

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.3

**А. Л. АХТУЛОВ
И. П. ГЕГЕДИВШ**

Омский государственный
университет путей сообщения
Тобольский индустриальный институт
(филиал Тюменского государственного
нефтегазового университета)

ДОВЕРИЕ КАК ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Приводится анализ накопленных знаний о доверии в социальной области, а также выстраивается социологическое понимание категории доверия как феномена реальности. Исследуется сущность такого целостного социально-психологического явления, как доверие в жизни человека. Анализируются условия его возникновения, закономерности функционирования, характеристики проявления.

Ключевые слова: доверие, феномен, социальная реальность, теоретическая модель, эволюция.

В работах [1–3] отмечается, что социологическая теория доверия характеризуется не только значительными разработками в области исследования феномена доверия, но и методологически противоречиями, производными от понимания природы доверия и особенностей трансформации этого явления в современных условиях функционирования общества, что подтверждает актуальность исследований, посвященных роли доверия в решении социальных общественных проблем. Доверие является одним из важнейших компонентов, опре-

деляющих устойчивость всех общественных отношений. Это значимый интегрирующий механизм в обществе, обладающий большим потенциалом кооперации внутри социума. В силу этого доверие, как социальный феномен, характеризуется зарубежными и отечественными исследователями в контексте его различных общественных проявлений.

В классической социологии феномен доверия изначально рассматривался в качестве основы решения [4] гоббсовской проблемы социального порядка. При этом доверие, как характеристика

межличностного общения и предпосылка формирования малых групп, дополнялось понятием социального доверия как внутри группы, так и между ними. Исходя из концепции «общественного» договора, Т. Гоббс и Д. Локк определяют доверие как продукт общественного сознания.

Немецкий социолог Ф. Тённис в работе [5] выделяет два состояния общества. В одном случае (*Gemeinschaft* — общность) доверие является побочным продуктом отношений личной дружбы или знакомства (личное доверие). В другом, — (*Gesellschaft* — общество) речь идет о безличном (овеществленном) доверии, которое складывается в результате растущей экономической взаимозависимости и профессионализации людей [5, с. 221]. Личное доверие является одним из главных элементов в развитии стабилизационных и интеграционных процессов, которые особо необходимы трансформирующему обществу. В то же время в современном обществе сотрудничество в большей мере основывается на безличном доверии, которое все чаще уступает место эгоистической индивидуальной выгоде.

Опираясь на идеи Ф. Тённиса, Э. Дюркгейм [6] противопоставил современное общество традиционному, вводя различия между механической солидарностью, основанной на тождественности индивидов, и органической, возникающей между непохожими друг на друга, разными индивидами на основе единства их веры. В традициях классической социологии для Дюркгейма была существенной проблема установления согласованности и порядка в новом «расколдованном» (используя терминологию М. Вебера [7]) и чрезвычайно усложненном мире. Вопрос состоял для него в том, как будет заключаться новый общественный договор между людьми, для которых традиционные нормы уже потеряли свой первоначальный сакральный характер. Ведь для каждого договора фактически существует два договора. Один из них — это тот договор, который мы заключаем сознательно, о том, как будет устроено общество. Но существует и второй, скрытый, подразумеваемый договор о том, что все будут подчиняться правилам первого договора. Дюркгейм приходит к выводу, что «договоры основываются на чем-то нерациональном. Он называет это «преддоговорной солидарностью». В действительности это означает, что общество основывается на доверии. В работе, посвященной нарастающему процессу разделения труда, Э. Дюркгейм немало внимания уделил распространению доверия в рамках социальных сетей. Он первым как отмечается в работе [8] отметил важность внеродственных связей для успешной профессиональной деятельности в современном обществе.

Признавая также правомерной точку зрения Ф. Тённиса, М. Вебер образовал другую дихотомию социальных отношений — *Vergemeinschaftung* (основывающихся на субъективно чувствуемой сплоченности участников) и *Vergesellschaftung* (основывающихся на рационально мотивированном соединении интересов). Понятие *Vergesellschaftung* (обобществление) является центральным и в социологии Г. Зиммеля. Определяя роль доверия в формировании общественных связей как ведущую, М. Вебер [7, с. 8] и Г. Зиммель [9] называли его одной из наиболее важных синтезирующих сил в обществе.

М. Вебер в своей концепции социального действия исходит из того, что все наши действия основываются на личном интересе и индивидуальной свободе. Такое отношение является движущей

силой прогресса [10]. По его мнению, любые действия имеют значение только в исторически сложившейся системе общественных ценностей. Отсюда рациональное поведение в рамках одной системы может быть нерациональным в рамках другой, что окончательно преобразует личностное доверие в обезличенное. Такое преобразование, по его мнению, стало возможно лишь в рамках идеологии протестантизма, представившего труд в качестве первой добродетели человека. Данная идеология поспособствовала появлению ценностно-рационального и целе-рационального типов действия, которые сменили собой существовавшие ранее традиционные и аффективные действия, не сопровождающиеся процедурами сравнительного анализа имеющихся альтернатив и индивидуального выбора. По М. Веберу, в основе традиционного и аффективного действия лежит не доверие, а вера, привычка или эмоция [11].

Однако анализ взглядов М. Вебера не проясняет того, было ли социальное доверие результатом появления рационального мышления в чистом виде или просто побочным следствием постепенного роста капитализма в Европе и индустриальных отношений. Эти методологические неточности веберизма удалось преодолеть Э. Дюркгейму, который, характеризуя функциональную динамику изменения религиозных ритуалов, пришел к выводу, что социальное доверие создается с помощью общественной моральной солидарности и конформности общим групповым символам.

При этом классики социологии М. Вебер и Э. Дюркгейм акцентировали внимание на условиях воспроизводства доверия. Доверие это продукт опыта отдельного индивида. За счет частого повторения этого опыта и его институционализации происходит закрепление общественного доверия как нормы и традиции, в том числе в политической и социально-экономической сферах. Дефицит же общественного доверия создает ситуацию, в которой развитие многих демократических и рыночных институтов оказывается невозможным. Последнее делает данную проблему особенно актуальной для современного российского общества [12].

Оценивая доверие как один из интегрирующих общественных механизмов, обладающим мощным потенциалом социальной кооперации в условиях нарастания конфликтности общества, Г. Зиммель вслед за своими современниками Э. Дюркгеймом, М. Вебером, Ф. Тённисом в работе [13] концептуализирует данное понятие, рассматривая общество как некую сумму индивидов, связанных взаимодействием, но обладающих своей индивидуальностью, при этом определяя доминантой социального взаимодействия отношения обмена, в котором доверие является основой и выполняет функцию интеграции.

В то же время, по мнению исследователя [14, с. 517], нарастающая безличность современного общества высвобождает индивида от полной вовлеченности в жизнь какой-то одной группы, активизируя фрагментарные связи со множеством групп, обуславливая формирование безличных механизмов для обезличенной интеграции. Более того, в результате растущей индивидуализации доверие «Другому» не только превращается в вид рискованной инвестиции, но и может переходить во вражду и неприятие, поскольку человек уже не претендует на полное знание «Другого», его личности и намерений.

В этих условиях лишь духовная близость, основанная на общности религиозных верований, является основанием для жизни ассоциаций. Это обеспечивает разновидность солидарности, которая базируется на долговременных, носящих компромиссный характер услугах или ресурсах [15, с. 89].

Таким образом, при изучении проблемы доверия представители классической социологии рассматривали данный феномен в контексте способности общества при наличии угрозы социальных конфликтов и политической неустойчивости поддерживать определенный уровень социальной интеграции и политической стабильности. На первый план выдвигалось взаимодействие отдельного индивида с окружающим миром, внимание акцентировалось на базовом генерализированном уровне доверия.

Заложенные традиции анализа данного понятия нашли дальнейшее развитие в работах [16–18] и др., рассматривавших доверие в контексте конструирования социального порядка, социальных институтов и организаций или даже повседневных интерперсональных, межгрупповых и конфликтных взаимодействий.

По мнению Т. Парсонса [16, с. 21], «Общество может быть самодостаточным только в той мере, в какой оно может «полагаться» на то, что деяния его членов будут служить адекватным «вкладом» в его социальное функционирование». По сути, общество вступает в стадию «ожидания» того, что его члены будут добросовестно выполнять свои социальные роли, следовать нормам общественной жизни, реализуя себя в качестве членов этого общества. Согласно концепции Т. Парсонса, доверие является важным условием сохранения общественной стабильности. Проблема доверия рассматривается им в рамках взаимобмена ресурсами между подсистемами общества.

Вступая в полемику с Т. Парсонсом, Р. Дарендорф в [17] разрабатывает «конфликтную модель общества», считая необходимым анализировать системы в ситуации их постоянных изменений. По мнению исследователя, созданная им теория конфликта имеет право на существование наряду с теорией структурно-функционального анализа. Согласно этой теории социальные отношения строятся не на доверии между ассоциациями, а на «авторитете» одной из групп. Одни из них наделены «авторитетом», на основании чего управляют и командуют, другие же, наоборот, лишены этого, и поэтому вынуждены подчиняться и выполнять приказы. Господствующий в данной «ассоциации» социальный класс притязает на его власть со стороны класса, подчиненный ему в этой «ассоциации» [17, с. 231–232].

В силу сказанного возможности распределения власти и авторитета крайне ограничены, поэтому члены любого общества борются за их перераспределение. Эта борьба может не проявляться открыто, но основания для нее существуют в любой социальной структуре. Представляется, что конструктивное регулирование возникающего политического конфликта возможно лишь при формировании социального доверия в обществе.

Более того, Н. Луман [18] подчеркивал, что доверие становится важнейшим условием развития общества, в том числе политического, в силу нарастания неуверенности людей в будущем, связанного с ростом сложности и непрозрачности социальных отношений.

Специализированное изучение феномена доверия в современной социологии является относи-

тельно новым направлением. Примерно с середины 80-х гг. XX в. социологи разных теоретических направлений [19, 19–23] стали проявлять интерес к проблеме доверия, что нашло отражение в многочисленных исследованиях на данную тему. Причины обращения социологов к данной проблеме в первую очередь связаны с устойчивым парадигмальным сдвигом внутри самой социологической науки — преобладанием культурной проблематики среди актуальных социологических изысканий, с акцентом на культурной обусловленности действия [20, с. 30]. Несмотря на то что «доверие» является очевидной категорией, оно весьма непросто поддается концептуальному теоретическому описанию, так как почти всегда несет в себе некий ситуационный и контекстуальный смысл.

В современной социологии существует достаточно большое количество определений феномена «доверие», которые не имеют фундаментальных различий, а лишь делают акцент на тех или иных сторонах данного явления. Так, Ф. Фукуяма в своей известной работе [21] определяет доверие как один из главных факторов, обуславливающих экономический рост общества. Доверие, по его мнению, — «это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» [21, с. 52]. Данное определение Ф. Фукуямы в полной мере отражает социологический подход к рассматриваемой дефиниции, поскольку доверие тут выступает как категория, напрямую связанная с социальными общностями и наличествующими в них нормами и порядками. Следовательно, уровень доверия, присущий разным обществам, обуславливает темпы формирования социального капитала и влияет на экономическое развитие стран.

Усиление полипарадигмальности социологической науки определяет особый интерес к социально-психологическому подходу к определению «доверия». Странник бихевиоризма Э. Усланер, например, пишет [22, р. 2], что, доверяя другим людям, мы ожидаем от них выполнения данных ими обещаний, потому что они поступали подобным образом и раньше, или потому, что нам просто выгодно доверять им и считать их честными. Он рассматривает доверие сквозь призму моральных ценностей и установок, которые многие члены общества разделяют, благодаря чему и создаются условия для формирования социального доверия.

Интерпретация доверия как явления рационального порядка пользуется, пожалуй, наибольшей популярностью в современной социологической литературе. Такой «стандартный» подход предполагает, что, доверяя, актер всегда основывается на знании, информации и предыдущем опыте. Как утверждает Р. Хардин [23], любой разговор относительно уровня доверия означает подспудный вопрос о причинах, на основе которых противоположная сторона может считаться заслуживающей доверия. В рамках этого подхода доверие всегда ситуационно и зависит от отношений сторон.

Логика такого взаимодействия раскрывается в следующем утверждении: «Я доверяю тебе, потому что твой интерес включает (encapsulates) и мой, то есть твоим интересом является поддержание и оправдание моего доверия» [23, р. 2]. Доверие, как заявляет Р. Хардин [23, р. 10], это форма знания или веры, но никак не действия, хотя на практике

единственным возможным способом его внешнего проявления может быть лишь определенного рода поведение. Подобное утверждение как нельзя лучше раскрывает двойственность рассматриваемого феномена. С одной стороны, доверие имеет внутреннюю составляющую — субъективное психическое состояние, с другой — внешнее проявление отношения субъекта доверия к объекту доверия. В социально-психологическом аспекте оно понимается как личное отношение, в социологическом — как явление «отношенческое», межролевое и в целом безличное. Во всех трех случаях учитываются обе характеристики доверия, но им придается разное значение, выделяется специфичность каждой из сторон [24, с. 22].

Биполярность данного явления отражена и в позиции А. Селигмена, утверждающего, что доверие является следствием ролевой неопределенности, связанной со структурной непрозрачностью ролей, в ситуации, когда «системно определенные ожидания больше нежизнеспособны» [25, р. 54–55]. При этом доверие на межличностном уровне предполагает уязвимость, обусловленную неведением или исходной неопределенностью в отношении мотивов другого индивида и содержит более выраженный когнитивный и поведенческий компоненты.

Ожидание как важнейший элемент доверительных отношений, можно понимать как значения, которые приписываются участниками взаимодействия себе и другим в процессе принятия решения о том, какие действия и реакции являются рационально эффективными, а также эмоционально и морально подходящими.

При такой трактовке доверительными оказываются ожидания желаемых и приемлемых результатов предполагаемых или текущих взаимодействий, которым, в свою очередь, предшествует бесконечный ряд действий на основании предыдущих ожиданий. Эти ожидания являются частично когнитивными, частично эмоциональными и частично моральными [26, р. 9].

Изучение различных подходов к феномену доверия показывает существенную трансформацию данного понятия во временном разрезе.

Выбор того или иного подхода зависит от того, что именно мы подразумеваем, когда говорим о доверии. Как утверждал Г. Гарфинкель, в нашей обыденной жизни мы часто не отдаем себе отчет в том, что доверяем или что нам доверяют, т.к. доверие находится в сильной взаимосвязи с нормами и традициями сообщества и воспринимается нами как само собой разумеющееся до тех пор, пока индивиды друг не перестают доверять друг другу [26, р. 54–55]. Именно в этот момент доверие начинает осознаваться как некий существующий и способный исчезать феномен. Как пишет П. Дасгупта [27, р. 53], проблема доверия не возникла бы никогда, если бы все мы были «безнадежно моральны» и всегда делали то, что обещаем. Но как только появляется несоответствие между индивидуалистическими и коммунитарными ценностями, так сразу же проблема доверия становится действительно существенной.

Таким образом, социальные науки не рассматривают «доверие вообще» — это скорее психологическая или философская категория. Правильнее говорить о видах доверия, различающихся условиями формирования и социальной сущностью, что позволило за собой множественность классификаций данного феномена.

Библиографический список

- Гегадивш, И. П. Доверие как социальный феномен / И. П. Гегадивш // Ломоносов — 2006 : сб. тез. в Междунар. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. — М., 2006. — Т. 1. — С. 320–322
- Гегадивш, И. П. Доверие как феномен социальной реальности / И. П. Гегадивш // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 2013. — 3 [115], май–июнь. — С. 193–195 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://wciom.ru/journal115/> (дата обращения 25.04.2014).
- Гегадивш, И. П. Доверие как феномен социальной реальности / И. П. Гегадивш // Продолжая Грушина : Ежегод. междунар. науч.-практ. социол. конф., 28 февраля — 1 марта 2013 г. — М. : ВЦИОМ, 2013. — С. 112–114 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://wciom.ru/fileadmin/nauka/gr2013/thesis/2.pdf> (дата обращения: 30.03.2014).
- Коллинз, Р. Социологическая интуиция: введение в неочевидную социологию / Р. Коллинз // Личностно ориентированная социология. — М. : Академический проект, 2004. — С. 397–603.
- Теннис, Ф. Общность и общество // Теоретическая социология: Антология: в 2 ч. — М. : Книжный дом «Университет», 2002. — Ч. 1. — С. 216–248.
- Дюркгейм, Э. Г. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Г. Дюркгейм ; общ. ред. А. Б. Гофмана. — М. : Наука, 1991. — 576 с.
- Вебер, М. Избранные произведения : пер. с нем. / М. Вебер ; сост., общ. ред. Ю.Н. Давыдова. — М. : Прогресс, 1990. — 808 с.
- Segre, S. A Durkheimian Network Theory // Journal of Classical Sociology. — 2004. — Vol. 4. — № 2. — P. 226–227.
- Зиммель, Г. Избранное. В 2 т. Т. 2. Созерцание жизни / Г. Зиммель. — М. : Юрист, 1996. — С. 369.
- Давыдов, Ю. Н. М. Вебер и проблема интерпретации рациональности / Ю. Н. Давыдов // Вопросы социологии. — 1996. — Вып. 6. — С. 71–77.
- Misztal, B. Trust in Modern Society. — Cambridge : Cambridge University Press, 1996. — P. 55–59.
- Лепти, Б. Общество как единое целое. О трех формах анализа социальной целостности / Б. Лепти // Одиссей. Человек в истории. — М. : Coda, 1996. — С. 148–164.
- Зиммель, Г. Как возможно общество / Г. Зиммель // Социологический журнал. — 1994. — № 2. — С. 114–119.
- Зиммель, Г. Человек как враг / Г. Зиммель // Избранное. В 2 т. Т. 2. Созерцание жизни. — М. : Юрист, 1996. — 607 с.
- Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.
- Парсонс, Т. Система современных обществ / Т. Парсонс ; пер. с англ. — М. : Аспект Пресс, 1998. — С. 21.
- Дарендорф, Р. Элементы теории социального конфликта / Р. Дарендорф ; пер. с нем. В. М. Степаненкова // Социологические исследования. — 1994. — № 5, май. — С. 142–147.
- Luhmann, N. Trust and Power. — Chichester etc. : Wiley, 1979. — P. 112.
- Скрипкина, Т. П. Психология доверия / Т. П. Скрипкина. — М. : Издательский центр «Академия», 2000. — 264 с.
- Фреик, Н. Реферат. Петр Штомпка. Доверие : Социологическая теория // Социологическое обозрение. — 2002. — Т. 2, № 3. — С. 30–42.
- Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. — М. : АСТ, 2004. — 730 с.
- Uslaner, E.M. The Moral Foundations of Trust. — NY : Cambridge University Press, 2002.
- Hardin, R. Trust and Trustworthiness. — NY : Russel Sage Foundation, 2002.
- Антоненко, И. В. Доверие как метаотношение / И. В. Антоненко // Управление системой социальных ценностей личности и общества в мире изменений (краткосрочные

и долговременные горизонты) : материалы междунар. психолог. конгресса. — М.-Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2003. — С. 22–24.

25. Zucker, L. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920 // *Research in Organizational Behavior*. — 1986. — № 8. — P. 53–111.

26. Barber, B. *Logic and Limits of Trust*. — New Brunswick, N.J. : Rutgers University Press, 1983.

27. Dasgupta, P. Trust as Commodity // *Trust: making and breaking cooperative relations* / D. Gambetta (Ed.). — Oxford: Basil Blackwell, 1988. — P. 49–72.

