада участников определяется студентами самостоятельно путем распределения 10 баллов на 6 человек.

Балльные оценки студентов суммируются – в конце семестра студенты сдают экзамен в форме тестирования. Максимально возможное число баллов зависит от выбранной преподавателем оптимальной модели обучения группы: если студент набрал 90% и более от максимально возможного числа баллов, он получает оценку «отлично» автоматически; если студент набрал 70–90% от максимально возможного числа баллов, он пишет сокращенный вариант теста; если студент набрал менее 70% от максимально возможного числа баллов, он пишет расширенный вариант теста.

Выполняя учебные и самостоятельные задания по каждой теме, обучающиеся формируют собственное «Портфолио студента», которое позволяет систематизировать и полученные знания и навыки. Оригинальность работы базируется на применении междисциплинарного подхода, в процессе изучения дисциплины «Стратегический менеджмент» студенты активно используют теоретические знания из дисциплин «Разработка управленческих решений», «Маркетинг», «Реклама», «Связи с общественностью», «Прогнозирование». Проблемно-ориентированный подход заключается в рассмотрении реальных ситуаций из практики коммерческих хозяйствующих субъектов. Практические работы по разделам учебной дисциплины постепенно усложняются, при этом процесс обучения позволяет не только усвоить материал, предусмотренный учебной программой дисциплины, но также способствует развитию навыков поиска, анализа и синтеза, логики

и мышления в целом. Преподаватель одновременно выступает как лектор, модератор дискуссий, ведущий деловых игр, тьютор. Акцент в представленном подходе устанавливается на применении теоретических знаний в реальных условиях с использованием коллективных и групповых форм работы студентов.

Методы обучения и контроля за усвоением знаний основаны на использовании современных достижений науки и информационных технологий, направлены на развитие у студентов самостоятельности, навыков работы в команде и творческого потенциала. Предлагаемая технология предполагает интерактивное общение между обучаемыми, реализуется посредством создания группы в социальной сети, где происходит онлайн-обсуждение заданий, а также возможность получения консультации преподавателя. Студенты осваивают учебную информацию в качестве активных участников (а не простых слушателей), они вовлекаются в решение конкретных ситуаций, приобретают навыки владения современными техническими средствами и обработки информации.

Новшество значительно повышает эффективность процесса обучения и положительно влияет на качество результата обучения. Студенты готовы применять теоретические знания к конкретным хозяйственным ситуациям, в том числе проблемным. Составленное «Портфолио студента» демонстрирует усилия студента в течение семестра, его прогресс, может использоваться в дальнейшем обучении и при трудоустройстве. Студенты изучают основную и дополнительную литературу, представленную в рабочей программе дисциплины. Студенты изучают новостные порталы и сайты ведущих СМИ с целью поиска и анализа информации о деятельности хозяйствующих субъектов. Студенты выполняют творческое задание, основанное на анализе бизнес-стратегий, отраженных в художественных и документальных фильмах и литературных произведениях.

Исходя из современных концепций о личности под мотивацией мы понимаем группу значимых мотивов, обладающих определенной

зависимостью, которая может быть представлена в виде иерархии, и выражающих направленность личности, а мотив определяем как внутреннее побуждение личности к тому или иному виду деятельности, связанное с удовлетворением определенной необходимости. Ключевым критерием субъектности личности является его содержательная и организационная самостоятельность, ответственность, терпимость, саморазвитие, положительное отношение к миру. Необходимость в саморазвитии, самоактуализации – наиболее значимая составляющая зрелой личности, ориентированной на профессиональную деятельность на уровне инновационных требований современного общества.

Отметим также, что в современных условиях преподаватель генерирует познавательную активность учащихся, окружая ее организацией запоминания и ретрансляции учебной информации, то есть выполняет постоянный текущий контроль усвоения знаний. Вместе с тем учебная деятельность студента ознаменовывается, прежде всего, мотивационной сферой его личности. Профессиональная деятельность может быть рассмотрена как комплексный феномен, имеющий следующие аспекты: профессиональное общение, развивающаяся личность и результаты ее труда. Все стороны объединяются в единое целое на основе социальной цели, которая будет реализована лишь при оптимальной активизации студента как субъекта учебной деятельности [4].

Отметим, что общественно и компетентностно значимые качества, определяющие готовность педагога к применению инновационных технологий в образовательном процессе, можно рассматривать в прямой зависимости от социальной и профессиональной востребованности этих качеств, а не только от экономической и финансовой ситуации в стране, городе и вузе. Неправильным является подход при котором рост уровня профессионализма отдельных педагогов и всего педагогического корпуса в целом ставится в зависимость от материально-технической базы, финансирования, стиля межличностных отношений на факультете. Ценностные и мотивационные установки, помогающие при

освоении вершин профессионализма, гораздо более значимы в этом случае.

Таким образом, социально-экономические изменения в обществе переносят акцент с узкопрофильного подхода к подготовке специалистов на многостороннее интеллектуально-духовное развитие личности студента.

Педагогическая инновационная деятельность включает в себя мотивы и стратегические цели, педагогическое взаимодействие и способы его осуществления. Обеспечить такое образование можно лишь при переходе к личностно ориентированному обучению на основе инновационных технологий.

Список литературы

1. Бычков А. В. Инновационная культура // Профильная школа. 2010. № 6. С. 83.
2. Дебердеева Т. Х. Новые ценности образования в условиях информационного общества // Инновации в образовании. 2011. № 3. С. 79.
3. Письмо Рособнадзора от 17.04.2006 № 02-55-77 ин/ак.
4. Федорова Т. С. Личностно-ориентированная технология учебного проектирования в процессе развития технического творчества студентов втузов: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. Кемерово, 2002.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ГАРМОНИЗАЦИИ ЭЛЕМЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

METHODICAL APPROACHES TO THE FORMATION AND HARMONIZATION OF INTERACTION OF THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM

УДК 338.24



ЗАЛЕССКАЯ Алиса Дмитриевна
аспирантка Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения,
A.D.Kireeva@gmail.com

ZALESSKAYA Alice Dmitrievna
postgraduate student, Saint-Petersburg state University of cinema and television
A.D.Kireeva@gmail.com

Аннотация.

В статье рассматривается стратегическое управление как система взаимосвязанных процедурно-технологических элементов стратегического управления отраслевых составляющих, предприятий сферы услуг; предлагается система организационных мер и действий по рационализации и гармонизации системы стратегического управления социально-экономического развития.

Ключевые слова: стратегическое управление, видение, миссия, стратегическая цель, обобщающая и частные стратегии.

Annotation.

This article discusses the strategic management as a system of procedural and technological elements of strategic management of industrial components, the enterprises of sphere of services, and offered system of organizational measures and activities for the rationalization and harmonization of systems strategic management of socio-economic development.

Key words: strategic management, vision, mission, strategic objective, generalizing and private strategies.

Целевое предназначение формирования системы стратегического управления текущим функционированием и долгосрочным развитием отраслевых составляющих сферы услуг заключается в необходимости раскрытия технологической последовательности и взаимо-

действия элементов системы управления с целью создания благоприятной обстановки для достижения планово-расчетных экономических показателей результативности деятельности субъекта управления. Процедурно-технологическая последовательность и элементный

состав механизма стратегического управления социально-экономической системой обусловлены поставленными управленческими задачами, решение которых полностью зависит от уровня взаимодействия активных систем управления, предприятия в целом и отраслевой составляющей сферы услуг.

В состав последовательно осуществляемых элементов целостной системы стратегического управления средне-, долгосрочным развитием субъекта хозяйствования, по нашему мнению, должны входить стратегическое видение, миссия (функциональное назначение субъекта), стратегический анализ, стратегическая цель, обобщающие и частные стратегии.

Первым рассматриваемым нами элементом системы стратегического управления будет являться стратегическое видение, зачастую объединяемое в экономической литературе с другим процедурно-технологическим элементом – миссией субъекта управления, имеющим по своей структуре и смыслу совершенно другое целевое и функциональное назначение [3; 4]. Недостаточность внимания, уделяемого данной элементной составляющей стратегического управления, проявляется не только в теории экономической литературы, но и в процессе практического функционирования хозяйствующих субъектов и отраслевых составляющих сферы услуг.

Разработка стратегического видения должна включать, по нашему мнению, процессы формулирования оптимистического состояния субъекта хозяйствования в сфере социального, экономического, финансового, организационного, инновационного и ресурсного развития, основанного на экспертных оценках существующих данных о текущем функционировании, а также данных о потенциальных возможностях развития субъекта.

Важность позитивной ориентации в процессе генерирования стратегического видения социально-экономического, организационного состояния на активизацию темпов экономической результативности обусловлена, по нашему мнению, влиянием идеи, выработанной в рамках стратегического видения, на производительность работников посредством мотивирования и стимулирования и

отражающейся в повышении эффективности использования всех располагаемых ресурсов, а также в укреплении конкурентоспособности как предлагаемых услуг, так и хозяйствующего субъекта в целом [1].

Функциональное назначение стратегического видения, заключающееся в оптимистическом описании объективного ресурсного, финансового и организационного потенциалов развития социально-экономической системы, и целевая ориентация, состоящая в установлении благоприятной обстановки посредством представленного позитивного видения перспективного функционирования, результатом которой является личная заинтересованность каждого работника в достижении прогнозируемых результатов, должны реализовываться на основе комплекса мер и действий, направленных на обеспечение становления и укрепления стратегической идеи в локальной социально-экономической системе.

Предпринимаемыми организационными мерами и действиями могут, на наш взгляд, являться информирование работников о степени достижения оптимистического видения в форме ежегодных отчетов, а также отражение достигнутых позитивных результатов посредством улучшения социального и экономического положения работников с целью поддержания уровня мотивации, стимулирования и сплочения трудового коллектива для достижения целей субъекта управления; периодическая корректировка общей направленности стратегического видения, а также его количественных и качественных характеристик с целью его соответствия изменяющимся условиям макро-, микросред.

Следующим процедурно-технологическим элементом системы стратегического управления является функциональное назначение (миссия) субъекта хозяйствования отраслевой составляющей сферы услуг, которая отображает конкретизированную целевую направленность деятельности с учетом особенностей имеющихся у субъекта управления перспективным развитием ресурсов и позиционирования его в экономическом пространстве хозяйствования.

Функциональность миссии организационно-правовой структуры заключается в уси-

лении её непрямого влияния на эффективное взаимодействие всего механизма процедурно-технологических элементов системы стратегического управления, и, в частности, на улучшение экономических показателей эффективности функционирования субъекта управления.

Функциональная и целевая направленность миссии хозяйствующего субъекта заключается не только в усилении взаимодействия всех процедурно-технологических элементов системы стратегического управления текущим и перспективным развитием, но и в формулировке стремления к конкретным действиям по достижению объективного для данного рынка и предприятия физического и стоимостного объема оказываемых платных услуг.

Обязательный учет специфических характеристик и особенностей субъекта управления и внешних условий функционирования при формулировании миссии, отмеченный учеными-специалистами, является, по нашему мнению, неоспоримым условием оказания прямого и опосредованного влияния на эффективность деятельности предприятия, а также влечет за собой неопределенность механизма разработки миссии и отсутствие определенного набора правил и методов генерирования миссии субъекта стратегического управления.

Реализация функциональной и целевой направленности миссии может быть обеспечена при условии своевременного информирования, вовлечения и участия работников в разработке, формулировке и реализации миссии организационно-правовой структуры сферы услуг, а также понимания ими связи реальных перспектив улучшения собственного уровня жизни с повышением темпов роста развития предприятия.

Определение и конкретизация стратегической цели – следующего рассматриваемого технологического элемента системы стратегического управления социально-экономическим развитием предприятий сферы услуг, – выступают обязательным условием ее направленности на достижение планово-расчетных показателей результативности функционирования субъекта, а также обеспечения эффективного взаимодействия с другими составляющими системы управления.

Генерирование и реализация поставленной стратегической цели развития субъектов хозяйствования сферы услуг должны осуществляться в соответствии со специфическими функциональными особенностями социально-экономических систем и с учетом ключевых факторов влияния нестабильной обстановки внешней макро-, микросред на результативность деятельности. Оптимальное соответствие логико-вербальной формы и содержания стратегической цели развития субъекта управления в заранее обусловленные руководством перспективные сроки и экономические циклы функционирования прогнозируемому социально-экономическому, финансовому состоянию организационно-правовых структур сферы услуг способствует гармонизации элементного состава системы стратегического управления с целью достижения поставленных расчетных показателей результативности.

В экономической литературе авторами объединяются понятия формулирования миссии субъекта хозяйствования, выработки системы ценностей высшего руководства, разработки планово-расчетных экономических и финансовых показателей результативности на долгосрочный период времени и генерирование стратегического видения в процесс целеполагания стратегического управления [3].

Стоит отметить в определении авторов стратегической цели целесообразность учета прогнозирования финансового, экономического и социального состояния объекта, а также стратегического видения на средне-, долгосрочный период. Стратегическая цель субъекта хозяйствования должна быть реально достижима в установленный менеджерами-специалистами период времени и должна быть соотносима с установленными и разработанными на основе позитивного стратегического видения идентификаторами экономического и финансового развития и потенциала, использования основных и оборотных фондов, социальной обеспеченности.

Комплекс мер и действий по реализации и рационализации такого элемента системы стратегического управления, как стратегическая цель, должен включать, по нашему мнению, постоянный мониторинг нестабильных

условий окружающей макро-, микросред и использование в процессе целеполагания результатов стратегического анализа внешней и внутренней среды социально-экономической системы; координацию и согласование поставленных целей на разных уровнях управления предприятием, отраслевой составляющей сферы услуг; обеспечение адекватного соотношения установленных количественных и качественных показателей с имеющимися экономическими, трудовыми и организационными ресурсами субъекта управления; приспособление к функционированию в новых условиях хозяйствования при возникновении негативного влияния внешней среды и корректирование поставленных целей для обеспечения сохранения темпов роста развития хозяйствующего субъекта при нейтрализации последствий отрицательного влияния макро-, микросред.

Организация эффективного функционирования и соблюдения системного единства процедурно-технологических составляющих стратегического управления – стратегической цели, видения, миссии – с обобщающими и частными стратегиями развития хозяйствующих субъектов должна быть обеспечена путем внедрения и распространения комплекса мер организационного, экономического, финансового, производственного, социального и инновационного характера, который может оказывать непосредственное влияние на целевую и функциональную направленность каждого технологического элемента системы стратегического управления социально-экономическим развитием предприятий сферы услуг, в то же время позволяя всем составляющим механизма стратегического управления сохранять свои специфические особенности функционального и содержательного свойства и ориентироваться на достижение поставленного уровня результативности в нестабильных условиях внешней среды.

Сбалансированный и гармоничный состав частных (функциональных) стратегий, обеспечивающий оптимальное взаимодействие процедурно-технологических составляющих системы стратегического управления, подразумевает включение в него таких основных

направлений и сторон деятельности субъекта хозяйствования, посредством активизации которых возможно достижение тех или иных запланированных показателей эффективности и результативности социально-экономического развития предприятий и отраслевых составляющих сферы услуг, а также подкрепление базовой (обобщающей) стратегии управления [1, 3]. По нашему мнению, в состав любого рационального механизма стратегического управления субъектом хозяйствования должны входить следующие направления формирования частных стратегий: финансовое, социальное, инновационное, производственное и организационное.

Гармонизация и обеспечение рационального взаимодействия такого технологического элемента системы стратегического управления, как частные (функциональные) стратегии, возможны, на наш взгляд, при следующих условиях: непрерывном контроле за реализацией частной стратегии; оценке ее влияния на достижение планируемого уровня развития того или иного направления деятельности субъекта; своевременной корректировке состава и элементных составляющих частных стратегий для недопущения влияния возможных имеющихся недостатков стратегий на развитие субъекта; постоянном мониторинге состояния и конъюнктуры рынка услуг с целью выявления новых возможностей увеличения доли занимаемого сегмента, а также отслеживания изменяющихся вкусовых предпочтений потребителей; усилении позиций конкурентоспособности хозяйствующего субъекта путем расширения ассортимента предлагаемых населению услуг, модернизации процесса предоставления услуг, повышения уровня инновационного потенциала, способности воспринимать из внешней среды и производить технологические, технические и организационные новшества; минимизации рисков неблагоприятного влияния факторов внешней среды на социально-экономическое развитие предприятий и отраслевых составляющих сферы услуг посредством преобразования и корректирования состава частных стратегий.

Обобщающая (корпоративная) стратегия развития локальной или отраслевой социально-эко-

номической системы сферы услуг, на наш взгляд, должна включать не только все направления развития и достижения стратегической цели и планово-расчетных показателей экономического, финансового, социального развития, но и их совместную целостность и взаимное усиление влияния. При этом реализация обобщающей стратегии развития той или иной социально-экономической системы не может оцениваться каким-то количественным интегральным показателем, оценка результативности реализации обобщающей стратегии должна носить критериально-целевой характер, но с конкретизацией рубежей достижения тех или иных экономических, финансовых, социальных результатов в течение определенного периода времени.

Формулирование и реализацию единой обобщающей (корпоративной) стратегии следует обеспечить на протяжении всего периода стратегического управления социально-экономическим развитием хозяйствующего субъекта сферы услуг, сопровождая ее применение периодическим контролем процесса взаимодействия стратегии с другими элементными составляющими системы управления и контролем полученных результатов с целью получения данных и выводов о целесообразности и обоснованности выбора той или иной базовой (обобщающей) стратегии долгосрочного развития.

Таким образом, формирование, рационализация и гармонизация механизма стратеги-

ческого управления долгосрочным социально-экономическим развитием предприятий, отраслевых составляющих сферы услуг осуществляется посредством сбалансированности таких процедурно-технологических составляющих стратегического управления, как стратегическое видение, функциональное предназначение которого заключается в оптимистическом описании объективного ресурсного, финансового и организационного потенциалов развития социально-экономической системы; миссия, отображающая конкретизированную целевую направленность деятельности с учетом особенностей, имеющихся у субъекта управления перспективным развитием ресурсов, и позиционирования его в экономическом пространстве хозяйствования; стратегическая цель, функциональность которой выражается в определении соотносимых с имеющимися ресурсами и конкурентными преимуществами субъекта хозяйствования пределов социально-экономического развития в долгосрочной перспективе; стратегический анализ, обобщающая (корпоративная) и частные (функциональные) стратегии, и приводит к усилению влияния и активизации стратегического управления достижения максимально возможных показателей экономической, финансовой, социальной результативности деятельности объекта управления посредством повышения уровня качества оказания услуг.

Список литературы

1. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент. М.: ТК Велби, Проспект, 2008.
2. Омарова К. А., Цапиева О. К. Концептуальные основы стратегического управления развитием бизнес-структур в сфере услуг // Проблемы современной экономики. № 4 (40). 2011.
3. Стратегический менеджмент / Под ред. А. Н. Петрова. СПб.: Питер, 2008.
4. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. М.: Дело, 2005.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СФЕРЫ УСЛУГ

ADVANCE PLANNING OF ECONOMIC RESULTS AND EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF A BRANCH COMPONENT OF A SERVICES SECTOR

УДК 332.02 : 338.46



КРОЛИВЕЦКИЙ Эдуард Николаевич

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, regulim@mail.ru

KROLIVETSKIY Eduard Nikolaevich

Professor Department of economic and social processes of Saint Petersburg state University of cinema and телевидения, doctor of economic Sciences, Professor, regulim@mail.ru

Аннотация.

В статье излагаются факторы влияния и меры по повышению экономических результатов и эффективности экономического вида деятельности сферы услуг в процессе перспективного планирования.

Ключевые слова: перспективное планирование, экономический результат, эффективность функционирования, экономический вид деятельности.

Annotation.

In article factors of influence and a measure for increase of economic results and efficiency of an economic kind of activity of a services sector in the course of advance planning are stated.

Key words: advance planning, economic result, efficiency of functioning, economic kind of activity.

Социально-экономическое развитие субъекта хозяйствования, экономического вида деятельности (отраслевой составляющей) сферы услуг может быть выражено планируемыми и фактическими изменениями экономического, финансового, инновационного, социально-структурно-организационного характера в средне-, долгосрочном периодах времени под влиянием факторов макро-, микросред и пред-

принимаемых комплексных мер в составе основных технологических и ресурсных элементов взаимодействия системы стратегического планирования.

Развитие объекта планирования в перспективном периоде времени может быть оценено динамикой экономических идентификаторов, характеризующих различные стороны текущего функционирования и перспективных изме-

нений под влиянием сложившихся ретроспективных социально-экономических тенденций, а также возникающих влияний факторов неустойчивой внешней среды [1].

Однако динамика количественных и качественных изменений экономических, финансовых, социальных и иных показателей результативного и эффективного развития отраслевой составляющей сферы услуг в конечном итоге отражает то ее состояние, а также субъектов хозяйствования в тот или иной период времени, которое сложилось под влиянием действий и принимаемых решений органов планирования, факторов воздействия неустойчивой внешней среды, а также тех внутренних факторов влияния, которые не были учтены системой планирования текущего функционирования и перспективного (средне-, долгосрочного) развития экономического вида деятельности сферы услуг.

Поэтому долгосрочное развитие экономического вида деятельности сферы услуг, наряду с текущими и динамическими изменениями, должно быть всесторонне оценено теми экономическими, организационными рыночными идентификаторами, характеризующими состояние экономического вида деятельности, которые могут послужить объективной основой для осуществления интегрального планирования, включающего комплекс мер в составе текущего, перспективного и стратегического планов для достижения обобщающих экономических, финансовых, социальных результатов, уровней эффективности использования ресурсов.

Таковыми идентификаторами и факторами, характеризующими экономическое, организационное, инновационное и финансовое состояние отраслевой составляющей сферы услуг, могут выступать:

- сложившиеся виды конкуренции (региональная, межрегиональная, международная, локальная) на рынках и их соответствующих сегментах услуг;
- число основных конкурентов на рынках услуг, занимаемые ими рыночные места по доле оказываемых услуг;
- емкость рынка услуг (годовой стоимостной объем оказанных услуг, реализованной продукции);

- динамика изменений темпов прироста емкости рынка услуг;

- этапы функционирования в жизненном цикле экономического вида деятельности сферы услуг;

- сложившиеся и изменяющиеся уровни технологического, технического, инновационного и информационного характера в деятельности отраслевой составляющей сферы услуг;

- величина капиталоемкости и уровни инвестиционной и инновационной привлекательности отраслевой составляющей сферы услуг;

- среднеотраслевая прибыльность и рентабельность процесса оказания услуг потребителям.

Наличие оценок экономического, организационного, финансового и иного характера ретроспективного развития и текущего функционирования структурной составляющей (экономического вида деятельности) сферы услуг в целом отражает ее сложившееся состояние с результативностью деятельности, происходящими изменениями в процессе поддержания необходимого уровня качества и общим состоянием использования ресурсного потенциала, что позволяет субъекту планирования средне-, долгосрочного развития сферы услуг предпринимать меры для достижения наибольшего экономического результата, эффективности использования всех видов ресурсов, участвующих в процессе оказания услуг потребителям [2].

В то же время необходимо в процессе долгосрочного планирования в пределах доверительных интервалов предвидеть как количественные, так и качественные изменения оценок в динамике развития объекта планирования в зависимости от действующих тенденций социально-экономического, финансово-инвестиционного и иного характера.

Тенденции внешнего и внутреннего влияния на текущую и перспективную результативность, эффективность ресурсопотребления отраслевой составляющей сферы услуг, на наш взгляд, могут в существенной мере претерпевать изменения (прекращаться, усиливаться, замедляться), например, в темпах роста отраслевой емкости соответствующего

сегмента рынка услуг из-за адаптации структуры сегмента рынка потребителей услуг в связи с новым уровнем дифференциации предпочтений потребителей к традиционным и модифицированным услугам хозяйствующих субъектов, экономических видов деятельности сферы услуг.

Факторами постоянного и дискретного влияния на направленность и интенсивность изменений в развитии объекта планирования выступают создаваемые и внедряемые технологические, информационные, маркетинговые, организационно-экономические новшества, повышающие конкурентный потенциал, уровни конкурентоспособности оказываемых услуг и в целом экономического вида деятельности сферы услуг, его конкурентное преимущество перед другими структурными составляющими сферы услуг.

Кроме того, факторами внешнего и внутреннего влияния на рост или снижение экономических результатов, эффективности деятельности, на интенсивность отраслевых изменений могут выступать: вводимые нормативно-правовые регламентации и создание действенного механизма их реализации; появление на рынке услуг или выход с него субъекта хозяйствования с высокой долей занимаемого сегмента рынка услуг; возрастание степени системного рыночного риска; изменение уровней доходности значительных по численности социальных групп и слоев граждан, их стиля жизни.

Перспективному социально-экономическому развитию отраслевой составляющей сферы услуг, ее субъектам хозяйствования, обладающим высокими долями на занимаемом сегменте рынка услуг, в конечном итоге содействуют растущие экономические и финансовые результаты, эффективность использования трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов, внутренние факторы, выступающими ключевыми факторами успеха, представляющие собой комплекс различных мер по достижению экономической результативности и эффективности использования всех видов ресурсов, повышению конкурентных преимуществ данной отраслевой составляющей перед другими на ре-

гиональном, межрегиональном, зарубежных рынках услуг.

В качестве основных факторов содействия росту экономического результата, эффективности процесса оказания услуг, производства продукции выступают направления технологического, маркетингового, управленческого и информационного характера.

Так, на достижение высоких экономических результатов, уровней эффективности использования ресурсов экономического вида деятельности, его хозяйствующего субъекта направлены инновационно-технологические внутренние факторы, представляющие собой постоянное стремление органов планирования к поддержанию и дальнейшему повышению имеющегося высокого научно-исследовательского уровня создания и внедрения новшеств в процессы оказания услуг, к обновлению и модернизации в нормативные сроки основного капитала.

Инновационно-технологические факторы влияния на достижение экономического роста (успеха) в текущем и долгосрочном периодах времени развития отраслевой составляющей, субъектов хозяйствования сферы услуг требуют не только повышения уровня финансово-инвестиционного обслуживания отраслевых и локальных проектов по обновлению и модернизации основного капитала, внедрению новшеств, повышающих технический, технологический и информационный уровни процесса оказания услуг потребителям, но и опережающей реализации стратегии роста инновационного уровня по сравнению с конкурирующими предпринимательскими структурами, аналогичными отраслевыми составляющими сферы услуг межрегиональных и международных рынков услуг с целью получения конкурентных преимуществ, а вместе с ними и дополнительной прибыли, позволяющей окупить затраты на создание и внедрение новшеств и иметь финансовые средства на повышение уровня доходности персонала, расширение процесса оказания услуг, занимаемой доли на сегменте рынка конкретного вида услуг.

Внутренние факторы влияния на экономический рост, эффективность использования

всех видов располагаемых ресурсов отраслевой составляющей или приоритетных по объемам оказания услуг субъектов хозяйствования могут быть выражены осуществляемыми мерами, способствующими наиболее полному использованию создаваемых и внедряемых новых видов технологий оказания на высоком уровне качества услуг потребителям, технических устройств, оптимизирующих использование наиболее активных элементов основных фондов во времени и повышающих стоимостной объем оказываемых услуг в течение года.

Внутренние факторы экономического успеха субъекта хозяйствования в своем качественном и количественном влиянии на повышение экономических результатов, эффективности осуществления процесса оказания услуг должны быть также ориентированы на:

- участие в процессе оказания услуг квалифицированного персонала, с высокой степенью профессионального мастерства;

- существенный рост производительности труда (рост стоимостной доли оказания услуг, приходящейся на одного среднесписочного работника);

- высокую степень мобильности технологических, организационных изменений, необходимых для нейтрализации негативного влияния факторов внешней и внутренней сред на процесс оказания традиционных и модернизированных (новых) услуг при соблюдении в системе планирования принципа оперативного реагирования.

Успешное перспективное планирование экономического вида деятельности, хозяйствующих субъектов сферы услуг возможно с учетом имеющихся маркетинговых факторов влияния на достижение высоких экономических результатов, динамику роста обобщающего и частных уровней эффективности использования ресурсов [3].

Маркетинговая направленность на повышение экономического роста и эффективности развития процесса оказания услуг, на наш взгляд, должна быть основана на:

- высоком уровне профессиональной подготовки персонала субъектов хозяйствования, непосредственно участвующего в оказании основных и сопутствующих услуг потребителям;

- наличии различных новых и модернизированных услуг с применением кардинально новых технологий, технических устройств, с дифференциацией обслуживания различных социальных групп и слоев населения при соблюдении высоких затрат в расчете на одну оказываемую услуг потребителю;

- формировании разветвленной сети отделений, филиалов экономически преуспевающих в сфере услуг хозяйствующих субъектов, приближенных к месту потребления услуг контингентом граждан.

Перспективное социально-экономическое развитие отраслевой составляющей сферы услуг и повышение темпов экономического роста, а также уровней эффективности использования ресурсов, участвующих в процессе оказания услуг, в существенной степени зависит от факторов управленческого характера, выражающихся в: высоком уровне квалификации менеджеров, целевом ориентировании каждого из них на достижение максимально возможных объемов и высокого качества услуг в условиях нестабильных состояний макро-, микросред; умении оперативного реагирования органов планирования на изменение конъюнктуры рынка, повышающийся спрос как на жизненно необходимые услуги, так и на изменение предпочтений потребителей, выбор ими способов оказания услуг (например, оказание образовательных услуг с применением Интернет-технологий на расстоянии и на интерактивной основе) [4; 5].

