

# СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.3

**Е. В. БУТОРИНА**

Омский государственный  
технический университет

## О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ИЗУЧЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИИ

В статье анализируется малоразработанный вопрос о специфике современной методологии изучения социальной структуры. Главное внимание уделено дискуссионным проблемам. Статья рассчитана на преподавателей социологии и студентов ОмГТУ, изучающих спецкурс «Социальная структура современной России».

**Ключевые слова:** группа, слой, класс, социальная структура, социальная стратификация.

В 90-е годы в России осуществился переход к новой общественной системе, радикально преобразовалась социальная структура страны. Под влиянием изменившейся социальной реальности изменилось содержание отраслевой социологии социальной структуры, а её проблематика стала приоритетной в исследованиях отечественных социологов. За последние два десятилетия только в журнале «Социологические исследования» было опубликовано около ста работ, посвященных проблемам развития отечественной социальной структуры. В этом направлении трудятся крупнейшие социологи страны — Ю. Арутюнян, Л. Беляева, З. Голенкова, Т. Заславская, В. Радаев, М. Руткевич, О. Шкаратан и многие другие, опубликовавшие работы как теоретико-методологического, так и эмпирического характера.

Исследование постсоветской социальной структуры России началось сравнительно недавно, однако, несмотря на это обстоятельство, уже сегодня можно подвести некоторые предварительные итоги о его своеобразии.

В конце двадцатого столетия в социологии осуществился поворот от методологического монизма советского периода к методологическому плюрализму периода рыночных преобразований. В настоящее время не подлежит сомнению, что «современная социологическая наука представлена несколькими парадигмами, которые олицетворяют ту или иную методологическую стратегию» [1]. Все парадигмы макросоциологии признаны равноправными. Сложнее обстоит дело в отраслевой социологии социальной структуры.

В советский период социальная структура анализировалась только с позиции социально-классовой теории К. Маркса, теория социальной стратификации М. Вебера отвергалась. В период рыночных преобразований среди ученых развернулась дискуссия о статусе марксистской и немарксистской теорий социальной структуры.

Значительная часть социологов рассматривает вышеперечисленные концепции как альтернативные. Упрекая марксистов в одномерном подходе к изучению социальной структуры, они предлагают использовать только веберовскую парадигму.

Другие ученые отказываются от противопоставлений этих теорий, считают, что это дополняющие друг друга методы оценки социальных неравенств. Например, В. Староверов, отмечая надуманность противопоставления классовой концепции строения общества стратификационной концепции, утверждает, что «западные социологи-классики такого противопоставления отнюдь не делали, по справедливости рассматривая Маркса как одного из первых стратификационников. Так было в трудах М. Вебера, Г. Зиммеля, П. Сорокина и т.д., обвинявших Маркса лишь в чрезмерном крене в экономическую детерминацию общественных процессов» [2].

Строго говоря, существуют марксистская и немарксистская теории социальной стратификации, которые дополняют друг друга. Ни одна из них не может претендовать на статус универсальной. Чем сложнее объект исследования, тем труднее сформулировать единственную, универсальную парадигму, и тем целесообразнее использование разных подходов. Использование корпускулярной и волновой теорий описания природы света в физике подтверждают справедливость последней позиции.

Под влиянием изменившейся социальной реальности, а также модификации самой науки, отражающей эту реальность, возникла потребность в уточнении содержания ряда категорий. Предметом обсуждения стали такие фундаментальные понятия, как «слой», «класс», «социальная интеграция», «социальная дезинтеграция» и другие. Ведущей категорией в системе категорий социальной структуры стала категория «социальная стратификация».

Под социально-стратификационной структурой общества стало пониматься «многомерное, иерархически организованное социальное пространство, в котором группы и слои различаются между собой степенью обладания собственностью, властью и статусом» [3]. Ряд категорий еще уточняются, в них вкладывается разное содержание (маргиналы, средний класс и др.).

Особенностью отечественных исследований социальной структуры явилось не слепое копирование западных разработок, а творческое использование теории применительно к специфической ситуации в стране. Строение общества стало анализироваться как по традиционным критериям дифференциации (собственность, власть, престиж, доход), так и по новым критериям, характеризующим переходный период развития России.

Изменение состава структурообразующих факторов отчетливо проявилось в стратификационной модели Н. Тихоновой, которая дифференцировала население страны на группы в зависимости от типа ментальности. Автор подчеркивает, что «решающими в социально-экономической стратификации являются социально-психологические факторы» [4]. Т. Заславская ранжирует общественные группы в зависимости от роли в реформировании общества, а также

способа адаптации их членов к меняющимся условиям бытия» [5].

Таким образом, в научной литературе был сформулирован важнейший методологический принцип: критерии социальной стратификации исторически подвижны, изменчивы. В переходный период критерии социального деления носят переходный характер.

Социальная структура изучается с объективистской и субъективистской позиций. В рамках объективистского подхода элементы социальной структуры рассматриваются как объективно данные. При субъективистском подходе социальное пространство структурируется социологами произвольно, а изучаемые группы скорее представляют собой идеальные типы, а не реальность. Специалисты с тревогой отмечают эскалацию субъективистских воззрений на социальную структуру общества в России [6].

Еще в 90-е годы XX столетия в научной литературе обсуждался вопрос об искусственно созданных социальных группах (подкупачниках, жертвах политических репрессий), о сознательной, целенаправленной стратификации со стороны советской властной администрации. Действительно, посредством политических, экономических и правовых реформ (а сегодня и через целевые социальные программы) государство конструирует социальное пространство, формирует социальные группы. В современных условиях субъектом реальной социальной стратификации выступает не только государство, но и ученые. Так, в России создание класса капиталистов произошло в результате сознательно подготовленного проекта. В. Бельский отметил по этому поводу, что «соответствующую программу разработала российская бюрократия, привлекая к данной работе часть научной и гуманитарной интеллигенции» [7].

Исследования динамики социальной структуры сводятся главным образом к анализу следующих процессов:

- модификация, обновление ряда элементов, ранее функционирующих в СССР;
- появление новых элементов;
- характер социальной мобильности в переходный период.

Большая часть научных публикаций посвящена среднему классу. В 90-е годы прошлого столетия на страницах журналов «Общественные науки и современность», «Свободная мысль», «Вестник МГУ» и в других изданиях развернулась дискуссия о том, существовал ли средний класс в СССР, существует ли он в постсоветской России или это всего лишь идеологическая мифология, описывающая, к чему должно стремиться общество, чтобы минимизировать масштабы бедности, сохранить стабильность и порядок.

Исследователи единодушно признали существование среднего класса в постсоветской России, но по вопросу критериев его выделения, социального состава и численности мнения ученых разошлись. Было установлено, что средний класс неправомерно выделять только по медианному значению доходов, необходимо использовать комплекс показателей. В научной среде утвердился принцип многокритериального выделения среднего класса как элемента социальной структуры.

Отечественные социологи используют субъективный (социальная самоидентификация) и объективные критерии принадлежности к среднему классу. Именно последние продолжают оставаться предметом спора.

М. Горшков, используя субъективный показатель, ограничивается двумя объективными критери-

ями: характер труда и величина дохода [8]. Л. Беляева использует такие объективные индикаторы, как материальная обеспеченность и уровень образования [9]. Многие обществоведы предлагают более широкий спектр критериев, что приводит к расширительной трактовке среднего класса. В его состав включаются средние и мелкие частные собственники, массовые отряды интеллигенции, служащие, лица свободных профессий, менеджеры, высококвалифицированные рабочие.

Как видим, в трудах социологов средний класс превращен в метаобщность, состоящую из нескольких социальных групп, что диктует необходимость совершенствования методологии его исследования.

Особенностью исследований современной социальной структуры является слабая изученность высшего и низшего классов. В советский период исследование «верхов» не проводилось, в постсоветский период высший класс фактически остается достаточно непрозрачным для его изучения. Статусные характеристики высшего класса, его состав и границы четко не определены в социологической литературе.

В. Беленький описывает высший класс как гетерогенное образование. По его мнению, основными элементами высшего класса являются крупная буржуазия, крупная бюрократия, наиболее влиятельная часть менеджмента, знаменитости из мира культуры, искусства, спорта, высшее духовенство [10]. Все составные части высшего класса имеют специфические функции, которые дополняют друг друга, образуя определенное единство. Структурно-функциональное многообразие высшего класса, по мнению В. Беленького, отражает специфику перехода от социализма к капитализму в России.

Иную характеристику высшего класса дал М. Руткевич. Он не использует термин «высший класс», а употребляет близкое к нему по смыслу понятие «правлящий класс». Составными частями правящего класса социолог объявляет крупную и менее крупную буржуазию, а также высшую бюрократию. Однако после тщательного анализа М. Руткевич заключает, что «это все же два разных класса современного российского общества» [11]. Используя марксистскую методологию, М. Руткевич различает эти классы по основным классовым признакам.

На другом полюсе социальной структуры находятся наемные работники, составляющие основную часть занятого населения. По мнению М. Руткевича, его состав гетерогенен, в него входят как лица физического, так и умственного труда: рабочие, служащие, члены распавшихся кооперативов, временно безработные, ожидающие возможность получить работу и пенсионеры [12].

Изучение класса наемных работников началось недавно, причем объектом социологического анализа стали только рабочие, остальные составляющие этого класса пока находятся вне поля зрения социологов. Исследователи отмечают рост численности этого класса, его профессионально-квалификационную деградацию, углубление социальных различий между отрядами рабочего класса (отраслевыми, региональными), усиление его эксплуатации.

В рамках одной статьи невозможно проанализировать всю проблематику исследований современной

социальной структуры России, но можно сделать некоторые выводы об их характере.

Во-первых, большинство социологов изучают социальную структуру в социально-слоевой парадигме.

Во-вторых, трансформация социальной структуры опережает общественную мысль, теоретические обобщения идут вслед за реально происходящими событиями. В поле зрения ученых пока не попали крестьяне, безработные, гастарбайтеры, свободные профессионалы и другие группы населения.

В-третьих, трактовка социального состава изучаемых групп неоднозначна, что диктует необходимость совершенствования методологии исследования.

Сделанные выводы, возможно, помогут преподавателям социологии и спецкурса «Социальная структура современной России» определить тематику семинаров и рефератов, раскрывающих вопросы теории социальной структуры.

#### Библиографический список

1. Тощенко Ж.Т. О понятийном аппарате социологии / Ж.Т. Тощенко // Социологические исследования. — 2002. — № 9. — С. 11.
2. Староверов В.И. Трансформация социальной структуры и стратификация российского общества / В.И. Староверов // Социологические исследования. — 1998. — № 4. — С. 141.
3. Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Социальная структура общества: в поиске адекватных ответов / З.Т. Голенкова, Е.Д. Игитханян // Социологические исследования. — 2008. — № 7. — С. 83.
4. Тихонова Н.Е. Динамика социальной стратификации в постсоветском обществе / Н.Е. Тихонова // Общественные науки и современность. — 1997. — № 5. — С. 7.
5. Заславская Т.И. Социальная структура современного российского общества / Т.И. Заславская // Общественные науки и современность. — 1997. — № 2. — С. 9 — 10.
6. Беленький В.Х. Социальная структура российского общества: состояние и проблемы теоретической разработки / В.Х. Беленький // Социологические исследования. — 2006. — № 11. — С. 55.
7. Беленький В.Х. Российский высший класс: проблема идентификации / В.Х. Беленький // Социологические исследования. — 2007. — № 5. — С. 15.
8. Горшков М.К. Некоторые методологические аспекты анализа среднего класса в России / М.К. Горшков // Социологические исследования. — 2000. — № 3. — С. 5.
9. Беляева Л.А. И вновь о среднем классе России / Л.А. Беляева // Социологические исследования. — 2007. — № 5. — С. 5.
10. Беленький В.Х. Российский высший класс: проблема идентификации / В.Х. Беленький // Социологические исследования. — 2007. — № 5. — С. 17.
11. Руткевич М.Н. Социальная структура: монография. — М.: Альфа — М, 2004. — С. 198.
12. Руткевич М.Н. Указ. соч. — С. 201–205.
13. Трушков В.В. Социальная структура: рабочий класс в постсоветской России. Современное состояние и некоторые тенденции изменения / В.В. Трушков // Социологические исследования. — 2008. — № 3. — С. 23 — 29.

**БУТОРИНА Екатерина Владимировна**, доцент кафедры социологии, социальной работы и политологии.

Статья поступила в редакцию 19.01.2009 г.