АХТУЛОВ Алексей Леонидович, доктор технических наук, профессор (Россия), действительный член Международной академии авторов научных открытий и изобретений и Академии проблем каче-

ства, почетный работник высшего профессионального образования, профессор кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» Омского государственного университета путей сообщения; профессор кафедры гуманитарных дисциплин Тобольского индустриального института — филиала Тюменского государственного нефтегазового университета.

ГЕГЕДИВШ Ирина Петровна, преподаватель, специалист по учебно-методической работе кафедры гуманитарных дисциплин Тобольского индустриального института — филиала Тюменского государственного нефтегазового университета.
Адрес для переписки: ahtulov-al1949@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 30.04.2014 г.

© А. Л. Ахтулов, И. П. Гегедивш

УДК [65.011+658.62.018]:330.131.52

**А. Л. АХТУЛОВ
Л. Н. АХТУЛОВА
И. Ф. ИВАНОВА
В. Ф. МАЛЫГИНА**

Омский государственный
университет путей сообщений

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА УЛУЧШЕНИЯ

В статье рассмотрены некоторые рекомендации, которые помогут организациям разрабатывать и внедрять собственные методики оценки результативности систем менеджмента качества (СМК), предложена методика определения оценки деятельности организации по выявлению потенциала улучшения. Сформулированы основные задачи по оценке результативности СМК. Рассмотрен выбор критериев оценки деятельности организации по выявлению потенциала улучшения по их значимости.

Ключевые слова: сложная система, процесс, результативность, эффективность, система менеджмента качества, потенциал улучшения.

Одной из важнейших характеристик является конкурентоспособность деятельности организации. С этой целью необходимо иметь представление о таких задачах, как объективная оценка использования и состояния ресурсов, факторы и причины, влияющие на успешную деятельность организации; выявить, измерить и мобилизовать резервы для повышения эффективности хозяйственной деятельности и улучшения финансового состояния; подготовить и обосновать принимаемые управленческие решения.

Таким образом, состояние деятельности организации может определяться следующими характеристиками: финансовой устойчивостью; структурой финансирования и имущественного состояния; ликвидностью и платежеспособностью; имуществом; рентабельностью; технической подготовкой производства; обеспеченностью нормативной документацией, хозяйственным учетом, плановой информацией и отчетностью.

Объективный анализ может быть с использованием комплексной оценки деятельности организации, которая дает возможность правильно определить стратегию, согласовать ее с условиями определенной отрасли, поскольку конкурентоспособность является важнейшим фактором для успешной деятельности и потенциала последующего развития [1].

Конкурентоспособность организации зависит от уровня потенциала *всех направлений ее деятельности*: производственной, организационной, трудовой, маркетинговой, информационной, управленческой, финансовой, экономической, инвестиционной, научно-технической (инновационной) и т.д.

Любую деятельность можно рассматривать как *сложную систему* [2], состоящую из отдельных процессов [3], определяющих одно из направлений деятельности организации [4–7], где каждый процесс, в свою очередь, включает составляющие основного вида деятельности [8].



Рис. 1. Основные тенденции в изменении организационных структур



Рис. 2. Блок-схема представления положения ценностей организации

Таким образом, процесс производства в деятельности организации включает, следующие элементы: средства труда (оборудование, здания, инструменты, и т.д.), технологии производства (в том числе технологическую подготовку производства), производственный процесс, энергетическое обеспечение, техническое и материальное обеспечение и т.п.

А процесс управления включает: планирование, контроль, регулирование и т.д.

Таким образом, деятельность организации представляет собой довольно сложную систему, в которой каждый процесс имеет многочисленные связи как внутри, так и с другими процессами.

При определении потенциала улучшения организации необходимо рассматривать не только систему в целом, но и действие каждого процесса: производственной, организационной, трудовой, экономической, информационной и т.д.

Потенциал организации в целом складывается из совокупности потенциалов отдельных процессов организации. Одним из показателей, наиболее полно отражающим состояние всей системы, т.е. организации, или ее процессов, является показатель — «уровень потенциала» [1].

Основной задачей при определении уровня потенциала является:

— изучение различных состояний всей системы и процессов;

— определение соответствующих действий, которые должны быть направлены на достижение повышения уровня потенциала.

Изначально организационная деятельность рассматривалась [3] как сложная совокупность следующих взаимосвязанных элементов: руководители, структура, информация системы и процедуры, технологические процессы, системы ценностной ориентации.

К такому выводу пришел американский ученый И. Ансофф [1] после рассмотрения эволюции ор-

ганизационных структур и выделения тенденций в их развитии (рис. 1).

Изменение одного из перечисленных элементов не означает еще изменения организации. Изменение организационного потенциала целесообразнее всего начинать с людей. Затем следуют изменение системы ценностей, действующей в организации, перестройка информационных потоков, остальных элементов (рис. 2).

Однако с течением времени, с точностью до наоборот ответил на вопрос «что первично при развитии организации: люди или система ценностей?» А. И. Пригожин, с его точки зрения, в организации всегда первичны ценности, которые в дальнейшем организуют цели [9]. Люди в организации должны присутствовать по определению. Ценности же определяют цели не прямо, а через посредствующее звено — убеждения. Ценности абстрактны, а люди действуют в конкретных и разных условиях, средах, обстоятельствах. У каждой организации есть базовые ценности, т.е. те которые заданы самой природой, без обеспечения которых организация просто разрушается. К таковым можно отнести минимум две: управляемость и ориентация на потребителя. Если обе они не реализованы, фирма уходит с рынка. Наряду с базовыми надо выделить ведущие ценности, т.е. те, которые обеспечивают прогресс фирмы либо на ближнюю, либо на дальнюю перспективу. В отличие от базовых, ведущие ценности становятся предметом выбора. Например [9], инновационность, лидерство, стратегичность и т.п. (рис. 3).

Таким образом, основу организационного потенциала составляет культура организации — совокупность управленческого персонала, системы ценностей, систем и процедур. Но понятие потенциала есть нечто большее, нежели совокупность всех элементов, — он обладает системными свойствами.

Основными системными свойствами являются:

1. Способы подразделения задач. При глубоком подразделении и узкой специализации задач потенциал достигает высокой эффективности, но лишается гибкости. Агрегированные и не жестко определенные задачи повышают возможности творчества в ущерб эффективности.

2. Способы взаимосвязи задач. Разграничение задач способствует функциональной стабильности, их объединение повышает гибкость.

3. Культура организации, общие нормы, ценности, модели действительности, вознаграждения, материальные стимулы. Культура, которая не стремится к переменам, способствует повышению эффективности, но не оставляет простора для гибкости.

4. Структура полномочий внутри функций и между ними, а также способы реализации этих полномочий. Авторитарная структура способствует повышению стабильности и эффективности; разделенные полномочия повышают возможность перемен, но при этом эффективность снижается [10].

Для определения этапов технологии оценки эффективности организационного потенциала представим данное понятие к общему знаменателю, разделив потенциал организации на потенциал ресурсов и организационный потенциал (рис. 4) [1].

Придерживаясь общей теории внедрения положительных изменений организации, в которой указано, что вся работа в организации начинается с развития первого лица организации, выведем общие этапы, не привязанные к конкретной отрасли экономики [11]:

— Подготовительный.

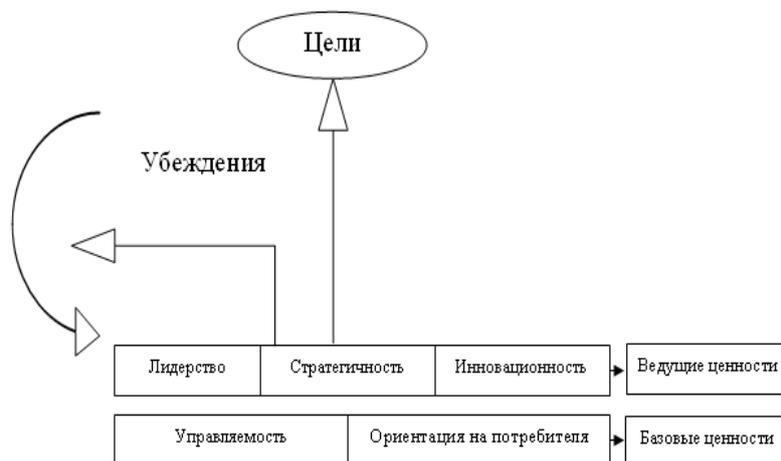


Рис. 3. Блок-схема формирования цели и ценностей организации

- Диагностика организации.
- Анализ полученной информации.
- Признание необходимости проведения работ по оценке эффективности организационного потенциала.
- Планирование работ.
- Проведение работ по оценке потенциала организации.
- Оценка управленческого потенциала (система управления, личностный потенциал руководства, информационная система).
- Оценка организационного климата (организационная культура).
- Оценка потенциала ресурсов (кадровый, рыночный, производственный).
- Подведение итогов оценки эффективности потенциала организации.
- Выработка и принятие решений по развитию организации на основе данных, полученных после оценки потенциала организации.

Раскроем более подробно каждый из этапов оценки потенциала организации, а также опишем возможные методы.

Оценка управленческого потенциала состоит из нескольких разделов. Первый из которых — диагностика управления. Цель — определение управляемости организацией и выявление потенциала развития [12]. Посредством самодиагностики руководителями управленческих ошибок в своей организации, анализа управленческих решений (приказов, распоряжений), наблюдения совещаний и оперативок формируется отчет. В отчете фиксируются взаимосвязи различных управленческих проблем, выявление тех из них, с решения которых следует начинать повышение управляемости. Второй — определение служебных функций подразделений и работников. В результате работы формулируется (переформулируются) должностные функции с учетом идеологии и целей организации. Третий — оценка мотивации персонала. Результатом этой работы будет внедрение динамической системы оценки мотивации, используемой и корректируемой «на ходу», без массированных и дорогостоящих аттестаций. Четвертый — оценка стратегического управления. Результатом этой работы будет текст стратегии организации и действующая система стратегического управления в ней. Пятый — оценка управленческой команды. Результатом будет повышение эффективности стратегических решений и согласованности действий.



Рис. 4. Блок-схема структуры потенциала организации

В результате этой работы организация получит реальное видение о сегодняшнем состоянии управленческого потенциала, способов его реализации в отдельных случаях готовые решения для существующих проблем в управлении.

Таким образом, можно отметить, что успех современных организаций все в большей мере зависит от своевременной работы по оценке эффективности организационного потенциала предприятия. К числу этих условий можно отнести интенсивную конкуренцию, приобретающую глобальный характер, быстрое технологическое развитие, ужесточение требований к интеллекту и потенциалу управленческих кадров, рост их автономии и ответственности.

Потенциал организации является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системностью.

Оценка эффективности организационного потенциала организации формируется на основе всех доступных показателей деятельности организации. В их числе показатели по персоналу, имеющимся ресурсам, производству, управленческому потенциалу, организационной культуре.

На сегодняшний день существует много способов по оценке элементов организационного потенциала для предприятий, действующих на рынке товаров. С большей трудностью при оценке сталкиваются

предприятия сферы услуг. Такой трудностью является, например сложность оценки человеческого потенциала, в нашем случае он играет роль «товара». Тем не менее человеческий потенциал, потенциал организации сферы услуг поддается оценке и может послужить хорошей мотивацией для интенсификации активной деятельности организации с учетом результатов анализа организационного потенциала.

Полученные результаты, выводы и рекомендации могут быть использованы в управлении организациями, осуществляющими консалтинговую деятельность.

В частности, приведенный инструментарий позволит решить ряд задач в организации, где основой для принятия решений будет понимание уровня эффективности организационного потенциала.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Петрова А. Н. — СПб. : Питер, 2009. — 344 с.
2. Ахтулов, А. Л. Методика оценки качества процессов проектирования сложных технических устройств / А. Л. Ахтулов, А. В. Леонова, Л. Н. Ахтулова, // Омский научный вестник. — 2013. — № 3 (123). — С. 87–91.
3. Ахтулов, А. Л. Измерение результативности системы менеджмента качества как инструмент совершенствования деятельности организации / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, А. Ю. Мустакова, С. Т. Ташмагамбетова // Омский научный вестник. — 2013. — № 1(117). — С. 132–136.
4. Ахтулов, А. Л. Особенности разработки руководства по качеству для органа местного самоуправления / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, А. Ю. Кривун // Омский научный вестник. — 2013. — № 3 (119). — С. 56–58.
5. Ахтулов, А. Л. Система менеджмента качества как основа конкурентоспособности коммерческого банка / А. Л. Ахтулов, Е. Ю. Бирюкова // Вестник Ижевского государственного технического университета. — 2009. — № 4 (44). — С. 78–79.
6. Ахтулов, А. Л. Логистический аутсорсинг как основное направление обеспечения качества процесса цепей поставок в деятельности организации / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, Н. А. Чанчибадзе, С. В. Лумпова // Омский научный вестник. — 2013. — № 2 (116). — С. 61–63.
7. Ахтулова Л. Н. Управление несоответствиями в серийных технологических процессах промышленного предприятия / Л. Н. Ахтулова, О. В. Дежурова, Д. А. Грюнер // Омский научный вестник. — 2009. — № 3 (83). — С. 149–153.

8. Ахтулова Л. Н. Идентификация процессов системы менеджмента качества промышленного предприятия / Л. Н. Ахтулова, А. М. Суртаев // Омский научный вестник. — 2009. — № 1 (75). — С. 84–86.

9. Питерс, Т. В поисках эффективного управления. (Опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен ; пер. с англ. ; общ. ред. Л. И. Евенко. — М. : Прогресс, 1986. — 424 с.

10. Пригожин, А. И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А. И. Пригожин. — М. : Дело АНХ, 2010. — 432 с.

11. Ахтулов, А. Л. Использование карт потока создания ценности как средство постоянного улучшения деятельности организации / А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, Т. И. Стадольская // Омский научный вестник. — 2013. — № 5 (122). — С. 40–46.

12. Ахтулова Л. Н. Алгоритм прогнозирования несоответствий в модели улучшения качества серийных процессов производства / Л. Н. Ахтулова, О. В. Дежурова // Омский научный вестник. — 2010. — № 1 (87). — С. 105–109.

АХТУЛОВ Алексей Леонидович, доктор технических наук, профессор (Россия), действительный член Международной академии авторов научных открытий и изобретений и Академии проблем качества, почетный работник высшего профессионального образования, профессор кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» Омского государственного университета путей сообщения; профессор кафедры гуманитарных дисциплин Тобольского индустриального института — филиала Тюменского государственного нефтегазового университета.

АХТУЛОВА Людмила Николаевна, кандидат технических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Экономика транспорта, логистика и управление качеством» Омского государственного университета путей сообщения.

ИВАНОВА Ирина Фёдоровна, аспирантка кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» Омского государственного университета путей сообщения.

МАЛЫГИНА Вера Фёдоровна, аспирантка кафедры «Вагоны и вагонное хозяйство» Омского государственного университета путей сообщения. Адрес для переписки: ahtulov-al1949@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 08.05.2014 г.

© А. Л. Ахтулов, Л. Н. Ахтулова, И. Ф. Иванова, В. Ф. Малыгина

Книжная полка

ББК 60.5/Б93

Буторина, Е. В. История социальной работы : учеб. электрон. изд. локального распространения : конспект лекций / Е. В. Буторина, Г. М. Малеева, В. А. Филатов ; ОмГТУ. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).

Последовательно и логично раскрывается тематика курса «История социальной работы». Материал изложен в полном соответствии с требованиями образовательного стандарта вуза, учебного плана кафедры и рабочей программы дисциплины. Конспект лекций может быть полезным для студентов заочного и дистанционного обучения специальности 040101 «Социальная работа».

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СЕКТОРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проведен сравнительный анализ состояния малого и среднего бизнеса в России и в г. Омске, показаны основные тенденции в изменении структуры предпринимательской деятельности и численности субъектов малого и среднего предпринимательства; рассмотрены роль малого и среднего бизнеса в условиях формирования инновационной экономики, проблемы и перспективы его развития.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, приоритетные виды деятельности, структура предпринимательской деятельности.

Предпринимательство является одним из важнейших факторов успешного развития национальных экономик. Малое и среднее предпринимательство способствует укреплению экономического и инновационного потенциала, росту благосостояния населения и авторитета страны в мире, обеспечивая решение возникающих социально-экономических и научно-технических проблем. В нашей стране возникла достаточно сложная ситуация, связанная с развитием в последнее время малого и среднего бизнеса, хотя принят Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», реализуются долгосрочные целевые программы развития предпринимательства во многих субъектах Российской Федерации и другие меры.

В настоящее время в связи с усилением роли инновационных процессов и сегментацией спроса существенно меняются условия и приоритеты предпринимательской деятельности, трансформируются профессиональные предпочтения субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — СМСП), мотивы побуждений к предпринимательской деятельности и факторы выбора сферы деятельности. Потребности повышения роли малого и среднего бизнеса в осуществлении модернизационных изменений российской экономики обуславливают необходимость перехода его от модели выживания к модели устойчивого и динамичного развития, ориентированной на активизацию инновационных и инвестиционных процессов. Поэтому важным становится рассмотрение проблемы, связанной с выявлением приоритетных для субъектов малого и среднего предпринимательства видов деятельности на перспективу и формированием адекватных механизмов поддержки стратегически значимых видов деятельности.

В последнее десятилетие в результате глубоких научно-технических и социально-экономических

перемен, существенно снизивших значимость крупномасштабных предприятий, во многих странах наблюдается динамичный рост числа малых и средних предприятий, повышается роль данного сектора в инновационном развитии национальных экономик, меняющая его масштабы, функции и степень значимости разных видов экономической деятельности. Происходящие изменения в сфере малого и среднего бизнеса во многом обуславливаются и тем обстоятельством, что национальные власти рассматривают его как катализатор научно-технического и социально-экономического развития и реализуют обширные и весьма эффективные программы государственной поддержки. Мировой опыт убедительно свидетельствует о том, что при разработке государственных программ, ориентированных на успешное развитие массовых форм предпринимательства [1, 2], во-первых, следует отказаться от представлений, абсолютизирующих роль автоматизма действия рыночных механизмов и возможности спонтанных процессов создавать конкурентоспособные предпринимательские структуры без формирования соответствующих институционально-технологических предпосылок; во-вторых, важно учитывать, что вопреки упрощенным стандартным объяснениям поведения субъектов малого и среднего бизнеса, основанных на моделях атомистических агентах, действующих в высококонкурентной среде, в реальной хозяйственной жизни действия данных субъектов складываются под влиянием сложного сочетания вертикальных и горизонтальных связей и неопределенности изменений деловой среды. Ориентируясь на получения наибольшей выгоды, предприниматели в зависимости от социально-экономических и политических условий могут выбрать самые разные стратегии поведения, в том числе и общественно-расточительные, что, в свою очередь, способствует появлению различных типов предпринимательства и весьма разнообразных соотношений позитивных и негативных

эффектов интеграции малого и среднего бизнеса в национальную экономику [3].