В каждом из направлений перспективного (стратегического) социально-экономического развития отраслевых составляющих сферы услуг следует использовать ряд таких факторов, способствующих росту экономических результатов и эффективности потребления ресурсов, участвующих в процессе оказания услуг, как: современные информационные технологии контроля и учета услуг, раскрытия альтернативных вариантов оказания услуг при дифференцированном обслуживании потребителей с учетом предоставления услуг более высокого качества различным по доходности социальным группам и слоям граждан; высокая репутация на занимаемом сегменте рынка услуг; выгодное территори-

альное расположение мест оказания услуг; высокий образовательный и культурный уровень персонала; отлаженный механизм конфиденциальности и защиты интеллектуальной собственности, ноу-хау, используемых в процессах оказания услуг потребителям.

Список литературы

1. Жекеев А. М. Плановые обоснования эффективности использования ресурсов социальной сферы / Научная сессия профессорско-преподавательского состава научных сотрудников и аспирантов: сб. науч. тр. «К 10-летию факультета экономической теории и политики». СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
2. Каплан Р., Нортон Д. Система сбалансированных показателей. М.: Изд. дом «Вильямс», 2005.
3. Кроливецкий Э. Н. Система планирования деятельности хозяйствующих субъектов в сфере услуг: Препринт. СПб.: Изд-во «Нестор», 2001.
4. Щекина С. Н. Особенности форм и повышение эффективности предпринимательской деятельности // Вестник национальной академии туризма. № 1 (5). 2008.
5. Ялунер Е. В. Стратегическое планирование развития сферы услуг: теоретические и концептуальные положения: Монография. СПб.: Изд-во «Диалог», 2006.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ СФЕРЫ УСЛУГ

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE PUBLIC PROGRAMS PLANNING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RESOURCE BASE SERVICES

УДК 338.26 : [001.895 : 338.46]



СМИРНОВ Антон Борисович

профессор кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, доктор экономических наук, доцент, sab.05@mail.ru

SMIRNOV Anton Borisovich

Professor of Economics, film and television Saint-Petersburg state University of cinema and television, doctor of economic Sciences, assistant Professor sab.05@mail.ru

Аннотация.

В статье представлены разработанные автором положения методического подхода к планированию государственных программ развития ресурсной базы сферы социальных услуг на основе применения инноваций.

Ключевые слова: ресурсная база, социальная услуга, инновация, системность, платежеспособный спрос.

Annotation.

In this article a methodical approach's provisions to the public programs of the resource base of social services planning through the application of innovation are submitted.

Key words: resource base, social service, innovation, consistency, effective demand.

В составе принятых автором общих требований к построению процесса управления ресурсной базой сферы социальных услуг определяющее методическое значение имеет принцип комплексности, реализация которого обеспечивает целостность механизма придания данному объекту необходимых свойств на основе включения в него всех макрофункций менеджмента. Первичной из этих

функций, в соответствии с методологией современного менеджмента, следует признать планирование, которое в целом направлено на формирование адекватных поставленным задачам производства социальных услуг нормативных требований к состоянию ресурсной базы объекта управления в установленный момент времени и, в частности, на определение состава и сроков использования ресурсных

инноваций как инструмента ее эффективного развития. В основу методического обеспечения планирования инновационного развития ресурсной базы социальных услуг, учитывая его системные концептуальные положения, следует, как полагает автор, положить иерархическое представление данного процесса, соответствующее описанию сферы социальных услуг как многоуровневой системы, каждый из элементов которой обеспечивает, в том числе, разработку определенных видов планов. Предлагаемая автором система иерархии планов развития ресурсного потенциала данного сектора экономики ориентирована на разработку и применение инноваций.

Базовым документом, определяющим основные параметры общего (комплексного) планирования развития сферы социальных услуг (II уровень иерархии планов), как полагает автор, должна являться программа развития национальной экономики (I уровень), сформулированная в общих чертах в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [5], представляющая собой основу разработки планов I уровня организационной иерархии, а в контексте методики процесса разработки комплекса планов – совокупность ограничений на формирование соответствующих нормативных документов низших уровней. Отмечая в целом рациональность структуры и состава параметров данного документа, следует отметить, что, согласно представлениям автора, в ходе государственного планирования они могут быть в определенной степени откорректированы с целью создания условий его эффективного применения в качестве основы для разработки программ, проектов и планов, последовательно определяющих требования к развитию секторов, отраслей, подотраслей национальной экономики и, в конечном счете, отдельных субъектов хозяйствования.

Принципиально важным представляется выделение в программе развития национальной экономики в качестве приоритетной составляющей государственной социальной

политики. Главной целью социальной политики в долгосрочном плановом периоде следует признать необходимость завершения перехода от патерналистской к субсидиарной модели государства, что подразумевает доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего, образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов. В составе основных целей социальной политики, достижение которых прямо обусловлено состоянием ресурсной базы данного сектора экономики, отметим следующие:

- эффективная защита социально уязвимых домохозяйств, нуждающихся в государственной поддержке, что с точки зрения требований к плановым характеристикам ресурсной базы сферы социальных услуг требует, как считает автор, ее приведения в такое состояние, которое обеспечит ценовые параметры производимых продуктов на уровне, позволяющем обеспечить такую защиту в пределах объективно допустимого объема государственного финансирования;
- обеспечение доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся, прежде всего, медицинское обслуживание и общее образование, что требует, согласно представлениям автора, в первую очередь применения в данных отраслях комплекса ресурсных инноваций, формирующих доступность продуктов за счет снижения издержек на их производство и внедрения организационных нововведений и их необходимое качество путем повышения научно-технического уровня оказания услуг;
- создание для трудоспособного населения экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень потребления всего спектра социальных услуг, которое

должно основываться, во-первых, на достижении структурного соответствия цен продуктов, реализуемых на отраслевых рынках, уровню платежеспособного спроса различных потребительских групп и, во-вторых, на расширении номенклатуры и ассортимента услуг, что наиболее полно может быть обеспечено инновационным развитием ресурсной базы данного сектора экономики;

- формирование в социально-культурной сфере институтов, создающих возможность максимально полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств, и на этой основе – обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора населением предоставляемых социальных благ и услуг, что, на наш взгляд, предполагает максимально допустимое использование рыночных механизмов, формирующих инвестиционную привлекательность сферы социальных услуг, важным фактором которой следует признать инновационную активность предприятий и организаций данного сектора экономики.

Отмеченные выше особенности достижения основных целей социальной политики, связанные с развитием ресурсной базы сферы социальных услуг, представляется целесообразным отразить в программе развития национальной экономики и, таким образом, обеспечить связь положений принятой социальной политики с задачами модернизации экономики и, далее, с программами, проектами и планами иных уровней организационной иерархии.

Решение задач, поставленных перед сферой социальных услуг в программе развития национальной экономики, требует создания экономических условий, которые обеспечиваются ее модернизацией, ориентированной, в конечном счете, на рост благосостояния населения, где в качестве центральных проблем, требующих последовательного и достаточно динамичного решения следует отметить ресурсные ограничения и низкую конкурентоспособность отечественных продуктов [5]. Основным направлением решения этих тесно связанных

друг с другом проблем, в полной мере характерных для сферы социальных услуг, должно являться активное государственное регулирование экономики, направленное на стимулирование снижения ресурсоемкости валового национального продукта во всех отраслях и секторах национального хозяйства. В качестве главных составляющих государственного регулирования экономики необходимо выделить формирование условий приоритетного развития тех структурных элементов национального хозяйства, в которых может быть достигнута высокая производительность труда и низкие удельные материальные затраты, реализацию комплекса мероприятий по росту указанных показателей в социально значимых отраслях и секторах экономики, кардинальное повышение качества продуктов до уровня, соответствующего мировому, а также активное и эффективное частно-государственное партнерство во всех областях производственно-хозяйственной деятельности.

Эффективная модернизация национальной экономики, обеспечивающая реализацию принятой социальной политики и развитие сферы социальных услуг на основе реализации применения инноваций для регулирования состояния ее ресурсной базы, требует комплексного подхода, включающего такие общие направления, как создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, макроэкономическая и структурная политика. Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата предполагает рационализацию общих условий хозяйствования на основе защиты прав собственности (в составе которой следует особо выделить интеллектуальную) и выравнивание условий конкуренции за счет активных антимонопольных действий государства, а также определение границ государственного регулирования хозяйственной деятельности [5]. Заметим, что установление нормативных плановых характеристик по перечисленным задачам экономического развития имеет непосредственное отношение к формированию программ и планов рацио-

нализации сферы социальных услуг в целом и ее ресурсной базы, поскольку определяет те возможности, которые в плановом периоде могут быть реализованы на мезо- и, далее, на микроуровне данного сектора национальной экономики. Кроме того, в данной части программы необходимо точно сформулировать основные цели, принципы, задачи и стратегию реализации государственной инвестиционной политики и требования к развитию финансовых рынков и институтов. Как полагает автор, названные локальные направления реформирования национальной экономики при планировании развития ресурсной базы сферы социальных услуг следует рассматривать в аспекте состояния такого важнейшего в современных условиях элемента внешней среды, как финансовая система государства, что позволит выявить возможности сочетания в программах и планах различных источников и форм финансирования ресурсно-инновационных потребностей данного сектора экономики.

Включение в Концепцию развития национальной экономики основных положений макроэкономической политики государства в разрезе основных направлений бюджетной политики, реформирования налоговой системы и таможенной политики, трансформации межбюджетных отношений и денежно-кредитной политики позволяет, по мнению автора, при планировании развития ресурсной базы сферы социальных услуг учесть следующее:

- состояние окружающей макросреды, составляющих ее отраслей, предприятий и организаций, обусловленное плановыми параметрами государственного консолидированного бюджета;
- налоговые условия производственно-хозяйственной деятельности в сфере социальных услуг, во многом определяющие экономическую эффективность реализации конкретных направлений и мероприятий по созданию и применению ресурсных инноваций;
- условия международного сотрудничества в области реализации совместных с иностранными партнерами проектов инновацион-

ного характера, направленных на комплексное развитие ресурсной базы сферы социальных услуг или на улучшение состояния ее отдельных элементов, поскольку таможенный режим в отношении различных физических и информационных объектов предусматривает в большинстве случаев различные ставки пошлин и сборов и, следовательно, во многом определяет эффективность конечных продуктов.

Важным и во многом определяющим развитием сферы социальных услуг и ее ресурсной базы представляется признание безальтернативным инновационный вариант общего экономического развития государства, предполагающий обновление научно-технической и технологической базы производства на основе создания и применения высокопроизводительных машин, оборудования и технологий, реализующих современные достижения научно-технического прогресса и обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции. Данное положение полностью соответствует предлагаемому автором инновационному подходу к управлению развитием ресурсной базы сферы социальных услуг в целом и в контексте тех экономических результатов, которые позволят обеспечить его прикладная реализация, и к которым относятся:

- ресурсосбережение, неудовлетворительный уровень которого является важнейшим фактором низкой конкурентоспособности отечественных производств, поскольку для абсолютного большинства отраслей экономики характерны чрезмерно высокие материальные издержки производства;
- увеличение доли продукции высокой степени переработки, выступающее необходимым условием преодоления сырьевой ориентации экономики и одной из ключевых задач экономической политики;
- обеспечение гибкости производства, предполагающее высокие темпы обновления продукции, что должно обеспечить адекватную реакцию производственных структур на изменение потребностей.

При планировании развития ресурсной базы сферы социальных услуг следует учитывать то, что применение инноваций будет

проходить в условиях действия принятой государственной инновационной политики [2], формирующей целостную национальную инновационную систему, функциональными элементами которой являются:

- координация действий органов исполнительной власти всех уровней в рамках комплексного подхода к решению задач инновационного развития, в состав которых представляется необходимым включить ведомства, ответственные за развитие сферы социальных услуг и научно-технической деятельности в соответствующих территориально-административных образованиях;

- развитие научного и производственно-технологического потенциала, обеспечивающее высокий технологический уровень исследований и разработок и непосредственно ориентированное, в том числе, на разработку ресурсных инноваций в сфере социальных услуг;

- обоснование и реализация эффективных стратегий, учитывающих приоритеты инноваций, оказывающих наибольшее влияние на повышение не только экономической результативности производства и конкурентоспособности продуктов, но и определяющих рост объемов, номенклатуры, ассортимента и качества социальных услуг на основе инновационного развития данного сектора национальной экономики;

- обеспечение благоприятных экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности, развития предпринимательства и добросовестной конкуренции, в том числе и в приоритетном порядке в тех отраслях сферы социальных услуг, которые могут эффективно использовать ресурсные нововведения в рыночных условиях.

В составе отраслевых параметров планов (программ) развития сферы социальных услуг (III уровень иерархии планов), определение которых представляется необходимым в рамках государственной программы развития сферы социальных услуг, следует выделять основные плановые цели и направления повышения эффективности таких отраслей,

для которых государственное регулирование является определяющим фактором наращивания объемов и повышения качества продуктов. К таким продуктам, согласно представлениям автора, следует отнести услуги в области образования, здравоохранения, культуры и искусства, физической культуры и услуги в сфере жилищного и коммунального хозяйства.

При определении общего состава и содержания задач, которые следует решить в плановом периоде в сфере образования, представляется необходимым учитывать, что повышение качества подготовки на всех уровнях этой системы является необходимым базовым условием развития не только сферы социальных услуг, но государства в целом [2], поскольку обеспечивает соответствие состояния кадровых ресурсов тем требованиям, которые обусловлены положениями программы развития национальной экономики – высшего уровня иерархии планов.

Полноценная реализация задач, поставленных перед образованием в программе развития сферы социальных услуг, невозможна без определения нормативных плановых параметров развития ее ресурсной базы, которые должны являться неотъемлемой частью данного документа, поскольку важнейшим условием достижения того уровня подготовки, который позволит решить задачи формирования новой экономики, является применение инновационных образовательных технологий и учебного оборудования.

При разработке части программы развития сферы социальных услуг, отражающей плановые требования к развитию здравоохранения, следует сформулировать основные положения совершенствования ресурсной базы отрасли с учетом приоритета применения научно-технических нововведений, позволяющих повысить уровень социальной и экономической эффективности за счет использования современного диагностического и лечебного оборудования и лекарственных средств, роста квалификации медицинского персонала и иных возможностей инновационного подхода.

Значимой составляющей программы развития сферы социальных услуг представляется определение позиции государства в области культуры и искусства и формирование на ее основе плановых требований и нормативов. Применение инновационного подхода к развитию ресурсной базы данной отрасли должно быть ориентировано в первую очередь на применение современных технологий сохранения объектов культурного наследия с учетом их адекватного материального и технического обеспечения, а также на использование возможностей сетевых и телекоммуникационных технологий как инструмента решения проблем культурного развития общества, что необходимо зафиксировать в качестве плановых нормативов данной составляющей программы развития сферы социальных услуг.

При включении в программу развития социальной сферы задач, связанных с реформированием физической культуры, необходимо исходить из того, что данная отрасль должна быть ориентирована на решение фактически тех же проблем, что и здравоохранение, представляя собой альтернативу повышения показателей физического состояния населения на основе предупреждения заболеваний [1]. Инновационный характер развития ресурсной базы физической культуры может быть обеспечен на основе включения в программу развития сферы социальных услуг не только нововведений в области современных методов тренировок и соответствующего им технического оснащения субъектов хозяйствования отрасли, но и информационно-технологических средств пропаганды здорового образа жизни и дистанционного физкультурного образования, ориентированного на самостоятельные занятия максимально широких слоев населения.

Необходимость включения в программу развития сферы социальных услуг требований к состоянию жилищно-коммунального хозяйства определяется исключительно сильным влиянием функционирования данной отрасли на качество бытовых условий населения, которые следует рассматривать как один из важнейших факторов не только экономи-

ческой, но и политической стабильности общества.

Успешная реализация задач, поставленных в программе развития сферы социальных услуг, требует адекватной трансформации таких смежных объектов планирования, как трудовые отношения и занятость населения, социальная поддержка населения, пенсионное обеспечение, а также, в контексте предлагаемого автором инновационного подхода к управлению развитием ресурсной базы данного сектора экономики, сферы исследований и разработок. Необходимо отметить, что включение в данную программу требований к названным объектам должно носить характер согласования соответствующих характеристик с теми плановыми параметрами, которые установлены программой развития национальной экономики и государственными программами, разработанными для ее конкретных сфер. При этом следует исходить из того, что состояние труда и занятости, уровень и структура субсидий и дотаций определенным группам населения и объем пенсионного обеспечения определяют темпы и границы развития коммерческого сектора во всех отраслях сферы социальных услуг и нормативное соотношение между объемом платных услуг и услуг, предоставляемых за счет государства. В то же время зафиксированные в программе развития сферы исследований и разработок плановые характеристики формируют объективные возможности и ограничения в области инновационного развития сферы социальных услуг в продуктивном и ресурсном аспектах.

Планирование развития сферы социальных услуг на мезоэкономическом (третьем) уровне организационной иерархии должно обеспечить, в соответствии с представлениями автора, разработку отраслевых программ развития данного сектора национальной экономики с выделением в их рамках программ развития ресурсной базы отрасли, которые в методическом аспекте представляют собой конкретизацию и детализацию соответствующих разделов программы развития сферы

социальных услуг и включают объемные и временные плановые показатели, структурированные в разрезе конкретных мероприятий и исполнителей.

Прообразом отраслевых программ развития сферы социальных услуг являются, по нашему мнению, национальные приоритетные проекты, реализация которых ориентирована, главным образом, на решение насущных социальных задач, однако нормативные документы, определяющие их основные параметры, могут быть в определенной степени усовершенствованы путем акцентирования в них внимания на ресурсно-инновационных аспектах реализации, что позволит существенно повысить уровень обоснованности их исполнения.

Отметим, что, по мнению автора, в каждом случае необходимо оценивать возможности применения и реализации научно-технических нововведений, используя в качестве критерия принятия решений сравнительную социальную и экономическую эффективность традиционного и инновационного подходов.

Изложенная позиция автора позволяет обосновать необходимость формирования в рамках отраслевых программ развития сферы социальных услуг отдельного раздела – программы развития ресурсной базы отрасли.

Программа развития ресурсной базы отрасли социальных услуг должна представлять собой объективно обоснованный долгосрочный план реализации комплекса взаимосвязанных мероприятий по изменению структуры и состава основных фондов (их обновления), по совершенствованию профессионально-квалификационного состава персонала, по информационно-технологическому обеспечению функционирования предметно-специализированной совокупности субъектов хозяйствования и по организационному реформированию отрасли, обеспечивающих производство данного вида социальных услуг с нормативно установленными объемными, качественными и финансовыми параметрами.

Очевидно, что формирование программы инновационного развития отраслевой ре-

сурсной базы сферы социальных услуг в соответствии с предлагаемым методическим подходом позволит решить ряд важных задач повышения результативности функционирования отрасли и сферы социальных услуг в целом, к которым следует отнести:

- достижение объективно возможного уровня соответствия производственного потенциала отрасли объему потребностей населения в конкретных видах социальных услуг на основе создания материально-технических, кадровых, информационных и организационных условий достижения плановых нормативов операционной деятельности;
- повышение качества социальных услуг до уровня, соответствующего потребностям населения, с учетом различий требований к нему со стороны различных социальных групп и допустимых пределов государственного финансирования и платежеспособного спроса;
- обеспечение рационального использования финансовых ресурсов, выделяемых государством и предоставляемых негосударственными инвесторами за счет точного определения объективно необходимого и возможного уровня содержательных (качественных) плановых параметров отдельных элементов ресурсной базы отрасли;
- рост уровня показателей использования всех видов ресурсов, применяемых в отрасли и, следовательно, создание возможностей абсолютного или относительного (на единицу потребительской полезности продукта) снижения цен и тарифов на данные виды социальных услуг.

Согласно представлениям автора, изложенные методические основы разработки государственных программ развития ресурсной базы сферы социальных услуг с использованием инновационного подхода следует относить к области стратегического планирования, поскольку данные документы ориентированы главным образом на постановку общих задач, последовательное решение которых определяет основные направления совершенствования национальной экономики, сферы социальных услуг и ее отраслей в достаточно

длительном периоде времени и определяет принципиальные требования к их состоянию. Обеспечение достижения стратегических целей, которые соответствуют компетенции органов государственного управления I-III уровней организационной иерархии, требует, в соответствии с логикой планирования,

формирования совокупности тактических плановых задач, решение которых, в нашем случае, предполагает разработку инновационных проектов и их трансформацию в планы применения ресурсных инноваций, что, по нашему мнению, является прерогативой, соответственно, IV и V уровней.

Список литературы

1. Акопян А. С., Шиленко Ю. В., Юрьева Т. В. Индустрия здоровья: экономика и управление. М.: Дрофа, 2008.
2. Беляков С. А. Модернизация образования в России: совершенствование управления. М.: МАКС Пресс, 2009.
3. Друкер П. Ф. Классические работы по менеджменту. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
5. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г. Руководящий документ Правительства РФ от 05.08.2007 г.
6. Смирнов С. Н., Исаев Н. И., Гудков А. Н., Попович Л. Д., Шишкин С. В. Социальное обеспечение экономических реформ. М.: Институт экономики переходного периода, 2008.

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

INNOVATION STRATEGY DEVELOPMENT OF INTEGRATED AUTOMATED CONTROL SYSTEMS

УДК 65.011.56



МАГОМЕДОВ Магомед Низарович

доцент кафедры информационного менеджмента и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, m.n.magomedov@mail.ru

MAGOMEDOV Magomed Nizarovich

associate Professor of the Department of information management and accounting St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, associate Professor, m.n.magomedov@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы проектной концепции инновационного развития интегрированных автоматизированных систем управления.

Ключевые слова: стратегия, инновационный процесс, интегрированные автоматизированные системы управления, производственный процесс.

Annotation.

The article discusses the design concept of the innovation development of integrated control systems.

Key words: strategy, innovation process, integrated automated control systems, manufacturing process.

Современное формирование инновационной стратегии создания и развития эффективных интегрированных многоуровневых систем управления вновь создаваемых и реконструируемых организаций (предприятий) тесно связано с необходимостью проведения работ по разработке проектной концепции поэтапного проектирования, внедрения, модернизации и реконструкции автоматизированных систем управления производственными процессами (АСУ ПП).

Автоматизация и информационные технологии в области управления производствен-

ными процессами составляют информационную основу деятельности любых организаций.

Поэтапный процесс создания и развития автоматизированных систем управления, а также их информационная и системная поддержка неизбежно приводят к существенным изменениям в организационной и информационной структуре как отдельных АСУ, так и комплексных интегрированных АСУ.

В соответствии с целями и задачами развития комплексной автоматизации и автоматизированных систем управления, с учетом объективных тенденций развития информа-

ционных технологий можно определить функциональную компоненту процесса развития, который должен обеспечить поддержку преобразований по следующим основным направлениям:

1. Создание комплексных интегрированных систем управления производственными объектами и процессами.

2. Внедрение новых системных решений и информационных технологий, позволяющих снизить роль человеческого фактора и обеспечить переход к «малолюдным технологиям».

3. Переход к высокоэффективным методам комплексного координированного управления, обеспечивающим снижение производственных затрат, ресурсосбережение, повышение производительности и информационной безопасности.

4. Переход к новым формам эксплуатации и технического обслуживания производственных объектов и автоматизированных систем управления.

5. Использование современных технологических платформ, обеспечивающих интеграцию задач управления по всем уровням иерархии.

Основным условием успешного проведения подобных инновационных преобразований является согласованность стратегии развития информационных технологий, применяемых в системах управления, с общей стратегией финансово-экономического развития организации.

При разработке стратегии инновационных преобразований в области комплексной автоматизации и создания эффективных многоуровневых систем управления необходимо руководствоваться принципом главенствующей роли стратегии развития организации в целом.

Целью стратегии является формирование системно обоснованных подходов и методов создания интегрированных АСУ ПП, обеспечивающих повышение эффективности и качества управления агрегированными производственными объектами и процессами за счет реализации интегрированных многоуровневых систем управления на базе новых системных решений и информационных технологий.

Основными целевыми установками инновационных преобразований являются:

- создание комплексных интегрированных АСУ ПП как основы группового координированного управления агрегированными производственными объектами и процессами на всех уровнях управления;

- интеграция существующих и поэтапно наращиваемых элементов АСУ в рамках интегрированной АСУ;

- определение этапов разработки и внедрения компонент АСУ на всех уровнях управления в процессе всего «жизненного цикла» организации;

- определение структуры инновационных преобразований, поддерживающей непрерывное развитие и совершенствование АСУ в процессе всего «жизненного цикла» организации.

Цели инноваций в области комплексной интегрированной автоматизации управления должны быть достигнуты за счет повышения эффективности и качества управления. Такой подход может быть регламентирован следующими целевыми признаками:

- повышение надежности, эксплуатационной безопасности и производительности автоматизированных производственных комплексов и систем управления;

- сокращение производственных затрат;
- расширение состава функций автоматизированного управления и повышение их качества;

- улучшение информационного обеспечения процессов управления.

В соответствии с поставленной целью в рамках предлагаемой стратегии решаются следующие задачи:

1. Системный анализ инновационных процессов поэтапного создания и развития производственных комплексов и автоматизированных систем управления.

2. Разработка инновационной стратегии, с учетом требований и условий обеспечения эффективного управления инновационными процессами с целью осуществления комплексной интегрированной автоматизации и координированного управления агрегированными производственными объектами и процессами, а также с учетом поэтапного создания и развития АСУ различной структуры.

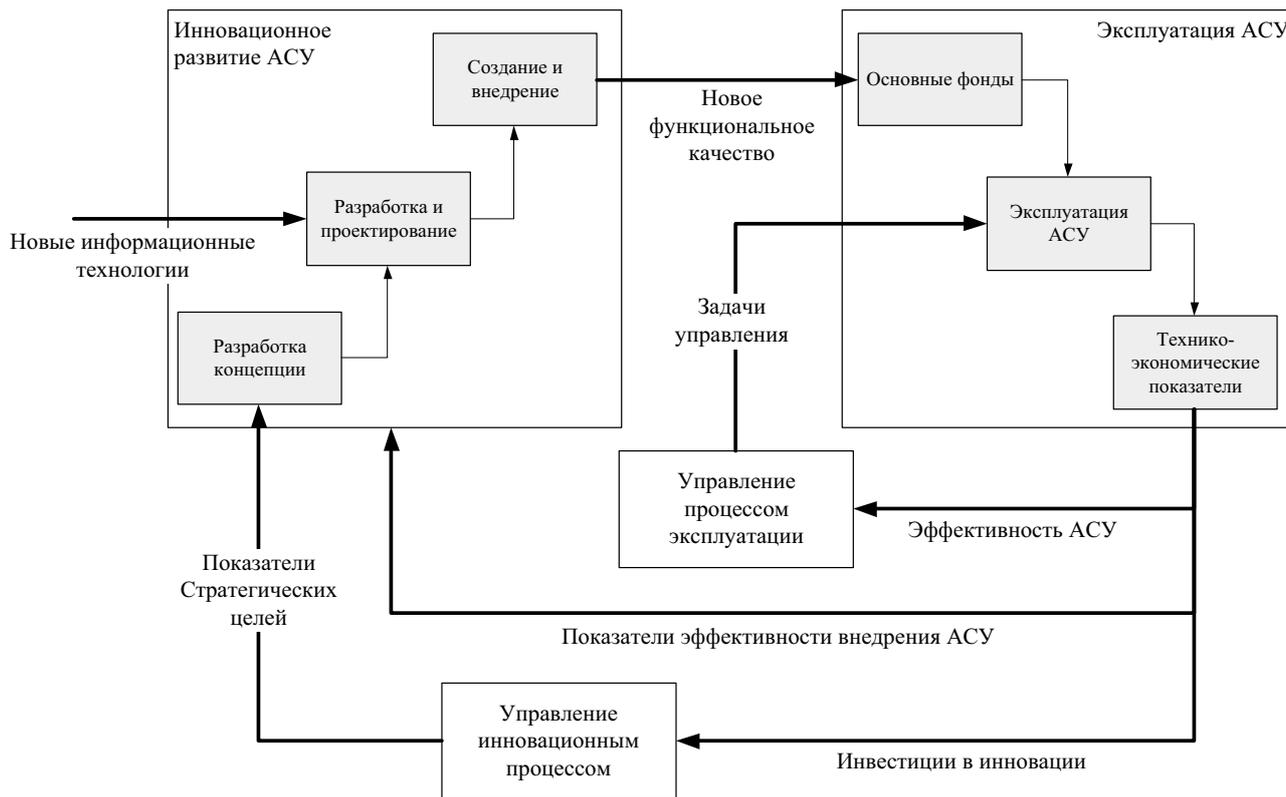


Рисунок 1
Инновационный цикл

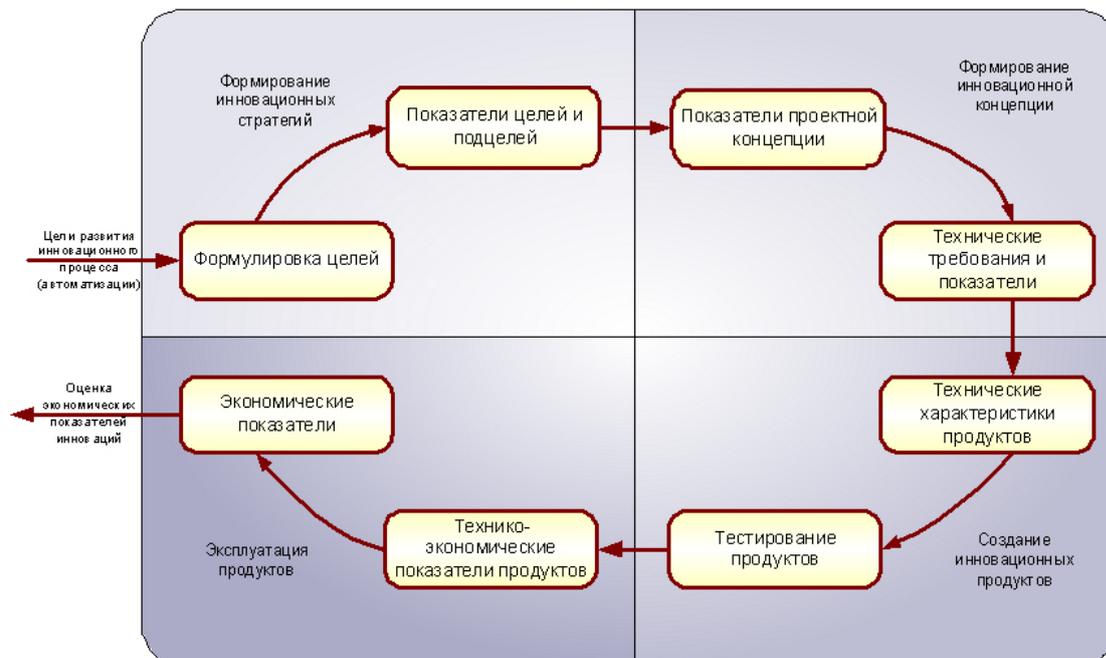


Рисунок 2
Комплекс показателей и критериев инновационного цикла

Системное воззрение на инновационные процессы создания АСУ и их использование в промышленных условиях может быть представлено в виде следующих функциональных схем (рисунок 1–2) [1].