© Е. В. Буторина

## ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ В ПРАКТИКЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ КАНАДЫ

**В статье анализируются основные проблемы реализации этических ценностей в практике социальной работы Канады. Новизна работы обусловлена недостаточной изученностью достижений зарубежной социальной работы в нашей стране. Выводы статьи рекомендуют использовать в учебном курсе при подготовке специалистов по социальной работе, а также в общей практике социальной работы, в том числе в Омском регионе.**

**Ключевые слова:** идеология, ценности, практика, социальная работа.

Вплоть до второй половины XIX века социальная политика в Канаде по отношению к девиантам носила карательный характер. Во второй половине XIX века социальные реформы в Северной Америке изменили такое положение вещей. Общество постепенно начало понимать необходимость социальной реабилитации и терапии людей с отклонениями в поведении.

Изменения в общественном сознании выразились в появлении таких профессий, как социальная работа, психология и психиатрия. В связи с этим возникла проблема выработки идеологии, определяющей подходы к практической деятельности в этой сфере. Теоретические разработки в этом направлении особенно активно велись во второй половине XX века.

В конце 1950-х годов Американская национальная ассоциация социальных работников инициировала попытку дать окончательное определение социальной работы. Результатом этих усилий стала формулировка, представленная в 1962 году Уильямом Гордоном в признанной классической работе «Критика рабочего определения»: «Благо для человека реализовать его потенциал, выразить себя и помочь другим раскрыть свои способности». Эта дефиниция до сих пор считается в Северной Америке выражением базовой этической ценности социальной работы, наиболее полно представляющей широкое понимание сущности социальной работы [1].

Основа идеологии социальной работы в Канаде в данный момент определяется Этическими кодексами Канадской и Американской ассоциаций социальных работников и выражается в следующих этических ценностях:

- право каждого человека на защиту от агрессивной окружающей среды;
- принятие, целостность, уважение собственного достоинства каждого человека;
- право на самоопределение личности;
- право на правосудие, которое включает устранение притеснения, подчинения и эксплуатации;
- поддержка индивидуумов и социальных групп, которые являются угнетенными или живущими в бедности;
- обязательства по сохранению индивидуальности, помощи в самореализации, развитии, восстановлении и достижении благосостояния людей;

— вера в то, что все люди имеют обязанности по обеспечению ресурсов, услуг и возможностей для окружающих;

— вера в то, что культура разных народов должна быть уважаемой [2].

Очевидно, что социальная работа базируется на гуманистических и эгалитарных идеалах, которые считаются фундаментальными ценностями социальной работы. Гуманистические идеалы основываются на уважении к ценности, достоинству и неотъемлемым правам всех людей. Термин «эгалитарный» социальные работники используют как синоним справедливости. Согласно идеологии ценностей, которые определяют характер деятельности и помогают устанавливать цели для интервенции социальной работы, все люди равны и должны иметь одинаковые права и привилегии, несмотря на различия в расе, культуре, религиозных верованиях, сексуальной ориентации, способностях, поле и т.д. Инструментальные или вторичные ценности являются продолжением фундаментальных.

Этический кодекс Канадской ассоциации социальных работников выражает фундаментальные и инструментальные ценности в следующем утверждении: «Социальная работа, как профессия, базируется на гуманистических и эгалитарных идеалах. Социальные работники верят в присущее каждому человеку достоинство и ценность принятия, самоопределения и уважения индивидуальности, в обязанность всех людей индивидуально и коллективно обеспечивать ресурсы, услуги и возможности для всеобщего блага человечества. Необходимо уважать национальную культуру различных этнических групп. Социальные работники посвятили себя благополучию людей и помощи в их самореализации, развитию и компетентному использованию научных знаний об индивидуальном и коллективном поведении, развитию ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей и достижению равного социального правосудия для всех» [1].

Некоторые канадские ученые социалистического толка дополняют вышеперечисленные ценности, утверждая, что для достижения социального равенства необходимо требовать от социальных учреждений справедливости по отношению к гражданам раз-



ного общественного положения. Например, по мнению Маллауи, должно быть социальное равенство: так как все люди равноценны, они должны иметь равные гражданские, политические, социальные и экономические права и обязанности и отношение к ним должно тоже быть равным. Эта точка зрения противоречит распространенному в обществе убеждению, согласно которому невозможно равенство или равные права в обществе, которое характеризуется разницей в доступе к ресурсам, обеспечивающим людям хорошее качество жизни [1].

Перечисленные выше этические ценности определяют характер деятельности и помогают устанавливать цели для интервенции, но являются общими и некоторые из них носят скорее абстрактный характер. Реализация их на практике создает много проблем.

Например, в социальной работе очень важно право людей, в разумных пределах, на демократическое самоопределение. Это и желательный результат (ценность), и стратегия вмешательства (основанная на теории). Ценность, потому что все люди имеют право на самоопределение, реализация теории, потому что можно проверить эффективность самоопределения. Однако на практике право на самоопределение часто вступает в конфликт с другими правами и обязанностями личности [1].

Зачастую социальный работник сталкивается с дилеммой, используя принцип самоопределения в работе с клиентом, социальные навыки которого ограничены: например, помогая клиенту в подборе жилья, оградив его от возможной неудачи, но ограничив способность принимать решения, он нарушает право клиента на самоопределение. Если же предоставить возможность клиенту самому найти жилье, в случае успеха улучшится способность клиента принимать решения, и стратегия помощи, основанная на принципе самоопределения, покажет себя удачной.

Кроме того, зачастую внешние условия ограничивают возможности самоопределения клиентов. Такими являются низкий доход, массовая безработица, болезни. Самоопределение индивидуумов также ограничено законами и нормативными ожиданиями. Таким образом, область самоопределения ограничена внешними обстоятельствами.

Социальные работники могут столкнуться с ситуациями, когда клиенты не хотят пользоваться правом на самоопределение и хотят, чтобы за них приняли решения. Например, семейство беженцев не понимает, как получить социальную помощь в Канаде, и желают, чтобы социальный работник принял решения за них о том, какую помощь они должны получить.

Иногда этические ценности социальных работников могут находиться в противоречии с ценностями различных культурных групп. Например, в работе с аборигенами Северной Америки. У социальных работников есть осознание того, что существуют разные взгляды на мир у разных народов, поэтому клиенты, изучают прежде чем оказать им помощь. В городах, в среде белого населения, как наиболее важные ценности рассматриваются: независимость клиента, навыки вербального общения, быстрота действий, в некоторых случаях настойчивость. Поощряется раскрытие клиентами их эмоций, вербализация чувств и защита потребностей в течение ограниченного времени вмешательства. Эти ценности могут вступить в конфликт с менталитетом некоторых индейских общин, в которых уважаются не настойчивость и независимость, а сотрудничество и коллективный опыт. Способы общения и выражения эмоций аборигенами отличаются от европейских. Право индивиду-

ума на самоопределение противоречит стандартам поведения в традиционных культурах, в которых поведение менее влиятельных членов семейства ограничено определенными рамками. Социальные работники должны учитывать эту специфику и искать способ действовать вопреки воли общины или найти компромисс в данной ситуации.

Другой пример касается принципа невмешательства, которого придерживаются аборигены Северной Америки. Представители многих индейских общин не вмешиваются в решения и поведение других людей и считают невозможным предъявлять требования окружающим, критикуя их или давая советы. Для этих людей важно не смутить человека, показывая перед другими, что он неправ. Для аборигенов также характерна потребность забыть горе так быстро, насколько это возможно, даже уничтожая предметы, которые могут вызывать эти чувства (например, фотографию любимого человека, который умер). Рассказ о таких событиях в этой культуре рассматривается как обременение других людей, разговор о них может иметь только косвенный характер.

Другой принцип аборигенов: перед принятием решений и выполнением какой-либо работы тщательно взвесить все факты, что может выражаться в физической неподвижности и молчании человека. Напротив, стратегией поведения представителя западной цивилизации в аналогичной ситуации часто является интенсивный диалог [1].

Социальные работники иногда попадают в ситуации, когда их личные и профессиональные ценности противостоят ценностям клиентов, людей других профессий, или агентств, которые их нанимают.

Социальный работник должен уважать ценности клиента, и, если имеет место столкновение ценностей или различия в иерархии ценностей, ценности клиента должны иметь приоритет. Это особенно важно, когда клиент и социальный работник принадлежат к разным культурам. Однако могут быть исключения, когда речь идет о безопасности клиента и других людей.

Иногда правительственные решения заплатить национальные или провинциальные долги за счет сокращения расходов на здравоохранение и социальное обслуживание противостоят этическим принципам социальной работы. Социальные работники Канады имеют возможность бороться легитимными способами против законов, которые они считают неправильными, что они зачастую и делают на практике [2].

При решении этических проблем социальным работником Канады рекомендуется обращаться к профессиональным этическим кодексам, которые могут помочь им в расположении ценностей по приоритетам. Однако в кодексах констатируется, что решение конфликтов зависит от обстоятельств. В случае разногласий между социальным работником и агентством, где он работает, Этический кодекс Канадской ассоциации социальных работников предлагает служащему сделать первый шаг в решении проблем согласно принципам, изложенным в кодексе. Кодекс утверждает, что если существуют этические разногласия между социальным работником и агентством или предпринимателем, то профессиональные обязательства социального работника имеют приоритет по отношению к его обязательствам перед агентством или предпринимателем.

Часто социальный работник сталкивается с этическими дилеммами. Чаще всего этические дилеммы имеют место в отношениях с клиентами. Для разрешения этических дилемм в канадской практике социаль-

ной работы рекомендуется использовать системный способ. Этический кодекс предлагается использовать как руководство для того, чтобы определить какие принципы являются важными в каждом случае, а затем взвесить положительные и отрицательные последствия возможных действий. Кодекс может быть хорошим ориентиром для того, чтобы решить дилемму по ряду причин. Во-первых, он создан для практических социальных работников. Во-вторых, он признан профессиональными ассоциациями и большинством агентств как руководящий принцип практики. В-третьих, он был пересмотрен после своего создания и соответствует современным потребностям практической деятельности. Трудность в применении кодекса в ситуации этической дилеммы состоит в том, что он не помогает определять, какая ценность или принцип доминирует в данной ситуации. Кроме того, он может не соответствовать работе с представителями других культур.

Канадские ученые Ловенберг и Долгофф расположили по приоритетам ценности, которые можно использовать для разрешения дилемм социальной работы, используя иерархию потребностей, сформулированную Маслоу.

1. К базовым жизненным человеческим потребностям относятся жилище, продовольствие, воздух, вода, средства к существованию и безопасность жизни.

2. Независимость, права человека и самоопределение не должны ограничивать свободу других людей пользоваться этими же благами. Этический кодекс Канадской ассоциации социальных работников отмечает потребность клиентов в том, чтобы к ним относились с уважением, чтобы их достоинство, уникальность и права человека были гарантированы.

3. Практическая социальная работа должна содействовать равенству и доступности возможностей для каждого человека. Кроме того, в Этическом кодексе Канадской ассоциации социальных работников изложены требования к социальным работникам: защищать справедливое распределение ресурсов в обществе и способствовать устранению дискриминации.

4. Содействие улучшению качества жизни всех людей. Социальные работники должны содействовать социальному правосудию и созданию здоровой жизненной среды для всех.

Что касается других принципов социальной работы, то среди них особое внимание уделяется конфиденциальности, особенно важной в профессии, которая имеет дело с личными и частными проблемами. Однако, когда есть конфликт между конфиденциальностью и такой базовой потребностью человека, как безопасность, социальный работник должен поступиться принципом конфиденциальности. Например, необходимо сообщить в полицию о сексуальных злоупотреблениях в отношении ребенка со стороны соседей. Если злоупотребление имеет место, социальный работник должен игнорировать и принцип самоопределения, действовать в интересах ребенка и защищать его, даже если это ограничивает право родителей на их собственные решения. Права индивидуума на жизнь и безопасность имеют приоритет над правом на самоопределение, когда действия одного человека подвергают опасности благополучие других людей [3].

Существование этического кодекса вынуждает социальных работников соблюдать правила, которые они не могут нарушить, даже если практическая

реализация этих правил не вызывает у них одобрения. В этом случае социальные работники должны искать способ действия, который не нарушает правил, например, требовать оценки результатов социальных программ или искать альтернативные решения.