Состояние малого и среднего бизнеса в России и в г. Омске: сравнительный анализ. В секторе малого и среднего бизнеса нашей страны на протяжении последних двух десятилетий складывались весьма противоречивые процессы. В условиях радикально-рыночных реформ в 1990-х гг. и глубокого трансформационного склада малый бизнес своей кульминации в развитии достиг в 1995 г. За 1996–2000 гг. численность занятых в малом бизнесе сократилась с 8,9 до 6,6 млн чел. или на четверть, а число малых предприятий сохранилось на прежнем уровне. В 2000-е гг., несмотря на декларирование задачи создания благоприятных условий для деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, ее трансформация во многом обуславливалась формированием механизмов восстановительного роста национальной экономики в рамках ресурсно-экспортной модели и выбором приоритетов финансово-экономической, структурной и инновационной политики, связанной с реализацией данной модели, с высоким уровнем барьеров и предпринимательских рисков, значительно затрудняющих диверсификацию деятельности и развитие конкурентных преимуществ российских предприятий. В малом бизнесе лишь в предкризисном 2007 г. число предприятий достигло 1,1 млн единиц, а численность занятых — 9,2 млн чел.; и тем самым были превышены показатели 1995 г.

При этом за 2000–2010 гг. число малых предприятий увеличилось в 2,1 раза, численность занятых — в 1,5 раза, за 2005–2010 гг., соответственно, в 1,8 раза и в 1,3 раза, вклад малого бизнеса в производство валового внутреннего продукта (ВВП) за последние пять лет возрос почти в 2 раза. Вместе с тем количественные, качественные и структурные изменения в секторе малого и среднего бизнеса оказались недостаточными, чтобы реализовать значительные возможности для расширения производства и обновления его технологической структуры в условиях стремительного роста внутреннего спроса.

В 2010 г. было проведено сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, данные которого позволили идентифицировать предприятия по категориям микропредприятия, малые и средние предприятия. Большинство хозяйствующих субъектов по масштабам деятельности явились субъектами малого предпринимательства. При этом совокупность малых предприятий — юридических лиц на 87% составляли микропредприятия. Большая часть индивидуальных предпринимателей также явились субъектами малого бизнеса, 98 % общего количества индивидуальных предпринимателей — малых предприятий представлено микропредприятиями [4].

Статистическое наблюдение показало, что на территории страны зарегистрировано почти 1,7 млн юридических лиц и 3 млн индивидуальных предпринимателей, то есть более 4,5 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, из них 36,3 % организации и 63,7 % индивидуальные предприниматели. Проанализировав распределение малого и среднего бизнеса по видам деятельности (табл. 1), можно сделать вывод, что больше половины индивидуальных предпринимателей осуществляет деятельность в сфере торговли, около трети предоставляет различные услуги. В сфере услуг наиболее распространенными видами деятельности являются ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, операции с недвижимым имуществом, транспортная деятельность; 13,2 % индивидуальных предпринимателей занимаются промышленным производством. На все остальные виды деятельности приходится меньшая доля в структуре деятельности индивидуальных предпринимателей. При этом большая часть предпринимателей, осуществляющих деятельность в области торговли, занимаются розничной торговлей (44,4 % предпринимателей).

Что касается юридических лиц, то большая часть организаций занимается, так же как и индивидуальные предприниматели, торговлей (около 40 %),

Таблица 1
Распределение СМСП, зарегистрированных в России и в г. Омске, по видам экономической деятельности*

	Количество индивидуальных предпринимателей				Количество организаций			
	в России (2010 г.)	Доля, %	в Омске (2013 г.)	Доля, %	в России (2010 г.)	Доля, %	в Омске (2013 г.)	Доля, %
Всего	2927488	100,0	32979	100,0	1669439	100,0	32796	100,0
из них:								
Промышленность	384601	13,2	2527	7,7	248234	14,8	3648	11,1
Строительство	82457	2,8	842	2,6	185154	11,1	4048	12,3
Торговля	1546628	52,8	18167	55,1	638824	38,3	13103	40,0
в том числе:								
оптовая торговля	131589	4,5	3078	9,3	388878	23,3	9602	29,3
розничная торговля	1299525	44,4	13615	41,3	191405	11,5	2390	7,3
прочая торговля	115514	3,9	1474	4,5	58541	3,5	1111	3,4
Общественное питание и гостиницы	48206	1,6	696	2,1	48044	2,9	650	2,0
Образование	16569	0,6	182	0,6	5007	0,3	106	0,3
Прочие услуги	849027	29,0	10564	32,0	544176	32,6	11288	34,4

* Составлено по [4, 5].

около трети организаций предоставляют различные услуги. Промышленность и строительство находятся на примерно одном уровне в структуре видов деятельности организаций (14,8 % и 11,1 % соответственно). Две трети юридических лиц сферы торговли осуществляют оптовую продажу, розничной же торговлей занимается треть индивидуальных предпринимателей.

Направления развития и структурные изменения, характерные для малого и среднего бизнеса России, во многом соответствуют тенденциям, наблюдаемым в развитых странах, где СМСП осуществляют деятельность в сфере строительства, легкой промышленности и оказания различных услуг. Основой малого и среднего бизнеса является предоставление торговых, транспортных, коммуникационных, финансовых, туристических и других услуг, которые предоставляют рабочие места для большей части населения страны. В производстве автомобилей и технической продукции большую долю занимают наукоемкие компании и крупные концерны [6].

Преобладание именно этих направлений деятельности в структуре функционирования малого и среднего бизнеса объясняется тем, что спрос на различные бытовые и персональные услуги, сформированный населением, постоянно остается неудовлетворенным. Осуществлению выше перечисленных видов деятельности способствует сложившийся бизнес-климат. Ограниченность в количестве персонала на предприятиях малого и среднего бизнеса, низкая доступность финансовых ресурсов, конкуренция со стороны крупных компаний препятствуют развитию ресурсоемких, трудоемких и наукоемких предприятий в числе СМСП. Негативное влияние на развитие бизнеса оказывает также низкая доступность производственных помещений. Поэтому малый и средний бизнес часто ориентируется на посредническую деятельность, а не на производство. При этом, поскольку в условиях рыночной экономики число посредников постоянно растет, а качество продукции СМСП, не являясь производителями, изменить не могут, то они стремятся совершенствовать сервис или снижать цену.

В конце 2013 г. в г. Омске было зарегистрировано более 65 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 33 тыс. индивидуальных предпринимателей и почти столько же организаций. В по-

следнее время увеличилось количество юридических лиц. В расчете на 1000 человек населения в Омске приходится 28 малых и средних предприятий — юридических лиц и 28 индивидуальных предпринимателей. В среднем по России этот показатель составляет 12 юридических лиц, что в 2,3 раза меньше, и 20 индивидуальных предпринимателей, что почти в 1,5 раза меньше. Распределение индивидуальных предпринимателей и организаций в 2013 г. по видам экономической деятельности в г. Омске было примерно таким, что и в стране. При этом необходимо отметить, что за 3 года структура предпринимательской деятельности в целом не изменилась.

В сложившейся структуре видов деятельности индивидуальных предпринимателей лидирующими направлениями являются розничная торговля (41,3 %) и предоставление прочих услуг (32,0 %). Сфера торговли и предоставления различных персональных услуг для индивидуальных предпринимателей остается более привлекательной и доступной.

В структуре видов экономической деятельности организаций преобладает предоставление прочих услуг (34,4 %) и оптовая торговля (29,3 %), розничная торговля составляет 7,3 %. По сравнению с индивидуальными предпринимателями у организаций, как и в целом по стране, выделяются трудоемкие виды деятельности — строительство (12,3 %) и промышленность (11,1 %). Сфера торговли по-прежнему остается ведущим видом деятельности как среди индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц. Это направление деятельности обеспечивает наибольшее количество рабочих мест, число занятых в торговле составляет около трети общего числа занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Для успешной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса важным является формирование необходимой инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Существенную роль играет созданное в г. Омске в 2010 г. Казенное учреждение г. Омска «Центр поддержки предпринимательства», созданное Администрацией города Омска в целях содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Оказывая консультации, специалисты Центра поддержки предпринимательства помогают начинающим предпринимателям правильно подготовить необходимый пакет документов для прохождения

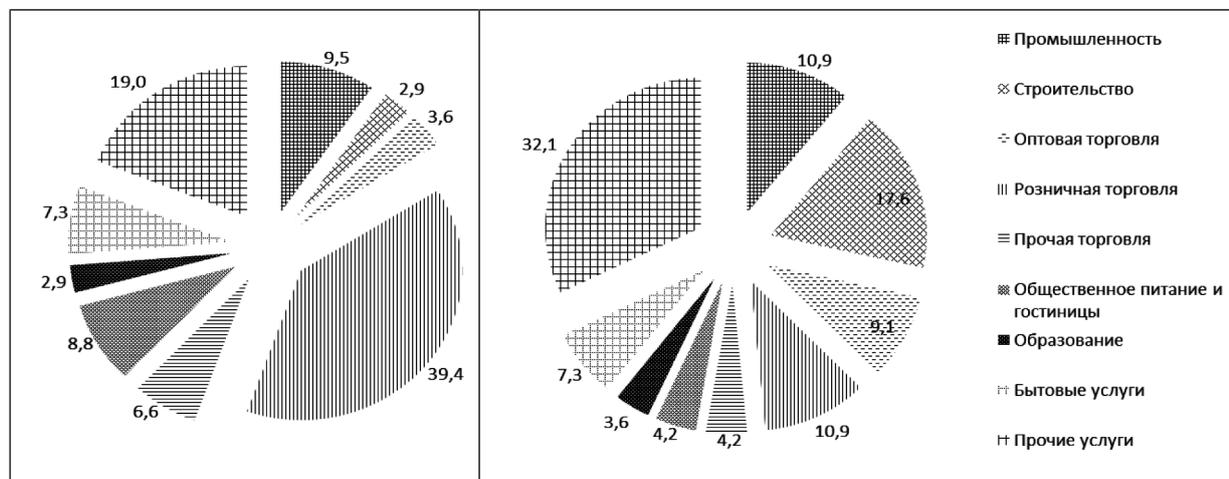


Рис. 1. Распределение индивидуальных предпринимателей (слева) и юридических лиц (справа), которым оказаны консультации Центром поддержки предпринимательства по подготовке пакета документов для государственной регистрации по видам экономической деятельности

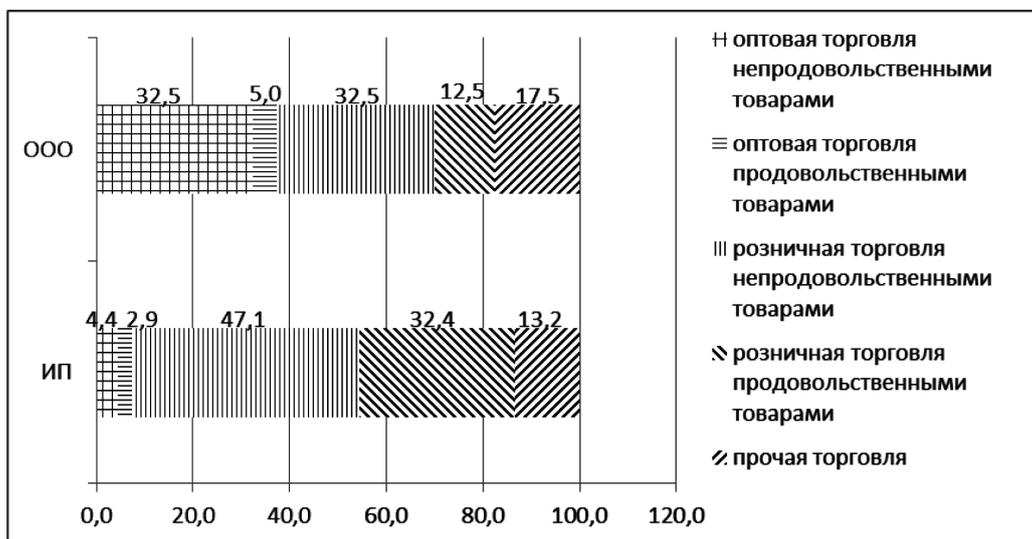


Рис. 2. Распределение индивидуальных предпринимателей и организаций сферы торговли, которым оказаны консультации Центром поддержки предпринимательства по подготовке пакета документов для государственной регистрации

государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица. За 2013 г. Центром поддержки предпринимательства оказана помощь в подготовке пакета документов для государственной регистрации 302-м СМСП, из них 137 индивидуальных предпринимателей и 165 организаций. Их распределение соответствовало разделению индивидуальных предпринимателей и организаций по видам деятельности в г. Омске. В структуре видов экономической деятельности (рис. 1) индивидуальных предпринимателей ведущее место занимают розничная торговля (39,4 %) и прочие услуги (19 %). В структуре видов экономической деятельности организаций, как и в целом по городу Омску, преобладают прочие услуги (32,1 %) и строительство (17,6 %). Также в распределении организаций по видам деятельности выделяется промышленность (10,9 %) и торговля (розничная — 10,9 % и оптовая — 9,1 %).

В сфере торговли (рис. 2) у организаций преобладает оптовая и розничная торговля непродовольственными товарами (по 32,5 %), у индивидуальных предпринимателей тоже преобладает розничная торговля непродовольственными товарами (47,1 %). Однако продовольственные товары также занимают значительную долю в розничной торговле индивидуальных предпринимателей (32,4 %).

Повышение роли малого и среднего бизнеса. Проблемы и перспективы его развития. Малый и средний бизнес играет большую роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, насыщение рынка товарами необходимого качества, ускорение научно-технического прогресса и создание дополнительных рабочих мест, а также решение многих социальных и политических проблем. Малые и средние предприятия расширяют сферу приложения труда, создают новые рынки и новые возможности для трудоустройства и предпринимательской деятельности населения, использования свободных производственных мощностей. Так, в организациях малого предпринимательства Омской области занято почти 100 тыс. чел. (16 % от трудоустроенного населения региона), их оборот составил более 150 млрд руб. (13 % общего оборота хозяйствующих субъектов), оказано почти на 9 млрд руб. платных услуг (14 % общего объема платных услуг населению).

Малые и средние предприятия дают толчок развитию крупных предприятий и во взаимодействии с ними создают значительный эффект как для себя, так и для экономики в целом. Несмотря на то что малые предприятия более восприимчивы к изменениям хозяйственной конъюнктуры, изменению нормы прибыли, их развитие при преодолении кризиса служит важным средством оздоровления экономики [6]. Важно отметить, что российский малый бизнес показал способности, свойственные малому предпринимательству, гибкой адаптации к кризисным процессам. Так, за 2007–2011 гг. вклад малого бизнеса в производство ВВП увеличился с 16,0 до 24,8 %, или в 1,6 раза; число малых предприятий возросло с 1137,4 до 1836,4 тыс., или в 1,6 раза.

Происходящие структурные изменения в экономике ведущих стран, вызванные все возрастающей ролью малого и среднего предпринимательства, определяются наличием у него конкурентных преимуществ в тех сферах и видах хозяйственной деятельности, где утрачивает свою значимость эффект экономии на масштабах производства продукции и размере предприятий, но важным становится гибкость и скорость адаптации к меняющейся среде и дифференцирующемуся спросу. Малый и средний бизнес способен быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, и достаточно быстро окупаться, создавая атмосферу конкуренции, среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. В настоящее время малый и средний бизнес в большей степени представлен в сфере торговли, строительства и оказания различных услуг, так как эти направления деятельности пользуются у населения большим спросом, который должен быть удовлетворен в полном объеме с возможностью выбора для покупателя. Поскольку происходит дифференциация спроса и предложения, именно малое и среднее производство приводит к многообразию выбора и специализации производства [3, 6].

Малый и средний бизнес в нашей стране развивается там, где не требуется значительных капитальных затрат, где нет больших объемов производства и кооперации работников. Он, обладая гибкостью, закрывает те отрасли, где невыгодно работать крупным производствам, где проще приспособиться

к местным рынкам и запросам населения, где достаточно небольшое производство продукции. Кроме того, наряду с выполнением традиционных функций для СМСП в современных условиях особую значимость приобретает активное формирование новых, связанных с теми направлениями их развития, которые обеспечивают превращение малого и среднего бизнеса в ключевой фактор инновационной модернизации экономики. При этом многие субъекты малого и среднего предпринимательства становятся участниками и членами инновационных сетей и кластеров, а также технопарков, в настоящее время являющихся важнейшими элементами инфраструктуры инновационной экономики. Высокий уровень развития малого и среднего предпринимательства является необходимым условием успешного перехода к инновационной экономике.

Проведенный анализ показывает, что как в масштабах страны, так и в Омском регионе со стороны индивидуальных предпринимателей и юридических лиц приоритет в настоящее время отдается торговле, предоставлению различных видов услуг. Кроме того, для организаций привлекательными являются также сфера строительства и промышленности. Привлекательность этих сфер объясняется разными причинами и факторами. Интерес к сфере торговли со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства объясняется зачастую относительно низкими первоначальными затратами, доступностью при небольшом количестве наемных работников. Сфера услуг привлекает предпринимателей при наличии уникальной идеи. Среди предпринимателей, занятых в строительной сфере, важнейшим фактором является высокий уровень рентабельности. Для предприятий промышленности актуальным является низкий уровень конкуренции, что привлекает многих субъектов малого и среднего предпринимательства при расширении бизнеса, выходе на новые рынки, развитии новых направлений деятельности.

При разработке программ поддержки малого и среднего бизнеса важно ориентироваться на получение наибольшего позитивного эффекта от его интеграции в экономику с учетом прямого и косвенного результатов. Сложившаяся институциональная и технологическая среда способствует тому, что на протяжении многих лет в осуществляемых субъектами малого и среднего предпринимательства видах деятельности накапливается структурный перекос. В сфере промышленности задействовано лишь около 10 % субъектов малого и среднего предпринимательства, низкой остается их инновационная и инвестиционная активность. Разрабатываемые мероприятия и программы развития субъектов малого и среднего бизнеса важно ориентировать не только на увеличение количественных показателей, но также и на улучшение качественных и структурных параметров их деятельности — создание высокопроизводительных рабочих мест, преодоление отставания от развитых стран в уровне производительности труда [7]. Для осуществления позитивных структурных изменений в секторе малого и среднего бизнеса следует создать необходимые условия для его активного проникновения в высокотехнологические отрасли, такие как машиностроение, приборостроение и микроэлектроника, развития инновационно-технологического предпринимательства и роста инновационно-интеллектуальной составляющей СМСП. Вместе с тем при определении приоритетных видов деятельно-

сти и приоритетов государственной поддержки необходимо учитывать особенности и потребности отдельно взятого региона (социальные задачи, экологическую ситуацию, развитость инфраструктуры, внедрение инноваций).

В среднесрочной перспективе особую значимость приобретает развитие и реализация конкурентных преимуществ малого и среднего бизнеса за счет масштабного и успешного заимствования зарубежных передовых технологий и обеспечение массового импортозамещения [8]. При этом требуется в полной мере использовать преимущества, свойственные малому и среднему бизнесу, — гибкость и высокая скорость внедрения и освоение новых технологий благодаря более простой системе управления, преобладанию горизонтальных связей в структуре управления и оперативности принятия управленческих решений; низкие издержки за счет узкой специализации, ускоренных темпов разработки и внедрения НИОКР, применения гибких технологий, оптимального использования производственных фондов: сокращение транзакционных издержек и формирование инновационно-синергетического эффекта при взаимодействии с крупным бизнесом в результате применения механизмов субконтракта, аутсорсинга, франчайзинга [3, 6].