Рисунок 1 содержит два основных блока, соответствующих двум основным процессам:

- инновационного развития в части разработки и создания АСУ;
- эксплуатации АСУ.

На рисунке 2 представлен комплекс критериев, специализированных по отношению к каждому из этапов инновационного цикла.

Связь между этими процессами осуществляется процедурой передачи созданных АСУ в эксплуатацию в виде основных производственных фондов, имеющих свою стоимость и обладающих новым качеством. В ходе эксплуатации АСУ участвуют в создании новой стоимости, переносимой на производимую продукцию или услуги, а также амортизируются.

По результатам производственной деятельности осуществляется оценка эффективности функционирования АСУ, на осно-

ве которой может быть принято решение о размере и темпах финансирования новых инвестиционных вложений в реинновацию. Таким образом, реализуется полный производственный цикл с контуром финансирования инноваций в части АСУ.

В схеме отражены и подсистемы управления обоими процессами. Оценка экономических показателей, достигнутых в ходе промышленной эксплуатации новых средств автоматизации и систем управления, позволяет далее сравнить полученные значения с заложенными в виде целей стратегии развития. Рассогласование этих значений и есть «сигнал ошибки» в реализации целей инновационного развития.

Для формализации полного инновационного цикла, включающего в себя этапы как создания инновационных продуктов, так и их внедрения и эксплуатации в производственных условиях, предлагается система показателей и критериев, позволяющих применить количественную оценку эффективности инновационной деятельности, а также формализованные процедуры управления ею.

Список литературы

1. Магомедов М. Н. Инновационные технологии в управлении организациями (предприятиями) (на примере газовой отрасли). СПб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2008.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

FEATURES OF INVESTING IN THE FIELD OF CULTURE AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

УДК 330.322.3 : 008



САЗОНОВА Екатерина Владимировна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, sazonova_liko@mail.ru

SAZONOVA Ekaterina Vladimirovna

associate Professor, Department of economic and social processes, St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, associate Professor, sazonova_liko@mail.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены особенности инвестирования в отрасль культуры на современном этапе развития, осуществлена классификация факторов по виду влияния на повышение эффективности инвестиционных процессов в сфере культуры, проведен анализ основных характеристик действующей модели финансирования культуры в России.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, механизм инвестирования, факторы влияния, сфера культуры, культурный комплекс.

Annotation.

The article describes the main factors affecting the attraction of investment into the sector of culture at the present stage of development, carried out by type classification of factors influence the effectiveness of the investment processes in the sphere of culture, an analysis of the main characteristics of the current model of financing culture in Russia.

Key words: investment, investment process, investment mechanism and factors of influence, sphere of culture and cultural complex.

Отрасль культуры в современных условиях характеризуется отсутствием действенных механизмов управления, позволяющих привлекать к данному сектору экономики значительные объемы финансовых ресурсов, так как органами управления (федеральными, региональными, муниципальными) на современном этапе развития не созданы действенные

нормативно-правовые основы, позволяющие эффективно взаимодействовать субъектам хозяйствования культурного комплекса России с финансовыми, банковскими структурами, лизинговыми компаниями, организациями других отраслей народного хозяйства.

По мнению автора, при определении направлений инвестиционной деятельности в

отрасли культуры целесообразно в первую очередь рассмотреть факторы, влияющие на инвестиционную деятельность в данной сфере в современных условиях хозяйствования.

Рассматривая экономические и финансовые факторы, отрицательно влияющие на повышение эффективности инвестиционных процессов в сфере культуры, следует отметить [1; 3]:

- несовершенство налогового стимулирования;
- слабую развитость и отсутствие стабильности и надежности в функционировании банковской системы;
- неразвитость принципов и критериев финансирования учреждений культуры;
- отсутствие долгосрочной федеральной культурной политики;
- слабое развитие видов современного искусства в России;
- низкий уровень доходов населения и нерегулярный характер спроса на культурные продукты;
- несовершенство форм и методов взаимодействия с потребителями культурных услуг;
- неразвитость процессов оказания спонсорской и меценатской помощи;
- устаревшая материально-техническая база учреждений культуры.

Не менее негативно влияют на процессы инвестирования в сферу культуры сокращение средств спонсоров и меценатов; падение спроса на услуги организаций культуры; сокращение государственных расходов на культуру (в первую очередь, из региональных и местных бюджетов), а также низкие темпы проведения бюджетной реформы. Данные факторы затрудняют привлечение в сферу культуры отечественных и иностранных инвестиций.

К факторам, положительно влияющим на повышение эффективности инвестиционных процессов в сфере культуры, можно также отнести [1; 3]:

- заинтересованность государственных структур в решении проблем внедрения инновационных технологий. Созданы системы телекоммуникаций, электронной почты,

спутниковой и цифровой связи, обеспечен выход в зарубежные коммуникационные сети и их базы данных;

- расширение разнообразия форм и методов внебюджетной поддержки, рост финансирования культурных комплексов;
- разработку стратегических ориентиров развития сферы культуры, реализация целевых культурных программ;
- диверсификацию основных направлений деятельности культурных учреждений, развитие творческих индустрий;
- повышение качества и обеспечение разнообразия культурных услуг, создание маркетинговых альянсов.

Однако, по мнению автора, наиболее существенным фактором, способным значительным образом повлиять на повышение эффективности инвестиционных процессов в сфере культуры в России, является наличие высококвалифицированных специалистов в различных областях, имеющих необходимый уровень знаний для эффективной деятельности в сфере культуры в условиях усиливающейся конкуренции.

Таким образом, инвестирование в сферу культуры – это сложный многогранный процесс, на который оказывает влияние множество факторов, учет которых позволяет повысить адаптивность реагирования всей макроэкономической системы в условиях складывающихся рыночных отношений. С практической точки зрения, знание факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность в культурном комплексе и эффективность социальных инвестиций являются основой для разработки научно обоснованной системы инвестирования и более эффективного управления инвестиционным процессом в сфере культуры.

В этой связи отметим, что рыночная инфраструктура представляет собой социально-экономическую систему, обеспечивающую свободный обмен и перераспределение различного рода ресурсов, на основе которых возможно эффективное функционирование отдельных частей и объектов такой системы, их регулирование, как и системы в целом, в связи с конъюнктурными колебаниями рын-

ка. Следует пояснить то обстоятельство, что в современной экономической литературе нередко все взаимоотношения между субъектами финансового рынка отождествляют как инвестиционные со всеми вытекающими из этого характеристиками осуществления инвестиционного процесса [1]. Действительно, рынок, на котором продаются и покупаются финансовые ресурсы для вложения в материальную и социальную сферы, можно назвать инвестиционным. Это связано с тем, что в конечном итоге на финансовом рынке, будь то любой из его секторов – денежный рынок или рынок ссудного капитала, а также рынок ценных бумаг, денежные средства трансформируются в инвестиционный процесс. При этом один участник рыночного инфраструктурного комплекса становится инвестором, а другой – объектом потребления инвестиций. Вместе с этим необходимо учитывать и то обстоятельство, что каждый из объектов инфраструктуры рынка может быть непосредственным инвестором и потребителем инвестиций в проекты и программы, риски участия в которых для инвестора должны быть предпочтительно минимальны.

В целом, можно отметить, что наиболее действенным рычагом воздействия на процессы инвестирования является проводимая на государственном уровне инвестиционная политика в сфере культуры, способствующая решению многих социальных проблем. Однако в настоящее время государственными органами управления не уделяется необходимого внимания созданию системы инвестирования в культурный комплекс страны как на макро-, так и на микроуровне. С начала рыночных преобразований в нашей стране государственными органами управления так и не были разработаны основные методологические и методические положения по созданию системы инвестирования в социально-культурную сферу, отвечающие современным требованиям развития экономики. Таким образом, отсутствие эффективного механизма инвестирования и методик оценки инвестиционной привлекательности культурного комплекса в большинстве субъектов Российской Федерации, а также на уровне от-

дельных учреждений и организаций отрасли отрицательно отражается на инвестиционной деятельности в сфере культуры и экономике страны в целом.

На наш взгляд, при инвестировании в сферу культуры основным конструктивным элементом является определение того, кто, какие и в каком объеме осуществляет инвестиционные вложения для повышения уровня социальной эффективности страны в целом. Значит, отличительными особенностями субъектов социально-культурного взаимодействия является то, какими именно ресурсами они располагают и посредством какого инструментария будет осуществляться инвестирование в сферу культуры. Отметим, что ресурсами могут быть как финансовые средства из различных источников, так и управленческие и налоговые инструменты. Следовательно, инвестиции в сферу культуры могут рассматриваться как процедура аккумуляции и комплексного вовлечения всех возможных видов ресурсов в решение приоритетных социально-культурных проблем для получения требуемого синергетического эффекта.

По мнению автора, в настоящее время назрела серьезная необходимость в создании предпосылок для обеспечения сферы культуры России.

Отметим, что курс, начатый представлением пакета социальных законов в Государственную Думу, отвечает задачам экономического роста. Но при этом следует учитывать, что в настоящее время главным для культуры законом являются «Основы законодательства Российской Федерации о культуре», которые были приняты в 1992 году – еще до принятия Конституции РФ и основных кодексов (Бюджетного, Налогового, Гражданского). То есть правовая система государства развивалась и совершенствовалась, а законодательного закрепления «культурных» прав так и не появилось. Кроме того, за десятилетия, прошедшие после принятия «Основ законодательства Российской Федерации о культуре», процессы глобализации, появление и развитие различных субкультур, новых информационно-коммуникационных технологий повлияли на структуру культуры в целом. Поэтому зако-

нодательству в сфере культуры нужны правовые средства, позволяющие решать практические проблемы, стоящие перед культурным комплексом, в том числе и в области финансирования.

В целом можно определить следующие основные характеристики действующей модели финансирования культуры в России [3]:

- административная модель распределения общественных ресурсов;
- доминирование формы прямого бюджетного финансирования;
- государственные органы культуры выступают в качестве распорядителей бюджетных средств, которым выделяются не сами денежные средства, а лимиты бюджетных ассигнований;
- механизмы государственно-частного партнерства в сфере культуры находятся в латентном состоянии;
- слабые позиции спонсорства и меценатства, а также несовершенство системы налогового протекционизма для участников культурной деятельности препятствуют привлечению внебюджетных источников финансирования культуры.

Несмотря на то, что в настоящее время в России существует достаточно хорошо отработанная процедура разработки программ инвестирования в различные сектора и отрасли экономики, однако при этом неэффективна работа по их экспертной оценке со стороны независимых специалистов на разных стадиях развития, а также по созданию действенных механизмов реализации, корректировки и контроля за исполнением указанных директив. По мнению автора, в настоящее время назрела необходимость формирования мер, позволяющих создать действенный механизм инвестирования сферы культуры посредством определения условий взаимодействия государственных органов управления на различных уровнях и некоммерческих организаций. На наш взгляд, механизмы социального инвестирования путем взаимодействия государства с некоммерческими организациями должны строиться исходя из следующих положений:

- наличие четкой согласованной и недвусмысленной системы правовых норм и регуляторов, обеспечивающих их взаимодействие;

- открытые и контролируемые процедуры разработки и реализации программ социально-культурных реформ;

- расширение форм и способов финансирования организаций культурного комплекса;
- формирование фиксированных и согласованных правил оценки, осуществления и контроля за ходом реализации программных или иных мероприятий.

Таким образом, любые усилия в этом направлении должны быть корректно спланированными и нацеленными на получение рассчитанного положительного социального эффекта, а инвестирование в сферу культуры должно рассматриваться также как процесс принятия инвестиционных решений, основанных на оценке социальных результатов проекта, то есть его соответствие социальным нормам, стандартам и условиям прав человека.

На наш взгляд, наиболее значимым результатом проведения реформ в сфере культуры стало понимание того, что инвестиции в культурный комплекс, как правило, не имеют прямого экономического эффекта. Результат такого инвестирования должен быть направлен на формирование человеческого капитала, то есть давать социальный эффект для общества в целом. Многочисленные исследования последних лет определяют роль человеческого капитала как одного из ключевых факторов успешного экономического развития. Наличие человеческого капитала значительно снижает издержки бизнеса и посредством укрепления доверия, координации и кооперации на всех уровнях ведет к повышению производительности труда, тогда как его отсутствие ведет к нарастанию конфликтов и снижению эффективности. По словам датского экономиста П. Маскелла, «если не создавать рабочие места, не обеспечивать базовый доход и не препятствовать социальной изоляции менее квалифицированной части населения, процесс накопления (и сохранения) социального капитала приостановится и сопряженные с ним экономические выгоды будут утеряны» [2]. Автор полностью согласен с данным утверждением и считает, что именно взаимосвязь социального капитала и экономического роста будет залогом эф-

фективного развития культурного комплекса России. Следовательно, в современных условиях мы можем говорить о том, что по мере того как в процессе глобализации прежние локальные преимущества становятся повсеместно доступными, конкурентоспособность организаций, действующих на мировом рынке, все в большей мере определяется двумя факторами – способностью сохранять и развивать человеческий капитал, а также возможностью создавать и наращивать социальную прибыль.

Если в экономике прибыль – денежный эквивалент, то в социально-культурной сфере, на наш взгляд, это понятие значительно более многомерное и с трудом на сегодняшний день поддающееся измерению. Автору представляется спорным утверждение тех специалистов, которые считают, что не может быть никакой социальной прибыли. Так как при изучении других литературных источников можно сделать вывод о том, что в настоящий момент целый ряд самых разнообразных показателей и исследований делают возможным определение и раскрытие понятия социальной прибыли. Так, например, в качестве отправной позиции можно рассмотреть индекс человеческого потенциала, который уже на протяжении полутора десятков лет исчисляется Мировым банком для определения инвестиционной привлекательности той или иной страны. Однако, на наш взгляд, этот индекс представляет собой механистический показатель, не имеющий динамики. Возможно, было бы целесообразней рассматривать социальную прибыль как совокупность более детальных исследований, в том числе и социологических. Также автор полностью согласен с тем, что для определения социальной прибыли могут применяться такие показатели, как

валовой внутренний продукт и уровень качества жизни, которые характеризуют не только исключительно механистические позиции, но и социальные позиции, посредством отражения зрелости и готовности общества к более высокому уровню жизни.

Таким образом, можно отметить, что формирование и развитие системы и механизмов инвестирования культурного комплекса в России должно отвечать экономической и социальной стабилизации, а также способствовать росту эффективности деятельности хозяйствующих субъектов данной сферы. При этом отметим то, что рост инвестиционных вложений в социально-культурную сферу возможен при реализации следующих условий:

- независимости хозяйствующих субъектов в решении финансовых проблем;
- заинтересованности объектов рыночной инфраструктуры в получении прибыли;
- проявлении оперативной самостоятельности;
- четко сформулированных социально-культурных целей;
- возрастания уровней конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Культура должна быть введена в ранг национальных приоритетов, не ограничиваясь форматом федеральной целевой программы Министерства культуры Российской Федерации «Культура России (2012–2016 гг.)». Несмотря на сокращение государственных расходов, развитие культуры требует активной государственной поддержки, которая, на наш взгляд, заключается в смене парадигмы и переходе от государства-мецената к государству-инвестору, когда расходы на культуру будут оцениваться не только с точки зрения экономической эффективности, но и являться инвестициями в человеческий потенциал.

Список литературы

1. *Переверзев М. П.* Менеджмент в сфере культуры и искусства. М.: Инфра-М, 2010.
2. *Инвестиции: системный анализ и управление.* Под ред. К. В. Балдина. М.: Дашков и К, 2010.
3. <http://fcpkultura.ru>.

МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА

PRICING MECHANISMS OF THE ART MARKET

УДК [339.1 : 338.5] : 7



АНТОНОВА Виктория Геннадиевна

старший преподаватель кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, viki-ant@rambler.ru

ANTONOVA Victoria Gennadiievna

senior lecturer in Economics in cinema and television, St. Petersburg state University of cinema and television viki-ant@rambler.ru

Аннотация.

В статье кратко рассмотрены механизмы ценообразования на рынке предметов искусства, проведен их анализ, а также предложена новая система оценки.

Ключевые слова: рынок, предметы искусства, ценообразование, оценка, механизм.

Annotation.

The article summarizes the mechanisms of price formation on the art market, their analysis, and proposed a new evaluation system.

Key words: market, art, pricing, valuation mechanism.

Современный отечественный рынок предметов искусства представляет собой структуру среднего уровня развития, в которую заложены зачатки традиций, накопленных в Европе и, в меньшей степени, США. На данный момент он занимает промежуточное положение между открытым типом рынков, где границы для перемещения ценностей открыты, и закрытым.

На российском рынке предметов существует множество проблем, усложняющих его нормальное функционирование и не позволяющих выйти на мировой уровень.

Одной из основных проблем является отсутствие механизма ценообразования, который учитывал бы как экономические, так и неэкономические характеристики предмета. К неэкономическим компонентам ценообразования автор относит те критерии, которые непосредственно связаны с историко-художественной значимостью.

Экономические характеристики представлены следующими компонентами:

- объективированная стоимость (стоимость воспроизводства);
- субъективная стоимость, зависящая от спроса на предмет;
- накладные расходы, связанные с различными транспортными издержками, инфляцией, стоимостью кредитных ресурсов и т. д.

Цена антикварных предметов устанавливается также исходя из цен на аналогичные произведения. В качестве ориентира чаще всего выступают каталоги престижных аукционов, в первую очередь, крупнейших западных.

В настоящее время существует несколько основных методов формирования цены на рынке предметов искусства. Их сравнительных анализ представлен в табл. 1.

Таблица 1
Анализ методов экспертной оценки предметов искусства

Название метода	Сущность метода	Недостатки
Метод анализа иерархий	Эксперт, в зависимости от приоритетов конкретной ситуации, производит выбор из ряда альтернатив, характеризующихся различными параметрами (весами). Процесс состоит из 5 этапов.	– Громоздкость и сложность расчетов; – зависимость расчетов от конкретных определяющих факторов (инвестиционная привлекательность, художественная ценность и т. д.).
Экспертный	Используется при анализе и прогнозировании ситуации с большим числом значимых факторов.	Оценка основывается только на знаниях и интуиции эксперта, которые не всегда оказываются верными.
Quick Price 98	Компьютерная программа, позволяющая определить самых перспективных художников для капиталовложений. Основа этого метода – связь между стоимостью 1 см ² полотна и его размером.	– Труднодоступность для широкого круга потребителей; – ограниченность применения (только живопись); – привязанность к конкретным авторам и параметрам изделия.

Метод анализа иерархий (МАИ) получил широкое распространение во многих видах экономической деятельности. В этом случае эксперт, в зависимости от приоритетов конкретной ситуации, производит выбор из ряда альтернатив, характеризующихся различными параметрами (весами). Для получения этих параметров необходим МАИ [1]. Процесс анализа состоит из нескольких этапов:

1. Выделение проблемы.
2. Построение иерархии альтернатив.
3. Построение множества матриц парных сравнений.
4. Расчет векторов и величин по каждой из матриц.
5. Синтез оценок для получения весов.

Еще один метод оценки – экспертный. Данный метод используется при анализе и прогнозировании ситуации с большим числом значимых факторов. При определении стоимости произведения искусства в первую очередь необходимо учесть все факторы, влияющие на его стоимость, которые анализируются исходя из принципов оценки. В основу принципов положены логика, правила и модели экономического поведения людей при формировании стоимости товара на свободном рынке. Эти принципы взаимосвязаны, универсальны и применимы ко всем видам объектов оценки. Их практическая направ-

ленность может меняться в зависимости от назначения оценки и характера оцениваемого объекта.

Для оценки живописи применяется методика Quick Price 98. Это компьютерная программа, позволяющая определить самых перспективных художников для капиталовложений. Программа предназначена для оперативной оценки картин 65 000 художников мира размером до 160×160 см. Расчеты основаны на результатах аукционных торгов антикварного объединения «Гелос» [2]. В результате анализа были выявлены существенные недостатки по каждому из методов. Вследствие этого мы предлагаем разработанную нами многофакторную систему ценообразования предметов искусства (на примере ювелирных изделий), базирующуюся на стоимости материальных составляющих предмета и учете его глобальных характеристик.

В расчетную систему включены:

- расчет материального компонента по одному или группе (2–3) материалов;
- шесть базовых характеристик изделия.

Сегодняшняя стоимость материального компонента определяется по формуле:

$$M_{\text{оцен}} = \Pi_{\text{бл1}} \times n_1 + \Pi_{\text{бл2}} \times n_2 + \dots + \Pi_{\text{блк}} \times n_k, \quad (1)$$

где n – масса;

$\Pi_{\text{бл}}$ – цена 1 грамма благородного металла предмета на местном рынке.

Выраженные коэффициентами шесть базовых характеристик позволяют сформировать цену изделия с учетом редкости, сохранности и художественного уровня, века изготовления, мастера и принадлежности:

I. Редкость предмета определяется коэффициентом редкости K_p , зависящим от количества оставшихся в наличии предметов, устанавливается по справочной литературе. Пределы установлены столь значительные, что ошибки исключены.

II. Век изготовления предмета фиксируется коэффициентом K_b достаточно точно.

III. Сохранность, т.е. состояние предмета, определяется коэффициентом K_c по документам или экспертным путем, согласно установленным традициям.

IV. Художественный уровень выражается коэффициентом K_x , дается укрупненно, оценка его устанавливается экспертной комиссией.

V. Мастер (изготовитель), мастерская фиксируется коэффициентом K_m по фамилии, клейму, если они есть, или по другим признакам, характеризующим предмет.

VI. Принадлежность историческому лицу обозначается коэффициентом $K_{п}$; должна

быть подтверждена юридически оформленным свидетельством.

По каждой характеристике предмета нами определены коэффициенты качества; они представлены в табл. 2.

Расчетная формула изменения цены предмета искусства:

$$P_{и.п} = M_{оцен} + M_{оцен} \times [(K_p - K_{pa}) + (K_b - K_{ba}) + (K_c - K_{ca}) + (K_x - K_{xa}) + (K_m - K_{ma}) + (K_{п} - K_{па})], \quad (2)$$

где $P_{и.п}$ – цена предмета искусства;

K_p – коэффициент редкости предмета;

K_{pa} – коэффициент редкости аналога;

K_b – коэффициент века изготовления предмета;

K_{ba} – коэффициент века изготовления аналога;

K_c – коэффициент сохранности предмета;

K_{ca} – коэффициент сохранности аналога;

K_x – коэффициент художественного уровня;

K_{xa} – коэффициент художественного уровня аналога;

K_m – мастер, изготовитель;

K_{ma} – мастер, изготовитель аналога;

$K_{п}$ – коэффициент принадлежности историческому лицу;

$K_{па}$ – коэффициент принадлежности историческому лицу аналога.

Таблица 2

Система оценочных коэффициентов качества предмета искусства

Оценочные качества предметов						Оценка коэффициентов качества
Редкость (наличие единиц)	Век изготовления	Сохранность, (%)	Художественный уровень	Мастер-изготовитель (мастерская)	Принадлежность исторической личности	
1	до Р/Х	90–100	Мировой шедевр	Мировая знаменитость	Мировой уровень	1
2–9	I–IX	70–90	Национальное достояние	Национальная знаменитость	Национальный уровень	0,65
10–99	X–XVII	50–70	Высокий	Хорошо известен	Хорошо известный	0,35
100–999	XVIII–XIX	30–50	Средний	Мало известен	Малоизвестный	0,2
1000 и более	XX	30	Низкий	Неизвестный	Неизвестный	0,1

Сопоставление оценочных параметров дает возможность рассчитать цену удорожания или удешевления изделия по критериям качества относительно аналога, при этом нередко совпадают редкость (наличие единиц),

век изготовления и художественный уровень. Тогда изменение цены формирует сохранность, мастер-изготовитель и принадлежность к исторической личности. Получение положительной величины оценочных коэф-

фициентов означает увеличение стоимости изделия относительно аналога, а отрицательной – уменьшение стоимости (чаще всего из-за плохой сохранности или неизвестной принадлежности).

Система далее дополняется расчетом оценки влияния на цену предмета в зависимости от места продажи аналога. За рубежом антиквариат стоит существенно дороже, чем в России; на аукционах он дороже, чем в магазинах. Соответственно необходимо сравнивать место продажи предмета и его аналога. Мы разработали и приводим поправочные коэффициенты реализации антиквариата в магазинах Москвы и Петербурга относительно аналога, реализованного на различных аукционах:

Sotheby's, Christie's – $K_{м.п.} = 0,3$;

eBay.com – $K_{м.п.} = 0,4$ №;

другие зарубежные аукционы – $K_{м.п.} = 0,6$;

российские аукционы – $K_{м.п.} = 0,7$.

С учетом места продажи устанавливается окончательное изменение цены изделия.

$$\Pi_{ои} = \Pi_{и.п} + \Pi_{п} \times K_{м.п.}, \quad (3)$$

где $K_{м.п.}$ – коэффициент места продажи аналога.

Таким образом, стоимость изделия равна:

$$C_{изд} = C_a + \Pi_{ои}, \quad (4)$$

где C_a – стоимость изделия-аналога.

Таким образом, проанализировав достоинства и недостатки различных методов ценообразования, мы разработали принципиально новую многофакторную систему ценообразования на рынке предметов искусства (на примере оценки антикварных ювелирных изделий), базирующуюся на учете стоимости материальной составляющей предмета и его характеристик.

Список литературы

1. Оценка произведений искусства с помощью метода анализа иерархий (МАИ). URL: <http://www.gelos.ru> (дата обращения: 19.10.2010).
2. Методологии оценки предметов коллекционирования. URL: <http://www.ceae.ru> (дата обращения: 29.05.2013).

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ КРЕДИТНОГО МОНИТОРИНГА

CREDIT MONITORING AS A BASIS OF THE RISK MANAGEMENT

УДК 336.77 : 330.131.7



РЫЖИХ Линда Викторовна

доцент кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент,
rosa_morena@mail.ru

RYZHICH Linda Viktorovna

associate Professor, Economics Department of cinema and television Saint-Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, associate Professor,
rosa_morena@mail.ru

Аннотация.

Появление новых форм кредитных отношений требует от банков повышения качества управления кредитной деятельностью и пересмотра подходов, положенных в основу формирования кредитного мониторинга. Являясь одной из важнейших составляющих кредитной политики, такой мониторинг должен адаптировать новые экономические условия и потребности субъектов экономической жизни к общей стратегии развития банка и разработать адекватные стандарты управления кредитным процессом и кредитным риском.

Ключевые слова: кредитный риск, политика кредитования, кредитный мониторинг, коммерческий банк, эффективность.

Annotation.

The emergence of new forms of the credit relations demand from banks a high-quality of credit activity management and revision of the approaches based on formation of credit monitoring. Being one of the most important components of credit policy, such monitoring should adapt new economic conditions and needs of subjects of economic life for the general strategy of development of bank and to develop adequate standards of management of credit process and credit risk.

Key words: credit risk, policy of crediting, credit monitoring, commercial bank, efficiency.

Расширение ссудных операций и возникновение принципиально новых форм финансово-кредитных отношений являются для коммерческих банков предпосылкой для по-

вышения качества процесса управления кредитной деятельностью и обновления подходов к системе кредитного мониторинга. Такой мониторинг представляет собой ключевую со-

ставляющую кредитной политики. В связи с этим назрела необходимость в адаптации современных экономических условий к общей стратегии деятельности банка. Немаловажным моментом при этом является разработка адекватных стандартов в сфере управления кредитными рисками. Кредитный мониторинг в коммерческом банке может быть эффективным лишь в том случае, если он научно обоснован и его формирование осуществляется в соответствии с экономическими законами и особенностями, учитывающими специфику банковской деятельности.

В связи с вышеизложенным всестороннее изучение и анализ теоретических и практических вопросов, касающихся различных аспектов формирования и реализации кредитного мониторинга в коммерческом банке, представляется весьма важной, требующей безотлагательного решения проблемой банковской системы РФ.