Чтобы понимать этическую дилемму адекватно, необходимо изучить факторы, которые привели к ней. Канадские теоретики социальной работы Робинсон и Ризер предлагают в каждом случае социальным работникам спросить себя, кто участники ситуации и кого она еще затрагивает, что эти люди делают или не делают, что могло бы причинить вред, почему они действуют или не действуют теми или иными способами. Принятие решения о последующих действиях предполагает оценку их возможных последствий для участника, чтобы сделать выбор, который минимизирует вред [1].

Чтобы разрешить этическую дилемму, социальный работник, кроме того, может следовать так называемому «процессу, решающему проблему» (problemsolving process): оценить ситуацию с точки зрения различных теорий, определить ключевые ценности и принципы, изучить возможную последовательность действий и их последствия (получить консультацию, если это необходимо, коллег и руководителей), выбрать и осуществить необходимые действия, контролируя и рассматривая процесс по ходу его развития и завершения. Полезно отстраниться и рассмотреть ситуацию со стороны, чтобы убедиться, что существует действительно этическая дилемма, а не разногласие или эмоциональная реакция [1].

Таким образом, можно утверждать, что в XX веке была создана идеология социальной работы как профессии. Она определяет анализ, развитие и осуществление социальной политики, формирует характер практической социальной работы, включая оценку и интервенцию. Основная часть идеологии социальной работы выражена в виде ценностей, многие из которых носят абстрактный характер. Их реализация на практике ограничена внешними условиями, психологическими и культурными особенностями клиентов, возможным конфликтом ценностей с другими правами и обязанностями личности. В решении возможных этических дилемм в практике социальной работы канадские ученые предлагают использовать профессиональный этический кодекс и «процессу, решающему проблему».

#### Библиографический список

1. Heinonen, T. Social work practice: Problem Solving and Beyond / T. Heinonen, L. Spearman. — 2nd ed. — Toronto: Nelson, 2006. — 366 p.
2. Mullaly, R. Structural social work: ideology, theory, and practice / R. Mullaly. — 2nd ed. — Oxford: Oxford University Press, 1997. — 228 p.
3. Social work with groups: social justice through personal, community, and societal change: 22nd International Symposium October 2000. — Toronto, 2000. — 246 p.

**СТАНКОВА Марина Васильевна**, кандидат исторических наук, доцент кафедры социологии, социальной работы и политологии.

Статья поступила в редакцию 24.02.2009 г.

© М. В. Станкова

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ

**Национальный компонент — один из мощных сил современности, который влияет на рост экономической жизни в республике. Межнациональные отношения очень актуальны и важны при определении национальной политики. Для населения современной Осетии национальный компонент перестаёт играть решающую роль, на первый план выходят вопросы социально-экономического характера. Рост экономики — это интенсивный процесс интернационализации отношений.**

**Ключевые слова:** национализм, притязание, миграция, нестабильность, кризис, отношение.

В связи с демократизацией и деятельностью правозащитных движений вопрос о правах граждан разных национальностей для многих стал уже не декларативным, а вполне реальным. Россия приняла на себя международные обязательства по соблюдению прав меньшинств, следовательно, она должна соблюдать принятую в 1992 г. Генеральной ассамблеей ООН «Декларацию о правах личности, принадлежащей к национальным или этническим, религиозным и языковым меньшинствам». Вокруг понятия «право народов на самоопределение» идут острые дискуссии, меняется содержание понятия «национализм», неоднозначно воспринимается и само обозначаемое им явление. Национализм считают одной из мощных сил современности, идеи его по степени влияния сравнивают с идеями либерализма и демократии. С одной стороны, нельзя не признать справедливым стремление людей сохранить целостность своего народа, его язык, культуру. С другой — многие считают, что ориентация на сохранение культурной специфики этносов часто перерастает в требование определенных преимуществ, а поиски традиционных корней, препятствуют процессам модернизации и демократизации.

Национализм — это не только идеи и соответствующая им политика, но и система ориентации, чувств. Поэтому источниками могут быть как реальные обстоятельства, события, так и восприятие их, переживания людей. Национализм подобного рода существует во всех частях мира.

Более высокий экономический статус некоторых диаспор даже по сравнению с доминирующим этносом тоже может стать источником националистической ориентации. В жизни очень редко удается осуществить идеи национализма без ущерба для людей других национальностей. Этничность проявляется в повседневной жизни, влияет на межличностные отношения, находит отражение в обоснованных и необоснованных мнениях о других общественных группах. Большое значение для межэтнического отношения имеет субъективное ощущение меньшинств. Для большинства населения современной Осетии межнациональные отношения очень актуальны. Многие

жители, сталкиваясь с этническими конфликтами, испытывают сильное напряжение. Так, проведенные исследования показали, что 77,9 % респондентов обеспокоены проблемой межнациональных отношений в республике. Ассирийская и Дагестанская диаспоры в процессе исследования проявили себя толерантно: 84,2 и 46,4 % опрошенных отметили, что их мало беспокоят межнациональные отношения. Самосознание и самочувствие людей особенно важно при определении национальной политики. Стремление к образу «национализма с демократическим лицом» есть и в Северной Осетии-Алании. Чтобы обеспечить внутреннюю стабильность республики как самодостаточного, нормального политического организма, должно быть сознание национальной идентичности и принадлежности к Северной Осетии-Алании как «политическому отечеству».

В современном обществе население нуждается в устойчивой идентификации себя с политическим строем республики, основанным на принципах свободы и демократии. Межнациональная напряженность стала реальным дестабилизирующим фактором всей общественной жизни. Региональный сепаратизм, межэтнические конфликты, стремление национальных лидеров к переделу территорий, к большему суверенитету, борьба за власть представляют собой угрозу для страны. Непосредственными источниками реальных угроз в сфере межнациональных отношений являются: попытки формирования на территории Российской Федерации анклавов по этническому принципу; углубление социально-экономического неравенства народов, этнических групп; рост этнических перемещений, миграция беженцев и вынужденных переселенцев; массовые нарушения прав и свобод в отдельных регионах [4].

Этноэкономические притязания определяют не только факты, которые решаются на уровне межгосударственных, внутригосударственных, федеральных и региональных отношений, они имеют ещё и человеческое измерение, которое не меньше влияет на сложившуюся ситуацию. «Грядущая этнократия затмила разум, — справедливо отметил в одном из своих выступлений первый президент Северной

Осетии-Алании А. Х. Галазов. — Жившие в достатке, добрым трудом, в нравственном согласии с соседями люди, семьи целые народы без оглядки, обольщённые этнократами, в пылу отречения от «тоталитаризма» и в стремлении к независимости нарушили свой кавказский уклад. Люди и целые этносы окунулись в распри, безоглядное разрушение материальных основ своей жизни. Экономика всего Кавказа оказалась подорвана до основания» [1]. Есть опасность экономического национализма, и эти противоречия влияют на общественное сознание и становятся объектом обсуждения на уровне повседневной жизни. Такие тревожные явления отражаются даже в такой в целом благоприятной республике, как Северная Осетия-Алания. Так, 72,8 % респондентов считают, что ошибки в национальной политике и социально-экономический кризис определяют напряжённость в межэтнических отношениях. Следующими факторами названы: рост безработицы (12,0 %), национальная предубеждённость (11,4 %), политическое противоборство (10,7 %), провоцирующая роль СМИ (8,2 %), неконтролируемые потоки миграции (3,8 %) и 1,9 % затруднились ответить. В наши дни национально-региональные проблемы приобретают глобальный характер. Судьба каждой нации и региона, каждого человека так тесно переплелись, что просто невозможно решать их по отдельности.

Сегодня одним из главных факторов социального преобразования и развития во всех регионах стала миграция. Миграционные процессы обрели поистине глобальные масштабы, охватив все континенты, социальные слои и группы общества, различные сферы жизнедеятельности. Миграционный поток направлен с менее развитых стран к более развитым. Всё более ощутимой становится нехватка трудовых ресурсов, деформируется половозрастная структура общества, это вносит неблагоприятные перемены в жизнь и быт людей и их окружение. В глобализирующемся мире миграция становится одной из движущих сил. С одной стороны, отдельные сообщества и национальные экономики вступают в глобальные отношения, с другой — происходят социальные преобразования, как в странах приёма, так и в странах выезда. Миграция — мощный фактор развития экономических, политических и социокультурных процессов. Она влияет на жизнедеятельность общества и социальные отношения. Анализируя основные мотивы эмиграции представителей разных народов из Республики Северная Осетия-Алания, можно достаточно реально оценить факторы вынужденной миграции на фоне экономической и политической нестабильности. Это:

- опасение за будущее детей — 57,5 %;
- отсутствие перспектив, неуверенность в будущем — 51,3 %;
- неустойчивость и напряжённость в межэтнических отношениях Северного Кавказа — 44,3 %;
- личные мотивы — 26,6 %;
- криминальная обстановка — 25,3 %;
- экономические мотивы — 19 %;
- социально-политическая нестабильность — 13,3 %;
- недемократический режим — 5,7 %;
- плохая экологическая ситуация — 5,7 %;
- изоляция, оторванность от исторической родины — 3,2 %.

К сожалению, это как раз и подчёркивает, что экономические и политические аспекты перестали быть определяющими, уступив место неуверенности в будущем и напряжённости межэтнических отношений. В данном конкретном случае, экономическая

защищённость не служит решающим фактором в нашей республике. Механизм миграции населения следует искать в политической сфере. Радикальная смена общественно-экономической формации привела к межэтническим конфликтам, бегству людей, в частности населения республик Северного Кавказа. Миграционные потоки привели к социально-экономическим трудностям и перенаселённости, приоритет обрели факторы этнического и политического свойства. В республике с трудоизбыточным населением, дефицитом земли и жилищного фонда это порождало социальную напряжённость, быстро приобретающую межнациональный характер, который вёл к нарушению равноправия граждан по национальному признаку, моральному давлению, формированию негативных этнических стереотипов. На фоне неблагоприятных экономических условий, сокращения возможностей в удовлетворении элементарных потребностей национальные меньшинства одновременно сталкиваются с потерей своих прошлых статусных характеристик, формируются новые отношения — иногда враждебные.

Этнос — сложная самоорганизующая система, неотъемлемым свойством которой является потребность в самосохранении. При ответе на вопрос, «В какой мере Вас устраивает сейчас жизнь, которую Вы ведёте?» 32,3 % представителей диаспор дали ответ — не устраивает; 34,2 % — устраивает отчасти, 23,5 % — большей частью или вполне устраивает.

Конечно, существуют политические силы, готовые использовать этнические факторы в своих интересах. В республике существовал и будет существовать собственный специфический общественно-политический и культурный микроклимат, влияющий на общее мироощущение, образ жизни, особые, отличные от других регионов стереотипы поведения населения. Национальное самочувствие диаспор во многом определяется развитием республики, что влияет на динамику развития как социальной, так и этнической структуры, порождает новые интересы. Принадлежность к диаспоре становится чем-то очень важным именно для меньшинств. Она помогает выживанию и адаптации в новых условиях, сохранению этнокультурного наследия. И опрос представителей национальных диаспор показал, что своё будущее они связывают с республикой. Отвечая на вопрос, «Каким Вы видите Ваше будущее в Республике Северная Осетия-Алания?», мнение респондентов выглядит следующим образом:

- предпочитают остаться и добиваться максимальной интеграции в местном обществе — 27,8 %;
- считают, что следует изучать язык для сближения с местным населением — 18,3 %;
- сплотиться вокруг национально-культурного центра своего народа — 18,3 %;
- выехать за пределы республики — 15,2 %;
- затрудняются ответить — 16 %;
- эмигрировать на историческую родину — 4,4 %.

Национальный компонент перестаёт играть решающую роль, на первый план выходят вопросы социально-экономического характера. Рост экономической жизни — это интенсивный процесс интернационализации экономических отношений. Несовершенство этих отношений, проявилось в огромных социально-экономических издержках, в деформации ценностных ориентации людей. Теперь в этой сфере появляются возможности создания благоприятного положения людей различных национальностей, профессионального продвижения, перспектив личной и общественной жизни.



1. Галазов А. Взаимные интересы России и Кавказа требуют выработки долговременной государственной программы комплексного развития всего региона // Независимая газета. — 1997. — 8 октября.
2. Миграции и новые диаспоры в постсоветских государствах / Под ред. В.А. Тишкова. — М., 1996. — С. 48 — 62.
3. Стрелецкий В.Н. Этнотерриториальные конфликты : сущность, генезис, типы // Идентичность и конфликт в постсоветских государствах / Под ред. М.Б. Олкотт, В. Тишкова, А. Малашенко. — М. : Моск. Центр Карнеги, 1997. — С. 228.
4. Тощенко Ж.Т. Этнография: История и Современность. Социологические очерки / Ж.Т. Тощенко ; Росс. гос. гум. ун-т. — М. : Российская политическая энциклопедия, 2003. — 432 с.