Для большинства предпринимателей наиболее важными при выборе направлений деятельности являются такие критерии, как экономический потенциал роста отрасли, уровень конкуренции и обеспеченности населения определенной группой товаров и услуг; потенциал с точки зрения стратегии инновационного развития региона. Перспективными видами деятельности также являются экологическая сфера, предполагающая как переработку отходов, так и проведение мероприятий по энергосбережению; социальная сфера — медицинские услуги, развитие образования (с применением различных новейших информационных технологий, дистанционных форм обучения), создание групп дневного времяпрепровождения детей; агробизнес с производством натуральных экологически чистых продуктов; доставка. Эти виды деятельности выделяются как приоритетные и при предоставлении финансовой поддержки в Омском регионе. Вместе с тем следует обратить внимание на то обстоятельство, что в современных условиях в развитых странах в 5–10 раз больше, чем в России, задействовано малого и среднего бизнеса в сфере интеллектуальных услуг, в котором производительность труда в 2–3 раза выше, чем при оказании стандартных услуг. В связи с этим актуальным является развитие деятельности, направленной на обслуживание бизнеса, предприятий инфраструктуры, предоставляющих информационные, логистические, юридические, бухгалтерские, финансовые, маркетинговые услуги.

В рейтинге наиболее серьезных препятствий развитию малого и среднего бизнеса одно из ведущих мест занимает в настоящее время проблема квалифицированного персонала, для производителей фирм — это дефицит должным образом подготовленных инженеров и технических работников. Важным является и организация бизнес-программ для предпринимателей с учетом динамично меняющейся деловой среды, которым приходится сталкиваться с различными проблемами и разрабатывать различные мероприятия, способствующие укреплению своих позиций на рынке, которые не нарушали бы при этом предпринимательской этики.

Для формирования деловой среды, благоприятствующей позитивным структурным переменам, следует оптимизировать налоговую нагрузку на малый и средний бизнес, избыточный уровень которой остается одним из основных факторов формирования теневой экономики, в которой, по официальным данным, производится 16 % ВВП, а по оценкам экспертов — в 2 раза больше. Как свидетельствует 2013 г., недостаточно продуманные решения в сфере малого и среднего бизнеса чреватые весьма значительными негативными последствиями. Так, в Омске в 2013 г. произошло сокращение количества СМСП почти на 9 %, в основном за счет прекращения предпринимательской деятельности более чем 7 тыс. индивидуальных предпринимателей в связи с повышением размера фиксированных платежей, подлежащих уплате во внебюджетные фонды. Часть индивидуальных предпринимателей сменила организационно-правовую форму и зарегистрировалась в качестве юридического лица. Предпочтительной организационно-правовой формой стало общество с ограниченной ответственностью, которое является наиболее простым с точки зрения ведения отчетности, условий учреждения и ликвидации, распределения ответственности [7]. При этом многие предприниматели перешли в теневую экономику.

В целях повышения эффективности использования ресурсов, направленных на реализацию программ развития малого и среднего бизнеса, требуется перераспределить полномочия между федеральными, региональными и местными органами власти в пользу территорий, поскольку именно на этом уровне непосредственно решающие жизненно важные проблемы. Для успешного развития конкурентных преимуществ малого и среднего бизнеса важным является устранение блокировок и административных барьеров, способствующих получению монопольной, административной и коррупционных видов ренты, создание необходимой предпринимательской инфраструктуры и активная деятельность регионов по формированию инновационно-инвестиционной привлекательности.

Выводы. Мировой опыт свидетельствует об особой роли малых и средних предприятий в формировании механизмов успешного развития национальных экономик. Они являются гарантами гибкости и динамичности экономики. Деятельность малых и средних предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем на местах. Субъекты малого и среднего предпринимательства является важным элементом развития российской экономики страны, однако потенциал малого и среднего бизнеса на сегодняшний день реализуется не в полном объеме. Глобализация экономики и возрастание значимости инновационных процессов порождают существенные структурные изменения в секторе малого и среднего бизнеса, способствующие развитию и реализации его конкурентных преимуществ. В данных условиях выявление приоритетных сфер деятельности

необходимо для придания развитию малого и среднего предпринимательства желаемой направленности, для повышения результативности оказываемой государственной поддержки и формирования эффективной инфраструктуры поддержки. При этом, поскольку существует множество возможностей для расширения и развития бизнеса, будущие и действующие предприниматели, учитывая сложившуюся структуру предпринимательской деятельности и перспективные направления ее развития, могут определить для себя оптимальный вид деятельности, исходя из уровня конкуренции, первоначального капитала, рентабельности и других факторов.

Библиографический список

1. Бирюков, В. В. Развитие предпринимательства и хозяйственные изменения в российской промышленности : моногр. / В. В. Бирюков, В. В. Бирюкова. — Омск : СибАДИ, 2010. — 260 с.
2. Бирюков, В. В. Институты и институционально-эволюционная парадигма развития малого предпринимательства / В. В. Бирюков, Е. В. Романенко // Омский научный вестник. — 2012. — № 1 (105). — С. 34–37.
3. Плосконосова, В. П. Деловая среда развития малого предпринимательства и формирование предпринимательской ренты / В. П. Плосконосова, Е. В. Романенко // Вестник СибАДИ. — 2012. — № 1. — С. 116–120.
4. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год. Т. 1. Юридические лица и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. — М. : Статистика России, 2012. — 136 с.
5. Об итогах сплошного наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства (по итогам 2010 года) в городе Омске / Официальный портал Администрации города Омска [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.admomsk.ru/web/guest/progress/enterprise/business> (дата обращения: 08.02.2014).
6. Романенко, Е. В. Особенности развития и взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса / Е. В. Романенко // Вестник СибАДИ. — 2011. — № 3. — С. 60–65.
7. Бирюков, В. В. Производительность хозяйственных систем и модернизация промышленного производства / В. В. Бирюков // Вестник СибАДИ. — 2012. — № 1. — С. 84–88.
8. Бирюков, В. В. Модернизация промышленности и выбор инновационной стратегии развития предприятий / В. В. Бирюков // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. — 2013. — № 3. — С. 94–99.

БИРЮКОВ Виталий Васильевич, доктор экономических наук, профессор (Россия), проректор по научной работе.

СОЛОВЬЕВА Елена Александровна, аспирантка кафедры общей экономики и права.
Адрес для переписки: solo2690@mail.ru

Статья поступила в редакцию 24.04.2014 г.

© В. В. Бирюков, Е. А. Соловьева

ИНТЕГРАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В статье освещается опыт отраслевой интеграции и проводится изучение основных тенденций интеграционного сотрудничества, которые рассматриваются нами как базовая основа для выработки и реализации стратегии долгосрочного развития экономики. Отмечается роль государства и бизнеса в формировании таких основ, а также то, что стратегия долгосрочного развития экономики должна предусматривать сочетание интересов и компетенций бизнеса и государства.

Ключевые слова: стратегия долгосрочного развития, интеграция, государственно-частное партнерство, мезо-уровень экономической системы, стратегический альянс, Омская область.

Вопросам устойчивого развития экономики посвящено много исследований, предлагающих различные пути реализации государством задач эффективного использования ресурсов, технологий и научного потенциала субъектов российской экономики. С планово-индикативной точки зрения, постановка и практическое решение задачи удвоения ВВП, поставленной в начале 2000-х годов Президентом РФ^{1,2}, сделали актуальной выработку стратегии и эффективных механизмов устойчивого развития экономики России. В этом ключе, академик Н. Моисеев, охарактеризовал понятие «устойчивое развитие» [1] как «стратегию» перехода экономики и общества в целом к заданным целевым показателям.

Одним из главных базисов решения рассматриваемой проблемы мы считаем наличие стратегии долгосрочного развития, подразумевающей эффективную работу национальной инвестиционной системы, способной обеспечить перераспределение капитала в развитие новых производств и опирающейся на внутренние источники кредита. Для формирования и эффективной реализации данной стратегии необходимо [2, с. 8]:

- создание системы стратегического планирования, способной выявлять перспективные направления экономического роста, а также направлять деятельность государственных институтов развития на их реализацию;
- обеспечение необходимых условий для опережающего роста нового технологического уклада макроэкономических условий;
- формирование институтов финансирования проектов создания и развития производственно-технологических комплексов нового технологического уклада и сфер потребления их продукции.

Учитывая обозначенные определения, авторы статьи рассматривают интеграцию как одну из основных составляющих стратегического развития экономики. В этой связи на макроуровне интеграция понимается как взаимодействие и взаимоприспособление национальных хозяйств разных

стран, ведущая к их постепенному экономическому слиянию.

В данной же статье приоритетное внимание мы уделяем интеграционным процессам, происходящим на мезо- и микроуровнях экономической системы. В первую очередь мы остановимся на таких формах взаимодействия при реализации стратегии устойчивого развития экономики, которые позволяют гармонично сочетать интересы и компетенции бизнеса и государства. Надо заметить, что исследования механизмов координации субъектов рынка на мезоэкономическом уровне (работы Д. Львова, Г. Клейнера, С. Авдашевой, Н. Тренева, Е. Драчевой, и других известных экономистов) проводятся достаточно давно. Вместе с тем возрастает интерес к формам взаимодействия государства и бизнеса, а также к эффективности механизма такого сотрудничества. В современных условиях построение интегрированных рыночных структур (далее — ИРС) представляется авторам необходимым условием устойчивого развития отечественной экономики через совершенствование инфраструктуры рыночной среды [3]. Среди основных задач, которые необходимо решить в этом направлении, мы выделяем:

- построение эффективной системы управления межорганизационными связями в рамках рыночных существующих и вновь создаваемых структур;
- создание эффективных механизмов долгосрочного планирования и координации политики, укрепляющей доверие интегрируемых субъектов рынка на уровне отдельных отраслей и экономики в целом.

Важным условием эффективной интеграции является создание системы хозяйственно-договорной деятельности предприятий, обеспечивающей надёжность поставок и соблюдение контрактных обязательств. По мнению авторов, вариантами решений могут стать такие формы интеграции, как государственно-частное партнерство (далее ГЧП) и стратегические альянсы. Обычно ГЧП создается в таких стратегически и социально значимых

отраслях, где государство традиционно считается монополистом [4]. Для государства такая форма партнёрства рассматривается как способ привлечения частного капитала к финансированию и управлению государственной собственностью, для бизнеса — способ получения прибыли на объектах государственной собственности.

В современных условиях наблюдается активизация ГЧП, от него ожидается увеличение частных капиталовложений, эффективного перераспределения хозяйственных рисков между государством и частными инвесторами, защиты потребителей от роста налогового бремени. Проиллюстрируем данное утверждение нашими наблюдениями: например, в законе о федеральной контрактной системе [5] есть положение, регламентирующее взаимодействие субъектов малого бизнеса, крупных вертикально-интегрированных структур и госкорпораций в области вооружений и военной техники на условиях ГЧП³. Полагаем, рыночные преобразования динамичного развивающегося в научно-техническом отношении оборонно-промышленного комплекса (ОПК) РФ обусловили формирование ИРС. Началом развития интеграционных процессов стала федеральная целевая программа 2002 года «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса» [6]. В дальнейшем решались проблемы по созданию эффективной организационной структуры управления ИРС и экономического согласования интересов предприятий и подразделений, повышение квалификации и трудовой мотивации занятых работников. Достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий внутри ИРС, создание современного корпоративного управления было направлено на обеспечение инвестиционной привлекательности предприятий ИРС, в частности, привлечение внебюджетных инвестиций для финансирования программ создания новых образцов продукции. В этой связи Правительство РФ предусмотрело в Федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014–2015 гг. государственные гарантии на реализацию проектов ФЦП ОПК до 2020 г. через кредиты на сумму 31,5 млрд руб. и субсидии в размере 441,6 млн руб. Кроме того, федеральный бюджет субсидирует субъектам ОПК часть затрат на уплату процентов по кредитам российских кредитных организаций и ГК «Внешэкономбанк». На это в 2013 г. и плановом периоде 2014–2015 гг. в федеральном бюджете предусмотрены ещё 3 млрд руб.

По прогнозам Правительства РФ, в 2013–2015 гг. темп развития ОПК прогнозируется на уровне 10 %, а прирост производительности труда уже в этом году должен составить порядка 20 %. На прошедшей 20.03.2013 г. Военно-промышленной конференции⁴, глава Правительства РФ Д. Медведев, отметил что к 2020 г. доля новой техники должна составить 70 %, и производить их должны российские предприятия⁵. Для этого необходимо также совершенствование нормативно-правового обеспечения, решения имущественно-правовых аспектов выбора оптимальной организационно-правовой формы головной компании и участников ИРС, а также решения вопроса о структуре их собственности (уставного капитала).

В качестве примера реализации эффективных интеграционных схем и механизмов можно привести создание концерна «РТИ — системы», который акционирован частным капиталом и при этом интегрирован в глубокую промышленную коопера-

цию по созданию систем ПВО и ПРО. Другой пример — концерн НПО «Ангстрем» (г. Зеленоград, Московская обл.), являющийся флагманом российской микроэлектроники и одним из крупнейших производителей интегральных схем в России, странах СНГ и Восточной Европы. Являясь в настоящее время частным, он реализует крупные проекты для нужд ОПК, гражданских отраслей и других заказчиков, используя горизонтальные и вертикальные интеграционные механизмы, позволяющие эффективно решать задачи по разработке и производству радиоэлектроники.

В то же время целый ряд ограничений в отношении создания и деятельности финансовых холдинговых компаний сдерживает этот процесс. Так, например, не допускается создание холдинговой компании, владеющей контрольными пакетами акций предприятий, совокупная доля которых на федеральном или местном рынке определённой группы однородных или взаимозаменяемых продуктов составляет более 35%. Кроме того, предусмотрены ограничения в создании финансовых холдинговых компаний, более 50% капитала которых составляют ценные бумаги других эмитентов. Весьма сложно соблюсти установленный порядок уведомления и подачи ходатайств о совершении сделок в антимонопольный орган, в случае если последние приводят к ограничению конкуренции. При этом неисполнение решений и предписаний антимонопольного органа, являются основанием для признания соответствующих сделок недействительными по иску последнего.

Рассматривая современный этап развития российской экономики, обращает на себя внимание наметившаяся тенденция к критической переоценке имеющегося опыта, осмыслению реалий экономической и политической жизни общества и поиска новых возможностей. Присоединение к ВТО поставило перед многими российскими производителями вопрос выживания.

Это, в свою очередь, вызывает необходимость поиска новых или развития существующих механизмов интеграции. Как полагают авторы статьи, в основе интеграционных процессов лежит мотивация компаний. У каждой компании имеются особые причины, но вместе с тем обнаруживаются общие предпосылки. Они связаны с получением, в первую очередь, долговременных преимуществ от объединения усилий и ресурсов. Одновременно создаются дополнительные входные барьеры для конкурентов. Немаловажное значение в интеграционном сотрудничестве имеет и возможность расширения рынков.

Интеграция компаний может осуществляться в так называемых жесткой и мягкой формах. В условиях жесткой интеграции компании-партнёры теряют свою самостоятельность и управляются централизованно ведущей компанией (слияния и поглощения). Однако трудно утверждать, что они всегда достигают желаемых целей. В этих условиях повышенный интерес вызывают мягкие формы интеграции, позволяющие их участникам сохранить независимость, например, стратегические альянсы. Для российской промышленности стратегические альянсы — потенциально так же актуальны, как и для ведущих отраслей западных стран, но в количественном отношении отечественные компании существенно отстают по числу заключенных партнёрств.

На наш взгляд, недостаточная развитость стратегических альянсов объясняется, в первую очередь, условиями и особенностями экономического

развития. В зарубежных странах накоплен значительный практический опыт создания альянсов и имеются многочисленные исследования, обобщающие практику. Практика российских реформ экономики в 90-е гг. XX века позволила создать лишь предпосылки для образования простейших форм стратегических альянсов: наибольшее распространение получили партнёрства с иностранными компаниями. В этих условиях российским компаниям не надо создавать особых механизмов сотрудничества, а только адаптироваться к уже налаженным схемам. Однако, мы считаем, что еще более важные причины неразвитости альянсов связаны не столько с экономическими, сколько с поведенческими факторами: одним из основополагающих условий их образования является выстраивание партнёрских отношений на доверительной основе.

Стратегические альянсы — наиболее сложный в этом плане тип союзов. По наблюдениям американских исследователей, «большая открытость со стороны русских менеджеров помогла бы им. В США бизнес стремится к открытости, а не к утаиванию или искажению информации о намерениях или продукции. В совместном бизнесе для принятия правильных решений требуется уважать общие интересы» [7].

Нам представляется важным еще одно обстоятельство: в процессе образования и развития стратегических альянсов большое значение отводится взаимодействию бизнеса и государства. История развития альянсов в мировой экономике свидетельствует о том, что государство не стоит в стороне от этого процесса и стремится в той или иной форме контролировать его. Но формы и методы государственного воздействия могут быть различными. В российских условиях государство принимает активное участие в развитии ИРС холдингового типа, что привело к формированию крупных бизнес-групп, а также в создании необходимых законодательных условий для развития совместных предприятий. Одной из возможных форм альянса государства и бизнеса в настоящее время являются ГЧП, отдельное внимание которым мы уделили в начале данной статьи. При надлежащем организационном и правовом оформлении ГЧП предполагает не только взаимную выгоду, но и равноправный характер сотрудничества. Однако в действительности эти принципы часто не соблюдаются. Как показывают наши наблюдения, во многих случаях управление ГЧП носит черты государственного монополизма. Государство стремится сохранить за собой ключевые права по отношению к объекту партнёрства. Оно призывает бизнес инвестировать средства, сохраняя в то же время за собой основные решения. Очевидно, что здесь, как и в любом другом стратегическом альянсе, необходимо соблюдать принцип паритетности.

Интеграционные процессы, происходящие в современной экономике, становятся все более разнообразными и сложными. Они выходят за рамки межфирменного сотрудничества и охватывают всё большее число участников. Мы считаем, что к формам интеграционных образований относятся и территориальные кластеры. Кластер — это объединение в пределах одной территории близкорасположенных предприятий и организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. В нее входят производители, поставщики, научно-исследовательские и образовательные организации, органы государственного управления и другие структуры.

Как устойчивое партнёрство взаимосвязанных предприятий и организаций, кластер позволяет создать потенциал, превышающий простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Географическая близость обеспечивает низкие затраты и быстрые сроки доставки необходимых бизнесу товаров или услуг. За счёт внедрения новых технологий повышается конкурентоспособность участников. В результате формируется сообщество предприятий и организаций, которое способно, выходя на другие регионы и рынки, устранять с них местных конкурентов и доминировать на этих рынках. Очевидные преимущества кластеров привели к их широкому распространению в мировой экономике. По оценкам экспертов, 50 % экономик ведущих стран мира охвачены кластеризацией. Страны, взявшие на вооружение кластерный подход, смогли обеспечить прирост ВВП в диапазоне от 75 до 90 %. К примеру, в США доля ВВП, производимого в кластерах, составляет около 60 % [8].

В российской промышленности в процессе её рыночной трансформации стали создаваться два типа кластеров, ориентированных преимущественно на высокие технологии. Первый из них — промышленные кластеры, второй — региональные кластеры на основе промышленных сетей. В настоящее время кластерный подход к развитию промышленности и регионов рассматривается как одно из приоритетных направлений повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики. Характерно, что именно Омская область стала пилотной в реализации федерального проекта создания промышленных кластеров. На примере экономики Омской области предполагается создание четырех кластеров (агропромышленный, нефтехимический, кремниевый и лесопромышленный), что позволит апробировать государственные механизмы поддержки подобных производственных структур и в других российских регионах.