Проблема невозврата кредитов является крайне острой и вызывает беспокойство у международного банковского сообщества. Очевидно, что в современных условиях посткризисного развития экономики значимость этой проблемы заметно возросла. В частности в России остается нерешенным вопрос наличия проблемных ссуд, объем которых при активизации кредитной политики банков увеличился.

Безусловно, в качестве одного из возможных способов уменьшения кредитного риска банков можно предложить формирование эффективной системы банковского контроля, к задачам которого относятся своевременное выявление проблемных ссуд и оптимизация работы с ними.

Кредитный мониторинг представляет собой сложную информационно-аналитическую систему, которая включает в себя контроль за качеством предоставленных ссуд, а также разработку и принятие своевременных и адекватных управленческих решений по минимизации кредитных рисков.

Существуют две особенности, присущие объектам кредитного мониторинга. К одной из них относится динамичность самих объектов, а вторая особенность характеризует наличие или потенциальную возможность опасности,

возникающей в процессе функционирования объекта. Следовательно, целесообразной является идентификация кредитного мониторинга, в первую очередь, как многофакторного процесса, который направлен на снижение степени риска кредитных операций и исключение возможности негативных последствий, продиктованных возникновением сложностей в процессе погашения кредита.

Принципиальное отличие систем мониторинга и контроля состоит в прогнозировании развития исследуемых объектов.

Информационно-аналитическую базу для осуществления кредитного мониторинга в коммерческих банках формируют сведения, которые поступают из разнообразных источников. К ним можно отнести:

- данные, предоставленные заемщиком (ходатайство о выдаче кредита, анкета заемщика, юридические и финансовые документы, информация об объекте кредитования, а также сведения об обеспечении кредита);
- внутрибанковская информация, являющаяся элементом единого информационного поля банка (кредитная история, данные о движении средств по счетам заемщика, качество обслуживания долга, а также информация, предоставленная кредитному работнику при посещении им производства или офиса заемщика);
- сведения, полученные от третьих лиц, в том числе органов государственного регулирования и надзора (налоговая инспекция, регистрационные палаты и органы лицензирования), кредитных учреждений, которые обслуживают данного заемщика; судебных органов; информационных и рейтинговых агентств, средств массовой информации, сети Интернет, бюро кредитных историй.

Несомненно, важным условием является необходимость регулярного обновления и постоянная актуализация этой информации, поскольку в противном случае проявляющиеся признаки проблемности кредита могут остаться незамеченными.

Адекватная система выявления, оценки, мониторинга и контроля кредитных рисков представляет собой неотъемлемый элемент кредитной политики банка. Кредитный риск выражен вероятностью снижения ликвидно-

сти или наступления финансовых потерь по причине несвоевременного выполнения заемщиком обязательств по ссуде вследствие действия различных факторов как внутренних, так и внешних. Специфика системы организации мониторинга кредитных рисков состоит в том, что неудовлетворительный государственный контроль и слабое корпоративное управление являются причинами ограниченной финансовой прозрачности, что затрудняет правильную оценку рисков [4].

Кредитный риск, которому подвергается коммерческий банк, зависит от множества факторов. Эти факторы характеризуют структуру кредитного портфеля и во многом определяют кредитную политику коммерческого банка. К наиболее существенным таким факторам следует отнести:

- степень диверсификации кредитного портфеля по заемщикам, отраслям и регионам (повышение диверсификации снижает риск, а усиление концентрации кредитного портфеля является фактором повышения риска);
- доля просроченных кредитов в портфеле (включая неявную и реструктурированную просроченную задолженность);
- доля в кредитном портфеле новых заемщиков, у которых отсутствует кредитная история (что способствует потенциальному увеличению риска невозврата кредита из-за возможной недобросовестности заемщика);
- кредиты в нетрадиционные сферы бизнеса (способствуют увеличению кредитного риска по причине отсутствия возможности составления прогноза относительно развития бизнеса в будущем);
- неликвидные и низколиквидные активы, выступающие в качестве обеспечения (в связи с этим появляется риск возникновения трудностей в случае необходимости реализации залога);
- организация кредитования в банке как технологического процесса.

Преимущественной сферой применения мониторинга на практике можно назвать информационное обслуживание управления в различных отраслях и областях экономической деятельности. Мониторинг необходимо рассматривать как достаточно сложное и неод-

нозначное явление. Он используется в различных сферах и спектр целей его применения достаточно широк, однако важно отметить, что существуют общие характеристики и свойства, которые объединяют процессы мониторинга, проводимого в разных отраслях.

Остановимся более подробно на некоторых критериях классификации кредитного мониторинга.

По объектам кредитного мониторинга различают:

- мониторинг кредитного портфеля банка;
- мониторинг конкретного заемщика (ссуды).

Опираясь на принципы оценки и анализа систем управления, представляется возможным выделить два типа мониторинга. Если целью осуществления первого типа является реализация задач функционирования системы, то второй тип направлен на решение задач дальнейшего развития. Таким образом, одни системы мониторинга прекращают свое существование сразу после выполнения конкретной задачи (например, мониторинг заемщика), а другие системы могут существовать долго, причем срок этот ничем не ограничен (например, мониторинг кредитного портфеля банка).

В зависимости от источников сбора и формирования данных необходимо выделить несколько разновидностей кредитного мониторинга, представляющего собой информационную систему. Как уже было отмечено выше, информационной базой для кредитного мониторинга в коммерческих банках являются сведения, поступающие из различных источников. В связи с этим нужно различать, например, мониторинг средств массовой информации; мониторинг текущего законодательства; мониторинг денежных потоков заемщика; мониторинг финансового состояния заемщика; мониторинг обеспечения по ссуде; мониторинг выполнения обязательств кредитного договора; мониторинг деловой репутации заемщика; мониторинг внутренней отчетности банка [1].

Руководствуясь методикой и инструментарием проведения кредитного мониторинга, можно отметить несколько его типов. Система мониторинга предприятий включает в

себя широкий комплекс мер методологического, организационного и управленческого характера. Организация мониторинга связана, прежде всего, с определением и выбором оптимального сочетания его разнообразных типов и форм. При этом необходимо учитывать особенности ситуации в каждом конкретном случае.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным выделить три основных вида мониторинга, описанных ниже.

К первому виду относится измерение параметров объекта, осуществляемое с помощью технологий научного исследования. При этом используется система тщательно разработанных критериев и показателей. Сюда можно отнести анализ финансового состояния заемщика, а также оценку его платежеспособности.

Второй вид мониторинга представляет собой анализ, при котором в качестве основания для экспертизы служит информация о динамике развития исследуемого объекта во времени.

К третьему виду относится сравнение. В этом случае базой для экспертизы выступают результаты обследования аналогичного объекта кредитного мониторинга. При этом изучение нескольких объектов осуществляется одновременно, с помощью одного инструментария.

Среди существенных проблем, препятствующих эффективному проведению кредитного мониторинга, необходимо отметить не всегда достаточное обеспечение высокого качества инструментария, несовершенство процесса разработки оценочных критериев и индикаторов, статистической обработки полученных результатов и их адекватной интерпретации.

В зависимости от целей можно также выделить три вида кредитного мониторинга: информационный, базовый и проблемный.

Сущность информационного мониторинга составляют структуризация, накопление и распространение информации об объекте. Такой тип мониторинга не предусматривает специально организованного изучения.

Базовый, или фоновый, мониторинг имеет целью заблаговременное выявление новых проблем и возможных опасностей; за объектом кредитного мониторинга организуется

постоянное слежение, что реализуется посредством процедуры периодического измерения определяющих его показателей.

Проблемный мониторинг заключается в выяснении закономерностей и тенденций развития процессов и опасностей, которые возникают при кредитовании. Важным моментом здесь является своевременная идентификация безнадежных или проблемных ссуд.

Принимая во внимание ориентацию на конкретного пользователя, можно отметить еще два вида мониторинга. Как показывает опыт, при осуществлении мониторинга всегда возникает потребность в информации, при этом обязательным условием является репрезентативность этой информации относительно различных объектов (соотношение системы и части этой системы). Соответственно, первый вид кредитного мониторинга ориентирован на внешних потребителей и его целью является формирование статистической базы, составление отчетности, а также соблюдение нормативов деятельности, установленных Центральным банком РФ [3]. Что касается второго вида мониторинга, то он направлен на внутренних пользователей, к которым следует отнести специалистов соответствующих подразделений банка, и целью его является принятие управленческих решений. Источниками формирования информации, получаемой в ходе такого мониторинга, могут выступать аналитические отчеты, рекомендации, проекты. При этом следует подчеркнуть, что в рамках каждого вида решаются проблемы представления и распространения информации, получаемой в процессе мониторинга.

Современной наукой был разработан и предложен комплекс принципов мониторинга в кредитно-банковской сфере, главными из которых являются следующие:

- необходимость периодической проверки всех разновидностей кредитов; это способствует своевременному выявлению недостатков на всех этапах мониторинга и их устранению;
- детальная разработка этапов кредитного контроля с целью обеспечения проверки наиболее важных условий по каждому кре-

диту; сюда необходимо отнести взаимное соответствие расчетных и фактических платежей по кредиту, что позволяет делать выводы о качестве обслуживания долга; качество и состояние кредитного обеспечения, что дает возможность оценить степень ликвидности залога; полноту и достоверность документации; возможность получения юридического права предпринимать судебные действия в отношении заемщика; оценку изменений финансового положения и прогнозы относительно увеличения или сокращения потребностей заемщика в сумме кредита; оценку соответствия выданного кредита стандартам, разработанным в отношении кредитного портфеля банка;

- увеличение количества проверок кредитов в условиях экономического кризиса или в случае возникновения проблем в тех отраслях, в которые банк инвестировал часть своих финансовых ресурсов (например, заметное изменение налогового или экспортно-импортного законодательства; появление новых конкурентов на рынке либо изменение технологий, требующее внедрения новых методов производства и реализации продукции).

Вышеизложенные аспекты позволяют сделать вывод о том, что кредитный мониторинг представляет собой многофакторный процесс, имеющий свои особенности, отличительные черты, обусловленный институциональными аспектами (производственные, правовые, управленческие) и нацеленный на снижение вероятности невозврата выданных кредитов и сокращение связанных с этим убытков.

Следует особо отметить тот факт, что исходной причиной снижения ликвидности

большинства коммерческих банков до критического уровня является игнорирование высокой степени кредитного риска, характерного для российской банковской сферы [3].

Подводя итог, следует отметить, что работа коммерческого банка по кредитному мониторингу должна иметь комплексный характер и охватывать всю организацию и содержание кредитной деятельности банка с целью оперативной диагностики состояния объектов исследования в динамике. Тем самым будет создана возможность предотвращения или минимизации риска деструктивного развития событий. Особое внимание в ходе осуществления кредитного мониторинга следует уделять организации эффективного функционирования механизма воздействия по его результатам, поскольку реализация всех вышеперечисленных мероприятий, а также эффект от их проведения являются основой для регулирования кредитных операций и принятия оптимальных управленческих решений [1].

В конечном счете, экономическое назначение реализации системы кредитного мониторинга в коммерческом банке заключается в максимально эффективном процессе реализации политики кредитования с учетом потенциальных возможностей банка и состоит в превращении функции прогнозирования кредитной политики в источник конкурентных преимуществ коммерческого банка. Эти преимущества, в свою очередь, находят свое выражение в максимизации прибыли и минимизации рисков в процессе формирования ресурсной базы и эффективного размещения привлеченных средств.

Список литературы

1. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2008.
2. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело. Современная система кредитования: Учеб. пособие. М.: КноРус, 2010.
3. «Обзор банковского сектора Российской Федерации» 2008–2012 гг., официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (www.cbr.ru). 4. Overview: Credit risk. URL: <http://risk.ifci.ch>.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

APPROACHES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE SERVICE ENTERPRISE

УДК 338.46.658



БЛАГОВА Ирина Юрьевна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат экономических наук, blagovairina@yandex.ru

BLAGOVA Irina Yurievna

associate Professor, Department of economic and social processes, St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, blagovairina@yandex.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены основные направления повышения эффективности деятельности сервисных предприятий, основанные на внедрении системы управления знаниями, повышении производительности труда и использования системы сбалансированных показателей эффективности.

Ключевые слова: показатели экономической эффективности, сфера услуг, управление знаниями, система сбалансированных показателей.

Annotation.

The article describes the main ways of increasing the efficiency of service industries based on, implementing knowledge management systems, enhancing productivity and the use of balanced scorecard performance.

Key words: economic performance, services, knowledge management.

Высокая неопределенность рыночных процессов, наблюдаемая, современный период, повышает значимость проблем разработки механизмов повышения эффективности функционирования субъектов хозяйствования всех отраслевых составляющих и форм собственности. Эти проблемы всегда относились к разряду наиболее сложных для малых и средних предприятий сферы услуг. Сложности возникают как на уровне определения понятия эффективной деятельности предприятия сферы услуг, так и на уровне разработки

методологических основ для ее правильной оценки, а также в рамках поиска методов и механизмов, способных повысить эффективность деятельности предприятия и определить адекватные меры по преодолению ее снижения в долгосрочном периоде времени в условиях нестабильности и рисков.

Сфера услуг обладает рядом особых характеристик, анализ которых может помочь предприятиям в разработке инструментов и механизмов повышения эффективности как превентивных, так и направленных на пре-

одоление реально существующих проблем с ее снижением под влиянием макроэкономических колебаний и ужесточения конкуренции на соответствующих рынках. Среди этих характеристик автором выделяется относительная гибкость бизнеса большинства предприятий сферы обслуживания, способность быстро реагировать на изменения потребительского спроса и предпочтений, меньшая по сравнению с промышленным производством капиталоемкость и фондоемкость производства услуг, возможность его диверсификации и перепрофилирования в сжатые сроки. Данные характеристики следует рассматривать как конкурентные преимущества сферы услуг, опираясь на которые можно решить широкий круг управленческих задач, в том числе задач, связанных с оценкой и повышением эффективности деятельности.

Целью настоящей статьи является определение наиболее общих подходов к повышению эффективности деятельности предприятий сферы услуг, применяемых на предприятиях различной организационно-правовой формы, разного размера и отрасли.

Отметим, что эффективность является одним из наиболее общих экономических понятий, не имеющих единого общепризнанного определения. В современном экономическом словаре под эффективностью понимается достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов. Согласно основам теории систем, под эффективностью системы понимается ее свойство, характеризующее способность системы выполнять задачи по назначению. С общественной точки зрения эффективность представляет собой степень достижения системой своих целей при использовании ограниченных ресурсов [1]. Представляется целесообразным определить общее понятие эффективности функционирования предприятия сферы услуг как одну из возможных характеристик предприятия сферы услуг, а именно его характеристику с точки зрения соотношения понесенных затрат и итоговых результатов функционирования.

Существует ряд предпосылок, диктующих необходимость разработки и использования особых методологических подходов к оценке эффективности деятельности предприятий сферы услуг. В первую очередь представляется необходимым включать в систему оценочных показателей эффективности показатели, характеризующие не только экономический, но и социальный эффект, который проявляется при оказании ряда услуг. Особенно ярко подобного рода социальная эффективность традиционных услуг проявляется на региональном уровне, где доступность современных услуг высокого качества зачастую ограничена. В случае, если социальная или экологическая эффективность деятельности малого или среднего предприятия превышает фактическую экономическую эффективность, при разработке стратегий регионального развития целесообразно рассмотреть возможности финансовой и нефинансовой формы поддержки подобных предприятий.

Во-вторых, существенное влияние на эффективность деятельности субъектов хозяйствования сферы услуг оказывают возможности поддержки из госбюджета (в большей степени это касается таких отраслей, как строительство, культура, телекоммуникации), а также уровень качества маркетинговых исследований рынков услуг, их тенденций и перспектив.

В первую очередь необходимо отметить тенденцию, формирующую основной вызов для современного третичного сектора экономики. В настоящее время отмечается резкий рост доли нематериальных, неутилитарных благ в структуре потребления населения. К ним относятся не только медиапотребление и сфера культуры, что естественно, но и вся бытовая сфера (включая транспортные, туристические услуги, размещение, связь), которые еще не так давно считались утилитарными.

Иными словами, в изменившейся социально-экономической ситуации используемые потребителями услуги (а также и их поставщики) используются как сигналы и сообщения, призванные стратифицировать современное «общество потребления», определить принадлежность человека к какой-либо соци-

альной прослойке. Ответом на указанный вызов, с учетом высокой динамики конъюнктуры на современных рынках услуг, может служить только глубокий системный прогноз всей совокупности факторов, детерминирующих поведение как потребителей, так и конкурентов.

Направления повышения эффективности функционирования предприятий сферы услуг, по мнению автора, в первую очередь следует разрабатывать с учетом оценки и влияния государственной политики регулирования отдельных отраслей сферы услуг и на основе подробного анализа конъюнктурообразующих факторов на рынках.

Не подлежит сомнению, что разработка механизмов повышения эффективности деятельности предприятий сферы услуг должна исходить из трех основополагающих предпосылок: избранной на федеральном уровне стратегии перспективного развития данной отраслевой составляющей, степени государственного вмешательства (мер по поддержке либо ограничению конкуренции), степени развития рыночных отношений в отрасли, а также текущей рыночной конъюнктуры. Анализируя пример платных медицинских услуг, где при активной государственной поддержке в настоящее время формируется современный конкурентный рынок, основанный на консолидации государственных и частных активов, необходимо отметить, что рынок частной медицины – один из самых слаборазвитых в сфере услуг. Реформа системы здравоохранения, проводимая в настоящее время, по сути заключается в создании оптимальной программы, которая гарантирует бесплатные услуги, и вычленила прочего в частный сектор. Таким образом, рынок медицинских услуг, в настоящее время незрелый и раздробленный, имеет все шансы на динамичный стабильный рост в ближайшей перспективе.

Для предприятия эффективность будет выражаться в росте показателей доходности, прибыльности, рентабельности экономической деятельности, возможности привлечения дополнительных инвестиций. Потребителям эффективность деятельности предприятий обеспечит повышение доступности качественных медицинских услуг, основанное на снижении

издержек и цен на услуги частных компаний, результативность процесса оказания данных услуг. Для каждой из сфер услуг необходим подробный предварительный анализ текущей обстановки, формирование обоснованных прогнозов о перспективных направлениях развития отрасли.

В научной литературе отмечается, что одно из главных отличий сферы услуг от хозяйствующих субъектов отраслей материального производства состоит в том, что в сфере услуг высока доля ручного труда, качество которого зависит от мастерства персонала. В этой связи одним из перспективных направлений повышения эффективности, рекомендуемых для всех предприятий сферы услуг, может быть развитие фирменной системы управления профессиональными знаниями персонала. Питер Друкер отмечал в своих работах, что большинство ресурсов не являются специфичными: капитал, оборудование, материальные ценности не могут быть использованы для того, чтобы отличить один бизнес от другого по своей глубинной сути. Самый главный ресурс, отличающий бизнес и дающий решающие конкурентные преимущества – это используемые в нем специфические производственные и управленческие знания. Knowledge Management (KM) выделяет в качестве объекта управления все то, что знает и умеет предприятие, а также получение выгоды посредством выявления или создания благоприятных возможностей, о которых еще и не думали конкуренты [2].

Знания, обеспечивающие успех, дают предприятию весомое конкурентное преимущество, возможность лидировать в отрасли. Предприятие сферы услуг (особенно актуально для деловых, консалтинговых, медицинских, образовательных услуг) может иметь практически тот же самый уровень и качество знаний, как и у конкурентов, однако специфические знания персонала могут помочь использовать стратегию дифференциации. Эти знания относятся к разряду ключевых. Поскольку период обновления знаний все время сокращается, то защита от копирования и улучшение конкурентной позиции требуют постоянного обучения персонала предпри-

ятия сферы услуг. Только способность организации аккумулировать знания позволит ей обеспечить стратегическое конкурентное преимущество.

Следовательно, основная цель овладения новыми знаниями для персонала предприятия сферы услуг – формирование конкурентных преимуществ организации. Этой цели подчинена оценка нематериальных активов компании, инвентаризация внутренних и внешних источников информации, данных и знаний, которыми владеют люди и которые содержатся в процессах и инфраструктуре. Инвестиции в человеческие ресурсы, информационные технологии и другие составляющие интеллектуального капитала становятся главным фактором экономического успеха и конкурентоспособности на рынке услуг [2].

Специфика российской действительности и ее трансформации в сфере услуг связаны не только с большим объемом и высоким качеством требуемых от персонала профессиональных знаний, но и с воздействием на них со стороны менталитета и общего уровня культуры.

Управление знаниями на предприятиях сферы услуг включает в себя следующие компоненты:

- стимулирование прироста знаний;
- отбор и аккумулирование значимых сведений из внешних по отношению к данной организации источников;
- сохранение, классификация, трансформация, обеспечение доступности знаний;
- распространение и обмен знаниями, в том числе в рамках организации;
- использование знаний в деловых процессах, в том числе в процессе принятия управленческих решений;
- воплощение знаний в производимых услугах;
- оценка знаний, измерение и использование нематериальных активов организации.

Таким образом, управление знаниями как основа для повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования сферы услуг является искусством создавать стоимость из нематериальных активов организации. Иными словами, в сфере услуг данное направление повышения эффективности вы-

ступает как целенаправленный процесс конвертации профессиональных знаний и умений персонала в потребительскую стоимость услуг.

Менеджмент знаний рассматривает не только отдельные элементы сформировавшихся дисциплин, но и их взаимодействие. Так, например, стандартным и известным способом повышения индивидуальной компетенции сотрудников являются их обучение, тренинги, ротация. Компетенцию сотрудников можно увеличить, опираясь также на некоторые маркетинговые приемы, в частности, путем активного использования информации, поступающей от потребителей, формирования соответствующих баз данных и систем обратной связи с потребителями. Многие элементы индивидуальной компетенции можно использовать для увеличения организационного капитала (создание малых творческих групп и команд способствует переводу индивидуальной компетенции в коллективные знания и умения).

Позиция автора заключается в том, что формирование, сохранение и повышение конкурентоспособности предприятия сферы услуг в условиях современной экономики невозможно без обеспечения постоянного роста производительности труда. В наиболее общем смысле производительность труда является качественной характеристикой работы персонала, отражающей эффективность его труда.

В первую очередь отметим, что оценка производительности труда в сфере услуг должна быть основана на использовании более адекватных для отраслей услуг методологических подходов и измерителей затрат и результатов.

Одновременно с этим очевидно, что в силу высокой доли сферы услуг в общей хозяйственной системе низкие темпы роста производительности труда занижают общеэкономические показатели по всей экономике Российской Федерации. В 2011 году сфера услуг сформировала 65% валовой добавленной стоимости, доля предприятий сферы услуг составляет 85% от общего числа предприятий.

Наиболее перспективными путями повышения производительности труда в сфере услуг представляются анализ структуры мотивов и потребностей работников через

конкретные мероприятия по выражению им признания руководителем и по стимулированию на высокие результаты, через улучшение информационной структуры и структуры принятия решений посредством улучшения общения. Производительность работников зависит не только от односторонних требований и поощрений, но и от взаимного внимания и партнерства.

Еще одним направлением повышения эффективности деятельности предприятий сферы услуг представляется развитие инструментов перераспределения фонда заработной платы. Одним из механизмов такого перераспределения для крупных предприятий сферы услуг является внедрение в систему управления персоналом предприятий сферы услуг технологий грейдинговых систем начисления заработной платы. Грейдинг представляет из себя систему процедур по оценке и ранжированию должностей, в результате которых они распределяются по группам (грейдам) в соответствии с их ценностью для компании [3]. На наш взгляд, включение в систему управления персоналом предприятия сферы услуг позволяет объективно установить ценность сотрудников предприятия, оценить профессиональную квалификацию персонала, организовать прозрачность карьерных перспектив. Согласно экспертным оценкам, использование грейдинговых технологий позволяет увеличить эффективность использования фонда оплаты труда от 10 до 50% [3]. При этом спектр отраслевых составляющих сферы услуг, на предприятиях которых использование технологии грейдинга окажется наиболее эффективным, достаточно широк. Наиболее оптимальным автору представляется использование в сфере транспортных, торговых, финансовых услуг. Технология грейдинга на предприятиях данных отраслевых составляющих сферы услуг позволит систематизировать все должности, установить верхние и нижние границы оплаты труда для каждого уровня и создать инструмент для организации оплаты труда.

В зависимости от подхода можно разделить грейдинг на 2 типа: формальный и персональный. Формальный подход чаще всего наблюдается в больших компаниях, где есть очень

много различных подразделений, и иерархия персонала имеет много градаций. Персональный подход позволяет оценить и распределить по грейдам людей лично. Здесь учитывается как ценность для компании выполняемой работы, так и ценность самого человека, с его уникальным набором компетенций, личных качеств, опыта и таланта. На взгляд автора, в организациях сферы услуг целесообразно использовать персональный подход.

Общеметодологический подход к построению системы грейдинга заключается в выявлении обязанностей, которые выполняет работник на данной должности (данный процесс в первую очередь должен быть основан на анализе цепочки создания потребительской стоимости производимой предприятием услуги), разработке таблицы компетенций, полностью отражающей ключевые навыки и характеристики, необходимые для работы на данном предприятии сферы услуг, шкалирование полученных компетенций в зависимости от того, каково значение компетенций для каждой конкретной должности (в сфере услуг допустимо проводить шкалирование на основе экспертных оценок, анализа нормативно-правовых документов), определение весовости каждого балла в рублях (или ином денежном выражении) и определение «цены» для каждой должности. Последним этапом технологии является составление итоговой таблицы грейдов, где каждая должность занимает конкретный уровень.

Еще одним путем повышения эффективности деятельности предприятий сферы услуг представляется использование адаптированных моделей оценки эффективности бизнеса, например, включение в систему управления предприятием сферы услуг современных CRM-технологий. Концепция управления эффективностью бизнеса на основе CRM-технологий заключается в полной интеграции избранной стратегии и текущей деятельности, направленной на создание картины по всей цепочке создания стоимости и предоставления услуги. Применительно к организациям сферы услуг модель будет представлять из себя непрерывный циклический процесс, состоящий из следующих этапов:

разработка стратегии; переложение избранной стратегии на операционный уровень; сбор и оценка данных; анализ результатов, выявление причин отклонений от целевых значений; оптимизация систем и процессов с учетом полученных результатов.

Концепция управления эффективностью деятельности основана на разработке ключевых показателей эффективности (КПЭ), разрабатываемых на основе стратегии и ключевых факторов формирования стоимости услуги. Главной идеей управления эффективностью в рамках таких концепций является то, что оценка эффективности предприятия с акцентом на одном показателе (например, прибыльности) без учета всех рисков может привести к убыткам. В зарубежной практике система ключевых показателей эффективности выступает в качестве системы, интегрирующей финансовые и нефинансовые показатели эффективности хозяйственной деятельности. Для субъектов малого и среднего бизнеса сферы услуг использование подобного подхода представляется особенно актуальным в силу специфических особенностей производства услуги как продукта, обладающего свойствами неосвязаемости, непостоянства качества, высокой зависимости результатов предоставления услуг от профессионализма и знаний персонала и т. п. Цели и индикаторы эффективности в сбалансированной системе показателей выводятся на основе концепции развития и стратегии компании.

Среди альтернативных инструментов управления эффективностью бизнеса можно выделить модель EFQM (European Foundation for Quality Management), метод AIE (Applied Information Economics), ABPA (Activity-Based Performance Analysis или процессно-ориентированный анализ рентабельности), а также другие методы, суть которых сводится к расчету одного или нескольких ключевых показателей (например, EVA, ROI, ROE, TSR и т. д.) и анализу факторов, влияющих на их значения.

В системе EFQM делается акцент на внутренних процессах и эффективном руководстве для удовлетворения потребностей клиентов и сотрудников. В то же время EFQM недостаточно фокусируется на стратегических

целях и перспективах компании. Одновременное использование EFQM и сбалансированной системы показателей возможно и позволяет сгладить недостатки обеих систем [4].

ABPA – метод, основанный на двух концепциях: Balanced Scorecard и ABC (метод процессно-ориентированного учета затрат или Activity-Based Costing). ABPA последовательно рассматривает цепочку эффективности компании, подразделяя ее сначала по потребителям и доходам, затем по бизнес-процессам и затратам, что в итоге позволяет соотнести затраты с потребителями, а доходы – с бизнес-процессами [4].

В конечном итоге СРМ-технологии призваны увязывать цели, задачи и систему мотивации каждого сотрудника со стратегическими целями компании, что значительно повышает вероятность достижения последних. Руководству легче управлять компанией, когда для каждого уровня в организации есть свои цели и набор показателей, по которым можно отслеживать степень их достижения. Применение СРМ также помогает лучше понимать бизнес, быстрее реагировать на меняющиеся условия.

Сложность внедрения СРМ обусловлена тем, что не существует универсальных инструментов управления эффективностью, методик или наборов КПЭ. Система управления эффективностью бизнеса должна создаваться под конкретную организацию с учетом ее целей, задач, размеров, структуры, операционной модели, бизнес-процессов, культуры и т. д. Неизменным остается одно – СРМ служит достижению стратегических целей компании и повышению ее эффективности.