5. Ямсков А.Н. Этнический конфликт : проблемы дефиниции и типологии // Идентичность и конфликт в постсоветских государствах / Под ред. М.Б. Олкотт, В. Тишкова, А. Малашенко. — М. : Моск. Центр Карнеги. — М., 1997. — С. 207.

**ДЗАНХОТОВА Альбина Алиевна**, старший преподаватель кафедры иностранных языков, соискатель кафедры социологии и политологии.

Статья поступила в редакцию 30.05.2008 г.

© А. А. Дзанхотова

УДК 65.015

**Д. И. ЧЕРНЯВСКИЙ**

Омский государственный  
технический университет

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

На основании проведенных исследований предложены мероприятия по совершенствованию управления качеством продукции на промышленном предприятии. Произведена оценка эффективности внедрения системы менеджмента качества на примере полиграфического предприятия г. Омска. Полученные результаты рекомендуются для использования на предприятиях г. Омска и Сибирского федерального округа.

**Ключевые слова:** управление, управление качеством.

В условиях рыночных отношений на любых предприятиях актуальность управления качеством продукции определяется его направленностью на обеспечение такого уровня качества продукции и услуг, которое может полностью удовлетворять все запросы потребителей. Качество в настоящее время является одним из наиболее используемых терминов, но в то же время это наиболее сложная, емкая и универсальная категория, содержащая целый ряд специфических особенностей и аспектов.

Качество продукции или услуги, как один из важнейших показателей эффективности работы предприятия, не имеет однозначной трактовки, как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Например, в международных стандартах серии 9000 качество определяется как совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. В ряде других зарубежных литературных источниках качество рассматривается как соответствие требованиям потребителей, а иногда качество определяется как пригодность к эксплуатации. В условиях рынка и конкуренции разные страны мира воспринимают высокое качество продукции или услуг как самый значимый источник национального богатства. Таким образом, создание и внедрение на предприятии эффективно действующих систем управления качеством продукции или

услуг в настоящее время является одной из актуальных задач.

Для разработки таких систем управления качеством продукции или услуг необходима система менеджмента качества (СМК), охватывающая все стороны деятельности предприятия: управленческие и производственные функции, производственные и организационные структуры, трудовые и социальные процессы, информационные системы и т.д. Конечно, главное направление разработки СМК должно охватывать детали, узлы, сборочные единицы и готовые изделия (товарную продукцию).

Во многих случаях к решению о разработке и внедрении СМК высшее руководство предприятия приходит не по своему желанию, а его вынуждают потребители продукции, отечественные и иностранные партнеры, нормативно-правовые акты РФ и других стран, международное сотрудничество. Отсутствие или неэффективно работающая СМК приводит к тому, что потребители прекратят потреблять изделия данного предприятия, которые не соответствуют своему назначению, имеют непривлекательный дизайн, отличаются недолговечностью или требуют частого ремонта, особенно в тех случаях, когда есть возможность приобрести более качественные и привлекательные изделия, пусть даже по более высокой цене. Сокращение сбыта продукции и снижение или полное отсутствие прибыли фактически вынуждают

предприятие принимать решение о повышении качества продукции или услуг, т.е. о разработке и внедрении СМК. Тогда перед руководством предприятия возникает проблема разработки планов внедрения СМК, подбор кадров, определения методологии разработки СМК, сроков осуществления программы и т.д.

На всех промышленных предприятиях существует служба контроля качества продукции, которая в административном отношении, как правило, не подчиняется производственному аппарату, который она контролирует. Практически всегда данную службу возглавляет руководитель, имеющий большой производственный опыт. Ее главная задача добиться такого согласования различных производственных процессов, при которых соблюдались бы как качество выпускаемых изделий, так и экономически обоснованные нормы объемов производства, и технические нормы. В функцию контроля качества входит также и инспекция качества продукции.

На первый взгляд, наиболее приемлемой кандидатурой на пост руководителя СМК является руководитель службы контроля качества продукции предприятия. Однако задачи СМК гораздо шире, чем у службы контроля качества продукции, и большой производственный опыт работы руководителя может оказаться не положительным, а скорее, отрицательным фактором. Это связано с тем, что по своей сути служба контроля качества продукции на предприятии, как контрольная служба, изначально вступает в конфликтные отношения с производственными подразделениями, как сдатчиками своей продукции. Иными словами это аналог рыночной ситуации, когда продавец стремится продать товар подороже, а покупатель стремится купить товар подешевле. Если контролер не выявил дефекты продукции, значит, он плохо работал.

Скорее всего, службу СМК на предприятии должен возглавлять человек, понимающий весь комплекс проблем стоящих перед предприятием, при внедрении и поддержании СМК. Наилучшей кандидатурой для данной должности является управленец, который имеет опыт работы директором или первым заместителем директора крупного промышленного предприятия, в котором сочетаются теоретические знания и практический опыт.

По своему организационному положению служба СМК должна непосредственно подчиняться первому заместителю руководителя предприятия (главному инженеру), так как вопросы, поднимаемые этой службой, обязательны для исполнения всеми подразделениями предприятия.

Система менеджмента качества на предприятии важна не сама по себе, она необходима для производства качественной продукции. Хотя СМК касается всех подразделений предприятия, наибольшее внимание необходимо уделить следующим структурам промышленного предприятия.

1. Производственные подразделения предприятия. Фактически СМК создается для помощи производственным подразделениям в организации выпуска качественных изделий. Известно старое правило «Контроль качества не создает качество, его создает производство». Главная задача СМК разработать такую систему, при которой ответственность за осуществление выпуска качественной продукции несут все лица, принимающие непосредственное участие в процессе производства.

2. Служба сбыта предприятия. Служба сбыта непосредственно связана с потребителями, поэтому она играет главную роль в установлении стандартов ка-

чества продукции. Работники службы сбыта потребность в СМК, ощущают наиболее остро, по сравнению с представителями других служб предприятия.

3. Служба материально-технического снабжения. Готовая продукция не может быть лучше материалов, из которых она изготовлена. В СМК предприятия должны быть наиболее полно и четко отражены технические требования и другие критерии, предъявляемые к покупным материалам, сырью и комплектующим изделиям.

4. Конструкторская и технологическая службы предприятия. Требования СМК должны быть воплощены в технических характеристиках изделия, чертежах и спецификациях.

В силу своего служебного положения высшее руководство осознает необходимость внедрения системы менеджмента качества на предприятии. Однако для среднего и особенно низшего управленческого звена свойственно стремление к быстрой работе производства, что влечет за собой минимально допустимый уровень качества продукции. При этом требования СМК по ведению разнообразной документации в дополнении к основным производственным функциям данных руководителей могут повлечь не только раздражение, но и отторжение как явное, так и скрытое, идей заложенных в СМК. Поэтому основной задачей руководителей СМК предприятия, является формирование интереса и заинтересованности среднего и низшего управленческого персонала к задачам СМК. Они должны стать составной частью данной системы и управлять и направлять рабочих к достижению выпуска качественной продукции. Это означает, что даже при выполнении напряженного производственного задания средний и низший управленческий персонал сможет прервать производство для устранения возникших отклонений в процессе выпуска качественной продукции.

Основным звеном по выпуску качественной продукции являются рабочие. Никакая система менеджмента качества никогда не будет иметь успеха до тех пор, пока все рабочие сами не убедятся в необходимости выпуска качественной продукции. Когда рабочие чувствуют ответственность за качество выполняемой ими работы, тогда можно быть уверенным в том, что конечная продукция будет отвечать требованиям, предъявляемым СМК.

В конечном счете внедрение СМК необходимо для повышения эффективности работы предприятия, и, для повышения его прибыльности. Любые действия по внедрению СМК приводят к расходам материальных, финансовых, интеллектуальных и других видов ресурсов. Поэтому процесс внедрения СМК необходимо рассматривать как инвестиционный процесс с проведением соответствующих расчетов. Оценим эффективность внедрения СМК на примере конкретного предприятия. В силу ограниченности объема статьи рассмотрим малое производственное предприятие по производству полиграфической продукции, г. Омск.

Производственное предприятие имеет в своем составе четыре производственных подразделения, которые обеспечивают полный производственный цикл: репроцентр (участок допечатной подготовки), участок трафаретной печати и спецотделки, участок оперативной полиграфии (ксерокопирование, тиражирование и цифровая печать), участок офсетной печати. Наличие собственного профессионального оборудования делает возможным быстрое и качественное изготовление любой полиграфической и сувенирной продукции, включая допечатную подготовку, печать тиража, спецотделки и постпечатные работы.

Таблица 1

## Виды технического контроля на предприятии

№ п/п	Классификационные признаки	Виды и формы технического контроля
1	Этап производственного контроля	Входной Операционный Приемочный
2	Полнота охвата изделий контролем	Сплошной Выборочный
3	Степень связи с объектом контроля по времени	Периодический Непрерывный
4	Назначение контроля	Контроль годности изделий Контроль качества продукции Контроль устойчивости процесса
5	Расположение контрольных пунктов	Скользкий Стационарный
6	Характер контроля	Активный (предупредительный) Пассивный (заградительный)
7	Метод определения показателей качества	Расчетный Измерительный Экспертный Социологический
8	Организационные формы выявления и предупреждения	Летучий Кольцевой Статистический Текущий
9	Исполнители	Самоконтроль Контроль мастеров Контроль ОТК

Таблица 2

## Удельный вес брака готовой продукции

№ п/п	Причины брака	Удельный вес, %
1.	Механические свойства (плотность материала, износостойкость).	29,7
1.1.	химический состав печатного материала	22,5
1.2.	содержание присадок	2,6
1.3.	обработка материалов	4,6
2.	Свойства красящих веществ	32,8
2.1.	химический состав красящих веществ	26,2
2.2.	наличие закрепителей	4,6
2.3.	производитель	2
3.	Качество красящей основы оснастки.	9,4
3.1.	сдвиг осей печати в пределах ТУ	4,4
3.2.	печатные уклоны	2,4
3.3.	выступ от среза заусенца по линии разъема печати	2,6
4.	Механическая обработка	28,1
4.1.	вид используемого оборудования:	14,9
4.2.	качество оборудования	6,8
4.3.	квалификация рабочего	6,4

Полиграфическая продукция предприятия представляет собой: визитки, бланки, конверты, календари всех типов, листовки, плакаты, буклеты, стикеры, блокноты, брошюры.

Фирма производит сувенирную продукцию с фирменной символикой заказчика — футболки, бейсболки, флаги и флажки, кружки, открывалки, визитницы, планинги, ежедневники, ручки, брелоки. Кроме этого, на предприятии можно заказать спецотделки,

применяемые к готовой продукции — УФ-лакирование сплошное и выборочное, скругление углов, ламинирование, вырубка, тиснение.

Система управления качеством продукции на предприятии включает следующие функции:

1. Функции стратегического, тактического и оперативного управления.

2. Функции принятия решений, управляющих воздействий, анализа и учета, информационно-контрольные.