Однако в целом процесс образования кластеров в России происходит медленно. Авторы статьи считают, что основные причины слабого развития кластеров связаны, прежде всего, с низкой эффективностью механизмов управления и координацией деятельности по развитию кластеров на федеральном и региональном уровнях. Кроме того, используется ограниченный набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников. В целях активизации деятельности по развитию территориальных кластеров необходимы согласованные и взаимовыгодные действия со стороны государства и бизнеса. Например, интеграция кластерного подхода в промышленную политику, использование более разнообразных и действенных инструментов финансовой поддержки образования и развития кластеров (как минимум установление льгот по уплате региональных и местных налогов и сборов участниками кластеров) и другие.

Говоря об интеграции, как стратегической возможности для устойчивого развития экономики, необходимо помнить и о том, что интеграция имеет прежде всего экономическую природу. Главным образом речь здесь идет об оптимальном использовании всех видов ресурсов и о возникновении синергетического эффекта, которые становятся базой для максимизации прибыли участников интегрированной рыночной структуры.

При этом возникновение синергетических эффектов обусловлено следующими основными факторами [9]:

— снижение транзакционных издержек, вызванное тем, что взаимодействие участников носит устойчивый характер, увеличивая безопасность заключения сделок и приводя к оптимизации процесса исполнения договора;

— совместное использование факторов, благоприятно воздействующих на развитие (например, обмен или совместное использование технологий, повышение уровня квалификации персонала, формирование единого рекламно-информационного пространства, направленного на продвижение основных продуктов и др.);

— повышение качества обслуживания клиентов;

— снижение расходов на производство за счет использования взаимодополняющих компетенций и навыков партнеров, заключения договоров с организациями, специализирующимися на конкретных видах предпринимательской деятельности.

Подводя итоги, мы хотели бы отметить: интеграционные процессы, набирающие силу в Российской Федерации, нуждаются в серьезной законодательно-правовой поддержке, которая усилит как стимулы участников, так и повысит результативность в решении экономических, хозяйственно-организационных и социальных проблем как отдельных территорий, так и государства в целом. Кроме того, необходимы механизмы формирования «правильной» мотивации участников интеграционных процессов.

Примечания

¹ Послание Президента РФ Федеральному собранию от 16 мая 2003 г.;

² Концепция развития РФ до 2020 г.

³ «Российская газета» (Федеральный выпуск) / № 5894 от 26.09.2012.

⁴ Материалы Военно-промышленной конференции «Актуальные вопросы развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации» / ВПК при Правительстве РФ, 20.03.2013.

⁵ «Российская газета» (Федеральный выпуск) / № 6036 от 21.03.2013.

Библиографический список

1. Моисеев, Н. Время определять национальные цели / Н. Моисеев. — М. : Изд-во МНЭПУ, 1997. — 256 с.

2. О стратегии развития экономики России: препринт / С. Глазьев [и др.] ; под ред. С. Глазьева. — М. : ООИ РАН, 2011. — 48 с.

3. Ильченко, С. М. Интегрированные структуры в условиях рынка (на примере промышленного объединения) : дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. М. Ильченко. — Омск, 2003. — 205 с.

4. Ильченко, С. М. Развитие государственно-частного партнерства в энергетике / С. М. Ильченко, Ф. В. Катеров // Экономика и современный менеджмент : теория и практика. — 2013. — № 26. — С. 51–56.

5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (О Федеральной контрактной системе — ФКС) : Федер. закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.gos-zakaz.com/law/fcs.html> (дата обращения: 30.05.2013).

6. Программа «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002–2006 годы)» / [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_28700.html (дата обращения: 30.05.2013).

7. В России возникает особый стиль русского менеджмента : интервью с Ш. Паффер // Управление персоналом. — 2001. — № 11–12. — С. 5–12.

8. Иоффе, О. Кластерный подход / О. Иоффе // Деловой журнал «Губернский». — 2009. — № 11. — С. 19.

9. Яковлева-Чернышева, А. Ю. Формирование системы критериев и показателей оценки эффективности функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере / А. Ю. Яковлева-Чернышева // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). — 2011. — №1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-sistemy-kriteriev-i-pokazateley-otsenki-effektivnosti-funktsionirovaniya-predprinimatelskih-struktur-v-rekreatsionnom> (дата обращения: 10.01.2014).

АЛЕКСЕЕВ Николай Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры коммерции и маркетинга Омской гуманитарной академии, доцент кафедры общей экономики и права Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии.

Адрес для переписки: oeip@mail.ru

ИЛЬЧЕНКО Светлана Михайловна, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Организация и управление наукоемкими производствами» Омского государственного технического университета.

Адрес для переписки: ilchenkosm@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 28.04.2014 г.

© Н. Е. Алексеев, С. М. Ильченко

Книжная полка

ББК 60.5/К72

Костылева, Т. А. Социология рекламной деятельности : учеб. электрон. изд. локального распространения : конспект лекций / Т. А. Костылева ; ОмГТУ. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).

Конспект лекций предназначен для студентов специальности 032401 «Реклама». Его основная задача — помочь студентам получить необходимые теоретические знания социологического обеспечения рекламной деятельности посредством изучения социологических факторов развития рекламы как массового явления, знакомства с основными социологическими методами, обеспечивающими рационализацию рекламной практики.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РЕАЛЬНОЙ ИНФЛЯЦИИ

В статье рассматривается вопрос о необходимости введения в научную терминологию понятия «реальная инфляция». Раскрывается сущность различных подходов к определению реальной инфляции. Более подробно анализируется научный подход, рассматривающий реальную инфляцию как совокупность видимой и скрытой инфляции. Актуальность темы определяется проблемой существенных расхождений между регистрируемой и реальной инфляцией и образования отрицательной «ценовой брешы» — разности между равновесным и фактическим уровнем цен.

Ключевые слова: реальная инфляция, ИПЦ, скрытая инфляция, «ценовая брешь».

В условиях технологических, структурных и институциональных изменений остро встаёт вопрос адекватного измерения инфляции. Основными показателями инфляции выступают индекс потребительских цен и дефлятор ВВП. Проблемы используемой для расчёта указанных индикаторов методики состоят в искажении уровня и динамики цен на товары и услуги. Индекс-дефлятор не учитывает отличие состава и структуры продукции в базисный период по сравнению с отчётным и оказывается заниженным, а ИПЦ игнорирует отличие состава и структуры продукции в отчётный период по сравнению с базисным и оказывается завышенным.

Основная причина неадекватного изменения цен на потребительские товары кроется в особенностях существующей методологии расчёта ИПЦ (табл. 1). К их числу относятся: ограниченность статистической выборки наблюдения (табл. 1 — факторы 1 и 2); недостатки отбора базовых торговых заведений при наблюдении за ценами (факторы 3 и 4); игнорирование структурных особенностей российских потребительских рынков при наблюдении за ценами (факторы 5, 6, 7); недоучёт структурно-качественных изменений в потреблении (фактор 8 и 9); игнорирование дифференциации инфляции по социально-экономическим группам населения (фактор 10) [1].

Очевидность несостоятельности индекса потребительских цен или индекса-дефлятора ВВП как измерителей инфляции подтверждается научными исследованиями. По расчётам Бюро статистики труда США среднегодовая ошибка вследствие завышения ИПЦ в 1960–1995 гг. составила 1,1 п.п., в том числе за счёт применения фиксированных весов — 0,4 п.п. и за счёт недооценки качественных изменений — 0,7 п.п. Согласно гипотезе Дж. Триплета, по одним компонентам ИПЦ завышается, по другим — занижается [2, с. 27].

Отечественными авторами также отмечается, что «при измерении динамики инфляции и реального продукта в современной статистике принимаются такие экономические допущения, которые на самом деле искажают их сущность, а действительно важные, аксиоматические положения ею

или игнорируются, или оттесняются на второй план». При расчёте общих индексов цен «игнорируется сущность денег как универсальной меры ценности товаров и услуг. Инфляцию как денежный феномен можно и нужно измерять, применяя индекс цен, но не общий, что делается на протяжении многих десятилетий, а частный, отражающий движение цен в группе товаров и услуг, потребность в которых достигла уровня насыщения» [2, с. 25].

Наличие проблемы искажений позволяет измеримость рассматривать как критерий классификации и на основе него выделить виды инфляции — видимую (или регистрируемую), невидимую (скрытую), реальную.

Понятия «номинальный» и «реальный» активно применяются в экономической теории и отражают два полюса шкалы «нарицательное — действительное» («видимое — реально существующее»). Потребность в применении данных понятий возникла в связи тем, что не всегда видимое явление в действительности реально существует. Применительно к рассматриваемой проблеме, регистрируемые и рассчитываемые на основе существующей методики ИПЦ и индекс-дефлятор не всегда соответствуют реальной инфляции.

Оценка реальной инфляции — сложная и перспективная научная проблема, активно обсуждаемая в российских научных кругах. Вопросу усовершенствования ИПЦ в сторону приближения к индексу реальной стоимости жизни посвящены исследования Н. И. Никитиной [3, с. 26–27]. Апробация показателей для исчисления индекса стоимости жизни проводилась в работах Ю. К. Маркова и С. И. Антиповой [4]. В исследованиях В. Маевского предлагается перейти к частным индексам инфляции, рассчитанным по подмножествам благ [2, с. 36]. Группой авторов (Н. Н. Райской, Я. В. Сергиенко и А. А. Френкель) предложен и апробирован агрегированный индекс инфляции как альтернатива ИПЦ [5].

Анализ выводов научных работ по рассматриваемой проблематике позволяет определить реальную инфляцию в нескольких аспектах. Первый аспект: реальная инфляция отражает динамику изменений

Факторы, искажающие ИПЦ

	Факторы, искажающие ИПЦ	Характер искажений ИПЦ
1.	Ограниченность выборки наблюдения городским населением	занижает общий уровень цен
2.	Ограниченность выборки наблюдения преимущественно сбалансированными рынками	занижает общий уровень цен
3.	Целенаправленность отбора базовых торговых заведений	занижает общий уровень цен
4.	Недоучёт разнообразия форм торговли	завышает общий уровень цен
5.	Недоучёт концентрации торговых заведений в населённых пунктах	занижает общий уровень цен
6.	Недоучёт уровня монополизации	занижает общий уровень цен
7.	Недоучёт степени ценовой дискриминации	завышает общий уровень цен
8.	Недоучёт эффектов замещения	завышает общий уровень цен
9.	Недоучёт и запаздывание товарного обновления набора потребляемых товаров и услуг	завышает общий уровень цен
10.	Нивелирование индивидуальных особенностей потребления различных домохозяйств	завышает либо занижает общий уровень цен

реальной стоимости жизни, т.е. изменений затрат, необходимых для поддержания достигнутого уровня полезности при новых ценах на блага [3]. Федеральной службой государственной статистики разработаны методологические рекомендации по расчёту индекса стоимости жизни в отдельных городах РФ [6].

Второй аспект: реальная инфляция представляет рост цен, измеряемый с помощью ИПЦ с учётом технологических, структурных и институциональных изменений [2]. Разработка показателя инфляции, учитывающего реальные изменения, находится на этапе теоретического осмысления.

Третий аспект: инфляция представляет собой единство нескольких ценовых процессов, находящихся в сфере потребительского спроса, реального сектора и финансового сектора. Мониторинг ИПЦ и агрегированного индекса инфляции (АИИ), отражающего все эти стороны, проводился российскими авторами с января 1994 г. по май 1999 г. АИИ, по их мнению авторов, объективно отражает инфляционные процессы в реальном секторе экономики, тогда как скачки ИПЦ показывают нестабильность на финансовых рынках и неоправданные инфляционные ожидания [5].

Четвёртый аспект: в качестве показателя реальной инфляции выступает базовый индекс потребительских цен, исключая административное регулирование и сезонные изменения цен, являющийся стержневым компонентом движения инфляции и представляющий собой её главный, долгосрочный тренд. Показатель базовой инфляции регулярно рассчитывается и анализируется всеми центральными банками мира, именно он занимает главное место при определении направлений денежной политики [7, с. 65].

Пятый аспект: реальная инфляция выступает как сумма видимого (явного) и скрытого роста цен. Определение скрытой инфляции — актуальная исследовательская задача, поставленная ещё в про-

шлом столетии, но не потерявшая своей значимости и на современном этапе [8].

Понятие скрытой инфляции как сдерживаемой административным фиксированием цен появилось в 50-х гг. XX века в работах Э. Хансена. В литературе позднего периода сдерживаемая инфляция становится синонимом дефицита. Этой точки зрения придерживались американские учёные Р. Барро и Х. Гроссман. В социалистической литературе и работах переходного периода проявлением скрытой инфляции становится дефицит [9, с. 578]. В. В. Радаев и А. В. Бузгалин полагают, что «...повышение уровня ценовой инфляции в этот период (период либерализации цен — комм. автора) не свидетельствуют об интенсификации инфляционных процессов. Либерализация цен сама по себе не порождает инфляции. Она только осуществляет переход от подавленной к открытой ценовой инфляции. Стартовый скачок общего уровня цен при переходе к рынку есть не что иное, как выражение инфляционного потенциала, накопленного в форме дефицита в предшествующий период. Чем больше размеры товарного дефицита накануне реформы, тем мощнее стартовый шок» [10, с. 325].

Отождествление сдерживаемой инфляции и различных экономических явлений прошло красной нитью в работах переходного периода. По мнению российских экономистов В. Маевского и О. Роговой, усиливающееся расхождение между особенностями вещественно-технической структуры и динамикой основных экономических регуляторов породило специфическую форму самосохранения экономики — платёжный кризис, который, в свою очередь, генерировал новый механизм денежной эмиссии — квазиинфляцию [11, с. 44].

В современной литературе скрытая инфляция отождествляется с инфляционным потенциалом. В качестве причин называются дефицит товаров и ухудшение качества продукции при формальной стабильности цен; развитие бартерных сделок при

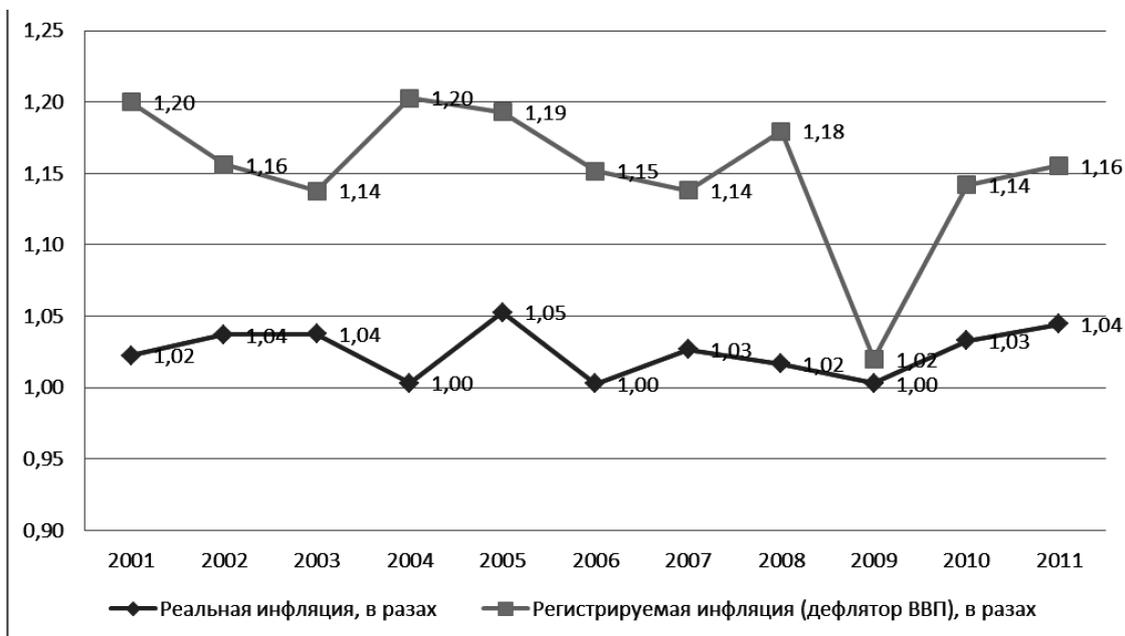


Рис. 1. Динамика реальной и регистрируемой инфляции в национальной экономике [12, 13]

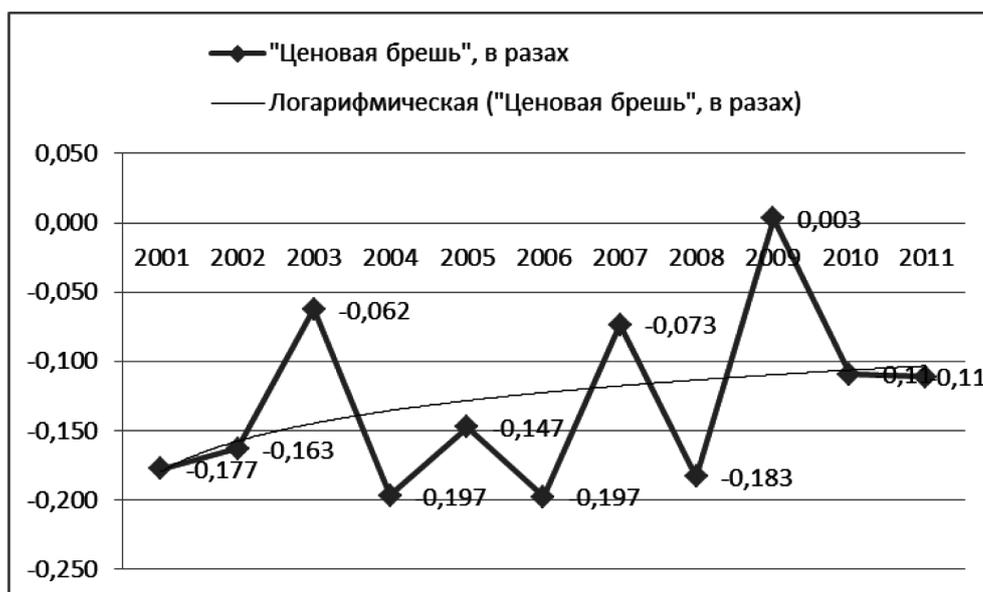


Рис. 2. Динамика «ценовой бреш» в национальной экономике

недостатке денежной массы в обращении; эмиссия неликвидных псевдоденег (квитанций и платёжных поручений) при недостаточной монетизации ВВП; рост неучтённых доходов в теневой экономике. По мнению Е. Е. Чистенко, в современных условиях скрытая инфляция есть возможное повышение цен под воздействием дисбаланса спроса и предложения на товары, услуги, производственные ресурсы, наличия избыточности (дефицита) денежных средств на руках у населения, а также вследствие административного сдерживания цен [8, с. 39].

Данное понимание скрытой инфляции требует уточнений. Во-первых, скрытая инфляция — это невидимый рост цен, не учтенный в официальных показателях ИПЦ и дефлятора ВВП. Во-вторых, это сдерживаемый рост цен. Если административное вмешательство исчезает, то потенциал скрытой инфляции может привести к высокой открытой инфляции. При административном регулировании

цен давление инфляции на потребителей остаётся скрытым, не регистрируемым. Таким образом, скрытая инфляция проявляется как следствие деформации цен относительно реальной натурально-вещественной структуры экономики, представляя собой её инфляционный потенциал.