На наш взгляд, существует ряд препятствий на пути развития систем СРМ на предприятиях сферы услуг Российской Федерации. В первую очередь отметим, что на многих предприятиях сферы услуг (малого и среднего бизнеса) зачастую отсутствует сама стратегия развития, на основе которой разрабатывается и система показателей. Контроллинг как самостоятельная информационно-консультационная система поддержки менеджмента в сфере услуг Российской Федерации в настоящее время пока не получил широкого распростране-

ния. Зачастую внедрение CRM в деятельность малых и средних предприятий в сфере услуг вызвано недостатком интегрированных ИТ-систем, недостатком средств на финансирование разработок, недостаточной поддержкой и инициативой руководства. Затрудняет внедрение CRM систем на предприятиях сферы услуг Российской Федерации также отсутствие современных учетных систем, некорректная расстановка приоритетов с акцентом на процедурах планирования, а не на оценке результативности, опасения сотрудников, связанные с возможной неправильной интерпретацией полученных результатов оценки эффективности. Можно с уверенностью говорить о том, что концепция управления эффективностью актуальна и является обязательным элементом стратегического управления современным предприятием сферы услуг.

Развитие систем CRM, на наш взгляд, может дать малым и средним предприятиям сферы услуг такие конкурентные преимущества, как индивидуальная система управления рисками, более гибкая (по сравнению с традиционно используемой в сфере сервиса) операционная модель менеджмента, система управления затратами, упрощенная и более

удобная система взаимодействия с потребителями услуг. С На базе CRM-технологий в сфере услуг видится целесообразным также развитие внутрифирменных информационных сетей, стандартизация процесса оказания услуг и связанных бизнес-процессов. На взгляд автора, использование CRM – технологий является эффективным инструментом повышения эффективности деятельности современных предприятий сферы услуг, поскольку инструментами ее реализации являются принципы менеджмента, заложенные в блоке международных стандартов качества.

Таким образом, в условиях макроэкономической нестабильности и рисков внедрение системы управления эффективностью деятельности потребует серьезных изменений в работе предприятия сферы услуг. Необходимо учитывать специфику предприятий сферы обслуживания и опираться на такие принципы, как инициатива руководителей, профессионализм коллектива, информированность всех участников процесса о целях, задачах и принципах работы системы CRM, участие персонала в разработке показателей эффективности, увязка показателей эффективности и системы мотивации персонала.

Список литературы

1. Тиняев Р. П. Управление эффективностью бизнеса: проблемы и перспективы // Управление экономическими системами № 6 (42). [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1383
2. Управление знаниями в инновационной экономике. М.: Экономика, 2009.
3. Сперанский В. И. Технологии управления персоналом. М.: Альфа-Пресс, 2008.
4. Ветлужских Е. К. Системная карта, стратегический подход и KPI: Инструменты для руководителей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

ФИНАНСЫ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

FINANCE NON-PROFIT ORGANIZATIONS: THE PECULIARITIES OF

УДК 65.011.895



ГАРКАВЕНКО Игорь Сергеевич

директор по развитию группы компаний IRECOM по направлению «Восточная Европа» (Санкт-Петербург), garkavenko@irecom-grup.com

GARKAVENKO Igor Sergeevich

development Director of the group of companies IRECOM in the direction of «Eastern Europe» (Saint-Petersburg), garkavenko@irecom-grup.com

Аннотация.

В статье рассматриваются финансово-экономические аспекты развития некоммерческих организаций в современной России. Обобщен опыт их образования и функционирования. Представляет интерес для преподавателей, аспирантов, студентов и практических работников.

Ключевые слова: экономика, финансы, экономика России, предпринимательство, финансы некоммерческих организаций, эндаумент-фонд.

Annotation.

The article deals with the financial and economic aspects of non-profit organizations in modern Russia. The experience of its formation and operation. It is of interest to teachers, graduate students and practitioners.

Key words: economy, finance, economics Russia, entrepreneurship, finance non-profit organizations, the endowment fund.

Финансы некоммерческих организаций как экономическая категория представляют собой систему денежных отношений, возникающих в процессе формирования, накопления и использования потоков и фондов денежных средств у субъектов, создающих общественные блага, финансирующих благотворительные акции, коллективное потребление. Следует отметить, что некоммерческие организации, взятые сами по себе, могут быть определены как *финансовые*, т. е. такие, которые не только

не генерируют внутри себя источники доходов для осуществления своей целевой деятельности, а напротив, нуждаются в привлечении внешних экономических средств.

Характерными признаками финансов некоммерческих организаций являются:

- 1) однонаправленность движения денежных средств, т. е. движение мобилизуемых денег не зависит от товарных потоков;
- 2) перераспределительный характер отношений, обусловленный вторичным распреде-

лением уже распределенного валового национального дохода;

3) формирование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств для создания общественных благ, благотворительности, коллективного потребления.

Источниками финансовых ресурсов для создания общенациональных, региональных и местных общественных благ выступают:

- на уровне неправительственных некоммерческих организаций: вступительные, членские, паевые взносы, благотворительные пожертвования, целевые субсидии, гранты и др., идущие на реализацию уставных целей;

- на уровне коммерческих организаций: налоговые платежи, часть доходов, которая может быть отвлечена от кругооборота индивидуальных капиталов в благотворительные фонды, на коллективное потребление и др.;

- на уровне домашних хозяйств: часть имущества, которая может быть израсходована на софинансирование производства общественных благ, индивидуальную благотворительность, взносы на коллективное потребление и др.;

- на уровне государства, органов местного самоуправления: основная часть денежных средств, поступающих в виде налоговых доходов, доходов от государственных и муниципальных коммерческих организаций, доходов от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от внешнеэкономической деятельности, от государственного и муниципального кредита, доходов от эмиссии денег и ценных бумаг, дотаций, субсидий, субвенций, которая идет на создание общественных благ и содержание публичной власти [1];

- на международном уровне: средств международных некоммерческих организаций в виде трансакций, пожертвований, грантов и др. на реализацию медицинских, образовательных, благотворительных программ.

Финансово-хозяйственная деятельность некоммерческих организаций. Некоммерческая организация ведет финансово-хозяйственную деятельность. Под финансово-хозяйственной деятельностью некоммерческих

организаций следует понимать деятельность, направленную на создание общественных благ, не приносящих доходов от реализации, не обеспеченную доходами от собственной деятельности и поэтому связанную с внешним финансированием, не имеющую своей целью присвоение прибыли в результате функционирования капитала.

В самом общем виде движение фондов некоммерческой организации, создающей чистые общественные блага, имеет вид:

$$\Phi - P \Rightarrow \Pi \Rightarrow \text{ОБ},$$

где Φ – фонды некоммерческой организации, используемые для создания общественных благ;

P – ресурсы для создания общественных благ;

Π – процесс производства общественных благ;

ОБ – предоставление общественных благ без реализации.

На первой стадии ($\Phi - P$) происходит аккумулярование доходов и определяется объем ресурсов в денежной, вещественной и трудовой формах (включая волонтеров) для создания общественных благ. Отметим, что распределение ресурсов в некоммерческом секторе – проявление социальной политики государства и гражданской позиции членов общества. На второй стадии ($P \Rightarrow \Pi \Rightarrow \text{ОБ}$) осуществляется расходование, трансформация ресурсов в общественные блага без реализации, без рыночной конкуренции. Таким образом, движение фондов некоммерческой организации качественно отличается от кругооборота капитала, включает только две стадии, не имеет стадии реализации общественных благ [5].

Так, например, деятельность образовательного учреждения по реализации предусмотренных уставом этого учреждения производимой продукции, работ и услуг относится к предпринимательской лишь в той части, в которой получаемый от этой деятельности доход не реинвестируется непосредственно в данное образовательное учреждение и (или) на непосредственные нужды обеспечения, развития и совершенствования образовательного процесса (в том числе на заработную плату) в данном образовательном учреждении.

В случае предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли, НКО приравнивается к коммерческому предприятию и подпадает под действие законодательства РФ в области предпринимательской деятельности.

Согласно ст. 251 НК РФ некоммерческие организации, ведущие предпринимательскую деятельность и получившие целевые средства, обязаны вести *раздельный учет* доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования (целевых поступлений). При отсутствии раздельного учета указанные средства облагаются налогом на прибыль с даты их получения. Что понимается под ведением раздельного учета, в нормативных документах не указано. Как правило, под организацией раздельного учета подразумевается любой метод, позволяющий:

1) достоверно определить показатели, необходимые для полноты исчисления какого-либо налога;

2) отразить на счетах бухгалтерского учета данные, характеризующие доходы и расходы по различным видам деятельности организации, либо выпуск различных видов продукции. Избранный метод налогоплательщику следует закрепить в своей учетной политике [2].

Некоммерческие организации, ведущие предпринимательскую деятельность, кроме прямых расходов, непосредственно связанных с ее осуществлением, практически всегда несут общие расходы, связанные как с предпринимательской, так и с основной уставной деятельностью (расходы по оплате труда административно-управленческого персонала, по содержанию зданий, автомобилей, по услугам связи и т. п.). Поэтому главная проблема при организации раздельного учета заключается именно в их распределении в целях налогообложения. При распределении общих накладных расходов НКО вправе самостоятельно выбрать метод их учета, который следует обязательно отразить в учетной политике.

				Тип собственности	
				частная	общественная (государственная и муниципальная)
				Типы предприятий	
				частные	государственные
Принципы экономической деятельности	коммерческие	Секторы экономики	коммерческий	Частный коммерческий сектор: применяются МСФО	Общественный коммерческий сектор: применяются МСФО
	некоммерческие		некоммерческий	Частный некоммерческий сектор: стандарты не разрабатываются	Общественный некоммерческий сектор: разрабатываются к применению МСФООС

Рисунок 1
Сферы применения МСФО

В рамках общественного сектора могут действовать как государственные и муниципальные коммерческие предприятия, так и государственные и муниципальные некоммерческие предприятия (рис. 1). Частный коммерческий сектор занимается производством частных благ, товаров. Общественный некоммерческий сектор осуществляет производство общественных благ. Вследствие значительных особенностей в хозяйственной деятельности для каждого из них разрабатываются свои специфические международные стандарты финансовой отчетности. В зависимости от того, к какому сектору относится экономический субъект, к нему применяются МСФО или МСФООС. На сегодняшний день сформировано более 20 международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора [3].

Специфика функционирования основных и оборотных средств некоммерческой организации. Специфика функционирования активов НКО предопределяется как принятыми решениями об их структуре, так и особенностями общественных благ, для воспроизводства которых они используются. Структура активов определяется следующими факторами:

- 1) статусом, организационно-правовой формой;
- 2) уставом;
- 3) решениями учредителей;
- 4) условиями использования пожертвований, выставляемыми спонсорами.

Поскольку активы НКО не предназначены для извлечения прибыли и их нельзя рассматривать в качестве капитала, постольку имеется существенное отличие в обращении средств, что способно оказать влияние на финансовое управление ими. Так, НКО, занимающаяся благотворительностью, не рассчитывает на эквивалентность отношений благотворителя (донора) и благополучателя.

В результате трансферты (расходы) НКО могут превышать поступления (доходы), а цены производства общественных благ быть ниже рыночных. Целевые вложения средств некоммерческими организациями часто не

могут рассматриваться как инвестиции, накопление капитала. Проблемы выгодных инвестиционных решений прямо и непосредственно стоят, пожалуй, только перед их ограниченным кругом, а именно потребительской кооперацией и негосударственными пенсионными фондами.

В случае если благотворителем или благотворительной программой не установлено иное, не менее 80% благотворительного пожертвования в денежной форме должно быть использовано на благотворительные цели в течение года с момента получения благотворительной организацией этого пожертвования. Благотворительные пожертвования в натуральной форме направляются на благотворительные цели в течение одного года с момента их получения, если иное не установлено благотворителем или благотворительной программой. Имущество благотворительной организации не может быть передано (в формах продажи, оплаты товаров, работ, услуг и др.) учредителям (членам) этой организации на более выгодных для них условиях, чем для других лиц [4].

На финансирование благотворительных программ (включая расходы на их материально-техническое, организационное и иное обеспечение, на оплату труда лиц, участвующих в реализации благотворительных программ, и другие расходы, связанные с реализацией благотворительных программ) должно быть использовано не менее 80% поступивших за финансовый год доходов от внереализационных операций, поступлений от учрежденных благотворительной организацией хозяйственных обществ и доходов от разрешенной законом предпринимательской деятельности. При реализации долгосрочных благотворительных программ поступившие средства используются в сроки, установленные этими программами [3].

Источники доходов некоммерческой организации. В зависимости от состава участников НКО подразделяются на два вида:

- имеющие членство (некоммерческое партнерство, потребительский кооператив,

нотариальная палата, коллегия адвокатов, садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество, торгово-промышленная палата, ассоциация), документально оформляемое индивидуальными заявлениями от физических или юридических лиц. Такие организации имеют в качестве источника финансирования вступительные и членские взносы;

- не имеющие членства (автономная НКО, фонд, учреждение, негосударственный пенсионный фонд и др.). Эти организации не обладают таким источником финансирования, как вступительные и членские взносы.

Членские взносы предполагают право членов некоммерческой организации на пользование ее имуществом, услугами.

Фандрайзинг. Поступления многих внебюджетных НКО являются результатом фандрайзинга (fundraising), под которым понимается целенаправленная деятельность НКО по сбору пожертвований для реализации социально значимых программ. Потенциальные возможности фандрайзинга связаны:

- а) с обращениями в отечественные фонды и организации;
- б) с организацией совместных международных программ и проектов;
- в) с подачей заявок на грант в международные и зарубежные фонды (грантмейкинг, англ. grantmaking);
- г) с подготовкой, изданием и продажей публикаций;
- д) с изготовлением и продажей различных товаров с символикой;
- е) с организацией выставок-продаж;
- ж) с выполнением работ по заказам местного населения;
- з) с выполнением работ по заказам местных органов власти;
- и) с вовлечением добровольцев [4].

Формирование бюджета НКО. Некоммерческие организации, занимающиеся производством общественных благ, не располагают капиталом и реализуют такие проекты, применительно к которым не ставится вопрос об экономическом эффекте и о рента-

бельности, поскольку производство общественных благ себя в денежном отношении обычно не окупает и обладает социальным эффектом. Ряд авторов полагают, что те же самые методы анализа проектов, что используются для акционерных корпораций, применимы к некоммерческим организациям. Они предлагают рассчитывать общий чистый дисконтированный эффект социального проекта (TNPV) по формуле:

$$TNPV = NPV + NPSV,$$

где NPV – стандартная NPV денежного потока по проекту; NPSV (Net Present Social Value) – чистый дисконтированный социальный эффект.

NPSV рассчитывается по формуле:

$$NPSV = \sum_{t=1}^n \frac{\text{социальная ценность}_t}{(1 + k_s)^t}$$

Проект считается приемлемым, если $TNPV \geq 0$.

Целевой капитал некоммерческой организации. В мировой практике целевой капитал (эндаумент, эндаумент-фонд, англ. endowment fund) формируется за счет благотворительных взносов в денежной и не денежной форме. В соответствии с российским законодательством *целевой капитал некоммерческой организации* – это сформированная за счет пожертвований, внесенных жертвователем только в виде денежных средств, часть имущества НКО. Целевой капитал инвестируется, передается в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной некоммерческой деятельности [6].

Закон ограничивает круг некоммерческих организаций – получателей дохода от целевого капитала. Ими не могут быть государственные корпорации, политические партии и общественные движения. Сформировать целевой капитал имеют право некоммерческие организации, созданные в организационно-правовой форме фонда, автономной НКО, общественной организации, общественного фонда или религиозной организа-

ции. В целом, получателем дохода от целевого капитала является только НКО – собственник целевого капитала. При этом законодательство о благотворительной деятельности *не распространяется* на отношения, возникающие при формировании целевого капитала и доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал, при использовании доходов, полученных от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. Формирование целевого капитала и использование дохода от целевого капитала может осуществляться в целях использования в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи. Формирование целевого капитала, распределение и использование дохода от целевого капитала на иные цели не допускаются [8].

Страной, где эндаумент-фонды получили наибольшее развитие в сфере образования, являются США. Так, стоимость активов эндаумент-фонда Гарвардского университета (США, штат Массачусетс), созданного еще в 1649 г., когда выпускники подарили университету участок земли, по состоянию на 30 июля 2006 г. превышала 29 млрд долл. В 2006 г. от деятельности фонда университет получил 933 млн долл., или около трети общих доходов (которые превысили 2,99 млрд долл.). Доходность фонда считается одной из самых высоких в США. За последние 10 лет его инвестиции приносили 15,2% в год, в то время как в среднем университетские фонды получают около 8,9% годового дохода. Успехи фондов в других странах скромнее. В Великобритании эндаумент-фонд Кембриджского университета объемом в 1,393 млрд фунтов стерлингов в 2006 г. принес университету 47,5 млн фунтов. Общая выручка университета составила 890 млн фунтов. Оксфордскому университету, суммарный доход которого составил 603 млн фунтов стерлингов, его эндаумент-фонд объемом 628,8 млн фунтов в 2006 г. принес 28,2 млн фунтов [10].

Многочисленные трудности, которые преодолевают российские НКО при создании эндаумент-фондов, можно классифицировать на две группы: во-первых, все еще отсутствует слой благотворителей, приученных выделять средства для стратегических потребностей некоммерческого сектора; во-вторых, получатели финансовых средств часто не имеют возможности ждать, слишком велики неотложные потребности.

Интересы жертвователей (частного бизнеса) не могут сводиться к каким-либо экономическим выгодам, т. к. это противоречит как самому понятию благотворительности, так и принятым законодательным актам. В ряде случаев высказывается мнение, будто создание эндаумент-фондов, например, образовательных учреждений в России позволит справиться с хроническим текущим недофинансированием (до 40–50%), преодолеть разрыв между сложившимися направлениями подготовки специалистов и потребностями предприятий. Однако такой подход нельзя признать правомерным. Создание эндаумент-фондов представляет собой форму государственно-частного партнерства, цель которого определяется интересами в определении и решении *стратегических долговременных* задач [7]. К стратегическим моментам, связанным с деятельностью учебных заведений высшего образования, можно отнести:

- а) финансирование фундаментальных исследований;
- б) назначение стипендий лучшим студентам;
- в) выделение средств для дополнительной оплаты более опытных и заслуженных преподавателей;
- г) формирование библиотечного фонда, информационной и приборной базы и т. п.

Российская модель функционирования целевого капитала, реализованная в Федеральном законе от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», может быть представлена в виде схемы (рис. 2).

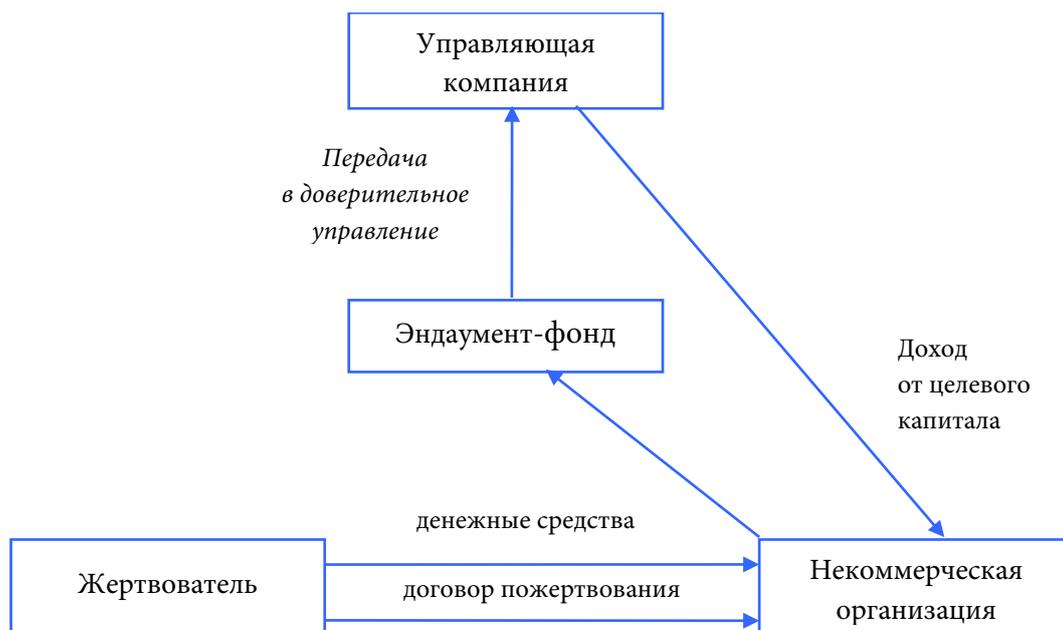


Рисунок 2
 Российская модель функционирования
 целевого капитала

Целевой капитал формируется за счет *жертвователей* – физических или юридических лиц, осуществляющих пожертвования некоммерческим организациям, посредством передачи в их собственность денежных средств. *Пожертвованием* признается дарение вещи или права в общеполезных целях. Отметим, что особенности формирования целевого капитала НКО за счет бюджетных средств и особенности доверительного управления им могут устанавливаться иными федеральными законами [9].

Некоммерческая организация *не вправе* передавать на формирование своего целевого капитала (пополнение своего сформированного целевого капитала) *собственные* денежные средства. Жертвователи имеют право передавать денежные средства в собственность некоммерческой организации на формирование целевого капитала как в валюте Российской Федерации, так и в иностранной валюте [2].

Передача денежных средств на формирование целевого капитала осуществляется на основании *договора пожертвования* или за-

вещания в соответствии с нормами гражданского законодательства о дарении или о наследовании. Договором пожертвования, заключенным между жертвователем и НКО, или завещанием может быть предусмотрена передача денежных средств как для формирования целевого капитала, так и для пополнения уже сформированного НКО целевого капитала в соответствии с условиями договора пожертвования или завещания.

НКО, формирующая целевой капитал, обязана создать совет по использованию целевого капитала. До утверждения высшим органом управления НКО численного и персонального состава совета по использованию целевого капитала НКО не вправе передавать денежные средства в доверительное управление. НКО вправе сформировать несколько целевых капиталов на основании отдельных договоров пожертвования, завещаний, а также в случае, если договором пожертвования, завещанием определены различные цели формирования целевого капитала. НКО обязана вести обособленный бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением

денежных средств на формирование целевого капитала, передачей денежных средств, составляющих целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением дохода от целевого капитала. Для осуществления расчетов, связанных с получением денежных средств на формирование целевого капитала, передачей денежных средств, составляющих целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением дохода от целевого капитала, НКО открывает отдельный банковский счет. НКО, сформировавшая несколько целевых капиталов, обязана вести бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением денежных средств на формирование целевых капиталов, передачей денежных средств, составляющих целевые капиталы, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением доходов от целевых капиталов, по каждому целевому капиталу отдельно. Годовая бухгалтерская отчетность НКО, связанная с формированием целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала, подлежит ежегодному обязательному аудиту, если балансовая стоимость имущества, составляющего целевой капитал, превышает на конец отчетного года 20 млн руб.

Закон устанавливает минимальный размер целевого капитала. В течение двух месяцев со дня, когда сумма полученных некоммерческой организацией денежных средств на формирование целевого капитала составит 3 млн руб., НКО обязана передать денежные средства в доверительное управление управляющей компании. Со дня передачи таких денежных средств в доверительное управление управляющей компании целевой капитал считается сформированным. Если после передачи денежных средств в доверительное управление управляющей компании в пользу НКО будут сделаны дополнительные пожертвования в виде денежных средств на формирование целевого капитала или на пополнение сформированного целевого

капитала, такие денежные средства НКО обязана передать в доверительное управление управляющей компании в течение 10 дней со дня их получения.

Закон устанавливает срок для формирования первоначального целевого капитала. Если в течение одного года со дня поступления на банковский счет НКО первого пожертвования на формирование целевого капитала общая сумма поступивших пожертвований не превысит 3 млн руб. или если в течение этого срока не создан совет по использованию целевого капитала, НКО не вправе передать указанные пожертвования в доверительное управление. В этом случае целевой капитал не формируется и НКО до окончания финансового года, в котором истек срок формирования целевого капитала, обязана возвратить поступившие денежные средства жертвователю, если договором пожертвования не предусмотрено иное или если денежные средства получены НКО в порядке наследования. Закон устанавливает минимальный срок, на который создается целевой капитал. Он составляет 10 лет, если иное правило не будет установлено законом.

Размещение целевого капитала. Целевой капитал в целях извлечения дохода может передаваться *управляющей компании* – акционерному обществу, обществу с ограниченной (дополнительной) ответственностью, созданному в соответствии с российским законодательством и имеющему лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. В целях эффективного управления целевым капиталом может быть образована *специализированная организация* управления целевым капиталом. Такого рода НКО создается в организационно-правовой форме фонда исключительно для формирования целевого капитала, использования, распределения дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода от целевого капитала.

Источниками формирования имущества специализированной организации могут являться пожертвования и получение имущества в порядке наследования на формирование целевого капитала, регулярные и единовременные поступления от учредителей специализированной организации, добровольные имущественные взносы, а также пожертвования и получение имущества в порядке наследования на цели, не связанные с формированием целевого капитала.

Управляющая компания при осуществлении деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, обязана осуществлять инвестирование денежных средств, полученных на формирование целевого капитала, исходя из необходимости обеспечения принципов надежности, ликвидности, доходности и диверсификации. Законом предусмотрены некоторые ограничения на деятельность управляющих компаний (например, запрет на отчуждение имущества, входящего в состав целевого капитала, своим аффилированным лицам, а также акционерам (участникам) управляющей компании, которые не относятся к аффилированным лицам). Управляющая компания вправе инвестировать целевой капитал в государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ, в облигации иных российских эмитентов, в акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ и др. Размещение имущества, составляющего целевой капитал, в указанные ценные бумаги (за исключением инвестиционных паев открытых паевых инвестиционных фондов) может осуществляться только, если они обращаются на организованном рынке ценных бумаг, или в ценные бумаги, если они специально выпущены Правительством РФ для размещения средств институциональных инвесторов.

Следует отметить, что управляющие компании в зависимости от лицензии, которой они обладают, могут быть подразделены на два вида. Одни компании действуют на осно-

вании Федерального закона «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ и соответствующей лицензии, позволяющей работать только с ценными бумагами, другие – на основании Федерального закона «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ и соответствующей лицензии, позволяющей осуществлять инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, в том числе в недвижимость. Право решать, какой управляющей компании доверить целевой капитал, принадлежит НКО [3].

Расходы и вознаграждение управляющей компании. Договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть предусмотрены размер вознаграждения управляющей компании или порядок его определения, порядок и сроки выплаты вознаграждения управляющей компании, а также порядок возмещения необходимых расходов, произведенных управляющей компанией при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал.

Возмещение необходимых расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, осуществляется за счет дохода от доверительного управления этим имуществом. Необходимые расходы, возмещаемые за счет дохода от целевого капитала, не могут превышать 1% такого дохода. Вознаграждение управляющей компании выплачивается за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, полученного управляющей компанией за отчетный год, но не более 10% такого дохода.

Отметим, ничто не препятствует управляющей компании проявить благотворительность в сфере управления целевым капиталом. Так, управляющая компания «Тройка-диалог» согласилась осуществлять управление эндаумент-фондом «Государственного университета – Высшая школа экономики» бесплатно.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ.
2. Федеральный закон РФ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ.
3. Федеральный закон РФ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ.
4. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. И. А. Смирновой. М.: Финансы и статистика, 2005.
5. *Благих И. А., Сон Л. Б.* К вопросу о взаимосвязи сберегательного и страхового дела в дореволюционной России // Проблемы современной экономики. 2010. № 1. С. 433.
6. *Благих И. А., Хан И. Р.* Развитие экономико-математических инструментов для оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Вестник Национальной академии туризма. 2011. № 4. С. 66–69.
7. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.
8. *Дубянский А. Н.* Реформирование современных систем денежного обращения и теория параллельных денег // Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика. 2008. № 3. С. 59–61.
9. *Van Horne J. C., Wachowicz J. M.* Fundamentals of Financial Management, 8-th ed. Prentice Hall, Inc., 1992.
10. *Weston J. F., Copeland T. E.* Managerial Finance, 9-th ed. Dryden, HBJ, 1992.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ КИНО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ

ERP FOR FILM AND TELEVISION ORGANIZATIONS

УДК [005:004] : [791+654.197] : 331.5



СОКОЛЬСКАЯ Мария Юрьевна

доцент кафедры информационного менеджмента и бухгалтерского учета Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник, mars-2001@mail.ru

SOKOLSKAYA Maria Yuryevna

associate Professor of the Department of information management and accounting of the St. Petersburg state University of cinema and television, candidate of physical and mathematical Sciences, senior researcher, mars-2001@mail.ru

Аннотация.

В настоящей статье проводится сравнение нескольких ERP (Управление ресурсами предприятия) и их распространенности в организациях кино и телевидения. Также проводится анализ потребности рынка труда в специалистах, владеющих навыками работы с ERP.

Ключевые слова: Управление ресурсами предприятия, кино, телевидение, рынок труда.

Annotation.

The paper presents the comparison of several ERP and its distribution in film and television organizations. The analysis of labor market's demand for specialists with skills to work with ERP is also given.

Key words: Enterprise Resource Planning, cinema, television, labor market.

Слово «система» происходит от греческого systema, что означает целое, составленное из частей или множества элементов. Система – это совокупность взаимосвязанных элементов, которые функционируют для достижения определенной цели. Взаимосвязанная совокупность средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и представления информации в интересах достижения поставленной цели, называется информационной системой.

В современных условиях без использования информационных систем успешное ведение бизнеса вряд ли возможно.

Для создания информационной системы предприятия и корпоративного управления

в настоящее время применяются различные ERP-системы. ERP (от английского Enterprise Resource Planning) переводится на русский язык как «Управление ресурсами предприятия» и представляет собой набор взаимосвязанных приложений для автоматизации, планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-процессов предприятия.

Среди лидеров российского рынка ERP можно выделить следующие компании: SAP AG, Oracle, 1C, Microsoft, корпорация Галактика.