## Перечень составляющих элементов затрат на качество

Разделы	Элементы затрат	Стоимость затрат, руб.
Затраты на предупредительные мероприятия		
1. Управление качеством	— Затраты на планирование системы качества.	10210
	— Затраты на преобразование ожиданий потребителя по качеству в технических характеристиках материала, процесса, продукта.	—
2. Управление процессом	— Затраты на установление средств управления процессом.	—
	— Затраты на изучение возможностей процесса.	—
	— Затраты на осуществление технической поддержки производственному персоналу	8324
3. Контрольное и измерительное оборудование	— Затраты, связанные с разработкой и усовершенствованием всего контрольного и измерительного оборудования (приборов).	2144
	— Затраты, связанные с обслуживанием и калибровкой всего оборудования (приборов).	2322
	— Затраты, связанные с обслуживанием и калибровкой технологической оснастки, приспособлений, шаблонов и образцов, имеющих прямое отношение к качеству продукции.	1421
	— Затраты, связанные с разработкой и усовершенствованием всего контрольного и измерительного оборудования (приборов).	2144
4. Обеспечение качества поставок	— Затраты на оценку потенциальных поставщиков и материалов перед заключением договоров на поставки.	4350
	— Затраты, связанные с технической подготовкой проверок и испытаний закупленных материалов.	8965
	— Затраты на техническую поддержку поставщиков, направленную на помощь им в достижении ожидаемого качества.	—
5. Аудит системы качества	— Затраты на внутренний аудит качества.	2130
6. Программа улучшения качества	— Затраты, связанные с внедрением программ улучшения, наблюдением за ними и составлением отчетов, включая затраты на сбор и анализ данных, составление отчета по затратам на качество.	1325
7. Обучение вопросам качества	— Затраты на внедрение, развитие и функционирование программы обучения персонала всех уровней вопросам качества.	4362
Затраты на контроль		
1. Проверки и испытания	— Оплата работ инспекторов и испытательного персонала, при плановых проверках производственных операций.	3640
2. Проверки и испытания поставляемых материалов	— Оплата работ инспекторов и испытательного персонала, связанных с закупленными у поставщиков материалами, включая инспекторов и служащих различного уровня.	2341
	— Затраты на лабораторные испытания, выполняемые для оценки качества поставляемых материалов.	3652
3. Материалы для тестирования и проверок	— Стоимость расходных материалов, используемых при контроле и испытаниях.	6540
	— Стоимость материалов, образцов и т.п., подвергнутых разрушающему контролю.	7654
4. Контроль процесса	— Оплата труда персонала, выполняющего контроль и испытания на производственных линиях.	8650
5. Прием продукции заказчиков	— Затраты на запуск и тестирование готовой продукции на производстве для сдачи ее заказчику перед поставкой.	10621
	— Затраты на приемочные испытания продукции у заказчика до ее сдачи.	8932
6. Проверка сырья и запасных частей	— Затраты на контроль и испытание сырья, запасных частей и т.п., связанные с изменениями технических требований проекта, чрезмерным временем хранения или неуверенностью, вызванной другими проблемами.	4720
7. Аудит продукта	— Затраты на проведение аудита качества технологических операций либо в процессе производства, либо по конечному продукту.	11356
	— Затраты на все испытания на надежность, проводимые на произведенных изделиях.	10432
	— Затраты на подтверждение качества продукта внешними органами	5300
Внутренние затраты на дефект		
1. Отходы	— Стоимость материалов, которые не отвечают требованиям качества, и затраты на их утилизацию и вывоз.	18635



2. Переделки и ремонт	— Затраты, возникшие при восстановлении изделий (материалов) до соответствия требованиям по качеству по средством либо переделки, либо ремонта, либо и тем и другим.	15436
	— Затраты на повторное тестирование и инспекции после переделок или ремонта.	1324
3. Анализ потерь	— Затраты на определение причин возникших несоответствий требованиям по качеству.	6320
4. Взаимные уступки	— Затраты на допуск к применению тех материалов, которые не отвечают техническим требованиям.	1320
5. Снижение сорта	— Затраты, возникшие вследствие снижения продажной цены на продукцию, которая не отвечает первоначальным техническим требованиям.	6920
6. Отходы и переделки, возникшие по вине поставщиков	— Затраты, понесенные в том случае, когда после получения от поставщика обнаружилось, что поставленные материалы оказались негодными.	5830
Внешние затраты на дефект		
1. Продукция, не принятая потребителем	— Затраты на выявление причин отказа заказчика принять продукцию.	6320
	— Затраты на переделки, ремонт или замену не принятой продукции.	4380
2. Гарантийные обязательства	— Затраты на замену неудовлетворительной продукции в течение гарантийного периода.	11632
3. Жалобы	— Затраты, вовлеченные в исследование причин возникновения жалоб потребителей на качество продукции.	5960
	— Затраты, привлеченные для восстановления удовлетворенности потребителя.	4650
	— Затраты на юридические споры и выплаты компенсаций.	—
Итого		218118

Таблица 4

**Достижение бездефектного выпуска продукции  
в период с 01.12.07 г. по 1.06.08 г.**

Необходимые действия	Дата начала	Дата завершения	Ответственные	Метод воздействия
1. Выявить для закупаемого материала наиболее качественный	01.12.07	12.03.08	Заместитель по производству	Методом исследований
2. Ограничить число поставщиков	15.03.08	20.05.08	Ответственный за снабжение	Используя данные исследований.
3. Использовать новейшие технологии в полиграфическом производстве	15.04.08	20.05.08	Заместитель по производству, инженеры по новой техники	Используя данные исследований.
4. Обучение персонала: от высших руководит. до работников	01.03.08	20.05.08	Директор, зам. директора по производству.	Направление на курсы повышения квалификации
5. Осуществить мотивирование работников материальными стимулами	01.05.08	20.05.08	Директор, Зам. по пр-ву.	Используя данные исследований.
6. Ввести количественные показатели для оценки качества труда	01.04.08	20.05.08	Специалист по качеству	Уровень сдачи продукции с первого предъявления.
7. Реклама	01.12.07	20.05.08	Отдел рекламы	Участие в выставках, конкурсах

3. Функции специализированные и общие для всех стадий жизненного цикла продукции.

4. Функции управления по научно-техническим, производственным, экономическим и социальным факторам и условиям.

В результате внедрения СМК на данном предприятии была разработана система управления качеством продукции, которая включала следующие положения.

1. Задачи руководства (политика в области качества, организация).

2. Система документации и планирования.

3. Документация требований и их выполнимость.

4. Качество во время разработки (планирование, компетентность, документация, проверка, результат, изменения).

5. Качество во время закупок (документация, контроль).

6. Обозначение изделий и возможность их контроля.

7. Качество во время производства (планирование, инструкции, квалификация, контроль).

**Таблица 5**  
**Сводная таблица экономической эффективности, руб.**

№ п/п	Наименование мероприятия	Затраты	Эффект
1.	Достижение бездефектного выпуска продукции	161000	174494
2.	Внедрение контрольных листов	1500	32718
3.	Внедрение контрольных карт	2000	54530
Итого		164500	261742

8. Проверка качества (входные проверки, меж-операционный контроль, окончательный контроль, документация испытаний).

9. Контроль за испытательными средствами.

10. Корректирующие мероприятия.

11. Качество при хранении, перемещении, упаковке, отправке.

12. Документирование качества.

13. Внутрифирменный контроль за системой поддержания качества.

14. Обучение.

15. Применение статистических методов.

16. Анализ качества и систем принимаемых мер.

Отделом технического контроля предусмотрен комплексный контроль качества на предприятии. Данный вид предусматривает контроль качества на всех этапах, начиная от проверки поступающих материалов поставщиков до после продажного контроля.

В качестве основных объектов технического контроля на предприятии рассматриваются:

- поступающие со стороны основные и вспомогательные материалы;
- полуфабрикаты, получаемые со стороны;
- рукописи и оригиналы, поступающие из издательств;
- техническая документация;
- технологические процессы, операции, режимы их выполнения;
- полуфабрикаты, передаваемые из цеха в цех или с участка на участок;
- технологическая дисциплина в процессе производства;
- состояние оборудования и инструментов;
- готовая продукция и др.

Виды технического контроля качества продукции приведены в табл. 1. По результатам проведения технического контроля получены данные, табл. 2.

В результате проведенного анализа затрат на введение СМК на предприятии получены данные отдельных элементов затрат, приведенные в табл. 3. Таким образом видно, что на предприятии затраты на качество составляют довольно большую статью расходов. Это говорит о том, что компания уделяет довольно большое внимание контролю качества своей продукции с целью повышения конкурентоспособности и расширения рынка сбыта.

Рассмотрим процесс достижения бездефектного производства на основании планирования задач по достижению бездефектного выпуска продукции, табл. 4.

Кроме внедрения процесса достижения бездефектного производства продукции на предприятии ввели контрольные листы по видам дефектов продукции, а также контрольные карты, сигнализирующие о нарушении производственного процесса. Сводные данные эффективности проведенных мероприятий приведены в табл. 5.

Таким образом, можно отметить, что средства направленные на улучшение управления качеством продукции, позволяют получить эффект на рассматриваемом полиграфическом предприятии в соотношении 1:(1,08 — 21,8). В целом соотношение между затратами и экономическим эффектом составит 1:1,59.

Данные результаты получены для небольшого производственного (полиграфического) предприятия. Для крупного промышленного предприятия получить необходимые данные значительно сложнее, ввиду большего распределения параметров по всему предприятию. Однако такую работу необходимо проводить для получения конкретного значения экономического эффекта, который позволит оценить реальные результаты труда руководителей, служащих, инженерно-технического персонала и рабочих по внедрению системы менеджмента качества на промышленном предприятии.

#### Библиографический список

1. Аршакуни, В.А. Новые правила сертификации производств / В.А. Аршакуни, В.В. Устинов // Сертификация. — 2005. — № 1.
2. Варепко, А.Г. Основы стандартизации и управления качеством в полиграфии: учебник / А.Г. Варепко, В.В. Офицеров, И.В. Нагорнова. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2007. — 455 с.
3. Окрепилов, В.В. Управление качеством : учеб. пособие для вызов / В.В. Окрепилов. — СПб. : Наука, 2000. — 520 с.

**ЧЕРНЯВСКИЙ Дмитрий Иванович**, доктор технических наук, профессор кафедры менеджмента.

Статья поступила в редакцию 26.03.2009 г.

© Д. И. Чернявский

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**В статье рассмотрены основные аспекты применения методики проведения стратегического анализа финансовой устойчивости организаций, исследованы особенности управления риском для предотвращения отрицательных последствий его воздействия на экономические системы.**

**Ключевые слова:** стратегический анализ, управление риском, финансовая устойчивость, экономические системы

Развитие экономической системы России в последней четверти XX в. характеризовалось снижением системной устойчивости, о чем свидетельствовали рост цен, неравномерность развития регионов и отраслей, критическое состояние большинства отечественных предприятий. Для выбора оптимального направления развития экономической системы необходимо решать не только тактические, но и стратегические задачи.

В ходе развития экономическая система переходит к новым уровням организации хозяйственной деятельности, достигается стабильность как наиболее желательное ее состояние. Целевой функцией этого процесса является повышение стратегического экономического потенциала системы, которое, в свою очередь, и является основой устойчивости — оптимального (или равновесного) функционирования экономической системы в условиях постоянного изменения внешней среды [1].

Основными принципами управления факторами развития современных экономических систем являются:

- принцип целостности, обеспечивающий внутреннее единство рассматриваемой экономической системы;
- принцип структурности, согласно которому признается устойчивость связей между подсистемами (элементами) рассматриваемой экономической системы, обеспечивающая ее целостность и сохранность основных свойств при различных влияниях внешних и внутренних факторов;
- принцип модульного построения, позволяющий признать верным выделение модулей в системе и рассмотрение ее как совокупности модулей;
- принцип иерархии, дающий возможность ввести иерархию (ранжирование) элементов системы;
- принцип развития, обязывающий принимать во внимание изменяемость системы, ее способности к совершенствованию, замене элементов, накоплению информации.

Все эти положения направлены на обеспечение системного подхода при управлении экономическими системами.

Основной импульс развития современные экономические системы получают за счет самоорганизации. При определении стратегического потенциала экономической системы важно выявление зон повышенного риска смены тенденций — направлений развития. Структурные экономико-математические модели, основанные на изучении взаимосвязей между параметрами величин, позволяют сказать, как изменение одних параметров влияет на модификацию других. Кроме того, на развитие экономических систем любого уровня оказывает влияние совокупность многих факторов, что в структурных моделях учитывать достаточно сложно. Механические и структурные модели хорошо работают вблизи состояний равновесия. Вдали же от них экономическая система может вести себя нестандартно.

Сущность управления экономической системой определяется целевым воздействием на факторы ее развития. Это обстоятельство позволяет перевести условия функционирования системы в качественно новое состояние, обеспечивающее устранение проблемных зон и более эффективное использование имеющихся ресурсов, что гарантирует стабильность. В целом управление факторами развития современных экономических систем предполагает оценку их текущего состояния.

Понятие управления факторами развития современных экономических систем трактуется как направленное, закономерное изменение системы, в ходе которого меняется качество экономических ресурсов, а соответственно форм и способов их взаимодействия. В этой связи возможно выделить два типа моделей развития современных экономических систем — эндогенный (высокие результаты на стадиях зарождения и роста, склонность к закрытому типу) и экзогенный (высокие результаты на стадиях роста и стабильности, открытый тип).

В реальности экзогенной и эндогенной моделей в чистом виде не существует. Схему развития любых экономических систем можно условно считать смешанной, но с большим притяжением к экзогенному или эндогенному типу.