Как считает Е. Е. Чистенко, для измерения скрытой инфляции целесообразно использовать показатели, отражающие непосредственно причины роста цен [8, с. 41]. Указанным автором разработана система показателей скрытой инфляции, включающие частные и сводные индикаторы. К первым относятся показатели, частично характеризующие спрос и предложение товаров на рынке — степень избыточности денежных доходов населения, избыточный прирост сбережений населения, избыточность запасов выпускаемой продукции. Сводные индикаторы комплексно характеризуют спросовые и затратные факторы скрытой инфляции. Резуль-

таты расчётов (проведённых в Беларуси) показали, что в течение 2000–2006 гг. скрытая инфляция имела положительную динамику. Следовательно, реальный рост цен на порядок превышал регистрируемый. В среднем за рассматриваемый период ИПЦ с учётом скрытой инфляции на 28 % превышал регистрируемый ИПЦ.

Используемая методика основана на определении индексов роста показателей несоответствия спроса и предложения. Её основным недостатком является то, что автором определяется глубина несоответствия с помощью индекса, а затем ИПЦ корректируется с учётом скрытой инфляции. Регистрируемая и скрытая виды инфляции являются следствием возникшего несоответствия спроса и предложения. Эластичность этого влияния неизвестна. Поэтому в данном случае целесообразно под реальной инфляцией считать инфлятогенный потенциал, определяемый как индекс несоответствия спроса и предложения на товарных рынках, а под скрытой — превышение данного индекса над ИПЦ (или дефлятора ВВП).

Проявление несоответствия спроса и предложения может быть представлено через соотношение индексов роста совокупной цены спроса I^D и совокупной цены предложения I^S :

$$\theta = \frac{I^D}{I^S}.$$

В качестве совокупной цены спроса может быть взят показатель объёма оборота торговли и услуг, отражающий сумму покупок, осуществлённых в национальной экономике за год. Роль совокупной цены предложения может выполнить показатель, взятый из счёта производства консолидированных счетов — сумма промежуточного потребления и валового внутреннего продукта в рыночных ценах. Это показатель совокупного общественного продукта, представляющий сумму цен произведённых товаров и услуг, включающей в себя промежуточные и конечные продукты. Уровень реальной инфляции, т.е. глубину дисбаланса между спросом и предложением, будет характеризовать соотношение θ .

Эмпирические расчёты реальной инфляции выполнялись для национального хозяйства российской экономики в целом за 2001–2012 гг. Оцениваемые показатели реальной инфляции оказывались ниже, чем дефлятор ВВП, рассчитываемый в российской статистике (рис. 1, 2).

За 2001–2011 гг. средний уровень реальной инфляции составлял 102,3 %, в то время как рассчитываемый средний индекс-дефлятор — 113,8 % (рис. 1). В динамике реальной инфляции обнаруживаются стабильные (кроме 2009 г.) и низкие темпы роста, что характеризует относительно устойчивое соотношение между темпами роста совокупного спроса и совокупного предложения. Возникающий дисбаланс на стороне спроса или предложения неминуемо приводит к открытой инфляции. Таким образом, с позиции рыночного механизма реальная (или равновесная) инфляция есть результат уравнивания спроса и предложения. Разность между равновесным и фактическим уровнем цен рассматривается в макроэкономической теории как «ценовая брешь» и определяет направление изменения последнего: если равновесный уровень цен выше, чем фактический, то следует ожидать ускорения инфляции, если регистрируемый уровень цен выше равновесного, то её замедления [14, с. 323].

На протяжении рассматриваемого периода «ценовая брешь» имела отрицательный характер и ярко

выраженную тенденцию к сокращению (рис. 2). Это в полной степени соответствует макроэкономическим тенденциям — снижению фактической инфляции. В настоящее время наблюдается тренд сближения реальной и регистрируемой инфляции.

Вышеизложенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Дискуссия по поводу адекватного измерения инфляции пока не имеет своего логического завершения. При расчёте официальной инфляции присутствуют методологические факторы, завышающие и занижающие официальные индексы инфляции, преодолеть которые на данном уровне национального счетоводства, не представляется возможным. Подходы к определению реальной инфляции варьируются в различных аспектах. В данной статье реальная инфляция представляется как видимый и скрытый рост цен. Оценка скрытой инфляции имеет отрицательное значение, т.е. официальная инфляция выше реальной. Реальная инфляция, рассчитанная в соответствии с приведённой методикой, показывает низкий потенциал роста цен в экономике. В этом отношении такую инфляцию можно назвать потенциальной. Отрицательная скрытая инфляция есть индикатор институциональных дефектов современной российской экономики. Таким дефектом является неспособность государства регулировать ценовые процессы, в результате чего инфляция превращается в способ обогащения отдельных институциональных групп в российском обществе.

Библиографический список

1. Гордиевич, Т. И. «Проблемы искажений» при расчёте индекса потребительских цен / Т. И. Гордиевич // Вестник Омского университета. Экономика. — 2011. — № 1. — С. 197–206.
2. Маевский, В. Экономические измерения и фундаментальная теория / В. Маевский // Вопросы экономики. — 2005. — № 10. — С. 25–39.
3. Никитина, Н. И. Индекс стоимости жизни как направление совершенствования индекса потребительских цен / Н. И. Никитина // Вест. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. — 2007. — № 1. — С. 25–53.
4. Марков, Ю. К. О некоторых результатах апробации методики расчёта системы показателей для исчисления индекса стоимости жизни / Ю. К. Марков, С. И. Антипова // Вопросы статистики. — 2008. — № 11. — С. 17–18.
5. Райская, Н. Н. Альтернативный подход к оценке инфляции / Н. Н. Райская, Я. В. Сергиенко, А. А. Френкель // Вопросы статистики. — 1999. — № 9. — С. 20–25.
6. Методологические рекомендации по расчёту индексов стоимости жизни в отдельных городах Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs (дата обращения: 02.03.2014).
7. Хмыз, О. Базовая инфляция и её измерение (зарубежный опыт) / О. Хмыз // Экономист. — 2007. — № 7. — С. 64–77.
8. Чистенко, Е. Е. Скрытая инфляция: трактовка категории и методы оценки / Е. Е. Чистенко // Вопросы статистики. — 2007. — № 11. — С. 39–43.
9. Корнаи, Д. Дефицит / Д. Корнаи. — М. : Наука, 1990. — 607 с.
10. Радаев, В. В. Экономика переходного периода : учеб. пособие / А. В. Бузгалин ; под ред. В. В. Радаева. — М. : МГУ, 1995. — 410 с.
11. Маевский, В. Денежно-кредитная политика / В. Маевский, О. Рогова // Вопросы экономики. — 1995. — № 8. — С. 41–51.

12. Индексы - дефляторы валового внутреннего продукта. Валовой внутренний продукт. Национальные счета [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts (дата обращения: 02.03.2014).

13. Российский статистический ежегодник. 2012 : стат. сб. / Росстат. — М., 2012. — 786 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/Main.htm (дата обращения 02.03.2014).

14. Тарасевич, Л. С. Макроэкономика : учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. — 7-е изд., испр. и доп. — М. : Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. — 654 с.

ГОРДИЕВИЧ Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация и управление наукоёмкими производствами».

Адрес для переписки: tgordievich@mail.ru

РУЗАНОВ Павел Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация и управление наукоёмкими производствами».

Адрес для переписки: pluchin2@mail.ru

Статья поступила в редакцию 03.03.2014 г.

© Т. И. Гордиевич, П. В. Рузанов

УДК 338.47:656.072

Е. Б. ЛЕРМАН

Сибирская государственная
автомобильно-дорожная академия,
г. Омск

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА НА ГОРОДСКОМ ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ

Определены задачи эффективного функционирования системы городского пассажирского транспорта в регионе. Изучена динамика соотношений основных статей расходной и доходной частей бюджетов пассажирских предприятий, выявлено отсутствие стимулов к сокращению издержек перевозочного процесса. Обоснована необходимость изменения организации финансового обеспечения муниципального заказа на городском общественном транспорте.

Ключевые слова: эксплуатационные затраты, переменные затраты, рынок пассажирских транспортных услуг, показатели транспортной работы, муниципальный заказ.

Модернизация России и выход на уровень развитых стран по показателям социального благосостояния диктуют новые требования к организации системы городского пассажирского транспорта [1, 2]. Создание необходимых условий для удовлетворения потребностей населения в транспортных услугах является важнейшей задачей городских властей. При решении задач дальнейшего развития экономики региона особую важность для государственных и местных органов власти приобретает эффективная работа социально значимого сектора, которым является городской пассажирский транспорт [3]. Система городского общественного транспорта является составной частью территориальной инфраструктуры, от её слаженной работы зависит уровень качества жизни населения и в целом дальнейшее социально-экономическое развитие региона.

Эффективность функционирования транспортного комплекса определяется проводимой муниципальной политикой Администрации города Омска в сфере транспортного обслуживания населения, целью которой является развитие, обеспечение устойчивого, надежного и безопасного функционирования городского пассажирского транспорта. В разработанной ведомственной целевой программе департамента транспорта Администрации города

Омска «Организация предоставления транспортных услуг населению города Омска» на 2013–2015 годы были сформулированы задачи и определены мероприятия по ее реализации, которые должны обеспечить эффективную и устойчивую работу транспортной системы города [4].

Продолжающееся развитие рыночных отношений в работе системы городского общественного транспорта затрагивает, прежде всего, организационную и экономическую стороны взаимодействия двух секторов на рынке пассажирских транспортных услуг. Действующая в городах Российской Федерации система городского пассажирского транспорта представлена предприятиями муниципальной и частной форм собственности. Деятельность на рынке пассажирских транспортных услуг предприятий двух форм собственности в условиях сложившейся конкуренции определяет взаимоотношения между заказчиком и исполнителями транспортных услуг с новыми функциями организации и управления транспортным процессом. Совместная работа перевозчиков различных форм собственности на одном рынке транспортных услуг приводит к конкуренции, что находит свое отражение при формировании спроса на пассажирские перевозки. Основными факторами, оказывающими влияние на спрос,

Средние потребительские цены на топливо (руб.)

		2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Омская область	Бензин автомобильный			20,85	22,24	24,26	27,16	28,65
	Бензин автомобильный марки А-76 (АИ-80), л		14	19,46	20,32	22,6	24,6	25,27
	Бензин автомобильный марки АИ-92 (АИ-93 и т.п.), л		16,5	21	22,7	24,2	27	28,5
	Бензин автомобильный марки АИ-95 и выше, л		17,86	24,23	24,68	26,29	29,45	31,38
	Дизельное топливо, л			19	24,18	25,61	29,68	32,84
Российская Федерация	Бензин автомобильный			21,46	22,9	26,53	28,87	30,76
	Бензин автомобильный марки А-76 (АИ-80), л	7,35	14,32	19,16	20,09	24,65	26,56	27,89
	Бензин автомобильный марки АИ-92 (АИ-93 и т.п.), л	8,6	16,79	21,84	23,42	26,49	28,06	29,75
	Бензин автомобильный марки АИ-95 и выше, л		18,02	23,67	25,29	28,45	30,69	32,78
	Дизельное топливо, л			18,43	23,1	27,83	30,85	32,51

Таблица 2

Финансовые результаты перевозок пассажиров автомобильным транспортом общего пользования в г. Омске

Показатель	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Доходы от перевозки пассажиров, млн руб.	364,4	1282,8	1421,5	1514,1	1818,3	1710,5
Расходы от перевозок пассажиров, млн руб.	507,7	1327,4	2854,7	2958,9	3162,6	3374,6
Прибыль / убыток (–) от перевозки пассажиров, млн. руб.	– 143,2	– 44,6	– 1433,2	– 1444,8	– 1344,3	1664,1
Уровень рентабельности, убыточности (–) перевозки пассажиров, %	– 28,2	– 3,4	– 50,2	– 48,8	– 42,5	– 49,3
Средняя себестоимость перевозок пассажиров, руб./10 пасс. км	3,3	8,8	17,1	21,0	24,41	27,78
Средняя доходная ставка от перевозки пассажиров, руб./10 пасс. км	2,4	8,5	8,5	10,74	14,03	14,08
Доля расходов по содержанию и эксплуатации автобусов общего пользования, компенсируемых платой за проезд, %	–	43	45	49	61	52

остаются цена и качество оказываемой транспортной услуги.

Интересы населения проявляются прежде всего в снижении затрат времени на передвижение пассажиров на городском транспорте, а также в поддержании тарифной платы на низком уровне. Сохранение стоимости проезда на прежнем уровне связано, с одной стороны, с возможностями местного бюджета, а с другой — с объемом льгот для категорий граждан, пользующихся правом льготного проезда [5, 6].

Основной особенностью деятельности муниципальных пассажирских автотранспортных предприятий по оказанию транспортных услуг населению города является их убыточный характер. Несмотря на значительный рост стоимости проезда за период с 2009 года по 2013 годы, который составил 178,7 %, муниципальные предприятия не смогли выйти на рентабельность выполнения перевозочного процесса (рис. 1) [7]. Это можно объяснить несколькими причинами: во-первых, при

увеличении стоимости проезда произошло снижение объемов перевозок пассажиров на муниципальном транспорте и, соответственно, потеря доходов; во-вторых, существенным ростом цен на энергоресурсы, который за этот период составил 172,8 % (табл. 1).

Изменение соотношения основных статей расходной и доходной частей бюджета приводит к необходимости исследования объективности формирования издержек пассажирских предприятий и на этой основе разработки адекватного механизма финансового обеспечения для выполнения муниципального заказа пассажирскими предприятиями (табл. 2) [8].

Отсутствие стимулов к сокращению издержек перевозочного процесса приводит к снижению роста производительности труда на транспорте. В существующих условиях очевидно, что государственным и муниципальным предприятиям совершенно не выгодно повышать эффективность транспортной деятельности: чем больше сокращаются убытки, тем более вероятно, что вслед за этим сократится объем бюджетного финансирования. Поэтому



Рис. 1. Средние потребительские тарифы на услуги городского пассажирского транспорта, поездка

в условиях сформированного рынка государственным и муниципальным предприятиям трудно удержаться от соблазна переложить на бюджет все финансовые последствия неэффективного хозяйствования в сфере городского общественного транспорта. Это выражается в проведении политики постоянного давления на местные и центральные органы власти с целью увеличения объемов бюджетных субсидий.

В настоящее время применяемый порядок формирования затрат на городском пассажирском транспорте основывается на практике планирования муниципальных заказов на транспортные услуги. Методология планирования муниципальных заказов на обслуживание населения, а также его финансовое обеспечение в последние годы постоянно реформируется в соответствии с изменениями государственной и муниципальной политики и происходящих преобразований на рынке городских пассажирских перевозок. Организация финансового обеспечения муниципальных заказов на городском общественном транспорте изменилась вследствие структурной перестройки государственной инвестиционной и субсидиарной политики, необходимости учета рыночных факторов, влияющих на формирование результатов и затрат в деятельности городского пассажирского транспорта.

Формирование муниципального заказа на городском пассажирском транспорте и его финансовое обеспечение возложено на органы местного самоуправления. Показатели муниципального заказа на транспортные услуги являются исходной базой для расчетов эксплуатационных затрат и объемов бюджетного финансирования системы городского общественного транспорта, а также её структурных подразделений. Финансовое обеспечение пассажирских предприятий, участников рынка транспортных услуг, зависит от объема муниципального заказа.

Расчет объема финансового обеспечения в настоящее время учитывает предполагаемую величину доходов системы городского пассажирского транспорта, получаемых из собственных источников (выручка от сбора проездной платы, коммерческой деятельности по предоставлению услуг по перевозкам, не входящим в муниципальный заказ, рекламы и т.д.). При этом инвестиционное и текущее финансирование муниципального заказа рассчитываются

раздельно. Первое из них устанавливается с учетом потребностей системы в инвестициях на расширенное воспроизводство и замену изношенных основных фондов городского пассажирского транспорта. Текущее финансовое обеспечение определяется на базе расчетной себестоимости производства услуг за минусом предполагаемых доходов, формируемых из собственных источников.

По действующей в настоящее время методике планирования эксплуатационных затрат муниципального заказа проводится расчет себестоимости единичной транспортной услуги на основе действующих норм и нормативов и при этом не учитывается маршрутная сложность. Возникающая при этом ситуация ставит в более трудное экономическое положение те предприятия, которые имеют высокий показатель маршрутной сложности. Это объясняется тем, что при выполнении плановых показателей муниципального заказа переменные затраты на выполнение транспортного процесса у них выше. Для исполнителей муниципального заказа, оказавшихся в такой ситуации, возникает необходимость дополнительного подтверждения объективности расходов перед финансовыми органами местного самоуправления [9].

Проблема возникающих разногласий по вопросу финансирования муниципального заказа заключается в том, что действующая методика планирования затрат и расчёта себестоимости основывается на общих эксплуатационных затратах, включающих суммы переменных и постоянных расходов без учёта особенностей условий работы автобусов на городских автобусных маршрутах. В этом случае отсутствие взаимосвязи объемов выполненной транспортной работы с величиной эксплуатационных затрат приводит часто к разногласиям между заказчиком транспортных услуг и исполнителями перевозочного процесса.

Изучение характерных особенностей работы подвижного состава на маршрутах города в условиях высокой интенсивности движения на магистралях диктует необходимость разработки нового механизма финансового обеспечения выполнения транспортного процесса, позволяющего увязать размер дотационных средств, с объемом, сложностью и качеством выполнения муниципального заказа его исполнителями.

Разработанная методика расчета объема муниципального заказа позволяет объективно определить

величину эксплуатационных затрат, необходимых для его выполнения. При этом предлагается использовать подход, учитывающий особенность группировки различных видов статей затрат исходя из влияния на них специфики выполнения перевозочного процесса. Важным элементом обоснованности объема финансового обеспечения муниципального заказа является применение показателей маршрутной сложности с расчетом корректировочных коэффициентов городских маршрутов.

Предлагаемый механизм финансового обеспечения муниципального заказа на основе формирования затрат с использованием методики маршрутной сложности и измерителя, позволяющего оценить фактический объем выполненной транспортной работы, отразится на размере экономически обоснованных субсидий при решении спорных вопросов по проблеме подтверждения объективности расходов хозяйствующих субъектов при оказании транспортных услуг на рынке городских общественных перевозок.

Библиографический список

1. Улицкий, М. П. Основные направления модернизации автотранспортного комплекса России / М. П. Улицкий, Е. А. Башкатова // Вестник МАДИ. — 2013. — № 2 (33). С. 50–56.
2. Кирничный, В. Ю. Национальная транспортная система: тенденции и факторы развития в современных условиях / В. Ю. Кирничный // Вестник СибАДИ. — 2012. — № 2 (24). — С. 102–107.
3. Бирюков, В. В. Автомобильно-дорожный комплекс Омской области: проблемы и особенности модернизации / В. В. Бирюков // Вестник СибАДИ. — 2013. — № 4. — С. 130–135.
4. О ведомственной целевой программе функционирования департамента транспорта Администрации города Омска

«Организация предоставления транспортных услуг населению города Омска» на 2013–2015 годы: приказ департамента транспорта Администрации города Омска от 06.02.2013 года № 11-п [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.admomsk.ru/c/document_library/get_file?p_l_id=30815 (дата обращения 28.04.2013).