Немецкая компания SAP AG [1] разрабатывает и продает ERP SAP с начала 1990-х годов. На российский рынок компания пришла в 1992 г. Система управления ресурсами предприятия SAP ERP R/3 охватывает основ-

ные бизнес-процессы организации и имеет следующие контуры: FI (финансы), CO (контроллинг), TR (финансовый менеджмент), HR (управление персоналом), SD (сбыт), MM (управление материальными потоками), PP (планирование производства), QM (управление качеством), PM (ремонт оборудования), PS (система проектов). Кроме того, SAP ERP предоставляет средства для системного администрирования и решения таких задач, как управление пользователями, централизованное управление данными и управление WEB-сервисами. Решение базируется на технологической платформе SAP NetWeaver. ERP SAP совместима со многими операционными системами – Windows, Unix, Linux, OS/390, OS/400. Поддерживаемые СУБД – Oracle, MS SQL Server, DB2.

Российская компания ЗАО «1С» [2] на рынке с 1991 г. Разработка программного продукта 1С:Предприятие 8 ведется с 2002 г. Система программ «1С:Предприятие 8» включает в себя платформу и прикладные решения (конфигурации), разработанные на ее основе, для автоматизации деятельности организаций и частных лиц. Всего разработано около 20 стандартных конфигураций. Стандартные конфигурации могут иметь отраслевые решения. Так, конфигурация «1С:Управление производственным предприятием 8» (УПП) является комплексным прикладным решением, охватывающим основные контуры управления и учета на производственном предприятии: управление торговлей (торговля, запасы, CRM); бухгалтерия (бухгалтерия, налоги, отчетность); МСФО; бюджетирование; зарплата и управление персоналом; планирование; производство; основные средства. Она имеет ряд отраслевых решений – для машиностроения, строительства, полиграфии и др. В конфигурациях поддерживаются возможности работы в клиент-серверном варианте и с мобильного устройства. Совместимые операционные системы для 1С:Предприятие 8.2 – Windows, Linux. Поддерживаемые СУБД – Oracle, MS SQL Server.

Американская корпорация Oracle [3] создала первое решение для управления ресурсами предприятия Oracle Financials в 1987 г.

Современный релиз Oracle E-Business Suite разрабатывается с 2007 г. Он также имеет ряд программных модулей, среди которых управление отношениями с заказчиками, управление услугами, управление человеческими ресурсами, финансы, управление портфелем проектов, расширенное управление снабжением, управление производством, управление поставками, создание стоимости и др., отраслевые решения, WEB-сервис. В настоящее время совместимыми операционными системами для Oracle E-Business Suite являются Windows, Unix, Linux, Mac OS X Server. Поддерживаемые СУБД – Oracle.

Первая версия ERP IBM Ахapta (с 2002 г. переименован в Microsoft Dynamics AX) появилась в 1998 г. как совместная разработка IBM и датской фирмы Damgaard. На российском рынке с 2000 г. Функциональные контуры: бизнес-анализ, управление финансами, управление дистрибуцией, производство, управление проектами, управление персоналом, CRM, технологические возможности. Имеются отраслевые решения для торговли, энергетики, транспорта и др. [4]. Microsoft Dynamics AX совместима с операционной системой Windows, поддерживаемые СУБД – Oracle, MS SQL Server.

Первая российская интегрированная система автоматизации управления предприятием «Галактика» (теперь Галактика ERP) была выпущена корпорацией Галактика [5] в 1995 г. Основные контуры: контур оперативного управления (логистики), финансовый контур, контур управления, контур управления персоналом, контур управления клиентами, административный контур, контур управления предприятием, контур отраслевых решений, контур системного администрирования. Галактика ERP совместима с операционной системой Windows, поддерживаемые СУБД – Oracle, MS SQL Server.

SAP, Oracle E-Business Suite, Ахapta ориентированы на крупные предприятия, Галактика – на средние и крупные. SAP и Oracle E-Business Suite имеют также решения для малого и среднего бизнеса. Программы 1С изначально были адресованы малым и средним предприятиям, но настоящее состояние

функционала практически не имеет ограничений. Продукты 1С успешно внедрены на предприятиях ООО «Межрегионгаз» (10000 рабочих мест), ОАО «Камаз» (7422 рабочих места) и др.

На российском рынке ERP по состоянию на 2011 год [6] отмечается следующее распределение долей поставщиков: SAP – 47,8% (в 2010 – 50,5%), 1С – 31,6% (в 2010 – 26%), Oracle – 7,5% (в 2010 – 8,2%), Microsoft – 6,9% (в 2010 – 7,4%), Галактика – 1,8% (в 2010 – 2,4%) при общем объеме рынка \$927 млн (в 2010 – \$650 млн).

Выбор между ERP далеко не всегда прост. С одной стороны, ERP должна обладать исчерпывающей функциональностью и покрывать все бизнес-процессы, которые происходят в организации. С другой стороны, она должна быть достаточно гибкой и обеспечивать интегрируемость с другими системами, использование стандартных широко распространенных ИТ-технологий и иметь резерв функциональности для изменения и развития бизнеса в будущем. Немаловажны также факторы стоимости и длительности внедрения. Средние стоимости лицензии на 1 рабочее место составляют: SAP – 7000\$, Oracle E-Business Suite – 5000\$, Ахарта – 3500\$, Галактика ERP 350–1200\$, 1С УПП – от 150–600\$. Стоимость внедрения может составлять 50–100% от указанных сумм. Сроки внедрения: SAP, Oracle E-Business Suite 1–5 лет и более, Ахарта – 0,5–2 года и более, Галактика – 4 мес. – 1 г. и более, 1С УПП – 3–9 мес. и более [7].

Среди организаций кино и телевидения для учета и управления SAP использует [8] компания ОАО «Национальные кабельные сети». В Москве эта компания развивает проект общегородского кабельного телевидения, в нескольких регионах интересы компании представляют дочерние компании, в их числе ОАО «Телекомпания Санкт-Петербургское кабельное телевидение» (ТКТ) в Санкт-Петербурге. Внедрение состоялось в 2008 г., всего было создано 65 рабочих мест. Этот проект стал одним из лучших в 2009 году внедрений CRM в мире и был удостоен премии Gartner & Ito1 Customer Awards.

Oracle E-Business Suite использует телеканал НТВ. Внедрение Oracle E-Business Suite в

Телекомпания НТВ проводилось компанией TopS BI [9] в несколько этапов. Первый этап был начат в мае 2005 г., закончен в декабре 2005 г. Был внедрен финансовый модуль, реализовано ведение бухгалтерского, налогового учета, учета по МСФО, а также построение финансовой отчетности в стандарте US GAAP. Для обеспечения такой возможности использовалось решение по автоматическому построению разных видов учета в системе Oracle E-Business Suite на основе одновременного отражения проводок по различным стандартам отчетности. Были автоматизированы расчеты доходности эфирных событий и ведение расчетов с многочисленными агентами телекомпания, поставщиками услуг, оборудования и др. В 2006 г. была внедрена функциональность управления договорами, был реализован механизм оперативного контроля бюджета расходов и бюджета движения денежных средств, который обеспечивает соответствие вводимых в систему документов, связанных с закупками продуктов, услуг, лицензионных прав и других активов, плановым бюджетным показателям. На следующем этапе, в 2007 г., было выполнено внедрение модуля управления персоналом.

Наряду с SAP и ORACLE программы 1С использует и компания «Национальные кабельные сети», и НТВ [10].

Телекомпания «СТРИМ» – один из лидеров рынка производства тематических неэфирных каналов в РФ, ведущая трансляцию в 7 округах РФ, странах СНГ, Балтии, Европы и Северной Америки, также использует 1С [11].

В киноконцерне «Мосфильм» внедрена система Галактика ERP [12]. В результате внедрения были решены следующие задачи: создание и управление единой базой, отвечающей всем запросам заказчика; управление коммуникациями и документооборотом; отчетность по состоянию продаж на основе стандартных отчетов; автоматизация процессов коммерческих расчетов; повышение эффективности процессов бухгалтерского отдела; создание инструмента контроля и учета документооборота; создание системы отчетности по ключевым бизнес-процессам компании. С системой Галактика ERP на Мосфильме работает более

60 человек. Также ERP Галактика используется для учета и управления в российской федеральной телекомпании РЕН ТВ [13].

В Санкт-Петербурге мы опросили ряд кино- и телеорганизаций. Результаты опроса приводятся в таблице 1.

Таблица 1
Результаты опроса

Наименование организации	Используемые программы
«Всемирные Русские Студии», ЗАО	1С:Бухгалтерия предприятия, ЗУП
Киноцентр КИНОСИТИ	1С:Бухгалтерия предприятия, ЗУП; UCS-Премьера
Киностудия «Ленфильм»	1С:Бухгалтерия предприятия, ЗУП
Компания «Невафильм», ЗАО	1С: Бухгалтерия предприятия, ЗУП, Торговля и Склад
Райзинг Стар Медиа, ООО	Ахарта: Cinema
ТРК «Петербург-Пятый канал»	1С: УПП, Документооборот КОРП
Филиал «Леннаучфильм» ОАО ЦНФ	1С:Бухгалтерия предприятия, ЗУП

Как видно из таблицы 1, почти все опрошенные организации для учета и управления используют программы семейства 1С. При этом в основном используются оригинальные версии программ 1С, без изменений на уровне конфигурации. ООО «Райзинг Стар Медиа» использует Ахарта (Microsoft). Киноцентр КИНОСИТИ для реализации билетов использует программу UCS-Премьера.

Девять из двенадцати вышеперечисленных организаций кино и телевидения (75%) используют программы 1С. Выборка небольшая, но, тем не менее, позволяет сделать вывод, что по распространенности в организациях кино и телевидения лидирует 1С.

Результаты опроса также показали, что потребность в менеджерах, экономистах и бухгалтерях в организациях кино и телевидения в Санкт-Петербурге имеется. При этом большинство опрошенных организаций при приеме на работу отдадут предпочтение кандидату, имеющему навыки работы в 1С.

Следует отметить, что спрос на рынке труда в Санкт-Петербурге по другим отраслям занятости на специалистов, владеющих 1С, существенно выше спроса на специалистов, владеющих SAP или ORACLE. В таблице 2 приводятся сравнительные сведения о потребностях работодателей в специалистах,

владеющих навыками работы с информационными системами для учета и управления - 1С, SAP, ORACLE, Ахарта, Галактика [14].

В Санкт-Петербургском университете кино и телевидения (СПбГУКиТ) наряду с обучением по творческим и техническим направлениям проводится подготовка экономических и управленческих кадров в ИЭУ, а также по направлениям «реклама» и «PR» на факультете массовых коммуникаций.

При подготовке кадров для организаций кино и телевидения следует принимать во внимание результаты данного исследования. Вне всякого сомнения, студенты СПбГУКиТ во время обучения должны получать представление обо всех ERP, используемых в организациях кино и телевидения, а также иметь возможность пройти соответствующий курс или производственную практику, предусматривающую работу с выбранной ERP (в режиме пользователя).

Следует отметить, что одним из приоритетных направлений корпорации «Галактика» является развитие образовательной программы «Галактика и Вузы». В рамках данной программы проводится бесплатная подготовка преподавателей вузов, в учебных центрах корпорации образовательным учреждениям можно получить необходимые для организации учебного процесса материалы.

Таблица 2

Данные о вакансиях портала Superjob по Санкт-Петербургу на 01.06.2013

Отрасль занятости	Всего вакансий	Число вакансий, для которых требуется знание				
		1С	SAP	Oracle	Ахapta	Галактика
Продажи	5797	699	16	5	7	1
Бухгалтерия, финансы, аудит	1346	683	32	1	4	1
Кадры, управление персоналом	473	88	1	2	2	–
Топ персонал	468	63	3	–	–	–
Маркетинг, реклама, PR	796	51	2	1	–	–
Туризм, гостиницы, общепит	1411	270	11	1	–	–
Страхование	224	11	–	–	–	–
Консалтинг, стратегическое развитие	106	10	4	2	–	–
СМИ, издательства	81	1	–	–	–	–
Искусство, культура, развлечения	138	6	–	–	–	–
По всем отраслям	18955	2103	101	54	22	2

Владение навыками работы в 1С дает существенное преимущество при трудоустройстве выпускнику СПбГУКиТ, как в отраслях кино и телевидения, так и в других отраслях занятости.

С 2012 года в СПбГУКиТ работает Центр сертифицированного обучения 1С. Студенты, прошедшие такой курс, получают сертификат 1С. Нами было проведено несколько сертифицированных курсов 1С: «Первые шаги» и «Использование конфигурации Бухгалтерия предприятия (пользовательский режим)». Тридцати студентам по окончании курса были вручены свидетельства фирмы 1С о прохождении сертифицированного курса.

Проводится также обучение бухгалтеров работе с программой Бухгалтерия предприятия 2.0, группа студентов и преподавателей участвуют в пилотном проекте фирмы 1С «1С:Предприятие 8 через Интернет» для Учебных заведений. Заключен договор о прохождении производственной практики сту-

дентами СПбГУКиТ с официальным дистрибьютером 1С по Северо-Западу компанией «1С Северо-Запад».

Для дальнейшего повышения конкурентоспособности выпускников СПбГУКиТ, по нашему мнению, необходимо:

- увеличить число сертифицированных курсов 1С;
- ввести дисциплину «1С» для студентов, обучающихся по всем управленческим и экономическим специальностям, а также на факультете массовых коммуникаций;
- ввести спецкурс (дисциплину по выбору) по другим ERP;
- обновить компьютерную базу имеющегося учебного класса ИЭУ, оснастить класс потолочным проектором;
- создать дополнительный компьютерный класс;
- назначить инженера-программиста, ответственного за работу компьютеров в учебных классах.

Список литературы

1. Официальный сайт компании SAP СНГ <http://www.sap.com> (дата обращения 01.06.2013)
2. Официальный сайт компании 1С <http://v8.1c.ru> (дата обращения 01.06.2013)
3. Официальный сайт компании Oracle <http://www.oracle.com> (дата обращения 01.06.2013)
4. Официальный сайт компании TOPS Consulting <http://www.andproject.ru/axapta> (дата обращения 01.06.2013)
5. Официальный сайт корпорации Галактика <http://www.galaktika.ru> (дата обращения 01.06.2013)
6. Доля «1С» на российском рынке ERP-систем в 2011 г. значительно выросла. <http://www.snews.ru> (дата обращения 01.06.2013)
7. Сравниваем ERP по ключевым характеристикам. <http://www.snews.ru> (дата обращения 01.06.2013)
8. Национальные кабельные сети. История успеха клиента SAP. <http://www.sap.com/cis/success/NKS.pdf> (дата обращения 01.06.2013)
9. Официальный сайт компании TOPS Consulting <http://www.topsbi.ru/default.asp?trID=2> (дата обращения 01.06.2013)
10. Официальный сайт компании ГК ЛАД http://ladnn.ru/support/client_detail.php?ID=30845 (дата обращения 01.06.2013)
11. Официальный сайт компании Парус <http://rarus.ru/clients/success-stories/128864/> (дата обращения 01.06.2013)
12. Аналитический сайт TADVISER. Государство, бизнес, IT. <http://www.tadviser.ru/index.php/> Проект: Галактика ERP в концерне «Мосфильм» (дата обращения 01.06.2013)
13. Аналитический сайт TADVISER. Государство, бизнес, IT. <http://www.tadviser.ru/index.php/> Проект: Акцепт_(Рен_ТВ) (дата обращения 01.06.2013)
14. Информатика для экономистов. Учебник / Под общей редакцией В. М. Матюшка. М.: ИНФРА-М, 2009. 880 с.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

FEATURES OF MARKETING STRATEGY OF THE SERVICE ORGANIZATIONS OF CULTURE AND LEISURE

УДК 339.138 : [008 : 394.26]



ФАТОВА Светлана Анатольевна

доцент кафедры экономики и организации коммерческой деятельности
Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения,
кандидат экономических наук, fatova_sa@mail.ru

ФАТОВА Svetlana Anatolievna

associate Professor, Department of Economics and organization of commercial activity, Saint-Petersburg
state University of cinema and television, candidate of economic Sciences, fatova_sa@mail.ru

Аннотация.

В статье дана оценка роли сферы культурного досуга. Проведены маркетинговые исследования в целях продвижения культурно-досугового продукта на рынок. Предложены критерии эффективности мониторинга потребительского спроса. Выявлены основные тенденции и потенциал развития сферы культурного досуга.

Ключевые слова: маркетинг, потребительский спрос, сфера культурного досуга, стратегия развития.

Annotation.

This article considers an assessment of a role of the sphere of cultural leisure. Researches of the market are executed for the purpose of promotion of a cultural product and a leisure product in the market. The author suggests to use criteria of efficiency of monitoring of a consumer demand. The article reveals the main tendencies and potential of development of the sphere of cultural leisure.

Key words: marketing, consumer demand, sphere of cultural leisure, development strategy.

С приходом рыночных отношений организации культурно-досуговой сферы оказались в категорически новых условиях функционирования. Недостаточность бюджетных ресурсов, нестабильность меценатской поддержки, отсутствие действенных и эффективных механизмов финансирования непредсказуемость реакции аудитории, развитие частно-

го сектора на рынке культурно-досугового спроса обусловили целый ряд проблем.

Сложившиеся специфические обстоятельства поставили организации культурно-досуговой сферы перед необходимостью искать пути повышения эффективности управления и разрабатывать гибкую, прогрессивную стратегию в области маркетинга. В этой связи

одним из приоритетных направлений маркетинговой деятельности учреждений культуры должно стать улучшение качественных характеристик продукта.

Важнейшими задачами с точки зрения перспектив развития культурного учреждения являются оценка опыта, выявление сильных сторон, поиск конкурентных преимуществ, ориентированных на потребителя и развитие тенденций качественного наполнения рынка культурно-досуговых услуг. Маркетинговая стратегия качественного роста организации культуры обеспечивает основу для формирования эффективного механизма управления спросом. Приоритетным направлением этого процесса является ориентация на потребителя, понимание интересов целевой аудитории, быстрое реагирование на колебания потребительского спроса и создание соответствующего потребностям продукта. Следует отметить, что заинтересовать уже достаточно искушенного получателя услуг возможно только новыми креативными программами культурно-досуговых мероприятий.

Для новой более качественной жизни организации очень важно переосмысление понятия миссии, соответствующей духу организации. В основе миссии – служение культуре, а люди, которые посвятили свою жизнь служению культуре, должны духовно и нравственно обогащать общество. В основу выбора стратегической миссии закладывается, в первую очередь, философия компании и каждого ее сотрудника, именно тогда можно ожидать, что получится желаемый результат.

Формирование новой стратегической линии развития неизменно сопровождается оценкой факторов внешнего непосредственного окружения и внутренней маркетинговой среды организации. Отправной точкой этой деятельности является выявление меняющихся тенденций конъюнктуры рынка, изучение особенностей спроса и анализ требований каждого конкретного потребителя. Важно создать и поддерживать такие средства мониторинга запросов клиентов, которые бы учитывали специфические особенности определенной аудитории, например, организация досуга для публики различного возраста, социально-

го статуса и направления увлеченности. Суть маркетингового подхода заключается в том, что успеха добьются организации, которые гибко адаптируются к факторам окружающей среды и предложат потребителям продукт на более выгодных, чем у конкурентов, условиях [5, с. 123].

Ценовая политика культурно-досугового учреждения как инструмент маркетинга определяется в первую очередь социальной направленностью его деятельности. Соответственно, цены зависят от доступности услуги для потенциального потребителя. В основе установления цен – применение всевозможных бонусных скидок к среднему уровню цен для различных сегментов рынка культурно-досуговых услуг и использование иных стимулов, позволяющих привлечь внимание потребителей к получаемым выгодам, а также равномерно распределить спрос. В сфере культуры цена складывается, например, из дифференциации цен по возрастному признаку (дети, школьники, студенты, пенсионеры) и по категориям посетителей (иностранные и российские граждане, индивидуальные и групповые посещения). Уровень цены образуется в зависимости от времени посещения и популярности культурно-досуговой организации. Помимо этого, учреждения культуры применяют привилегии для спонсоров, меценатов, партнеров, друзей и т. д.

К другим составляющим комплекса маркетинга в сфере культуры относят рекламу, директ-маркетинг и связи с общественностью. Различие сущности рекламы, директ-маркетинга и общественных связей основывается на их взаимозависимости с финансовыми целями. Рекламная деятельность и прямой маркетинг направлены на увеличение притока денежных средств. Управление же различными формами социальных связей ориентировано на создание образа, имиджа и репутации культурно-досугового учреждения. Привлечение дополнительных посетителей и спонсоров, культурно-досуговая организация использует данный приток средств в целях развития своей деятельности. В конечном итоге потребитель получит в обмен на денежные средства – духовные блага, эстетическое наслаждение и

удовлетворенность потребностей в отдыхе [2, с. 249].

Для организаций коммерческого сектора уровень доходов определяется, прежде всего, потребительским спросом. В сфере культуры наблюдается обратная ситуация, как правило, расходы на предоставленную услугу не покрываются вырученными доходами. Отсюда следует, что учреждения культуры, выполняя свои социальные функции, не могут находиться на самофинансировании, им приходится изыскивать дополнительные финансовые ресурсы на покрытие намеченных расходов. Решая эту задачу, учреждениям культуры необходимо развивать коммерческие направления деятельности, например открытие сувенирных киосков, магазинов, ресторанов, буфетов и т. п. Их финансовая оценка совпадает с анализом деятельности коммерческого сектора.

Изучение рыночных процессов и анализ конъюнктуры рынка культурно-досуговых услуг становятся составными элементами в составе маркетингового информационного поля, обеспечивающими не только удовлетворение культурных потребностей населения, но и их целевое развитие. Одна из особенностей рынка культурных услуг заключается в отсутствии исчерпывающей информации для оценки качества самой услуги с точки зрения преимуществ и выгод для потребителя, что затрудняет оптимальный выбор и приводит к потере потенциальной аудитории. Другая особенность рынка культурных услуг – это неразрывность производства и потребления. Культурно-досуговая услуга – это продукт, который потребителю трудно понять и оценить до ее потребления. Потребитель не просто получает услугу, а подключается к ее производству в непосредственном контакте с тем, кто ее предоставляет. Профессиональный опыт, знания во время предоставления услуги, высокие стандарты обслуживания, фирменный стиль и собственная система контроля качества обслуживания предопределяют вероятность повторения услуги. Поддержание репутации культурного учреждения обеспечивается дальнейшим развитием его деятельности [1, с. 58].

Далее совершается собственно получение услуги: посещение театров и кинотеатров,

отдых на клубных вечеринках, экскурсии в музеи и т. п. Возникает определенное отношение потребителя к характеристикам данных услуг (место и время оказания услуги, качество, стоимость, условия реализации и многое другое), а в итоге удовлетворенность или неудовлетворенность услугой. Маркетологами должно постоянно изучаться и оцениваться отношение получателя услуги, как до ее потребления, так и после. У каждой группы населения разные установки на досуговую деятельность, разные интересы и культурные потребности. В целом, они составляют довольно непредсказуемые сочетания. Широкий спектр книг, развитие туризма, насыщение домашнего обихода техникой культурно-бытового назначения, все это способствует расширению кругозора, росту культурного уровня населения, что оказывает непосредственное влияние на дифференциацию потребительского спроса. В обществе постоянно появляются новые формы культурно-досуговой деятельности, и маркетинговые исследования помогут изучить ценности и предпочтения целевой аудитории, а затем воплотить их в жизнь.

Кроме того, деятельность организаций культурно-досугового сектора характеризуется локальной монополией. Так, например, в не крупных городках, нецелесообразно создание двух и более художественных музеев или театров народного творчества. В подобных условиях культурные организации функционируют в условиях полного отсутствия конкуренции, что, в конечном счете, не лучшим образом отражается на качестве предоставляемых ими услуг. Изучение потребительского спроса в сфере культуры продиктовано потребностью культурных учреждений в информации о культурно-досуговых предпочтениях своей целевой аудитории. Сегодня, в большинстве случаев, культурно-досуговые организации не располагают конкретными сведениями о запросах, предпочтениях, замечаниях и требованиях населения к сфере культуры. Целью и основной причиной функционирования культурно-досугового учреждения является удовлетворение и формирование многообразных духовных по-

требностей аудитории [4, с. 320]. В этой связи возникает необходимость расширения информационного поля об участии представителей целевых сегментов в различных культурно-досуговых процессах. Наличие такой информации – одно из основополагающих условий успешного разрешения трудностей, ограничивающих действие рыночных механизмов.

В целом, маркетинг в социально-культурной сфере отличается большим разнообразием используемых инструментов, что открывает широкие возможности организациям культуры решать социально-экономические задачи своей деятельности. Создание собственного благоприятного образа и надежной репутации

позволяет привлечь внимание средств массовой информации, заинтересовать системного инвестора, что, в свою очередь, способствует прогрессивной деятельности организации. Другими словами, маркетинговая стратегия позволяет культурной организации осмыслить перспективы дальнейшего развития, проявить уникальные корпоративные особенности, выявить пути совершенствования внутреннего разнонаправленного и комплексного развития и обеспечить продвижение культурно-досугового продукта на рынок. Назначение маркетинга досуговых услуг – исследовать культуру как фактор микро- и макросреды функционирования культурно-досугового учреждения [3, с. 198].

Список литературы

1. *Альтшуллер И.* Стратегия и маркетинг: две стороны одной медали, или просто – о сложном. М.: Дело, 2010. 288 с.
2. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. Краткий курс. М.: Вильямс, 2011. 496 с.
3. *Лавлок К.* Маркетинг услуг: персонал, технология. М.: Вильямс, 2005. 997 с.
4. *Панкрухин А. П.* Маркетинг. М.: Омега – Л, 2009. 656 с.
5. *Тульчинский Г. Л.* Менеджмент в сфере культуры: Учеб. пособие / Г. Л. Тульчинский, Е. Л. Шекова. 4-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во «Лань»; Изд-во «Планета музыки», 2009. 496 с.

ФЕНОМЕН НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ЧТО ПОКАЗЫВАЕТ ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ?

THE PHENOMENON OF TAX REFORM DURING THE TRANSITION TO A MARKET ECONOMY: THAT THE HISTORICAL EXPERIENCE SHOWS?

УДК 331.101



БЛАГИХ Иван Алексеевич

профессор кафедры истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор, ivan-blagikh@yandex.ru

BLAGIH Ivan Alekseevich

Professor of the Department of economic history and economic thought of the Saint-Petersburg state University, doctor of economic Sciences, Professor, ivan-blagikh@yandex.ru

Аннотация.

В статье отражен опыт отечественных реформ при переходе к рынку в 1860-х годах, направленных на облегчение налогового бремени населения, в частности, рассмотрено содержание и ход налоговой реформы М. Х. Рейтерна – известного государственного деятеля России XIX века.

Ключевые слова: экономика, история экономики России, Великая крестьянская реформа, налоговая реформа, М. Х. Рейтерн, подушная подать, подоходное налогообложение.

Annotation.

The article reflects the experience of domestic reforms during the transition to market in the 1860s, aimed at easing the tax burden of the population, in particular, consider the content and process of the tax reform M. X. Reiterн – famous statesman of Russia of the XIX century.

Key words: economy, history of economy of Russia, the Great peasant reform, tax reform, M. X. Reiterн, подушная to file income tax.

Налоговые реформы Михаила Христофоровича Рейтерна (1820–1890 гг.) вошли в историю вместе с реформой отмены крепостного права, что, вне рамок специального анализа, дало им возможность быть причисленными к «благим и великим деяниям». Вместе с тем,

специалисты не столь однозначны в их оценке, хотя бы потому, что в результате проведения этих реформ налоговый гнет на крестьян и другие податные слои населения значительно усилился, при этом выросли бюджетный дефицит и зависимость развития российской

экономики от внешних заимствований. Рейтерн был одним из главных инициаторов продажи Аляски и американских владений России от острова Кодьяк до форта Росс в Калифорнии, Николаевской железной дороги, которая была уступлена Главному обществу железных дорог (иностранному синдикату во главе которого стояли небезызвестные Исаак и Эмиль Перейра – организаторы «Креди Мобилье» и международных финансовых пирамид) и многих других проектов, связанных не только с экономическими убытками, но и потерей политического престижа страны.

С именем Рейтерна связано все последующее развитие системы пореформенных российских финансов, которые для полноценного своего функционирования требовали постоянного притока иностранных капиталов, предоставляемых под политические уступки. С этих пор банки и крупнейшие акционерные общества России лишь формально возглавляли российские «зиц-председатели», а на самом деле фактическими их учредителями были известные банкирские синдикаты со штаб-квартирами в Париже, Лондоне и Берлине. При внешнем благополучии и даже быстром развитии частных кредитных учреждений, основная их масса не участвовала в инвестировании российской экономики, занимаясь спекулятивными операциями и грюндерством. Между тем, население дореволюционной России, особенно в деревне и провинциальных городах, относительно все больше нищало. В 1907 г. пришлось досрочно отменить выкупные платежи, поскольку крестьянство было уже не в состоянии их платить (это при том, что Н. Х. Бунге отменил часть налогов, введенных Рейтерном). После Великой крестьянской реформы, которая декларировала освобождение крестьянства и облегчение его общей участи, налоговый гнет усилился настолько, что в конечном итоге это привело к революционным событиям 1905 и 1917 гг. Как отмечал В. И. Ленин, «не было бы реформ 1861 года, не было бы и нашей пролетарской революции...».

В чем же заключались неудачи реформаторской деятельности М. Х. Рейтерна на посту министра финансов и, в частности, при проведении им налоговой реформы?