Деятельность экономической системы всегда связана с определенным риском, т.е. потенциально существующей опасностью потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с запланированным уровнем, или с иной альтернативой. Но предприниматели идут на риск, так как его оборотной стороной является возможность получения дополнительного дохода.

Риск можно рассматривать с двух сторон. Во-первых, это событие, которое может произойти или не произойти, вследствие чего возможен отрицательный, нулевой или положительный результат. С другой стороны, риск — это объективная оценка такого результата и обусловленных им дохода или потерь [2].

Источником риска является неопределенность хозяйственной ситуации, возникающая из-за множества переменных факторов и случайностей, неполноты информации о хозяйственных процессах, а также человеческого фактора. Иными словами, риск имеет объективное и субъективное происхождение. Полностью избежать риска нельзя, но можно сделать его управляемым. При этом решается вопрос о том, войти или не войти в соответствующую ситуацию.

Методический аспект состоит в том, как управлять рисками. Дело в том, что и диагностировать риски, и оценивать их, воздействовать на них можно по-разному. С одной стороны, хорошо, что есть выбор, а с другой — необходимо выбрать наилучшую методику.

Риск отождествляется (как единство объективного и субъективного) с деятельностью, связанной с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой существует возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Категории «неопределенность» и «риск» играют огромную роль в окружающем мире в целом, а также в экономических и политических отношениях. Так, будучи неотъемлемой составной частью условий хозяйственной деятельности, неопределенность лежит в основе множества сложных и важных экономических явлений, взаимодействие с которыми вызывает соответствующее поведение как отдельных экономических субъектов — участников производства и потребления, так и общества в целом.

Для измерения риска необходимы определенные показатели, которые могут быть введены на основе определения риска, включающего, по крайней мере, три элемента:

- неопределенность события, т.е. риск существует только тогда, когда возможно неединственное развитие событий. Например, стоимость акций может повыситься или понизиться, а процентная ставка может измениться или остаться на прежнем уровне;

- потери — непреднамеренное сокращение стоимости объектов в сфере интересов рассматриваемого субъекта в результате реализации опасности. Например, непреднамеренное недополучение выгод или наступление убытков;

- безразличность, т.е. риск должен задевать интересы определенного человека или организации, которые стремятся не допустить нежелательного для них развития событий или не упустить имеющийся шанс.

При всесторонней оценке риска финансовой устойчивости следует определять вероятность каждого абсолютного или относительного значения отрицательного эффекта. Построение кривой вероятности или таблицы вероятности является исходной стадией оценки риска финансовой устойчивости.

В зависимости от величины возникающего риска финансовой устойчивости и категории его компенсации можно выделить четыре основные зоны финансовой устойчивости (рис. 1): абсолютную, нормальную, критическую и кризисную. Если расчет экономической эффективности финансовой устойчивости дает отрицательный результат, выраженный потерями, то следует оценить величину этих потерь с точки зрения их компенсации.

В случае, когда потери финансовой устойчивости компенсируются расчетной прибылью организации, она попадает в зону допустимого риска. Такая ситуация уменьшит объем собственных финансовых ресурсов в допустимых пределах. В том случае, если потери финансовой устойчивости компенсируются расчетной выручкой организации, она попадает в зону критического риска. Здесь уже возможны задержки заработной платы, которая временно находится в составе финансовых ресурсов, направленных на мероприятия, компенсирующие потери финансовой устойчивости.

Если в предыдущей зоне — зоне допустимого риска — поддержание финансовой устойчивости уменьшало дивиденды, премии, фонды организации, то в зоне критического риска возникает неуклонное увеличение ее устойчивых пассивов за счет источников, не являющихся финансовыми ресурсами. Иными словами, дефицит финансовых ресурсов останавливает финансовую деятельность. В зоне критического риска финансовой устойчивости ресурсы уже исчерпаны [3].

В последней зоне — зоне катастрофического риска — организация может погасить свои обязательства имуществом через процедуру банкротства. Кризисная финансовая устойчивость в этой зоне означает, что шансы выйти в безрисковую зону навсегда потеряны. Если организация — банкрот будет продана, то ее функционирование в новом варианте не будет являться продолжением предыдущих ситуаций. Они появятся независимо от этого в первом производственно-финансовом цикле новой организации.

Альтернативные пути достижения финансовой устойчивости должны быть увязаны между собой в пределах взаимосвязей ресурсного обеспечения мероприятий. Круг рассматриваемых здесь вопросов касается исследования инфраструктуры отрасли и потенциала конкретных организаций [3].

Потенциал организации и нормативные документы, определяющие его использование, регламентируют рамки ресурсного обеспечения системы финансовой устойчивости. Все ресурсы, обеспечивающие этот процесс, можно разделить на две группы: оперативные (тактические) и стратегические.

Оперативными называются те ресурсы, которые необходимы для текущей деятельности — обеспечивают текущие мероприятия системы финансовой устойчивости. Это означает, что мы можем выбрать их или пренебречь ими. Последствия такого выбора будут обнаружены незамедлительно в текущем периоде.

Стратегическими ресурсами системы финансовой устойчивости являются те, которые мы можем ликвидировать сегодня без особого влияния на текущий результат финансового равновесия и ценности капитала, но в стратегической перспективе такое решение может привести к катастрофе финансовой устойчи-



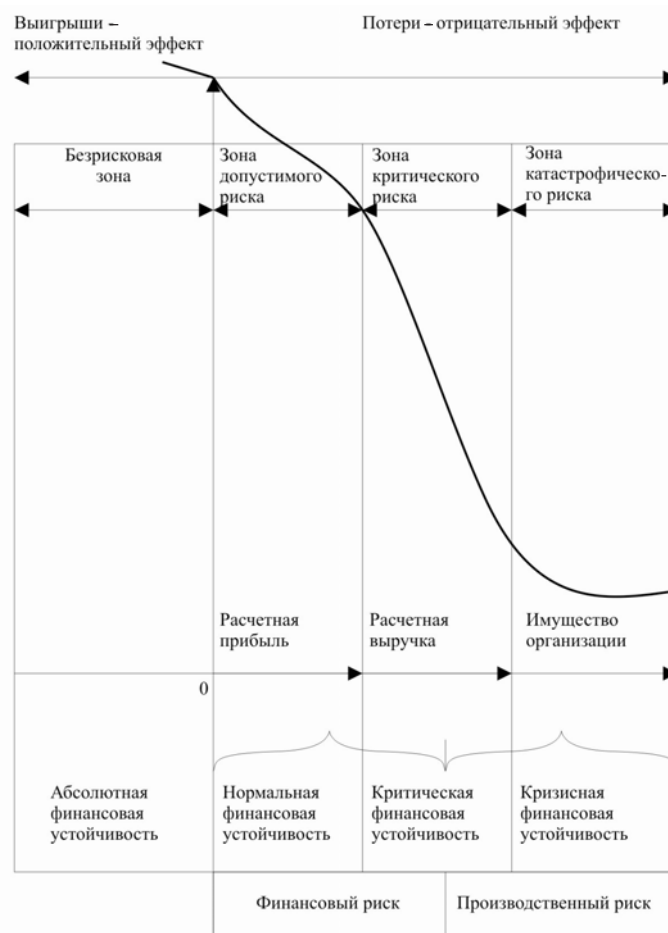


Рис. 1. Зоны риска финансовой устойчивости

ности. Иными словами, стратегическим ресурсным обеспечением считаются те ресурсы, которые обеспечивают рост финансовой устойчивости. Стратегическое ресурсное обеспечение всегда можно отсрочить, так как оно предназначено для максимизации результатов стратегического периода. Однако эта отсрочка может отразиться на темпах роста финансовой устойчивости и организация будет испытывать дефицит финансовых ресурсов как в стратегическом, так и в тактическом периодах.

Высшим стратегическим уровнем размещения ресурсов, необходимых для обеспечения финансовой устойчивости, являются те подразделения организации, которые играют решающую роль в осуществлении ее стратегии. Стратегия организации может потребовать значительных изменений в вариантах потенциала. Сдвиг подобных изменений хорошо виден на «деловом экране», представленном на рис. 2. Он показан стрелкой, идущей из области «В» в область «А». Осуществление подобного ресурсного обеспечения потребует дополнительного напряжения в потенциале организации.

По сравнению с областью, обозначенной на экране «С», приоритетов в выделении ресурсов для области «А» больше. В целом три квадрата с левой штриховкой – область А – сферы ресурсного обеспечения с наивысшим приоритетом; три квадрата с правой штриховкой – область С – сферы ресурсного обеспечения с самым низким приоритетом. Три незаштрихованных квадрата по диагонали – область В – указывают на средний приоритет ресурсного обеспечения. Общая схема может подвергаться различным модификациям в зависимости от конкретного потен-

циала организации. Наилучший способ обеспечения системы финансовой устойчивости ресурсами – это по мере продвижения к генеральной цели производить перемещение ресурсов на основе изменения их приоритетов.

Для детального распределения ресурсов необходим переход от общей схемы к схеме ранжирования. Когда в ресурсном обеспечении возникает сдвиг, изображенный на «деловом экране» стрелкой, то это означает необходимость проведения программы стратегической передвигки ресурсов. Возникает задача, соответствующая положению ресурсов на экране, которую можно выразить количественно параметрами соответствующего мероприятия системы финансовой устойчивости (рис. 2).

Все ресурсы, выделенные для реализации мероприятия системы финансовой устойчивости, должны быть распределены предварительно высшим руководством, исходя из финансового потенциала организации и нормативных документов, регламентирующих это распределение. Затем предварительный ресурсный бюджет распределяется между мероприятиями на основе приоритетов их потребностей.

Необеспеченные ресурсами мероприятия остаются в категории отложенных до следующего распределения ресурсов, или в категории высвобождения дополнительных в результате досрочного внедрения других мероприятий. На стадии стратегического анализа финансовой устойчивости, когда реальность тех или иных мероприятий не доказана в полном объеме, эта техника ресурсного обеспечения вполне удовлетворяет поставленным целям.

Предложенный способ ресурсного обеспечения делает необходимым комбинированный подход

Системный приоритет ресурсного обеспечения	Локальный приоритет ресурсного обеспечения		
	Высокий	Средний	Низкий
Высокий	A	A	B
Средний	A	B	C
Низкий	B	C	C

Рис. 2. «Деловой экран» (приоритеты выделения ресурсов: А — высокий, В — средний, С — низкий)

«сверху-вниз», поскольку стратегии и общие бюджеты устанавливаются методом «сверху-вниз», а ресурсное обеспечение происходит «снизу-вверх» за счет тех мероприятий, которые непосредственно направлены на достижение финансовой устойчивости.

Проблемы риска и неопределенности непосредственно связаны с временным аспектом распределения ресурсов, обеспечивающих финансовую устойчивость. Степень риска можно учесть в процессе выбора мероприятий. Однако именно на стадии стратегического анализа ресурсного обеспечения финансовой устойчивости взаимосвязь между риском и временным аспектом приобретает особое значение.

Риск отождествляется с деятельностью, связанной с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой существует возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Категории «неопределенность» и «риск» играют огромную роль в окружающем мире в целом, а также в экономических и политических отношениях. Так, будучи неотъемлемой составной частью условий хозяйственной деятельности, неопределенность лежит в основе множества сложных и важных экономических явлений, взаимодействие с которыми вызывает соответствующее поведение как отдельных экономических субъектов — участников производства и потребления, так и общества в целом.

Реализация мероприятий из-за отсутствия или недостаточности ресурсного обеспечения может быть отсрочена, что может уменьшить неопределенность, но при этом можно упустить стратегические возможности в достижении финансовой устойчивости. С другой стороны, недостаточное ресурсное обеспечение рискованных мероприятий может привести к провалу финансовой устойчивости через потерю экономического равновесия. Небольшие вложения с целью получения большей информации снижают риск, связанный с дальнейшим инвестированием.

В широком смысле термин «управление риском» означает определение вероятности его наступления, проведение необходимых предупредительных мероприятий или направленных на его компенсацию.

Полностью избежать риска нельзя, но можно сделать его управляемым. При этом решается вопрос о том, входить или не входить в соответствующую ситуацию.

Управление рисками — это деятельность, направленная на смягчение влияния рынка на конечные результаты: защиту от них, их предупреждение, сокращение неблагоприятных последствий [4].

Основой для управления риском является балансировка его величины и потенциальной выгоды с помощью сопоставления положительных и отрицательных финансовых последствий принимаемых решений.