5. Бирюков, В. В. Развитие городского пассажирского транспорта в условиях модернизации российской экономики / В. В. Бирюков, Е. Б. Лерман // Вестник СибАДИ. — 2011. — № 3 (21). — С. 55–59.

6. О предоставлении из бюджета города Омска субсидии на компенсацию недополученных доходов в связи с установлением льгот на проезд в городском пассажирском транспорте некоторым категориям граждан : постановление Администрации города Омска от 29 января 2014 г. № 88-п [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.garant.ru/hotlaw/omsk/524419/> (дата обращения 15.02.2014).

7. Транспорт и связь в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.gks.ru> (дата обращения: 13.01.2014).

8. Транспорт и связь Омской области: Стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2013. — 79 с.

9. Лерман, Е. Б. Организационно-экономические принципы формирования и распределения муниципального заказа на рынке транспортных услуг города Омска [Текст] / Е. Б. Лерман // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. — Омск : ОмГТУ, 2012. — № 2 (106). — С. 87–90.

ЛЕРМАН Евгения Борисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление предприятиями».

Адрес для переписки: gsv-73@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 14.03.2014 г.

© Е. Б. Лерман

УДК 336.76

М. Ю. МАКОВЕЦКИЙ

Омский государственный
технический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В целях финансового обеспечения стратегии долгосрочного экономического развития должна быть решена проблема повышения эффективности перераспределения финансовых ресурсов через механизм финансового рынка. В предлагаемой статье в краткой и систематизированной форме раскрываются тенденции функционирования финансового рынка, проявившиеся в конце XIX—начале XXI веков, а также обосновываются его место и роль в инвестиционном обеспечении роста реального сектора экономики.

Ключевые слова: финансовый рынок, экономический рост, инвестиции.

В современных условиях важнейшим фактором обеспечения условий реального экономического прорыва Российской Федерации на основе повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики, осуществления структурных сдвигов в народном хозяйстве, внедрения новейших достижений технического прогресса, а также улучшения количественных и качественных показателей хозяйственной деятельности на всех уровнях становится построение эффективного национального финансового рынка. Сегодня весь мир работает

с заемным капиталом, с разнообразными финансовыми инструментами и привлеченными с их помощью на финансовых рынках средствами. Это — одна из главных причин укрепления индустриальной мощи, поддержания высокого уровня национальной конкурентоспособности и устойчивого экономического роста [1, с. 143].

В условиях глобализации мировой экономики и стремительного распространения новых технологий на рубеже XX—XXI веков в функционировании финансовых рынков, в особенности рынков

ценных бумаг, произошли существенные изменения, которые выражены следующими основными тенденциями.

1. В последние годы активизируется роль финансовых рынков в инвестиционном процессе, усиливается его значение в аккумуляции и перераспределении инвестиционных ресурсов в экономически развитых странах. Конкретные соотношения между основными формами мобилизации инвестиционных ресурсов в различных странах неодинаковы и в значительной мере зависят от уровня и характера развития различных рыночных институтов, национальной модели финансового рынка. В настоящее время выделяют две наиболее распространенные в мире модели финансового рынка, которые отличаются характером регулирования, структурой источников и методов привлечения капитала корпорациями, а также связанным с ними поведением инвесторов и эмитентов (компаний): англо-американская модель (США, Великобритания); континентальная модель (Германия, Япония) [2, с. 38–40].

Ранее и ныне кредитный рынок и рынок ценных бумаг, выступающие как составные части (сегменты) в рамках единого финансового рынка, не только дополняли и дополняют друг друга, но и конкурируют между собой, находятся в противоречивой зависимости. Как следствие, их динамика обычно противоположна по направлению. Например, активная кредитная экспансия неизбежно снизит потребности в финансировании экономики за счет эмиссии ценных бумаг и наоборот. Поэтому нужно принять во внимание обстоятельства, делающие механизм рынка ценных бумаг более предпочтительным в сравнении с банковским кредитом [3, с. 121–122].

Несмотря на явное усиление роли рынка ценных бумаг, два механизма финансового обеспечения экономического роста — через рынок ценных бумаг и посредством банковского кредита — не следует противопоставлять. Оптимальным, на наш взгляд, представляется установление своего рода «разделения труда» между ними: рынок ценных бумаг должен стать основным источником инвестиций в целях обновления основного капитала, расширения производства; банковский кредит может служить вспомогательным механизмом стабилизации денежных потоков. Рациональное соотношение, баланс между этими двумя конкурирующими механизмами установится не сразу — это долгосрочный многофакторный процесс.

2. Одной из ключевых тенденций стало существенное изменение структуры находящихся в обращении финансовых инструментов рынка в пользу инструментов реального сектора — корпоративных ценных бумаг и производных от них финансовых инструментов. В результате наблюдается постоянный рост в абсолютном и относительном выражении сектора корпоративных ценных бумаг (прежде всего, акций, облигаций). К примеру, капитализация мировых рынков акций за последние два десятилетия XX века выросла почти в 13 раз при росте совокупного ВВП за тот же период примерно в 2,5 раза. Соотношение между частной задолженностью и мировым ВВП за последнее десятилетие XX века повысилось с 34 до 56 % [4, с. 22, 52]. Данное увеличение имеет место в основном за счет США и стран Западной Европы и происходит благодаря сокращению государственных заимствований и за счет роста трансграничных операций.

3. В последнее время происходит усиление взаимосвязи между финансовым и реальным секторами

экономики. Действие этой тенденции стимулируется естественным стремлением к получению сверхприбыли, превышающей среднюю норму прибыли, за счет снижения затрат по производству, более высокого качества и новизны товаров. Это воздействует на повышение курсов и доходности финансовых активов корпораций-лидеров как отражений степени их эффективности и прибыльности.

Появление на рынках их финансовых инструментов неизменно вызывает повышенный интерес широкого круга инвесторов, заинтересованных в размещении своих средств. Внешне эта тенденция находит свое отражение в том, что для промышленных компаний (прежде всего, недавно созданных) эмиссия ценных бумаг (акций и облигаций) стала основным средством мобилизации инвестиционных ресурсов. В свою очередь, механизм финансового рынка обеспечивает перераспределение средств в пользу наиболее перспективных компаний, что стимулирует структурные преобразования в экономике.

4. Характерная особенность современного этапа развития финансового рынка — дальнейшая концентрация и централизация капиталов. Тенденция к концентрации и централизации капиталов имеет два аспекта по отношению к рынку ценных бумаг. С одной стороны, на рынок ценных бумаг вовлекаются все новые участники. Для них данная деятельность становится основной, профессиональной. С другой стороны, идет процесс выделения крупных, ведущих профессионалов рынка на основе как увеличения их собственных капиталов (централизация капитала), так и путем их слияния в еще более крупные структуры рынка ценных бумаг (централизация капитала). Наглядной иллюстрацией последнего утверждения являются процессы концентрации фондовых бирж, которые проходили все последние десятилетия. Результатом стало сокращение их общего числа. Во многих странах с развитыми и формирующимися рынками все операции производятся, как правило, на единственной бирже. Так, в Великобритании формальное объединение всех действовавших здесь фондовых бирж произошло в 1973 г., в Австралии — в 1987 г., во Франции — фактически в 1991 г., в Швейцарии и Италии — в середине 1990-х гг. Общее количество фондовых бирж в США сократилось с 38 в начале 1930-х гг. до 8 в начале XXI века (с учетом NASDAQ). При этом в тех странах, где по-прежнему сохраняется большое число бирж, на долю 1–2 крупнейших приходится основная доля всех операций [4, с. 151].

5. Быстро нарастают масштабы компьютеризации и глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе современных электронных технологий. Компьютеризация стала фундаментом ключевых нововведений на рынке ценных бумаг, среди которых особо выделяются: новые инструменты рынка ценных бумаг; новые системы торговли ценными бумагами; новая инфраструктура рынка ценных бумаг. Безусловно, положительным следствием глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе современных электронных, в том числе интернет-технологий, можно считать усиление конкуренции, повышение качества предоставляемых финансовых услуг, их диверсификацию, а также возможность значительного увеличения объемов операций с производными финансовыми инструментами.

6. Одна из ключевых тенденций развития рынка ценных бумаг на современном этапе связана

с процессом секьюритизации. Секьюритизация обуславливает переход денежных средств из своих традиционных форм (сбережения, наличность, депозиты и т. п.) в форму ценных бумаг, способствует превращению все большей массы капитала в форму ценных бумаг, трансформацию одних форм ценных бумаг в другие, более доступные для широких кругов инвесторов. Причины секьюритизации связаны, с одной стороны, с ростом концентрации и централизации производства и капитала и увеличением роли крупных компаний в финансовом и реальном секторах экономики, а с другой — с объективной потребностью повышения ликвидности финансовых инструментов в условиях либерализации и интернационализации финансовых рынков и решения задач управления финансовыми потоками, с которыми банковский кредит не всегда в состоянии справиться.

В результате секьюритизации в промышленно развитых странах в условиях равновесной экономики значительная часть свободного капитала вкладывается непосредственно в покупку ценных бумаг. В последние десятилетия прошлого века, даже в условиях неустойчивой экономической конъюнктуры, прослеживалась тенденция к модификации форм денежных сбережений. Так, в 1990-е гг. большая часть заимствований на международном рынке (от 50 до 80 %) приходилась на эмиссию ценных бумаг, причем более половины — на средне- и долгосрочные облигации. Такая структура международных заимствований начала складываться с 1980-х гг., ранее главной формой международного финансирования выступали займы. Таким образом, тенденция секьюритизации проявляется как на уровне рынков отдельных стран, так и на международном уровне. Этот процесс является составной частью более обширного процесса — так называемой финансиации всех экономической жизни, обретения экономическими отношениями формы финансовых контрактов.

7. Значимой тенденцией является возрастание роли и значения индивидуальных инвесторов на финансовом рынке. В последние годы все более широкий круг частных лиц видит в операциях на рынке ценных бумаг возможность выгодного и достаточно надежного размещения своих сбережений, несмотря на определенные факторы риска. Однако речь идет не только о прямом (непосредственном) вложении средств инвесторами в ценные бумаги различных компаний, но также о косвенном инвестировании с использованием разнообразных форм коллективного инвестирования, действующих в промышленно развитых странах.

8. Возрастает надежность финансового рынка и степень доверия к нему. Рынок ценных бумаг, как и вся экономика, не застрахован от спадов, кризисов и других потрясений. Более того, именно крах на финансовом рынке может служить предзнаменованием общей финансовой катастрофы в государстве. Поэтому закономерно, что рынки ценных бумаг во многих странах стали объектом государственного регулирования. Надежность рынка ценных бумаг и степень доверия к нему со стороны массового инвестора напрямую связаны с повышением уровня организованности рынка, действием механизма саморегуляции и усиления государственного контроля над ним.

9. Важнейшая тенденция развития финансового рынка — его интернационализация и глобализация. Интернационализация в данном случае означает, что национальный капитал переходит границы стран, что приводит к формированию мирового

финансового рынка, по отношению к которому национальные рынки становятся второстепенными. Инвестор из любой страны может вкладывать свои свободные средства в финансовые инструменты (активы), обращающиеся в других странах. Более того, благодаря компьютеризации, развитию современных средств коммуникаций и применению интернет-технологий финансовый рынок принимает глобальный характер, когда национальные рынки рассматриваются как составные части единого всемирного финансового рынка. Глобализация финансовых рынков как процесс стирания границ между национальными рынками; формирование глобальной торговой площадки, состоящей из финансовых рынков различных стран, работающих в разных часовых поясах; интеграция финансовых инструментов, участников рынка, органов регулирования, механизмов проведения сделок с ценными бумагами — все это ключевые тенденции развития рынков ценных бумаг в последние десятилетия XX века.

10. Происходит поступательный рост масштабов мирового финансового рынка, увеличивается его капитализация, хотя степень участия в этом процессе развитых и развивающихся стран различна и определяется спецификой факторов спроса и предложения. Анализ количественных данных позволяет выявить тренд на повышение показателя насыщенности хозяйственного оборота ценными бумагами (причем это касается как акций, так и корпоративных облигаций). При этом в основе опережающего развития финансового рынка по сравнению с экономикой в целом лежит ряд причин, одновременно и однонаправлено воздействующих на развитие финансовых рынков во всем мире. К ним, на наш взгляд, относятся: глобализация, секьюритизация, старение населения промышленно развитых стран, рост финансовой грамотности населения, обесценение национальных валют в результате так называемых валютных войн, связанных со стремлением правительств стран с крупнейшими экономиками к обесценению своих национальных валют.

Таким образом, зарубежный опыт свидетельствует о том, что роль финансового рынка как механизма аккумуляции и перераспределения капиталов в системе инвестиционного процесса в современных условиях усиливается. Его появление и развитие было объективно связано с потребностями товарного производства, поскольку без привлечения частных капиталов и их объединения с помощью выпуска ценных бумаг было бы невозможно создание новых предприятий и отраслей национальной экономики. Именно поэтому финансовые рынки в настоящее время в своем развитии отражают вновь появляющиеся потребности мирового экономического пространства, которые отражаются в сформировавшихся на сегодня тенденциях развития, рассмотренных нами.

Проведенный анализ особенностей функционирования финансовых рынков в промышленно развитых странах позволил выявить главные его преимущества, обеспечивающие повышение конкурентоспособности национальных экономических систем:

— он становится катализатором научно-технического прогресса в реальном секторе экономики, обеспечивая переход на инновационный путь развития;

— обеспечивает рост производительности труда и предоставляет инвестиционные источники для ускоренного развития передовых отраслей

и конкурентоспособных производств, которые определяют новую экономическую реальность XXI века;

— влияет на характер функционирования мировой экономики в целом и национальных экономических систем в частности.

Полагаем, что и в нашей стране ведущая роль в активизации инвестиционного процесса также должна принадлежать финансовому рынку, предоставляющему реальную возможность для обеспечения гибкого межотраслевого перераспределения инвестиционных ресурсов, максимально возможного притока внутренних (национальных) и зарубежных (иностранных) инвестиций на отечественные предприятия, формирования необходимых условий для стимулирования накопления капитала и трансформации сбережений в инвестиции [5, с. 6–7].

В конкурентной экономике финансовый рынок является центром принятия наиболее эффективных инвестиционных решений, обеспечивающих межотраслевой перелив капитала, и единственным инструментом сохранения и приумножения национальных сбережений. Как показал проведенный анализ, достаточно бурное развитие финансовых рынков на рубеже XX–XXI веков, сопровождавшееся в определенные моменты времени серьезными кризисными явлениями (потрясениями), способствовало росту интереса научного сообщества к вопросам о месте и роли финансовой системы в национальной экономике, о механизмах ее воздействия на инвестиционную активность, экономический рост и конкурентоспособность, а также о причинах отличий в уровнях развития финансовых систем и их структуре в различных странах.

Исследование особенностей функционирования финансовых рынков за рубежом позволило нам определить ряд ключевых тенденций в их развитии: усиление роли рынка ценных бумаг как источника инвестиционных ресурсов; увеличение в обращении доли финансовых инструментов реального сектора; усиление взаимосвязи между финансовым и реальным сектором; продолжение процессов концентрации и централизации капитала и развертывание процесса секьюритизации; технологическое перевооружение финансовых рынков на базе современных электронных технологий; усиление значения индивидуальных инвесторов; рост надежности и доверия к рынку ценных бумаг как результат эффективной системы регулирования за рубежом; интернационализация и глобализация финансовых рынков. Вычленение этих тенденций представляет интерес не само по себе, а с позиции их проявления применительно к финансовому рынку в нашей стране.

Проецирование выявленных тенденций развития финансовых рынков в практике промышленно развитых стран на современную ситуацию в экономике Российской Федерации позволяет нам сделать вывод, что многие из них в той или иной степени присутствуют и у нас. Тем самым можно говорить о практической реализации «концепции производительности» финансового рынка и финансового сектора в экономике. Вместе с тем стремление обеспечить устойчивость и долгосрочный характер экономическому росту потребует повышения эффективности функционирования финансового рынка, обеспечивающего трансформацию сбережений в инвестиции, что обуславливает активную роль государства в упорядочении процессов, протекающих на финансовом рынке.

Очевидно, что проблемы дальнейшего развития финансового рынка в Российской Федерации по-

сят комплексный характер и требуют объединения усилий эмитентов и инвесторов, профессиональных участников и государственных регулирующих органов для качественного его изменения и совершенствования, в их числе:

— создание правовых механизмов, направленных на предотвращение инсайдерской торговли и манипулирования на финансовом рынке;

— построение системы пруденциального надзора за профессиональными участниками рынка ценных бумаг;

— создание условий для секьюритизации финансовых активов;

— правовое регулирование осуществления выплат компенсаций гражданам на рынке ценных бумаг;

— формирование массового розничного инвестора;

— развитие производных финансовых инструментов.

Как необходимое условие обеспечения национальной безопасности и повышения уровня конкурентоспособности экономики нашей страны можно определить формирование конкурентоспособного самостоятельного финансового центра, провозглашенное в качестве цели в рамках Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года [6].

При этом в указанный срок необходимо решить следующие задачи развития финансового рынка в нашей стране:

— повышение емкости и прозрачности финансового рынка;

— обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;

— формирование благоприятного налогового климата для его участников;

— совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

Решение этих задач, несомненно, позволит рассматривать финансовый рынок как наиболее эффективный и гибкий механизм перераспределения инвестиционных ресурсов, трансформации сбережений в инвестиции, адекватный условиям современной рыночной экономики, а в конечном итоге — как реальный фактор активизации инвестиционного процесса. В этом контексте благодаря ряду макроэкономических факторов дальнейшее поступательное развитие финансового сектора станет одним из узловых моментов, определяющих конкурентоспособность российской экономики в ближайшие десятилетия и способствующих повышению ее эффективности.

Библиографический список

1. Конкуренция и конкурентоспособность : теоретические и практические аспекты : монография / [С. В. Дегтярева и др. ; отв. ред. Г. М. Самошилова, М. Ю. Маковецкий]. — Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. — 199 с.
2. Калинин, А. А. Модели привлечения капитала крупными российскими корпорациями / А. А. Калинин, Н. В. Нарожных // Финансы и кредит. — 2001. — № 4. — С. 38–40.
3. Маковецкий, М. Ю. Инвестиционный процесс и рынок ценных бумаг: механизм функционирования, современное состояние, перспективы развития / М. Ю. Маковецкий. — М. : АНКИА, 2003. — 312 с.
4. Рубцов, Б. Б. Мировые рынки ценных бумаг / Б. Б. Рубцов. — М. : Экзамен, 2002. — 448 с.
5. Маковецкий, М. Ю. Место и роль финансового рынка в инвестиционном обеспечении экономического роста /

М. Ю. Маковецкий // Экономика и финансы: теоретические и практические аспекты управления : сб. трудов Междунар. науч.-практ. конф., Омск, 9 декабря 2012 г. — Омск : ОмГТУ, — 2013. — С. 6—14.

6. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года / Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р / СПС Консультант Плюс.

МАКОВЕЦКИЙ Михаил Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело».

Адрес для переписки: mmakov@mail.ru

Статья поступила в редакцию 03.09.2014 г.