М. Х. Рейтерн закончил Царскосельский лицей, где обучались и воспитывались дети дворян за казенный счет для «статской» службы. Его родители имели определенные заслуги перед отечеством. Отец М. Х. Рейтерна, генерал-лейтенант Христофор Романович Рейтерн командовал бригадой в период русско-турецкой войны 1828–1829 гг. Мать, Каролина фон Гельфрейх, была фрейлиной императорского двора в царствование Александра I. Графский титул был присвоен М. Х. Рейтерну за полгода до его кончины. Таким образом, будущего министра финансов, как и многих выходцев из Прибалтики, ставших видными чиновниками в России, нельзя отнести к родовитым дворянам, имеющим поместья и крепостных крестьян. Основным источником дохода у Рейтернов была государственная служба.

После окончания лицея Рейтерн служил в Кредитной канцелярии Министерства финансов (1840–1843) и Министерстве юстиции (1843–1854 гг.). В феврале 1854 г. по рекомендации своего лицейского товарища А. Е. Головкина Рейтерн поступил на службу в Морское министерство и стал «константиновцем» – сотрудником личной канцелярии генерал-адмирала Вел. кн. Константина Николаевича, который имел большое влияние на Александра II и покровительствовал реформаторам – либеральным бюрократам. Вскоре Константин Николаевич направил Рейтерна в заграничную командировку для изучения финансового и банковского дела крупнейших западных стран. В 1855–1858 гг. он посетил Пруссию, Францию, Англию и Северо-Американские Соединенные Штаты. После возвращения Рейтерн представил отчет о поездке и был пожалован званием статс-секретаря.

В конце 1858 г. М. Х. Рейтерн стал управляющим делами Комитета железных дорог, а в начале 1860 г. – Комитета финансов. В своем продвижении по службе, вплоть до назначения в январе 1862 г. министром финансов, он пользовался сильной поддержкой председателя обоих Комитетов (финансов и железных дорог) «серого кардинала» графа К. В. Несельроде, которого вряд ли можно отнести к числу людей, желавших благополучия и процветания России. Кроме того, в 1859–1860 гг.

Рейтерн был членом Редакционных комиссий, созданных для подготовки отмены крепостного права. Работа в этих комиссиях позволила ему войти в «милютинскую» команду реформаторов. Все секретари и статс-секретари, работавшие в «комиссии Милютина», хотя ее формально возглавлял граф Я. И. Ростовцев, заняли впоследствии видные должности на государственной службе, в Государственном и частных банках, акционерных обществах.

Еще во время пребывания за границей, Рейтерн представил ряд докладных записок Вел. кн. Константину Николаевичу со своими соображениями о правильном функционировании российской финансовой системы. Среди них были такие тривиальные предложения как сокращение армии и флота, снижение государственных расходов на содержание аппарата управления, повышение налогов, продажа части государственных имуществ, заграничные займы и т.д. При этом он предлагал осуществить выкуп «излишних» кредитных билетов таким же образом, как в свое время предлагал М. М. Сперанский выкуп ассигнаций – за счет внешних займов. Опыт денежной реформы Е. Ф. Канкринна по замене ассигнаций кредитными билетами, обеспеченными серебром, он явно не учитывал или же считал использование иностранных займов для «исправления» денежного обращения под 10–12% годовых большим благом для российской экономики, чем использование внутренних резервов. Вместе с тем, в записках содержалась серьезная новация. Рейтерн, по образцу стран, в которых он побывал, предлагал ввести *подходное* налогообложение всего населения России [1].

При этом предусматривалось изменение всей системы прямых налогов, в частности, поземельного налога на владельческие земли, на недвижимость в городах, изменение раскладочной системы гильдейских сборов на торгово-промышленную деятельность, обложение гербовой пошлиной коммерческих сделок, которые ранее были от нее освобождены. Если не касаться вопроса о том, каким образом представлялось Рейтерну *подходное* налогообложение крестьян, ведущих по сути дела натуральное хозяйство, то *подход-*

ное налогообложение остального податного населения также было труднореализуемым, поскольку такого рода налоги имеют дискретный характер, а бюджет требует регулярного поступления денежных средств.

Отмена в 1863 г. подушной подати с мещан и замена ее налогом на городские недвижимые имущества (жилые дома, примыкающие к ним дворы и постройки, фабрики, заводы, бани, складочные места, а также пустопорожные земли, сады, огороды, оранжереи) носила в значительной мере демонстративный характер и не имела для бюджета положительного значения, так как доходы от этих сборов были не велики. Взамен отмененной подушной подати на мещан налог на недвижимое имущество являлся исключительно городским, хотя теоретически распространялся не только на строения, но и на незастроенную землю. При этом этот налог не распространялся на Сибирь, Бессарабскую область и южно-азиатскую часть России, где его введение представляло еще большие сложности, чем в ее европейской части. В законодательном порядке он стал там вводиться лишь с 1870-х годов.

До 1883 г. общая сумма налога на недвижимость равнялась приблизительно 0,2% ее общей оценки, хотя впоследствии налог неоднократно повышался. Раскладка установленного по стране законодательным образом оклада налога переносилась на губернии в лице земских собраний, а затем на усмотрение городских дум или управ – органов местного самоуправления, которым предоставлялось право, исходя из местных обстоятельств, понижать оклад с отдельных недвижимостей, но с тем условием, чтобы сумма налога не была менее 25 коп. По мнению специалистов, этот налог нуждался в более совершенных и однообразных правилах оценки и в более рациональной методике определения объекта обложения, поскольку вследствие несовершенства оценок городских имуществ, его ставка даже в пределах одного города являлась крайне неравномерной [2, с. 175].

Новое «Положение о пошлинах за право торговли и промыслов», вступившее в силу в 1865 г. и декларировавшее новые правила налогообложения, также не привело к подо-

ходной системе обложения торгово-промышленной деятельности. Поскольку гильдейские принципы деления предпринимателей сохранялись, то и обложение по-прежнему строилось не на доходной основе, а на внешних признаках предпринимательства, т. е. путем выкупа патентов, промысловых свидетельств и торговых билетов на будущий год. Налог никоим образом не был привязан к реально полученным доходам.

Главную роль в определении разряда гильдейского свидетельства (билета) играли два внешних фактора: способ или род торговли (оптовая, розничная или мелочная) и географические коэффициенты – разделение местностей на пять классов (кроме того, учитывалось число заведений, принадлежавших одному лицу или обществу, число помещений для торговых заведений и число рабочих для промышленных предприятий). Согласно указанному Положению налог взимался ежегодно в двух видах. Первый – в виде платы за свидетельство на право оптовой торговли или промышленной деятельности. Второй – в виде платы за билеты на торгово-розничные и мелкие кустарно-ремесленные заведения. Свидетельства были трех основных типов: 1-й гильдии, 2-й гильдии и на мелочный торг (в коммерции – в целом соответствовали уровням оптовой, розничной и мелочной торговли). К первой гильдии причислялись также наиболее крупные заведения: банкирские и комиссионерские дома, акционерные общества и товарищества на паях, а также предприятия, заключавшие подряды и поставки на сумму свыше 15 тыс. руб.) [3].

Главным недостатком данного причисления было то, что вышеназванные учреждения не являлись торговыми предприятиями в привычном понимании. Принимая вклады от населения или заключая сделку на будущий период, они не обязаны были чем-либо гарантировать возврат принятых денег. Из-за упущений законодателя по стране прокатилась волна финансовых афер, связанных с учреждением различного рода «контор», «банков» и «акционерных обществ», принимающих деньги и ценности у населения, а затем объявляющих о своей неплатежеспособ-

ности. Мошенники и аферисты оставались по сути дела безнаказанными, поскольку попадали в разряд законно действующих, но, якобы, «проторговавшихся» купцов. При выдаче свидетельств, играющих лишь фискальную роль, ни размеры торговых или промышленных оборотов, указывающие на объем и силу предприятия, ни относительная их прибыльность, ни сумма вложенного основного капитала в расчет не принимались.

Кроме того, недостатком данной системы была, как сейчас принято выражаться, «плохая» налоговая шкала, которая на самом деле вуалирует факт неравномерности обложения. При такой системе относительно мелкие предприниматели несут бремя налогов наравне с крупными, поскольку существующий норматив обложения не учитывает массу капитала и, соответственно, массу прибыли, участвующей в обороте. При этом упрощенная внесловная система получения гильдейских свидетельств, введенная Рейтерном, предоставляла возможность аферистам выдавать себя за крупных и солидных предпринимателей. Она не только ущемляла интересы добросовестной части российских предпринимателей, но и привела к быстрому разорению культурных в аграрном отношении хозяйств бывших помещиков, поскольку эти новоявленные, но не сведущие в финансовых аферах собственники поменяли свои выкупные свидетельства на акции фиктивных акционерных обществ. Можно сказать, что в функции министра финансов не входит задача обеспечения этической и моральной стороны сделок, поскольку в России часто бытует мнение, что честность или же, наоборот, мошенничество не влияют на развитие экономики. Но как министр финансов Рейтерн мог бы озаботиться хотя бы тем, что казна, при такой системе, была лишена возможности получать налоги со значительных капиталов.

Следует иметь также в виду, что в правовой трактовке предпринимательской деятельности произошли изменения, не сразу осмысленные заинтересованными сторонами. Положением 1865 г. декларировалась полная свобода занятий торговлей и промышленностью при условии выборки промысловых свидетельств.

Приобретение купеческих прав становилось доступным для всех желающих, располагавших (или заявивших о наличии) соответственным капиталом. Отменялись ограничения для так называемых «иностранцев» и ликвидировались крестьянские свидетельства, выдаваемые ранее помещиками («паспорта» для крестьян-отходников). Вместо них были введены свидетельства на «мещанские промыслы» (предпринимательство в мелких масштабах). Сословная принадлежность лиц, занимающихся «промыслами» (предпринимательством) стала зависеть лишь от размаха торгово-промышленной деятельности: владельцы крупных капиталов (выкупившие свидетельства высшего разряда) автоматически попадали в сословие «купцов».

Если изменения, введенные Рейтерном, были достаточно заметны в российских городах, то в деревне дело обстояло иначе. Подушная подать с крестьян, действовавшая в течение полутора веков, осталась неизменной, несмотря на признание ее неэффективности и стремление искоренить наследие крепостничества. В 1863 и 1867 гг. для достижения «соответствия подушной подати имущественным условиям плательщиков и взамен однообразного обложения ревизских душ» в Министерстве финансов была разработана «шкала окладов», которая должна была учитывать региональные особенности и местные условия. Было также принято постановление не взимать подушной подати с «неспособных к работе дворовых людей». В 1869 г. было издано постановление об отмене круговой поруки при уплате прямых налогов для селений, насчитывавших менее 40 ревизских душ. В 1875 г. эти «маломощные» общества освобождались от платежей за рекрутов, призванных на военную службу, умерших, неспособных к работе по увечью, старости или болезни [2, с. 177].

Эти незначительные в масштабе российского хозяйства изменения в налоговой системе можно трактовать по-разному: как стремление министра финансов апробировать отмену раскладочной системы и существовавшую ответственность крестьянского «мира» за недоимочные крестьянские хозяйства, или же – ростом недоимок, выколачивать которые в

небольших селениях было себе дороже. Дело в том, что при раскладочной системе подушной подати в среднем по России на каждую работоспособную мужскую душу приходилось по два душевых оклада. В небольших селениях число окладов на душу могло достигать четырех-пяти (реальных плательщиков всегда было меньше, чем значилось по ревизской переписи, однако «недобор» раскладывался на остальных крестьян. При этом разница в индивидуальных платежах между селениями была весьма ощутима, особенно когда сумма «оклада» раскладывалась, например, на 40 человек, а не на 4000). Это означало, что при среднем окладе крестьянской общины в 2 руб. 26 коп., помноженном на число ревизских душ, в маленьких селениях на одного фактически работающего крестьянина могло причитаться до 11 руб. 30 коп., а при высшем окладе в 4 руб. 53 коп. (был и такой в Центрально-Черноземных губерниях) – до 22 руб. 65 коп. одной подушной подати, не считая тяжести мирских сборов [2, с. 178].

Необходимость изменений была очевидна и не один Рейтерн, как министр финансов и как здравомыслящий человек, был этой проблемой озабочен. Речь в данном случае идет о другом: улучшили или ухудшили нововведения ситуацию по отношению к предшествующему периоду? Ослаб или же напротив – усилился налоговый гнет на крестьян, о благе которых проявлял заботу министр-реформатор?

Есть все основания считать, что попытка Рейтерна реформировать раскладочную систему, освободить крестьян от круговой поруки, которая составляла экономическую основу крепостного права, была неудачной. В конечном итоге он сам это признал, когда в докладной записке Александру II написал в 1868 году, что «подходящее налогообложение, лежащее в основе налоговой системы ряда европейских государств, к России неприменимо». И далее: «во избежание расстройств финансовой системы необходимо ограничиться теми мерами, которые облегчили бы слишком обремененную часть крестьянских сословий и вместе с тем приблизили бы время, когда осуществление общей реформы прямых податей окажется возможным» [4]. В записке царю Рейтерн

предлагал оставить общую сумму подушного налогообложения с крестьян без изменений, провести новую перепись населения и предоставить право земским и уездным собраниям осуществлять перераспределение подушных сборов между уездами и селениями. Однако на практике в период его деятельности на посту министра финансов подушная подать неоднократно повышалась.

В частности, в апреле 1862 г. были повышены душевые оклады по среднему вычислению на 0,9%, что легло дополнительным бременем на крестьян в сумме 10 млн рублей. В декабре 1862 г. был введен «временный», только на 1863 г., сбор в среднем исчислении по 25 коп. на душу, что увеличило общий размер подушной подати еще на 6 млн рублей. Как это присуще налоговой практике, временный сбор стал постоянным, а в 1867 г. подушный оклад был дополнительно повышен еще на 50 коп. с ревизской души, что увеличило сумму крестьянских платежей по стране в целом еще на 10 млн рублей. Лишь в 1887 г. подушная подать с крестьян была отменена Н. Х. Бунге, что позволило избавиться от круговой поруки и дать крестьянам возможность передвигаться по стране без разрешения помещика или общины [5].

Следует отметить, что не только указанные повышения подушных окладов вызвали ухудшение экономического положения крестьянства, особо характерное для периода, когда на посту министра финансов был Н. Х. Рейтерн. Дело в том, что правительство, пойдя в 1861 г. на нарушение частновладельческих прав помещиков, решило возместить их потери за счет крестьянского населения. Так называемая «Великая крестьянская реформа» вызвала возникновение *выкупных платежей*, взимаемых с крестьян за выкуп земельных наделов у помещиков. Правительство, якобы, выступило кредитором крестьян и выплатило помещикам сумму выкупа за земельные наделы, которые отошли к крестьянскому «миру». Рассчиталось оно с ними не деньгами, а ценными бумагами – выкупными свидетельствами и банкнотами, обязательными к приему Государственным банком под 3–5% годовых, со сроком обращения 49 лет. Таким образом,

крестьяне обязаны были в течение 49 лет погасить Государственному банку основной долг и дополнительно платить по 6% ежегодно к выкупной сумме. Сумма выкупа была заранее исчислена из величины платежей, вносимых крестьянами до реформы, чтобы бюджет государства не стал дефицитным [6]. Тем не менее, в пореформенный период дефицит постоянно нарастал, несмотря на усиленную распродажу госимуществ и большие внешние заимствования. Рейтерн был в числе основных разработчиков механизма выкупной операции, поэтому нельзя сказать, что он был лишь ее исполнителем.

Хотя по своему формальному происхождению выкупные платежи представляли уплату крестьянством процентов и погашения по выданной казной ссуде, но по способу взимания, раскладке и установившемуся взгляду на них самих плательщиков они ничем не отличались от прямых налогов. Выкупные платежи являлись главнейшей статьей расхода для крестьянства и составляли около 75%, а в некоторых губерниях и до 90% всех сборов, взимаемых с крестьянского населения. Составляя весьма значительные денежные суммы, выкупные платежи играли по сути ту же роль, что и подушные сборы, поддерживая деление народа на привилегированные и непривилегированные слои. Выкуп для крестьянина был обязателен, а это означало, что до окончания выкупной операции он не мог отказаться от надела и уехать из деревни без согласия сельского схода, который, будучи связан круговой порукой, неохотно шел на это.

В конце своей карьеры в качестве министра финансов Рейтерн вновь повысил налоги на крестьян введением в 1875 г. государственного поземельного налога, которому подлежали как общинные, так и частновладельческие земли. В истории феодальной России земельный налог (посошная подать) являлся примитивной формой обложения, свойственной натуральному хозяйству. Взимался он местными органами власти (хотя затем мог перечисляться далее, как во времена ордынского ига). С переходом в конце XVIII в. от поземельной системы сбора налогов к подворной посошная подать начинает терять свое значе-

ние, а в царствование Петра I вовсе исчезает, уступив свое место подушному налогу. С тех пор, вплоть до второй половины XIX в., Россия не знала поземельного налога. В какой-то мере он частично был возрожден в 1853 г. под названием государственного земского сбора, облагавшего земельные наделы в пользу земств (местные сборы).

Начиная с 1875 г. эти платежи (переименованные в государственный поземельный налог) были изъяты из ведения земств и стали направляться в государственный бюджет. Налогом облагались все земли, кроме казенных, общая сумма с каждой губернии определялась путем умножений количества облагаемой земли на средний с одной десятины оклад, установленный в законодательном порядке. В 1884 г. величина этих окладов колебалась между 1,4 коп. в северных губерниях (Олонецкая, Архангельская) до 17 коп. в южных черноземных (Курская). Сумма налога, назначенная на губернию, раскладывалась между уездами губернским земским собранием соответственно количеству или доходности земли каждого уезда, а в пределах последнего разверстывалась между отдельными владельцами уездной земской управой. С крестьян этот налог взимался по душевому принципу и, составляя в среднем 50 коп. с души, дополнительно изымал из российских крестьян около 13 млн рублей в год [7]. При этом следует иметь в виду, что местные органы самоуправления не могли существовать без собственного бюджета и они, соответственно, ввели другие виды налогов на крестьянские хозяйства, взамен государственного поземельного. Таким образом, начав с декларирования введения в России налоговой системы европейского, капиталистического типа, Рейтерн стал вводить в том числе и налоги, которые были характерны для российского прошлого, для феодально-натуральной системы хозяйства. В этом отношении заблуждения министра-реформатора будут потом неоднократно повторять последующие «начетчики» – российские реформаторы, берущие образцы для своей деятельности в развитых странах, но плохо знакомые с исторически сложившимися российскими условиями.

Преобразования, произведенные Рейтерном в области косвенного обложения, также не отличались финансовой эффективностью, хотя послужили дополнительным раздражающим фактором для общества. В 1863 г. в великорусских губерниях была окончательно отменена система винных откупов, а в землях, пользовавшихся привилегиями (губернии Царства Польского, Малороссии и Белоруссии) покончено с остатками «пропинационного права» (право свободного изготовления и продажи вина). Этому мероприятию решающим образом способствовала крестьянская реформа, лишившая помещиков возможности содержать собственные винокурные заводи по переработке «оброчного» зерна.

Акциз, введенный министерством финансов взамен откупов, составлял 4 руб. за каждое ведро чистого спирта, что соответствовало 1,6 руб. за ведро (12,3 л) стандартной 40% водки. В первый год действия акцизной системы питейные доходы казны составили 138 против 126 млн руб., полученных от откупщиков в 1862 г. В дальнейшем, хотя «пьяные» доходы казны возрастали, избавиться от злоупотреблений в производстве и реализации водки так и не удалось. При С. Ю. Витте пришлось ввести казенную торговлю спиртным, поскольку акциз, по своей внутренней сути, мало чем отличается от откупа.

В 1862 г. было объявлено о прекращении казенной добычи и продажи соли. Государственные соляные источники передавались в частные руки, а соляной доход облагался акцизом. При этом соль не подешевела, хотя в обоснование данной меры Рейтерн ссылался на законы конкуренции, вызывающие понижение цен. В 1860 г. произошло значительное повышение акцизов на сахар и табак. Ощутимую роль для казны этот налог дал по мере развития свеклосахарного производства. Через 20 лет, в 1880 г. акциз с сахара достиг 4,2 млн руб. против 334 тыс. на момент реформы. Также не сразу увеличился и доход от обложения табака, достигнув, соответственно, 2,5 млн в 1877 г. против 151 тыс. руб. в 1856 г. [8]. В значительной степени это произошло из-за распространения в 1877 г. акциза на территории Сибири, Царства Польского и

на введение акциза на продажу махорки, реализуемой ранее свободно.

Сугубо фискальными соображениями были продиктованы и такие меры министерства финансов, как принятие в 1874 г. нового Устава о гербовом сборе, установление сбора со страховых, с пассажирских билетов и грузов большой скорости (с 1879 г.). Последняя мера – налог на пассажиров в размере 25% с цены билетов 1 и 2-го класса и 15% с цены билетов 3-го класса, взимание 25% за провоз пассажирского багажа и товаров большой скорости – вызывала многочисленные нарекания населения и специалистов в области теории и практики финансового дела. Введение этого налога повело к увеличению числа пассажиров третьего класса и убыли первого и второго, что поначалу послужило причиной недобора выручки от пассажирского движения для многих железнодорожных линий. Впоследствии тарифная система неоднократно менялась при Н. Х. Бунге, И. А. Вышнеградском и С. Ю. Витте.

Некоторые историки-экономисты полагают, что на долю Рейтерна выпала «нелегкая задача преодоления тяжелого экономического кризиса, который переживала Россия после поражения в Крымской войне (1853–1856)» [9]. Действительно, войны вносят определенное финансовое расстройство в народное хозяйство. В истории России было много длительных и напряженных военных периодов. Среди них военные действия середины XIX столетия, происходившие на достаточно ограниченной по размаху военных действий территории (в Крыму), представляются локальным конфликтом, связанным в основном с неудавшейся попыткой Англии и Франции исключить Россию из «концерта» великих держав.

Десант, высаженный союзниками в Крыму и не имеющий мощной армейской и тыловой поддержки, конечно же не мог нанести России сокрушительного поражения. На фоне усиливающейся военной мощи молодой Германской империи, ни Англия, ни Франция не были заинтересованы в значительном поражении России, таком, чтобы нарушилось равновесие сил в Европе, поэтому их крымский «демарш» не имел и не мог иметь продолжения.

В этом конфликте было задействовано лишь 1,8% общего количества российских войск, остальные армии и соединения обеспечивали возможные направления вторжения противника на всем протяжении европейской границы России и в военных действиях не участвовали.

М. Х. Рейтерн указывал в своей записке Александру II, что в период Крымской войны было выпущено на 403 млн кредитных билетов. Это не такая сумма, которая могла поставить финансы России, как иногда пишут, в том числе современные авторы, «на грань катастрофы» [110]. При Рейтерне на нужды русско-турецкой войны (1877–1878 гг.) за один год (а не за четыре, как во время Крымской войны) было выпущено кредитных билетов на сумму более чем в 2 раза больше, но никто не поднимал вопроса о грозящей финансовой катастрофе. Рейтерн – один из первых министров финансов России, который стал использовать прессу для пропаганды проводимой экономической политики. В этом отношении он нарушил «духовное завещание» своего предшественника Е. Ф. Канкрин, который полагал, что правительство России имеет такое же право на коммерческую тайну в отношении состояния своих финансов, как и банкирские дома, у которых она кредитруется.

Так, после вступления на должность министра финансов в 1862 г. Рейтерн, не имея на то никаких объективных оснований, объявил о повышении курса бумажного рубля и восстановлении свободного его обмена на серебро. Он начал с того, что взял за границей громадный заем в 15 млн фунтов стерлингов (150 млн руб. серебром) и приступил к обмену кредитных билетов. Рейтерн планировал начать выкуп кредитных билетов по низкому курсу, сократив, таким образом, объем не обеспеченной драгоценными металлами денежной массы, а в дальнейшем постепенно повышать курс и в итоге довести его до паритета звонкой монеты. Обнародовать эти планы, конечно же, не следовало. Тем более, что в разрекламированных действиях по размену бумажных денег указывалось, в какие сроки и на сколько правительство намерено повышать курс рубля.

Чем были продиктованы подобные действия: непрофессионализмом или же «подыгрыванием» международным банковским синдикатам, с которыми у Рейтерна на протяжении всей своей деятельности существовали тесные и, можно сказать, «взаимовыгодные» отношения, сказать сложно. Обычно такого плана отношения министры финансов, как и банкиры, не обнаруживают. Кредитные билеты скупались в России и на международных биржах по низкому курсу, а когда правительство его повышало, обменивали их на золото и серебро. Пользуясь произведенной Рейтерном отменой ограничений на вывоз из России серебра, из Петербурга на Запад уходили нагруженные монетой суда. За один год государственные запасы золота и серебра сократились более чем вдвое. Понесенные потери составили 80 млн руб., и для покрытия бюджетного дефицита правительству пришлось прибегнуть к повышению налогов и заимствованиям. Опасения в «полной потере металлического фонда» вынудили прави-

тельство настоять на прекращении размена [10]. Государственный совет предлагал «учинить» над министром финансов «опеку». Но необъяснимое доверие Александра II к Рейтерну спасало его от отставок и «опек» на всем протяжении его службы.

Рейтерн ушел в отставку после заключения Сан-Стефанского договора по итогам войны с Турцией. Это была одна из немногих войн, которые не проиграла Россия с переводом народного хозяйства на рыночную экономику. По итогам войны 1877–1878 гг. Турция должна была выплатить России огромную контрибуцию, многократно перекрывающую произведенные расходы. Но именно эта война, как пишут авторы, составляющие «панегирики» Рейтерну, заставила его уйти в отставку, потому что опять, якобы, «поставила российские финансы на грань катастрофы» [11]. Для объективного анализа даже этого, трудно объяснимого с точки зрения экономики эпизода, полагаем, что поднятая в статье тема нуждается в дальнейшем исследовании ...

Список литературы

1. Судьбы России. Проблемы экономического развития страны в XIX – начале XX вв. Документы и материалы государственных деятелей. СПб., 2007. С. 146.
2. Захаров В. Н., Петров Ю. А., Шаццлло М. К. История налогов в России. IX – начало XX века. М., 2006. С. 175.
3. Река времен (Книга истории и культуры). Кн. 5. М., С. 194.
4. Шаховской Д. И. Выкупные платежи. Великая реформа: в X тт., т. VI. СПб., 1897.
5. Благих И. А., Громова Ж. В. Н. Х. Бунге как ученый и государственный деятель // Вестник С. Петерб. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2010. Вып. 2. С. 127.
6. Озеров И. Х. Финансовая реформа в России. М., 1906.
7. Хромов П. А. Экономическое развитие России в XIX–XX вв. 1800–1917 гг. М., 1950.
8. Богомазов Г. Г., Благих И. А. История экономики и экономической мысли России. М.: Экономика, 2010. С. 275.
9. М. Х. Рейтерн. Биографический очерк. СПб., 1910. С. 215.
10. Шепелев Л. Е. Введение. Документ 7. Секретная записка М. Х. Рейтерна Александру II «О мерах по улучшению финансового и экономического положения государства // Судьбы России. Проблемы экономического развития страны в XIX – начале XX вв. Документы и материалы государственных деятелей. СПб., 2007. С. 140–141.
11. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. М., 2002. С. 307.
- 142 История экономической мысли России в лицах. Словарь-справочник. М., 2007. С. 276.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОИСКИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ 1840–1880-х ГОДОВ

METHODOLOGICAL SEARCHES IN THE NATIONAL HISTORICAL AND ECONOMIC SCIENCE 1840–1880-ies

УДК 330.262



ФИГУРОВСКАЯ Надежда Константиновна

главный научный сотрудник Центра исследований методологии и истории экономики Института экономики РАН (Москва), доктор экономических наук, профессор, nadya.sir@yandex.ru

FIGUROVSKAYA Nadezhda Konstantinovna

chief researcher, Center for research methodology and history of Economics of the Institute of Economics, RAS (Moscow), doctor of economic Sciences, Professor, nadya.sir@yandex.ru

Аннотация.

В статье рассматривается развитие методологических подходов в отечественной экономической мысли в условиях перехода к рыночным отношениям и модернизации экономики в 1840–1880-х годах. Этот вопрос актуален и в современных условиях, поскольку заимствование идей и трансплантация институтов оправдывают себя лишь в условиях улучшения уровня жизни населения страны, приживаемости трансплантированных институтов и их эффективности.

Ключевые слова: экономика, экономическая методология, история экономической мысли, экономическая история России, модернизация экономики.

Annotation.

The paper considers the development of methodological approaches in the national economic thought in the conditions of transition to market relations and economy modernization in 1840–1880-ies. This is an important question in modern conditions, because the borrowing of ideas and transplantation of institutes justify itself only in terms of improving the living standards of the population, the survival of the transplanted institutions and their efficiency.

Key words: Economics, economic methodology, history of economic thought, economic history of Russia, the modernization of the economy.

Методология историко-экономических исследований является важнейшим направлением экономической науки. Она относится к фундаментальному, мета-теоретическому

уровню экономического знания. В ней синтезируется и методология, и история экономической науки, на которых, в свою очередь, базируются принципы, выводы и доказа-

тельства многих экономических положений, теорем и теорий. Методология, как учение об основных методах науки и как сама совокупность методов, т. е. методов, имеющих в распоряжении науки, имеет свою историю становления и развития.