Управление риском состоит в заблаговременном выявлении связанных с риском опасностей, влияющих фактов и принятии мер по снижению риска путем целенаправленного изменения этих факторов с учетом эффективности принимаемых мер. Оно включает систему мероприятий, осуществляемых как до проявления негативного события, так и после его реализации.

Таким образом, под термином «управление риском» понимают разработку и обоснование оптимальных программ деятельности, призванных эффективно реализовать решения в области обеспечения безопасности. Главный элемент такой деятельности — процесс оптимального распределения ограниченных ресурсов на исключение или снижение различных видов риска в целях достижения такого уровня безопасности населения, организаций и окружающей среды, какой только возможен с учетом экономических и социальных факторов.

Для сведения к минимуму возможных негативных последствий воздействия рисков необходимо определить, каким рискам подвержена деятельность экономической системы и насколько ими можно управлять (метод экспертных оценок и метод аналогий); оценить и провести планирование рисков (мероприятия по управлению рисками, оценка вероятности наступления негативного события: метод экспертных оценок, факторного анализа и прогнозирования); реализовать разработанные мероприятия по управлению рисками.

#### Библиографический список

1. Беляев, М. Механизм управления факторами развития современных экономических систем [Текст] / М. Беляев, О. Мак-

симчук // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 11. — С. 19–24.

2. Вишняков, Я.Д. Общая теория рисков : учеб. пособие [Текст] / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. — М. : Издательский центр «Академия», 2007. — 368 с.

3. Цифрова, Р.-М. В. Управление финансовой устойчивостью: планирование, учет и анализ [Текст] / Р.-М. В. Цифрова. — Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 1998. — 200 с. : ил.

4. Варечкина, А. Риск-менеджмент в системе управления [Текст] / А. Варечкина, С. Таран // Общество и экономика. — 2007. — № 1. — С. 139–152.

**ЦИФРОВА Роз-Мари Васильевна**, доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина.

**КАЗАКОВА Лилия Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Саратовского государственного аграрного университета им. Н. И. Вавилова.

Статья поступила в редакцию 26.03.2009 г.

© Р.-М. В. Цифрова, Л. В. Казакова

УДК 336.748.12/14

**Т. И. ГОРДИЕВИЧ**

Омский государственный  
технический университет

## КОЛЛИЗИИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ — СЮЖЕТ ОБ УРОВНЕ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Объектом исследования в данной работе является российская экономика, предмет исследования — инфляционные процессы. В статье рассматривается динамика номинальной заработной платы работников в секторах экономики в совокупности с динамикой индекса потребительских цен. Раскрывается противоречивость данных тенденций. Актуальность темы определяется остротой проблемы инфляции, её глубокими негативными последствиями для всех институциональных единиц экономики. Новизна исследования состоит в выделении основных причин противоречий инфляционных тенденций, в предложении нетрадиционных показателей инфляции, таких как «процент инфляцирования» расходов потребителей и «инфляционные конфискации». Результаты проведенного исследования могут быть использованы для статистических расчётов реального роста цен в экономике. Источниковой базой для написания работы послужил комплекс печатных статистических источников. Хронологические рамки исследования охватывают период 2000–2008 гг.

**Ключевые слова:** инфляция, ИПЦ, уровень жизни населения.

В последние годы в России удалось преодолеть разрушительный характер инфляции. Несмотря на отсутствие явно гиперинерционного характера, инфляция в России не перестает быть асоциальным явлением, воспроизводящимся с определённой устойчивостью. В 2008 г. начавшийся мировой финансовый кризис послужит усилителем инфляционных процессов. Однако в прогнозных данных статистики индекс потребительских цен остаётся невысоким (112 %).

Устраняет ли напряжённую финансовую ситуацию в экономике понижение темпов инфляции в 2000–2008 гг. по сравнению с предыдущими периодами? Для ответа на поставленный вопрос следует решить следующие исследовательские задачи: рассмотреть динамику основных показателей инфляционного процесса — индексы среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности (ИЗП) и индексы потребительских цен (ИПЦ); провести сравнительный анализ ИЗП и ИПЦ.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (ИЗП), отражающая фактически сложившийся в отчетном периоде размер начисленной заработной платы работников в секторах экономики, — один из индикаторов, характеризующих уро-

вень жизни населения, к которому обращаются для показательности государственной политики доходов. ИЗП характеризует изменение во времени среднего уровня цен на труд. Заработная плата как доход работников не может опускаться ниже стоимости труда. Поэтому определение динамики ИЗП и её сравнение с динамикой ИПЦ (отображает изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления) представляется первичной задачей данного научного исследования.

На рис. 1 изображаются диаграммы ИЗП организаций по видам экономической деятельности и ИПЦ за 2001–2007 гг. (рис. 1). В них наблюдается стабильное повышение доходов как в экономике в целом, так и во всех отраслях. Особенно в 2001 г. рост во всех секторах был наибольшим и составил 145,7 %. За период 2001–2007 гг. начисленная номинальная заработная плата выросла в 6 раз. Причём лидерами роста стали: сфера здравоохранения и предоставления социальных услуг — заработная плата здесь за 2001–2007 гг. выросла в 7,5 раза; сфера образования — в 7,1 раза; финансовая деятельность — в 6,8 раза; операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг — в 6,8 раза; производство ма-

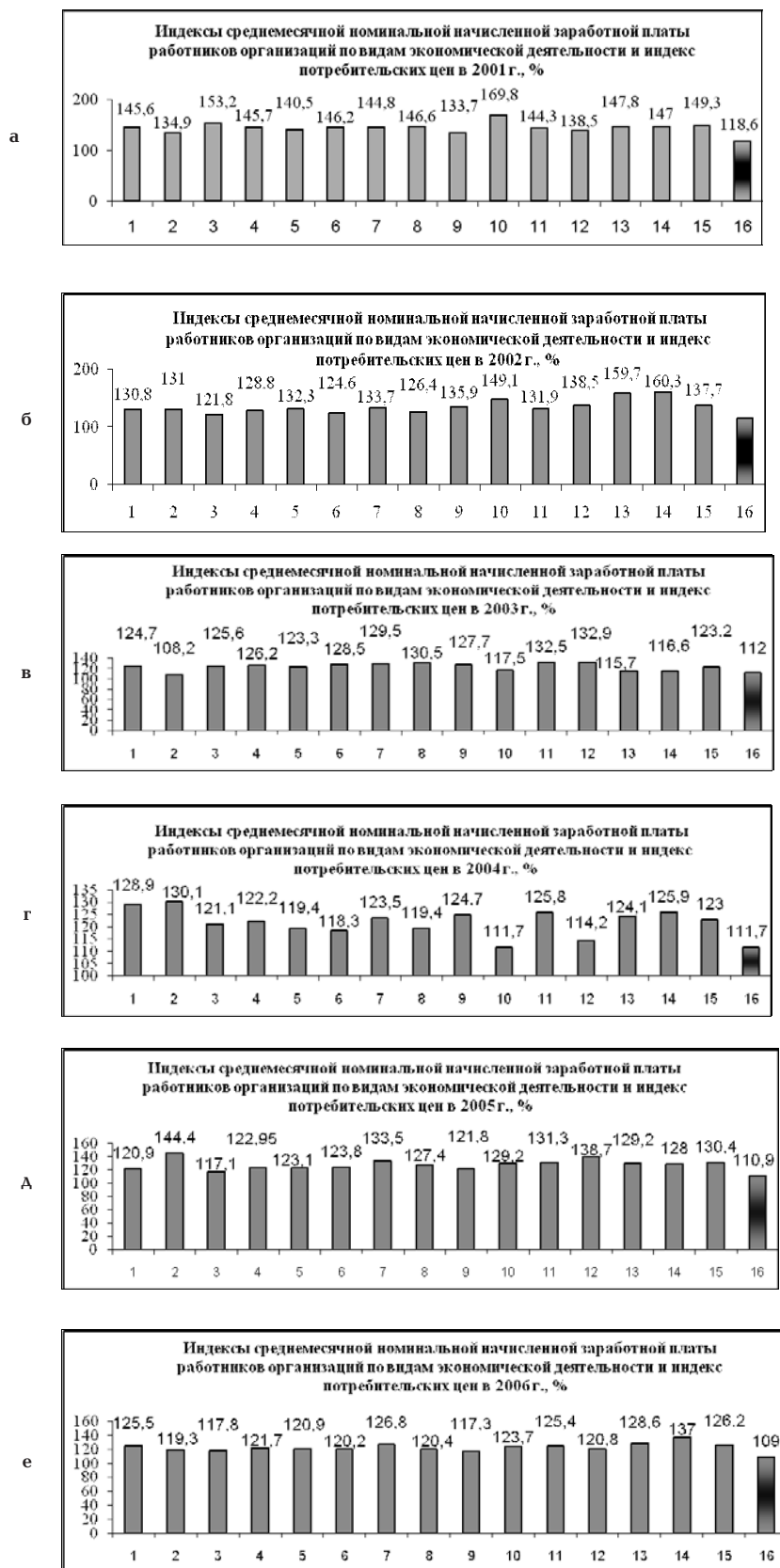


Рис. 1. ИЗП и ИПЦ, %:

а — 2001 г., б — 2002 г., в — 2003 г., г — 2004 г., д — в 2005 г., е — 2006 г., ж — 2007 г.

Значения горизонтальной оси: 1 – Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; 2 – Рыболовство, рыбоводство;

3 – Добыча полезных ископаемых; 4 – Обрабатывающие производства;

5 – Производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 6 – Строительство;

7 – Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств; 8 – Гостиницы и рестораны; 9 – Транспорт и связь;

10 – Финансовая деятельность; 11 – Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;

12 – Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение;

13 – Образование; 14 – Здравоохранение и предоставление социальных услуг;

15 – Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; 16 – Потребительские цены





Рис. 1

Таблица 1

**Экономические виды деятельности:  
лидеры и аутсайдеры реальной заработной платы**

Разрыв между индексом роста номинальной заработной платы и индексом потребительских цен, %		
Сектора Годы	Сектора-аутсайдеры (разрыв в %)	Сектора-лидеры (разрыв в %)
2001 г.	«транспорт и связь» (15,1%)	«финансовая деятельность» (51,2%)
2002 г.	«добыча полезных ископаемых» (6,7%)	«здравоохранение и предоставление социальных услуг» (45,9%);
2003 г.	«рыболовство, рыбоводство» (3,8%)	«производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (21,9%),
2004 г.	«финансовая деятельность» (0,012%)	«рыболовство, рыбоводство» (18,4%),
2005 г.	«металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» (0,7%)	«государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение» (27,8%)
2006 г.	«связь» (5,04%)	«здравоохранение и предоставление социальных услуг» (28,0%).
2007 г.	«рыболовство, рыбоводство» (7,5%)	«сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (22,2%)

шин и оборудования — в 7 раз. В группу с высоким ростом доходов рангом ниже попадают «оптовая и розничная торговля» — заработная плата выросла в 6,6 раза, «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» — в 6,5 раза. Наиболее низкий рост заработной платы остаётся в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (в 3,8 раза). Умеренный рост заработной платы наблюдался в сфере добычи полезных ископаемых (в 4,75 раза), производства и распределения электроэнергии, газа и воды (в 5 раз), рыболовства, рыбоводства (в 5,2 раза), производства пищевых продуктов, включая напитки, и табак (в 5,1 раза), обработки древесины и производство изделий из дерева (в 5,1 раза), целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности (в 5,1 раза), химического производства (в 5,2 раза), транспорта и связи (в 5,1 раза) [1].

Рост заработной платы можно расценивать как «инфляцию заработной платы». «Инфляция заработной платы» и «потребительская инфляция» — это взаимосвязанные части единого инфляционного про-

цесса. При определении основополагающей причины инфляции всегда ставился вопрос о том, как отличить «давление заработной платы» от «давления цен» на развитие инфляции. «Давление заработной платы» преобладает, когда цены растут медленнее заработной платы [2]. Решающим признаком преобладания «давления цен» является опережающий рост цен сравнительно с заработной платой (рис. 1 а — ж).