© М. Ю. Маковецкий

УДК 331.101.3

А. С. КАЗАНЦЕВА

Омский государственный университет путей сообщения

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ВУЗОВ

В статье представлены результаты исследования трудовых мотивов, трудовых ожиданий и опасений от трудовой деятельности в холдинге «РЖД», а также факторов привлекательности организации и факторов увольнения студентов двух железнодорожных вузов — крупных поставщиков кадров для Западно-Сибирской железной дороги Омского государственного университета путей сообщения и Сибирского государственного университета путей сообщения.

Ключевые слова: мотивация, трудовые ожидания, трудовые опасения, факторы привлекательности организации, факторы увольнения.

Целью исследования является выявление основных мотивов студентов различных факультетов к трудовой деятельности в ОАО «РЖД» на стадии обучения в железнодорожном вузе, а также анализ основных опасений и ожиданий, связанных с будущей профессией и трудовой деятельностью.

В предложенном опросе приняли участие 132 студента всех курсов, из них 72 мужчины и 60 женщин в возрасте от 19 до 23 лет. 55 студентов обучаются на коммерческой основе, 31 — на бюджетной, по целевому направлению ОАО «РЖД» высшее профессиональное образование получают 35 респондентов, 11 участников исследования не указали форму обучения.

Участникам в ходе исследования предлагалось заполнить две опросные формы, которые были специально разработаны для исследования. Первая форма предназначена для выявления: степени информирования студентов о компании; отношения к ОАО «РЖД» как к потенциальному работодателю; представления об идеальном руководителе; отношения к критике на рабочем месте и стрессовым моментам; решающих преимуществ и недостатков при принятии решения о месте работы; ожиданий профессиональной и психологической помощи на адаптивном периоде карьеры в компании. Вторая форма связана с проблемами, с которыми пришлось столкнуться студентам в ходе прохождения практики в ОАО «РЖД».

Перейдем к результатам опроса. 47 респондентов на вопрос «Как в целом Вы относитесь к работе в открытом акционерном обществе "Российские железные дороги"?» ответили, что гордились бы своей работой в компании. 15 — считают работу в компании временным этапом в своей жизни и вынужденной

мерой, так как обучаются по целевому направлению. 58 студентов считают работу в ОАО «РЖД» не хуже и не лучше, чем в других компаниях. Не хотел бы работать в ОАО «РЖД» один респондент, еще один студент не планирует карьеру в «РЖД», но если бы поступило предложение о работе, то принял бы его. Трое студентов не имеют никакого мнения о компании. Ответом одного респондента стало утверждение — «я целевик, поэтому моя будущая работа будет в ОАО «РЖД»». Не дал ответа — один респондент. Так как данный вопрос предполагает варианты ответов и свободную форму ответов, были также получены следующие мнения. Один студент хотел бы работать в этой компании. Один считает, что нужно отработать 3 года в холдинге, чтобы диплом имел силу.

Один студент предполагает, что работа в ОАО «РЖД» может оказаться весьма перспективной. Один респондент дал ответ — «хорошо». И один — «есть свои плюсы, но далеко не предел мечтаний».

В целях выявления лояльности к ОАО «РЖД» и выяснения, является ли компания престижной для студентов как для потенциальных сотрудников, участникам опроса было предложено ответить на вопрос, какая, по их мнению, компания в городе может носить звание лучшей. Наиболее распространенными ответами стали: ОАО «Газпром нефть» (22 студента), ОАО «РЖД» (17 студентов), НПО «Мир» — (5 студентов).

Попадая в новую компанию на свое первое рабочее место, молодые специалисты сталкиваются с проблемой нехватки информации о ключевых процессах, источниках необходимых рабочих сведений, структуре компании, функциях подразделения и своих рабочих обязанностях [1]. В ходе

опроса удалось выяснить, что 63 участника опроса имеют общее представление о деятельности компании «РЖД», 22 респондента знают о функциях своего подразделения, в котором им предстоит работать после окончания вуза, 13 студентов знают о функциях подразделения, в котором им предстоит работать после окончания вуза и о функциях подведомственных предприятий, 27 — имеют смутное представление о деятельности компании. Своей степени владения информацией о структуре компании и функциях ее подразделений не указали 5 респондентов.

Кроме того, 57 студентов, участвовавших в исследовании, отметили, что владеют информацией об истории компании «РЖД», 59 — о размерах холдинга, 69 — о профиле, 113 — об услугах, предоставляемых компанией, 39 — об основных показателях деятельности, 55 — о месте на рынке, 21 — о корпоративной культуре, один респондент указал, что никакой информацией не владеет.

Данные результаты говорят о том, что большинству участников опроса известны род деятельности холдинга «РЖД», основные функции и предназначение компании, одна третья опрошиваемых интересовалась историей компании, меньше половины представляют истинные размеры холдинга, практически всем студентам известно об услугах компании. Но количество студентов, имеющих представление о корпоративных стандартах, достаточно невелико, соответственно, для молодого специалиста достаточно проблематично представить принятую в компании систему лидерства, способы разрешения конфликтов, характер коммуникаций на уровне отдела, структурного подразделения, региона, холдинга, принятые организационные прописные и априори табу и ритуалы. Тем не менее, выше перечисленные элементы корпоративной культуры могут являться мотивационными факторами трудовой деятельности, а также могут стать решающими факторами принятия решения об увольнении из компании или прихода в компанию в качестве молодого специалиста [2].

В большинстве случаев ни будущий руководитель не знает о мотивах своего будущего сотрудника, ни будущий молодой специалист не подготавливается к реальной неформальной корпоративной культуре и условиям, в которых ему предстоит работать.

В целях выявления ожиданий будущих молодых специалистов от корпоративных отношений «руководитель — подчиненный», опрошиваемых попросили привести качества, которыми, на их взгляд, мог бы обладать их идеальный руководитель. Ответы респондентов можно разделить на три группы. Первая группа — профессиональные характеристики, здесь большинство отметили: высоко квалифицированность, опыт, постоянное обучение, компетентность в своей профессиональной области, образованность, грамотность.

Вторую группу составили — личные качества, для большинства студентов идеальный руководитель коммуникативный, справедливый, целеустремленный, ответственный, мудрый, эрудированный, инициативный, отзывчивый, уверенный, пунктуальный, рассудительный, харизматичный, амбициозный, семейный, способный идти на риск, объективный, решительный, спокойный, сдержанный, позитивный, добросовестный, умный, умеющий видеть все в целом, дипломат, интеллектуально подкованный, самоорганизованный, собранный, по-житейски мудрый, адекватный в психологическом плане, легкий на подъем, имеющий широкий круг-

зор, понимающий, внимательный, требовательный, креативный, ищущий новые решения, энергичный, спокойный, честный, добрый, веселый, разговорчивый, сообразительный.

Третья группа отличается от двух предыдущих тем, что качества, приведенные в ней, характеризуют отношения руководителя и подчиненного: умеренно строгий, доступный для подчиненных, умеющий находить контакт со своими подчиненными, вводящий в курс дела, помогающий развитию знаний и навыков подчиненных, лидер, непосредственно общающийся с подчиненными, вникающий в проблемы коллектива, поощряющий инициативу, создатель своей команды, в которой у каждого будут свои функции, хороший советчик, находящий компромисс между диктатом и демократией, которого любят его подчиненные.

Именно третья группа характеристик имеет наиболее ценное значение для исследования мотивов студентов к трудовой деятельности, так как характеризует предпочтения будущих молодых специалистов относительно взаимодействия «руководитель — подчиненный».

На вопрос нашего опросника «Как вы реагируете на несправедливую критику в свой адрес?» 69 студентов отметили пункт «безразлично, если не считаю данное мнение авторитетным для себя», 66 — «доказываю свою правоту» и шестеро — «расстраиваюсь, замыкаюсь в себе».

Относительно планирования карьеры в компании: 75 студентов указали, что видят процесс планирования своей карьеры совместным с непосредственным руководителем, 45 респондентов хотели бы заниматься данным процессом индивидуально, шестеро отдают данную прерогативу непосредственному руководителю, пятеро — вышестоящему руководству.

Исследование ожиданий и опасений от будущей работы студентов показало, что 124 участника опроса надеются на помощь от своих коллег, непосредственного руководителя или наставника на адаптивном периоде своей карьеры, помощь которую, как показывает практика, не все руководители могут предоставить. Для большинства непосредственных руководителей важно получить такого сотрудника, которому можно уделять минимальное внимание в части мотивации и обучения, сотрудника, который в кратчайшие сроки войдет в курс дела и станет профессионалом.

В то же время 44 участника опроса нуждаются на адаптивном периоде карьеры в компании в профессиональной психологической помощи, 86 студентов не видят в этом необходимости.

Основными опасениями студентов, связанными с будущей работой, можно назвать: недостаток опыта (отметил 91 студент), недостаток информации о непосредственных функциях (33), отсутствие понимающего наставника (27), сложные отношения с коллективом и руководителем — (17), один респондент указал, что не имеет опасений.

В целях выявления ключевых факторов принятия решения о выборе места работы и увольнения студентов респондентам было предложено присвоить места для каждого фактора из списка от 1 — самого значимого, до 16 — самого незначительного фактора для них. В первом случае студенты присваивали места преимуществам, которые для них стали бы решающими при выборе места работы, во втором случае — недостаткам, которые стали бы для них решающими при отказе от работы.

В первом случае фактору «высокая заработная плата» 48 из 114, корректно присвоивших места респондентов, отдают первое место, 43 студента — второе и третье места. Второй материальный фактор «справедливые премии» имеет достаточно большой разброс в местах, второе место присваивают данному фактору 12 респондентов, третье место — 10 участников, 22 респондента отдают этому фактору четвертое, пятое и шестое места.

Третий фактор «возмещение затрат на аренду жилья» можно, вероятно, считать незначительным при выборе места работы для 77 опрошенных, которые присвоили данному фактору места с десятого по шестнадцатое, так же как и четвертый фактор «возмещение затрат на питание», большинство студентов присвоили ему четырнадцатое, пятнадцатое и шестнадцатое места.

Пятое условие «возможность повышения квалификации» также является важным не для всех студентов. В сумме 21 студент отдаёт этому фактору второе, третье и четвертое места, 49 респондентов присваивают фактору места с пятого по девятое. Большинство же оставляет этот фактор на последних местах списка.

Шестой фактор «возможность профессионального и должностного роста» для студентов является достаточно важным мотивационным фактором. Первое место данному фактору отдают 15 респондентов, 35 студентов присваивают второе, третье и четвертое места, 28 — пятое и шестое места. Седьмое условие «возможность вступления в ипотечную программу на льготных условиях» для большинства опрошиваемых не является мотивационным фактором, большинство студентов поставили его на 12, 13, 14, 15, 16 места.

Восьмой фактор «хорошие условия работы» для 74 опрошенных, поставивших его на места с первого по пятое, вероятно, является мотивационным. Девятый фактор «четко структурированная работа», то есть работа, имеющая определенные ограничения во времени, правилах, процедурах, регулярности мероприятий, нормах и ожиданиях общества, работа, для которой характерны: предсказуемость, планирование, хорошо развитые коммуникации (особенно письменные) 58 респондентов расположили на местах с десятого по шестнадцатое, 29 респондентов — на места с седьмого по девятое. Это говорит о том, что данных будущих молодых специалистов с такими потребностями не следует мотивировать при помощи порядка, по крайней мере, данный фактор не является для них ключевым при принятии решения о работе в компании.

Десятый фактор «дружелюбный коллектив» является важным и мотивационным фактором для трех студентов, определяющих его на первое место, и 55 студентов, поставивших отношения в коллективе на места со второго по пятое. 21 респондент расположил его на седьмом и восьмом месте.

Одиннадцатое преимущество работы «возможность общаться с разными людьми» является таковым для 25 студентов, расположивших данный фактор на местах со второго по шестое. Для 39 будущих молодых специалистов двенадцатый фактор «возможность ставить цели и достигать их» стоит на местах с третьего по шестое.

Тринадцатый фактор «возможность оказывать влияние на принятие решений» 59 респондентов поставили на места с десятого по шестнадцатое, лишь 13 респондентов соотносят участие в принятии решений с четвертым, пятым и шестым местом,

а для 6 студентов фактор является первым, вторым и третьим по степени важности.

Четырнадцатый фактор «возможность принять участие в творческих процессах» для 31 будущего сотрудника стоит на последних пятнадцатом и шестнадцатом местах, для 46 студентов этот фактор находится на местах с десятого по четырнадцатое, и лишь 12 студентов, расположивших фактор на третьем, четвертом и пятом местах, руководствовались бы данным преимуществом при выборе компании, в которой им предстояло бы трудиться.

Пятнадцатый фактор «возможность работать в разных направлениях» имеет значение и является мотивационным фактором для восьми студентов, которые поставили его на первое, второе и третье места, 14 студентов расположили его на пятом и шестом местах, 54 — на местах с десятого по шестнадцатое.

Шестнадцатый фактор «интересная работа» 29 студентов оценивают как наиболее значимый при выборе работы, располагая его на первом месте. Этот фактор второй по значимости в общей сумме первых мест после фактора «высокая заработная плата». 32 студента поставили фактор «интересная работа» на второе, третье и четвертое места. 18 студентов расположили фактор на пятом, шестом и седьмом местах.

В целом наиболее значимыми и мотивационными факторами при выборе работы для студентов двух вузов являются: высокая заработная плата, хорошие условия работы, возможность профессионального и должностного роста, интересная работа.

Во втором случае студенты присваивали места недостаткам в работе, которые, по их мнению, могли бы стать решающими при отказе от работы (от 1 — самый значимый до 16 — самый незначительный фактор). Фактору 1 — «неинтересная и бесполезная работа» 39 студентов присвоили первое место по значимости, 28 респондентов — места со второго по четвертое. Второму фактору «узкая направленность работы, рутинная деятельность» 25 студентов отдают места с двенадцатого по шестнадцатое, 34 — места со второго по пятое, 30 — места с шестого по восьмое.

Фактору 3 «невозможность реализовать себя как творческую личность» 28 студентов присвоили места с четырнадцатого по шестнадцатое, 29 — места с десятого по тринадцатое, 27 — места с третьего по седьмое.

Четвертому недостатку «бумажная», никому не нужная работа» 20 студентов отдают первое, второе и третье места, 24 — места с четвертого по шестое. Большинство студентов не пускает рутинный характер работы, 31 студент присвоил данному фактору места с двенадцатого по шестнадцатое.

Пятой причине увольнения «формальный характер участия в принятии решений» 34 респондента отдают последние места с тринадцатого по шестнадцатое, 26 — места с десятого по двенадцатое, важным участие в принятии трудовых решений является для девятнадцати студентов, отдавших фактору места с третьего по шестое, так же как и для 28 студентов, отдавших те же места фактору 6 «наказуемость инициативы». Для 24 студентов, поставивших этот фактор на места с тринадцатого по шестнадцатое, скорее, не является причиной для принятия решения об увольнении.

Фактору 7 «отсутствие поощрения за достигнутые цели» 24 студента уделяют внимание, ставя его на места с пятого по седьмое, 37 студентов отдают места с восьмого по десятое.

Фактору 8 «отсутствие свободы в постановке целей и достижении их» 25 студентов отдают места с пятого по седьмое, большинство — 66 студентов отдали фактору места с десятого по пятнадцатое, свобода постановки целей важна для пяти студентов, поставивших фактор на первое и второе места.

Для большинства (71 студент) поставивших фактор 9 «общение с постоянным кругом лиц» на места с тринадцатого по шестнадцатое данный недостаток не является решающим фактором при принятии решения об отказе от работы.

Для двадцати респондентов, отдавших фактору 10 места с первого по четвертое, тяжелые отношения в коллективе (фактор 10) являются важным фактором в работе, и можно предположить с большой долей вероятности, что эти студенты не готовы работать в коллективе, в котором складываются напряженные отношения и присутствуют стрессовые для сотрудника ситуации. Для тридцати трех респондентов данный недостаток стоит на местах с пятого по седьмое. Двенадцать студентов не пугают тяжелые отношения в коллективе, они расположили данный фактор на последних местах. Недостатку 11 «тяжелые отношения с руководителем» места с первого по четвертое отводят 25 респондентов, места с пятого по восьмое 36 респондентов.

«Нечетко структурированная работа» может стать причиной отказа от деятельности в компании для 14 студентов, поставивших фактор на места с первого по пятое. Для 35 респондентов, поставивших фактор 12 на места с тринадцатого по шестнадцатое, неструктурированность работы не принесет ощутимых неудобств.

Фактору 13 «плохие условия труда» большинство (64) респондентов уделяют особое внимание, расположив его на местах с первого по пятое, соответственно, качество условий труда играет важную роль при принятии решения об отказе от работы в компании. Фактор 14 «отсутствие карьерного роста» уже на данном этапе выбора будущей компании, в которой будут трудиться студенты, имеет большое значение для большинства респондентов (65), которые отдают фактору места с первого по пятое. Пятнадцатый недостаток «низкая заработная плата» 31 респондент поставил на первое место, а 54 — на места со второго по пятое. Можно предположить, что фактор 16 «низкое качество социальных льгот» для 55 респондентов, поставивших фактор на места с тринадцатого по шестнадцатое, не является важным.

В целом проверочное исследование подтвердило предыдущий результат, при отказе от работы большинство будет руководствоваться такими недостатками, как низкая заработная плата, неинтересная и бесполезная работа, плохие условия труда, отсутствие карьерного роста.

В целях выявления трудностей, с которыми студенты сталкиваются при прохождении практики в ОАО «РЖД», получая, таким образом, трудовой опыт в компании, а следовательно, и формируя представление о том, насколько реальные условия труда соответствуют его ожиданиям, студентам было предложено заполнить специально разработанную форму. По результатам опроса можно констатировать следующее. Трудностей с непосредственным руководством и коллективом у студентов в процессе прохождения практики не возникло. Среди возникших трудностей с рабочими обязанностями студенты выделили следующие: неинтересная работа (ксерокопии, мелкие поручения «бумажная» работа, монотонная); не был объяснен ход прохождения практики, так как у наставников не было времени на своих практикантов; выполнение обязанностей не по своей специальности; неполучение профессионального опыта; наряду с интересными для студентов процессами выполнялись и рутинные операции; неполучение заданий или получение заданий в малом объеме. Респонденты также отмечали незаинтересованность непосредственного руководителя в процессе практики студента, а также неполучение нужной от него информации.

Библиографический список

1. Казанцева, А. С. Актуальные проблемы мотивации молодых специалистов ОАО «РЖД» / А. С. Казанцева, О. А. Никифоров // Инновационная экономика и общество. — 2013. — № 1 (1). — С. 48–53
2. Казанцева, А. С. Мотивы получения экономического образования в железнодорожном вузе / А. С. Казанцева // Омский научный вестник. — 2014. — № 1 (125). — С. 60–63.

КАЗАНЦЕВА Анна Сергеевна, преподаватель, аспирантка кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция».

Адрес для переписки: Kazancev-Nikolya@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 28.03.2014 г.

© А. С. Казанцева

Книжная полка

Головин, А. А. Медико-социальная экспертиза больных и реабилитация инвалидов : учеб. пособие / А. А. Головин. — Омск : ОмГТУ, 2014. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM). — ISBN 978-5-8149-1717-1.

Изложен порядок проведения медико-социальной экспертизы, раскрыты вопросы реабилитации больных и инвалидов, представлена специфика работы учреждений медико-социальной экспертизы и реабилитации на территории Омской области. Издание может быть использовано в организации учебного процесса по специальностям и направлениям медицинского и социального профиля, практическими работниками социальной сферы.