Западноевропейское теоретическое знание развивалось под влиянием двух основных научных направлений, унаследованных от древних греков и римлян – греческой философии и римского права. Термин «методология» философского происхождения. Он появился как комбинация двух древнегреческих слов: «методос» – способ, путь и «логос» – учение. Буквальный перевод слова «методология» – учение о методе или учение о методах. В трудах средневековых схоластов под методом понималась определенная совокупность устойчивых правил, предназначенная для достижения какой-либо цели. Основное назначение метода – быть «компасом» или «светильником» в руках познающего субъекта на пути к чему-либо. Истинный метод служит своеобразным компасом, благодаря которому субъект познания и действия выбирает правильный путь рассуждения и поведения, избегая ошибок и заблуждений.

Из римского права средневековые цивилисты и схоласты привнесли в философию и методологию науки идеи практицизма и действия, которые отсутствовали в греческой философии созерцания и абстрактного мышления. Становление западноевропейской философии происходило в борьбе с религией, католической церковью и каноническим правом. Идея естественного, природного права не только подорвала догматы о сотворении мира, но и дала сильнейший импульс развитию естествознания, которое, в свою очередь, оказало (и оказывает) значительное влияние на мировоззрение и мировосприятие человека «нового» времени.

К началу XVIII века структура научного знания усложнилась настолько, что стало понятно: сведение методологии к простой совокупности методов является достаточно сильным упрощением. Методология не есть простая сумма отдельных методов, их механическое единство. Методология – сложная диалектическая, целостная, субординирован-

ная система способов, приемов, принципов разных уровней, сфер действия, направленности, эвристических возможностей, содержаний, структур и т. д. Однако избавиться от наследия двух ветвей развития философии, по своему осмысляющих первичность мышления или бытия, первичность разума («рацио») или опыта («эмпирию»), идеала или сущего, путем их диалектического соединения в новую, целостную философию – философию «всеединства», оказалось непросто.

Значительный вклад в синтез рационалистической и эмпирической методологии внесла немецкая классическая философия в лице И. Канта и Г. В. Ф. Гегеля. Как отмечал впоследствии Гегель, – Кант первым предпринял плодотворную попытку синтезировать эмпирическое направление Локка – Юма и рационалистическое направление Декарта – Лейбница, но при этом, – саркастически замечает Гегель, Кант все же не связал концов с концами. «И в самом деле, само научное познание должно быть единством и истиной этих двух моментов, но у Канта и мыслящий рассудок [разум] и чувственность [эмпирика, опыт] остаются обособленными, соединенными лишь внешним, поверхностным образом, подобно тому, как связывают, например, деревяшку [протез] и ногу веревкой» [1, с. 342]. При таком «синтезе» нога остается ногой, а деревяшка – деревяшкой, сращивания не происходит.

Гегель привнес в философию и, соответственно, в научную методологию, понятие историзма. Благодаря историческому подходу, при котором процесс эволюции разума дополняется эволюцией материальных условий его существования, и не только существования, но и развития, диалектика как учение о развитии дополнилась историческим материализмом. В философии права, где более явно прослеживается неразрывность мышления и бытия, Гегель более удачно, чем Кант, синтезировал эмпиризм и рационализм, однако не смог избежать обвинения в идеализме, поскольку провозглашенный им принцип субстанциальности мышления может служить безусловным основанием для зачисления Гегеля в лагерь философов-рационалистов.

В своей философии Гегель развил диалектическую мысль о том, что всякое начало есть неразвитый результат, а результат есть развитое начало. Мышление начинается с ощущения, происходит из эмпирии, но это только исходная ступень мышления, начальный этап собственной деятельности мышления. «Эмпирия, опыт, не есть голое наблюдение, слышание, осязание и т. д., восприятие единичного», – говорит Гегель; эмпирия ставит своей целью найти роды, всеобщее, законы. «Создавая эти последние, она встречается с почвой понятия, порождает нечто такое, что принадлежит почве идеи; она, следовательно, препарирует эмпирический материал для понятия...» [1, с. 348].

Гегель, конечно, был рационалистом в том смысле слова, в котором рационализм обычно противопоставляется иррационализму. Но Гегель не был рационалистом подобно Декарту, Лейбницу, Спинозе, поскольку не отвергал главный тезис эмпиризма: «нет ничего в интеллекте, чего не было бы раньше в ощущении». Все дело, однако, в том, что по Гегелю, не эмпирия, не ощущения служат субстанциональной основой познания, а мышление, именно оно «составляет не только субстанцию внешних вещей, но также и всеобщую субстанцию духовного». «Во всех формах духа: в чувстве, в созерцании, как и в представлении, – мышление составляет основу». Гегель подчеркивал, что обыденное сознание непродуманно перескакивает с понятия на понятие, не думая об их соподчинении и о порядке перехода от понятия к понятию. Например, оно «считает качество и количество двумя самостоятельными рядоположными определениями и поэтому утверждает: вещи определены не только качественно, но также и количественно. Откуда берутся эти определения и как они относятся друг к другу, – об этом здесь не спрашивают».

В отличие от обыденного сознания, – говорит Гегель, – наука предполагает не бездоказательные заверения по типу «а также» или «вот еще», или «далее следует», но наличие определенного принципа выведения понятий, не лишённое логики расположение понятий друг возле друга, а имманентное раз-

витие понятия, доказывающее его право на определенное место в цепочке логических рассуждений [1, с. 356]. Место это определяется строгой дедукцией (синтезом) на основе анализа диалектического противоречия из предшествующего развития понятий. Анализ и синтез присутствуют в науке на любой – эмпирической и теоретической – стадии развития. Но можно говорить о преобладании на различных ступенях развития науки анализа или синтеза. Когда наука находится на стадии первоначального эмпирического исследования некоего конкретного целого, она по преимуществу анализирует. Но когда задача аналитического расчленения некоего конкретного выполнена, когда выступает задача систематического воспроизведения этого конкретного на путях мышления, когда наука образует систему, тогда преобладает синтез или, так сказать, научное конструирование, которое, как предупреждает Гегель, должно быть не произвольным, а обоснованным.

Гегель язвительно отзывался об авторах, методология научного исследования у которых «проявляется лишь таким образом, что ставят теперь: «Вторая глава» или пишут: «Мы переходим теперь к суждениям» и т. д.». Та или иная методология дает о себе знать, когда обобщение проанализированного («расчлененного» на составные части) эмпирического материала затем синтезируется («конструируется») по схеме развития явления, взятого в его целостности, в его исторической эволюции. Поскольку любая наука имеет идеографический (индивидуальный) аспект, то есть предполагает изучение определенного количества отдельных фактов для выявления качественного состояния изучаемого объекта, то совпадение исторических фактов в страноведческом и региональном разрезе рассматривалось в гегельянской философской концепции диалектически, т. е. его учение о развитии органично включало в себя в качестве базовой составляющей закон перехода количественных изменений в качественные. И, что особенно важно для понимания причин распространения его учения за пределы Германии, указанная историофилософская система допускала *всеобщее применение аб-*

страктных теоретических положений, сформулированных в определенном месте и в определенное время, для другого места и другого времени, при совпадении определенного набора количественных, эмпирических наблюдений. Рационалистическая и дедуктивная в своем содержании философско-методологическая концепция исторического процесса, разработанная Гегелем, легла в основу критического анализа, положенного в основу методологии немецкой исторической школой.

Как известно, с самого возникновения классической политической экономии считалось, что она пользуется номографическими (всеобщими) исследовательскими методами. Немецкая историческая школа в политической экономии, опираясь на философские, методологические и исторические работы Виндельбанда и Риккерта, поставила этот тезис под сомнение, доказав, что английская политическая экономия использовала на самом деле идеографические (индивидуальные) построения, получившие статус всеобщих не благодаря эмпирическим совпадениям, а вследствие многовековой экономической и идеологической экспансии Англии на континенте.

Применяя исторический подход Гегеля к критике «смитианства», немецкие историки-экономисты радикальным образом пересмотрели индивидуалистическую парадигму английской политической экономии. Творцом истории немецкие экономисты считали не индивидов, не отдельные личности, а народ, причем под народом понималась не хаотическая совокупность индивидов, совершающих различного рода и выгодные лишь для себя сделки, а «национально и исторически определенное, объединенное государством единое целое». Личность, индивид – не является «гомункулюсом», выращенным в пробирке, она – продукт той или иной цивилизации и исторически определенного этапа развития нации. Духовные и материальные запросы человека не являются некой константой, не меняющейся с течением времени и места. Его потребности, его образование и его отношение к вещественным ценностям, равно как и к людям, «географически и исторически беспрерывно изменяются и развиваются вместе

со всею образованностью человечества». Не отрицая, что поступками отдельного индивида движет эгоистическое чувство, представители немецкой исторической школы вместе с тем не рассматривали индивида, существующего вне общества.

Человеку, осознавшему свою принадлежность к нации, к народу, присущи чувства общности и справедливости, которые трансформируют индивидуальный эгоизм в национальный интерес и формируют национальный характер того или иного народа. Соответственно, под политической экономией немецкие экономисты понимали науку о государственном и народном хозяйстве. То, что в английской политической экономии занимало главенствующее положение, а именно – проблемы торговли и ростовщичества, производства капитала и т. п., в политической экономии немецких авторов выглядело не столь значительно. Основными проблемами политической экономии они считали прогресс в народном хозяйстве и меры, которые могут обеспечить эффективный экономический рост или экономическую мощь страны. Относительно подобного рода мер мнения распадались на два лагеря – на сторонников государственного протекционизма и на экономистов либерального толка, придерживающихся старой версии о благе государственного невмешательства в экономическую жизнь общества.

Дискуссии сторонников и противников протекционизма во многом спровоцировали обращение к трудам экономистов прошлого и к сопоставлению их идей с динамикой развития экономики той или иной страны. Другими словами, немецкая историческая школа впервые поставила проблему «положительных» и «отрицательных» идей в политической экономии: какие идеи способствовали экономическому росту и процветанию страны, а какие, напротив, мешали данному процессу. С самого возникновения истории экономической мысли как самостоятельного направления историко-экономических исследований считалось, что она пользуется номографическими (всеобщими) исследовательскими методами. Немецкая историческая школа в политической экономии, опираясь на

философско-методологические труды Виндельбанда и Риккерта поставила этот тезис под сомнение, поскольку английская классическая политэкономия использовала на самом деле идеографические (индивидуальные) построения, получившие, вследствие последовавшей экономической и идеологической экспансии, статус всеобщих.

Быстрому распространению в России идей экономистов, принадлежащих к исторической школе, способствовали славянофилы 1850-х годов, критиковавшие российских либералов за использование космополитических идей «смитианцев» в обосновании путей проведения народнохозяйственных реформ. Славянофилы протестовали против абстрактной аргументации и требовали учета определяемых местом и временем факторов хозяйствования, исторически сложившихся в России. В наиболее острой форме критику сторонников либеральных реформ сформулировал Ю.Ф. Самарин – один из лидеров славянофильства: «Мы можем сказать нашим противникам только одно: отложите хоть на неделю *Catechisme Economique* [в русском издании – «Катехизис политической экономики»] Ж.-Б. Сэя, решитесь выехать за город и тогда увидите то, в существование чего вы не верите, что вам кажется неестественным, невозможным – Русскую общину. Попробуйте!» [2].

Не будет преувеличением сказать, что для России того времени реформы, направленные на разрушение русской общины не были лишь вопросом перестройки организационно-хозяйственной формы аграрного производства. Это была проблема перестройки идеологии общества и его политико-государственной организации. В конечном итоге реформирование русской общины влекло за собой реформирование образа будущего, поскольку общинные условия жизнедеятельности объединяли почти 90% населения страны.

С точки зрения либералов, община препятствовала развитию в России капитализма как прогрессивного экономического строя. Славянофилы признавали, что община нивелирует экономические отношения, препятствует расслоению крестьян на богатых и бедных, но не видели в этом факте признака отсталости России от капиталистических стран Запа-

да. Напротив, в связи с распространением в Европе теории и практики социализма и кооперации («филистеров», «фаланг», «кооператив-шипов» и т. п.), они полагали, что русская община уже имеет кооперативно-социалистическую организацию, которую в ходе народнохозяйственных реформ надо перенести на производственные отношения всего общества. При этом даже активные противники славянофильства, убежденные «западники», к каковым относился, например, Н. Г. Чернышевский, видели в русской общине основу будущего экономического строя в России.

То же можно сказать о западноевропейских экономистах, которые интересовались Россией. В частности, К. Маркс, давший наиболее обоснованную научную критику капиталистического способа производства, изучал организацию русского общинного хозяйства как одно из альтернативных капитализму направлений производственных отношений, которые, по его мнению, могли быть охарактеризованы в таких понятных для западного читателя терминах, как «социализм» и «кооперация».

Следует, однако, отметить, что славянофилы рассматривали русскую общину не как экономический институт, который возможно плодотворно описать в понятиях английской политической экономики, а как исторически сложившийся образ жизни русского народа. В их аргументации община (в Европе синонимом этого слова является «коммуна» – орган территориального либо вероисповедального самоуправления) выглядела не столько институтом сельскохозяйственного производства или местного самоуправления, сколько способом исторической самоорганизации русского народа, благодаря которому были сформированы и возрождались во времена смуты основы русской государственности. В этой связи И. С. Аксаков подчеркивал: «русская община вносит в науку политической экономики новое оригинальное экономическое воззрение, едва ли восточное умственным горизонтом западных мыслителей» [3]. А. И. Кошелёв отмечал, что «с помощью английской политической экономики очень трудно защищать всякое живое туземное учреждение» [4].

Славянофилы в этой связи принципиально не использовали идеи и термины господствовавшей политической экономии, как для защиты общины, так и для обоснования курса народнохозяйственных реформ. Они полагали, что в круге понятий и представлений, изначально сложившихся в Великобритании, чьи колониальные владения в 300 раз превосходили метрополию («Англия – владычица морей, повелительница Нового Света и Азиатского континента» – это слова из английского гимна того времени), русская «туземная» община и Россия в целом выглядели не самобытными и самодостаточными, а отстающими и «необразованными». И хотя А. И. Кочелев в своих мемуарах 1860-х годов отмечал, что российские либералы теперь не возражают, как ранее, против тезиса славянофилов о том, что «каждая нация, в том числе и русская, вносит в общий храм науки свою лепту», это признание не снимало вопроса о том, что собой представляет «наука», то есть вопроса о ее происхождении, истории и строении, или другими словами, историко-методологических основаниях науки.

Вне всякого сомнения, утверждали славянофилы, каждая нация обобщает свой эмпирический опыт и использует его в своей жизнедеятельности. Межнациональное общение способствует унифицированному теоретическому («истинному», «фактическому» или «научному») обобщению. Однако, подчеркивали они, – это унифицированное обобщение происходит по определенной схеме («конструкции», методологии), которая не является нейтральной по отношению к опыту того или иного народа.

Можно согласиться с авторами, критически оценивающими самобытность русской экономической мысли, что славянофилы 1840–1850-х годов не внесли никакой «лепты» в такие-то и такие-то разделы политической экономии (в ее современном понимании), что их экономические взгляды не стали предметом спора признанных политэкономов, а опубликованные ими труды не получили межнационального признания. Однако благодаря развязанным ими дискуссиям с российскими «западниками» и либералами о «народно-

сти» в науке, о роли исторических изысканий в формировании общественного самосознания и самопознания, о значении методологических «конструкций» в построении того или иного научно-теоретического знания, об отсутствии идеологической «нейтральности» в общественных науках и по другим проблемам, все они имели актуальный характер и самым непосредственным образом способствовали развитию русской общественной и, в том числе, историко-экономической мысли.

На основе славянофильства в России возникло новое и более широкое течение общественной мысли, получившее название «народничества». Его истоки лежали как в известной формуле единения власти и народа – «православие, самодержавие, народность», так и в оппозиционном настрое относительно официальной трактовки названного политического и экономического курса самодержавной власти. Идеи народничества базировались на необходимости проведения реформы отмены крепостного права, передачи крестьянской общине функций местного самоуправления и перестроения государственных начал на основе народного представительства. Вместе с тем народники не принимали либерального варианта реформ, касающихся, прежде всего, экономической сферы. В частности, они выступали против проведения земельной реформы по западному образцу, предполагающему проведение выкупной операции, распространение на деревню кредитно-денежных (ростовщических) отношений, превращения значительной части крестьянства в наемных работников (батраков).

Пролетаризация деревни была, по их мнению, губительна для России, поскольку она не соответствовала народному духу, истории российского крестьянства, которое не просто колонизировало огромные российские просторы, но по-хозяйски обустроивало их. В этом, по их мнению, состояло коренное отличие России от европейских стран, где подобного рода реформы проводились в условиях жесткого земельного дефицита и породили проблемы люмпенизации деревни и так называемые «язвы пролетариата». Россия, благодаря своему географическому положению,

сохранению общинной организации труда и «гармонии властей» (отсутствия противоречий между ветвями власти), могла провести реформы не только без ущерба для крестьянства, но напротив, разбудить его творческие силы, «благоустроить» Россию, не «передельвая» при этом крестьян в пролетариат.

С началом реформ 1861–1874 годов в российском образованном обществе не утихли, а, напротив, с большей силой разгорелись дискуссии об исторических и методологических основаниях экономической науки. Поскольку сама возможность улучшения экономического положения населения России путем реформ, то есть путем волевого вмешательства в естественный порядок вещей, никем не оспаривалась, возникла серьезная дилемма в отношении *естественных* (независимых от воли и действий людей) законов политической экономии, сформулированных ее классиками. Если со времен Адама Смита полагали, что политическая экономия приобрела научный статус благодаря существованию *естественных законов роста общественно-го богатства*, а целенаправленные действия каких-либо социальных групп и государства вносят лишь «возмущения» в природный порядок вещей (чем нарушается главное требование экономистов XVIII – начала XIX века: «пусть идет, как идет»), то в условиях экономических реформ, проводимых во изменение естественного порядка вещей, следовало либо признать новый научный статус за политической экономией (как науки «субъективной»), либо же искать выход в ее дроблении на части, одна из которых будет содержать компендиум законов «постоянных», а другая – «переменных».

В принципе, континентальная политэкономия (прежде всего, немецкая и французская), стала развиваться по второму пути. Под «общей» или «чистой» ее частью в большинстве европейских университетов понималось изложение «начал» политической экономии, построенное по *дедуктивному* методу, как ряд положений, составляющих непреложные выводы экономической науки. «Особенная» или «прикладная» часть политической экономии, напротив, строилась на основе *индуктивных*

умозаключений, выводимых на основе объяснения новых явлений, возникающих в результате волевых изменений в народном хозяйстве. Синтез объективных экономических закономерностей и субъективных действий (вызывающих «пертурбации естественного порядка» и приводящих к трансформации теоретически выявленных и сформулированных в началах политической экономии «чистых» экономических законов) предполагалось разрешить на путях *методологии позитивизма*.

Методология позитивизма известна, поскольку она не только нашла широкое применение в современной экономической науке, но и составляет ее базовую философско-методологическую основу. Ядром позитивизма является «привнесение в науки о человеке законов естествознания, расширение инструментально-познавательных возможностей экономистов за счет математического и экономико-статистического аппарата» [5].

В отличие от «чистого» эмпирического метода, который статичен по своей природе, ибо не допускает вмешательства субъекта в бесстрастно наблюдаемые и регистрируемые факты, позитивист, как «наблюдатель, мысленно ставит себя в положение наблюдаемого», т. е. он выводит закономерности не из должного, как рационалист, пользующийся дедуктивным методом, а как эмпирик-индуктивист, но эмпирик не бесстрастно наблюдающий, а *мыслящий*, как народ, и *действующий*, якобы в его интересах. «Представлять себе чужие мысли и чувства в форме собственных, отмечал Н. М. Михайловский (один из родоначальников отечественной школы субъективной социологии), составляет *субъективную* сторону научного познания. Но разве не так поступает историк, вкладывая собственное понимание в дела и поступки исторических личностей, деяния которых он описывает и истолковывает?».

При этом субъективная сторона исследования нисколько не теряет своего значения и точно так же подлежит оценке, как и логические приемы историка и степень его эрудиции. «Объективист, – продолжал он, – рассуждает очень спокойно и величественно, что политических фактов не следует ни одобрять,

ни порицать, а следует только познавать их, и среди этих рассуждений нет-нет да одобрит что-нибудь, и сплошь и рядом одобрит что-нибудь дрянное. Я думаю, что подобные уклонения объективистов от собственной своей программы должны быть объясняемы не частными какими-нибудь причинами, а внутренним противоречием их доктрины и несостоятельностью их метода» [6].

Методология наук о человеке, полагали представители отечественной школы субъективной социологии, дуалистична по своей природе, поскольку выявленные наукой какие-либо явления и отношения не означают, что они *удовлетворяют* человеческие потребности, которые гораздо шире, чем потребности познания. «Что такое метод? – спрашивал Н. М. Михайловский у своих оппонентов. – Методом называется совокупность приемов, с помощью которых находится истина или, что одно и то же, удовлетворяется познавательная потребность человека. Там, где природа явлений допускает проверку процесса исследования каждым человеком, имеющим достаточно для того сведений, там употребляется объективный метод. Там же, где для проверки исследований требуется, кроме сведений, известная *восприимчивость* к природе явлений, там употребляется метод субъективный». Таким образом, само признание возможности существования множества научных методологий, вытекающее из известного постулата О. Конта, что «каждая наука – сама себе философия», было дополнено в 1840–1870 гг. в России методологией субъективной, что означало на деле признание за науками о человеке и обществе социального, сословного или классового характера.

Кроме того, в ходе дискуссий об объективно-субъективной природе экономических законов изменилось само понимание предмета политической экономии. На рубеже 1860–1870-х годов под политической экономией в России стала пониматься не наука о происхождении богатства, а наука «об общих закономерностях промышленного мира; предмет ее исследований – труд, но не техническая его сторона, а *общественные отношения, создаваемые трудом*, и законы, которым он подчинен». Общественные отношения, при-

менительно к изменениям, происходящим в России того времени, трактовались и как социально-экономические отношения, поскольку проводимая «Великая крестьянская реформа» радикальным образом меняла сословно-классовую структуру общества.

Перед отечественной экономической наукой пореформенного периода стояла задача «найти законы хозяйственных явлений, слагающихся под влиянием разнообразных и изменчивых условий». При этом сторонники либеральных и социалистических взглядов, противопоставляя естественный порядок вещей – существующему, видели в *естественном порядке* не тот, который установился самим ходом истории, а *идеальный порядок*, который следовало бы установить в будущем. Либеральная школа основывала идеальный социально-экономический порядок будущего на неограниченной свободе частного интереса. Социальные школы, полагая, что свобода частных интересов ведет к угнетению слабого сильным, искали социально-экономический идеал в новой организации труда и, соответственно, в формировании на ее основе новых общественных отношений.

Характерно, и в этом мы видим одну из знаменательных особенностей отечественной академической и проправительственной экономической мысли, что принятое в середине XIX столетия в европейских университетах (прежде всего – Германии и Франции) деление политической экономии на «общую» и «особенную», «чистую» и «прикладную», в России не абсолютизировалось. Другими словами, не существовало строгого деления экономических законов на объективные и субъективные. Так, Н. Х. Бунге, А. И. Чупров, Д. И. Пихно и другие в своих лекциях подчеркивали, что «на деле общая часть политической экономии или науки о народном хозяйстве содержит в себе положения, относящиеся к разряду гипотез, а не к непреложным научным выводам. Иногда так называемые экономические законы содержат в себе лишь научные вопросы, требующие разрешения путем переработки значительного количества данных, полученных из наблюдения однородных явлений в различных отраслях хозяйственной деятельности».

Разделение политической экономики на «общую» и «особенную» произошло, полагали они, из-за недостаточной разработки предмета этой науки. «Деление исчезнет само собою, когда общие положения получат значение доказанных и

точно сформулированных истин, выведенных из ряда правильных и систематизированных наблюдений, т. е. когда наука будет обработана по положительному методу, что конечно составляет еще задачу будущего»...

Список литературы

1. Гегель Г. В. Ф. Сочинения в 20 т. Т. 6. М.: Госполитиздат. С. 342.
2. Самарин Ю. Ф. Сочинения в 2 т. Т. 2. М.: Изд-во МГУ. С. 156.
3. История экономической мысли в России / Под ред. А. Марковой. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. С. 76.
4. Реуэль А. Русская экономическая мысль 60–70-х годов XIX века и марксизм. М.: Госполитиздат, 1956. С. 243.
5. Бунге Н. Х. Истоки. Киев, 2010. С. 453.
6. Михайловский Н. М. Сочинения в 10 т. СПб., 1910. Т. 5. С. 237.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ

1. Статья должна соответствовать профилю издания, одному из его тематических разделов (рубрик) и направлений.

2. Статья должна иметь ограниченный объем машинописного текста формата А4 (от 10 до 18 страниц), книжной ориентации, поля 2,5 см со всех сторон, Times New Roman, цвет – черный, размер шрифта – 14; межстрочный интервал – 1,5).

3. Оформление статьи осуществляется следующим образом: вначале даются сведения об авторе (фамилия, имя и отчество, ученое звание, ученая степень, должность и организация, которую представляет автор статьи, контактный телефон и электронная почта), УДК (обязательно), название статьи, аннотация, ключевые слова и далее текст статьи.

Пример:

Иванов Иван Иванович – кандидат экономических наук, доцент кафедры продюсерства Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, контактный телефон и адрес электронной почты.

УДК

И. И. Иванов

МЕХАНИЦИЗМ В КУЛЬТУРЕ НОВОГО ВРЕМЕНИ

4. При наличии в статье поясняющих рисунков и таблиц в тексте статьи обязательно должны быть ссылки на них, например (рис. 1). Если в тексте статьи приводится только один рисунок, то он не нумеруется.

Пример:

Рисунок 1. Схема взаимосвязи хозяйственных факторов

5. Название таблицы указывается над таблицей. Слово таблица пишется сверху названия таблицы и нумеруется. Если в тексте статьи приводится только одна таблица, то она не нумеруется.

Пример:

Таблица 1

Показатели реализации ресурсного потенциала предприятия

6. Математические формулы и уравнения набираются в редакторе формул (приложение программы Microsoft Word). Те из них, на которые в последующем тексте будут ссылаться, нумеруются цифрами. Номер ставится у правого края в круглых скобках.

Пример:

$$\left(\frac{R_x}{R_x^m} \times \frac{R_y}{R_y^m} \right) \times \frac{R_z}{R_z^m} = 1 \quad (1)$$

где R_x и R_y – результативность использования (отдача) потенциалов субъектов x и y (внутренней и внешней сторон экономических отношений) с позиции индивидуальных экономических интересов, которая определяется по их вкладу в конечный результат предприятия; R_z – результативность использования (отдача) общего потенциала системы z (предприятия в целом).

7. Ссылки на источники, использованные в тексте статьи, даются в квадратных скобках после упоминания материала источника или цитирования согласно номеру, под которым источник приведен в списке использованной литературы, например, [6] или [2; 3; 4]. Библиографическое описание использованных источников дается в строгом соответствии с ГОСТ Р 7.05–2008. В случае цитирования после номера источника через запятую ставится номер страницы, с которой взят цитируемый материал, например [5, с. 48] или [5; 6, с. 21]. При ссылке на Интернет-ресурсы необходимо указать название статьи, название сайта, электронный адрес ресурса и дату обращения к нему.

Пример:

1. Пикунов Н. И. Организация работы налоговых органов США. URL: <http://www.lexaudit.ru> (дата обращения: 26.06.2012).

8. Список использованной литературы формируется согласно порядку упоминания ссылок в тексте статьи. В статье рекомендуется использовать не более 10 литературных источников.

9. К статье прилагается фотография автора (разрешение не менее 300 пикс/дюйм).

10. Фамилия, имя и отчество автора, название статьи, аннотация (объемом до 400 знаков), перечень ключевых слов (5–7 слов), сведения об авторе должны быть в статье на русском и английском языках. Название статьи должно содержать не более 9 слов.

11. Чертежи и схемы должны быть выполнены в форматах EPS, рисунки и фотографии должны быть сохранены в формате JPEG.

12. Сокращения величин и мер допускаются только в соответствии с Международной системой единиц.

13. Статья вместе с заявкой на публикацию может высылаться электронной почтой (e-mail: gukit-journal@mail.ru). Файлы необходимо именовать согласно фамилии первого автора. Не рекомендуется в одном файле помещать несколько статей.

14. Несоблюдение указанных требований может явиться основанием для отказа в публикации или увеличить срок подготовки материала к печати.

15. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

16. Редакция оставляет за собой право отклонить статью по одной или нескольким из следующих причин:

- а) несоответствие тематики статьи профилю журнала;
- б) недостаточная актуальность и значимость результатов исследования, представленного в статье;
- в) качество раскрытия темы статьи не соответствует современному уровню научных исследований;
- г) статья написана недостаточно литературным или недостаточно научным языком;
- д) оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в настоящих «Правилах оформления статей»;
- е) на статью получена отрицательная рецензия.



Единственный вуз России, готовящий весь спектр специалистов для киноиндустрии, телевидения и массмедиа:

- Режиссура кино и телевидения
- Кинооператорство
- Киноведение
- Народная художественная культура
- Анимация и компьютерная графика
- Продюсерство
- Драматургия
- Телевидение
- Журналистика
- Реклама и связи с общественностью
- Звукорежиссура аудиовизуальных искусств
- Аудиовизуальная техника
- Светотехника и источники света
- Информационные системы и технологии
- Системы обработки аудиовизуальной информации
- Технологии мультимедиа аппаратуры
- Управление инновациями
- Фотографические технологии и материалы
- Техносферная безопасность
- Экономика
- Менеджмент
- Государственное и муниципальное управление
- Торговое дело

*Сохраняем историю,
создаем будущее*





УНИВЕРСИТЕТ
КИНО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ

1918 95 2013
лет