В данном случае присутствует опережающий рост заработной платы сравнительно с потребительскими ценами, что является решающим признаком давления заработной платы на уровень цен. Разрыв между ИЗП в экономике в целом и ИПЦ был наибольшим в 2001 г. и составил 27,1%. Среди экономических видов деятельности выделяются отрасли с наименьшим и наибольшим разрывом между индексом роста номинальной заработной платы и индексом потребительских цен (табл. 1) <sup>1</sup>. К отраслям-лидерам роста реальной заработной платы относились в разные годы «финансовая деятельность», «здравоохранение...», «производство электрооборудования...», «рыболовство...», «государственное управление...», «здравоохранение...», «сель-

ское хозяйство...». К числу отраслей-аутсайдеров относятся «транспорт и связь», «добыча полезных ископаемых», «рыболовство...», «финансовая деятельность», «металлургическое производство...», «связь». Характерно, что в некоторых отраслях происходил неравномерный рост заработной платы. Так, в сфере финансовой деятельности в 2001 г. наблюдался «всплеск» роста заработной платы, тогда как в 2004 г. эта отрасль уступала остальным отраслям в росте этого показателя. В сфере рыболовства в 2004 г. реальный рост заработной платы был наибольшим среди отраслей, в то время как в 2003 и 2007 гг. он был наименьшим. Выделяются отрасли, которые неоднократно становились лидерами роста заработной платы — «здравоохранение ...», и отрасли, в которых наблюдается отставание — предприятия связи.

Наряду с заработной платой ежегодное повышение обнаруживают и другие показатели уровня жизни населения в России: доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, социальные выплаты (пенсии, пособия, стипендии, страховые возмещения и прочие выплаты), доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов и другие доходы.

В 2008 г. доходы продолжали расти. Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в октябре 2008 г. по сравнению с соответствующим периодом 2007 г., увеличились на 6 %, в январе — октябре 2008 г. — на 7,6 %. Средняя начисленная заработная плата в октябре 2008 г. составила 18 093 рубля и по сравнению с октябрём 2007 г. выросла на 27,7 %. В январе-сентябре 2008 г. уровень среднемесячной начисленной заработной платы работников здравоохранения и предоставления социальных услуг составил к ее уровню в обрабатывающих производствах 80 %, работников образования — 68 % (в январе — сентябре 2007 г. — соответственно 77 % и 67 %).

В целом по результатам анализа можно констатировать, что в российской экономике в период 2000 — 2008 гг. рост индикаторов уровня жизни населения стал основным фактором потребительской инфляции, а не наоборот. Во всех отраслях экономики рост заработной платы превышал рост потребительских цен. Следовательно, можно утверждать, что темп роста номинальной заработной платы соответствовал темпу роста стоимости жизни.

Последнее утверждение можно было бы считать реалистичным, если бы не пессимистические настроения россиян. Проводившиеся социологические исследования показали, что в группу наиболее острых проблем, волнующих население, входят высокие цены (95 % опрошенных) [3]. По мнению большинства опрошенных уже в другом социологическом опросе, инфляция в 2006 — 2007 г. составляла 125 % против официальных 109 и 111,9 %.

Таким образом, поступательный рост номинальной заработной платы, превышающий увеличение стоимости жизни, — это две тенденции, противоречащие друг другу прежде всего по причине недовольства населения ценовой нестабильностью. Совершенно ясно, что рост реальных социально-экономических показателей всё ещё находится в противоречии с их качеством.

Рост реальной заработной платы в России в 2001 — 2008 гг. является реальной тенденцией. Однако важное значение имеет абсолютный уровень реальной заработной платы и её покупательная способность. В 1992 г. в России произошёл «обвал» реальных инди-

каторов уровня жизни. За период реформ только к 1997 г. этот показатель повысился и составил 51 % от уровня 1990 г., затем в 1999 г. вновь понижение до 35 % от уровня 1990 г. В 1999 г. этот показатель отставал на 45 — 80 % от соответствующего показателя стран Прибалтики; в 3,5 — 6,3 раза — стран Западной Европы; почти в 7 раз — США. Только к концу 2001 г. реальная заработная плата поднялась до 50 % от уровня 1990 г. [4].

Проблема состоит не только в несоответствии абсолютного уровня цен и заработных плат. Ориентация на официальный ИПЦ при анализе показателей оплаты труда часто искажает реальную ситуацию. Проблемой в данном случае является отклонение реального роста цен от официального ИПЦ.

Так, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности определяется делением фонда начисленной заработной платы работников на среднесписочную численность работников и на количество месяцев в периоде. ИЗП рассчитывается как отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников текущего периода к одноимённому показателю базисного периода. Таким образом, при расчётах ИЗП используются реально начисленная заработная плата, занижать которую у организаций нет никакого смысла.

ИПЦ измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах базисного периода. При статистическом наблюдении за ценами в ИПЦ не находит отражения качество продукции, от которого зависит разброс цен на один и тот же товар. В зависимости от качества цена на продукты может отличаться во много раз. В ИПЦ учитываются цены минимального набора товаров «потребительской корзины», которая далека от идеальной с точки зрения потребления и удовлетворения потребностей. Таким образом, при наблюдениях ИПЦ может значительно занижаться.

Проблема измерения динамики инфляции относится к числу острейших в современной экономической теории. Методологические особенности расчёта темпа инфляции, скрывающие реальный рост цен, приводят к неадекватной оценке уровня потребления населения. В быстрые сроки исправить сложившуюся ситуацию на методологическом поприще весьма сложно, но определить направления совершенствования — возможно.

Главными социально-экономическими последствиями инфляции для потребителей являются: скрытая инфляция денежных средств; снижение реальных доходов; обесценивание сбережений населения. В результате происходит ухудшение условий жизни значительной части населения. Для оценки потерь потребителей вследствие инфляции предлагаются следующие понятия — «процент инфляционирования» ВВП, расходов потребителей и «инфляционные конфискации» [5].

В связи с повышением цен на все товары общество несёт большие потери, выраженные как разница между номинальным и реальным ВВП. Доля общих потерь вследствие роста цен в номинальном ВВП может истолковываться как «процент инфляционирования» ВВП, его «поражения инфляционной болезнью». «Процент инфляционирования» расходов населения представляет часть расходов потребителей, которую необходимо было произвести для приобретения индивидуальной потребительской корзины по повысившимся ценам. «Инфляционные конфискации» —

абсолютные потери домашних хозяйств вследствие роста цен<sup>2</sup>.

В период с начала реформ в 1991 – 1993 гг. общество несло наибольшие потери вследствие роста цен. Произведённые расчёты показали, что в 1992 г. «инфляционное» ВВП составило 93,7 %, в 1993 г. — 89,9 % [5]. В период с 1993 по 1998 гг. в абсолютном выражении наибольшими были потери в 1995 г. В период с 1999 по 2006 гг. они также остаются высокими, к 2003 г. снижаются и к 2006 г. снова растут, в то время как официальная статистика показывает снижение темпов инфляции. Вследствие роста цен в 2001 – 2006 гг. население теряло от 400 до 800 руб. на каждого человека в месяц. В результате сокращался чистый прирост денежных доходов. В 2005 г. у каждого гражданина России было «конфисковано инфляцией» 666, а в 2006 г. — 637 рублей в месяц. Естественно, это снижает прирост реальных доходов населения — в том же 2005 г. — на 35,9 %, в 2006 г. — на 36,3 %.

Таким образом, отход от традиционных методик определения инфляции «приподнимает завесу» над экономической действительностью, создавая основу для реалистичной оценки уровня и качества жизни населения. Практическая значимость проведённых исследований состоит в том, что её основные положения и выводы могут быть использованы при дальнейших разработках методики расчёта показателей инфляции.

#### Примечания

<sup>1</sup> Индекс реальной заработной платы рассчитывается как соотношение индексов номинальной заработной платы и ИПЦ.

В данном случае рассчитывается показатель — разница между соответствующими индексами, который косвенно указывает на рост реальной заработной платы.

<sup>2</sup> Подробные расчёты указанных показателей приводятся в информационном источнике № 5 библиографического списка.

#### Библиографический список

1. Россия в цифрах. 2007 : крат. стат. сб. — М. : Росстат, 2007. — 494 с.
2. Шеденов У.К., Нурышев Г.Ж., Гордиевич Т.И. Инфляционные процессы в переходной экономике. — Алматы : Гылым, 1999. — 144 с.
3. Гуревич М.А. Социальное самочувствие и адаптация населения крупного промышленного региона в период перехода к рыночным отношениям (на примере Челябинской области). — Челябинск : НТЦ-НИИОГР, 2001. — 199 с.
4. Статистический ежегодник Казахстана : статистический сб. // Под ред. К.С. Абдибаева. — Алматы : Агентство Республики Казахстан по статистике, 2003. — 616 с.
5. Гордиевич Т.И. Потери общественного благосостояния в условиях инфляции // Теоретико-методологические и практические проблемы оценки национального благосостояния : сб. науч. трудов / Под ред. А.Д. Космина. — Вып. 4. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2008. — 152 с.

**ГОРДИЕВИЧ Татьяна Ивановна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Основы экономической теории».

Статья поступила в редакцию 26.03.2009 г.

© Т. И. Гордиевич

## Книжная полка

**Технология социальной работы** [Текст] : учеб. пособие / В. А. Филатов [и др.] ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2008. — 123 с. — Библиогр. в конце тем. — ISBN 978-5-8149-0596-3.

Учебное пособие предназначается для студентов очной, очно-заочной, заочно-дистанционной форм обучения специальности 040101 «Социальная работа». Учебное пособие содержит конспект лекций, планы и методические указания к семинарским занятиям, контрольные вопросы, темы рефератов, библиографический список к каждой теме.

Цель пособия — дать студентам представление об общих технологиях социальной работы, используя принцип методологического плюрализма, целостности и системности. Основные задачи: облегчить усвоение теоретических основ технологии социальной работы, зарубежных и отечественных исследований в области совершенствования технологического процесса в социальной сфере.

По вопросам приобретения — (3812) 65-23-69

E mail: libdirector@omgtu.ru

**Буторина, Е. В. История социальной работы** [Текст] : конспект лекций / Е. В. Буторина, Г. М. Малеева, В. А. Филатов ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2008. — 63 с. — Библиогр.: с. 56 — 57.

Последовательно и логично раскрывается тематика курса «История социальной работы». Подробно рассматривается история социальной работы, социальная защита населения, регулирование трудовых отношений, формирование современной российской модели социальной деятельности. 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».

По вопросам приобретения — (3812) 65-23-69

E mail: libdirector@omgtu.ru

## ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

В данной статье рассматриваются основные причины, побудившие женщин к занятию малым бизнесом, характерные особенности женского предпринимательства и основные проблемы, возникающие у женщин в этой сфере деятельности. Также обосновывается важность поддержки женского предпринимательства со стороны государства и регионов и выделяются основные направления этой поддержки. Это становится особенно актуальным в условиях дискриминации женщин на рынке труда, низких заработных плат и высокого уровня женской безработицы, характерной для страны, и в частности Омской области.

**Ключевые слова:** предпринимательство, женщины, рынок труда.

Женское предпринимательство — сравнительно новое явление для России, и его возникновение было обусловлено не только значительными экономическими преобразованиями в России, связанными с переходом к рыночной экономике, но и постепенным ухудшением социально-экономического положения женщин.

Во многом к занятиям предпринимательской деятельностью женщин побуждают многочисленные проблемы и факторы дискриминации, существующие на рынке труда. Среди таких факторов — дискриминация женщин в оплате труда, при продвижении по карьерной лестнице и при приеме на работу. Женщины зачастую вытесняются в сферу менее квалифицированного и престижного труда, они преобладают в бюджетной сфере, где уровень оплаты труда более низкий (так, по Омской области в образовании заняты 18,2% женщин и 4,2% мужчин, в здравоохранении — 12,9% женщин и 2,6% мужчин) [1]. По данным Росстата, средний заработок женщин составляет 64% от среднего заработка мужчин. Кроме того, уровень официально зарегистрированной безработицы среди женщин выше, чем среди мужчин (так, по состоянию на 2006 год в Омской области 64,3% всех безработных — женщины и только 35,7 % — мужчины). Женская рабочая сила менее конкурентоспособна на рынке труда, найти новую работу женщинам труднее, чем мужчинам, поиск нового места работы занимает у них больше времени (по Омской области 38,7 % женщин и 32,8 % мужчин заняты поиском работы более года).

Этот вопрос обостряют современные демографические тенденции. Рост количества неполных семей с малолетними детьми, возрастающее число разводов (если в 2005 году по области было в среднем 4 развода на 1000 населения, в 2006 — 4,5, в 2007 — 4,8) [1] актуализируют необходимость получения женщинами самостоятельного дохода.

Кроме того, для женщин зачастую оказывается затрудненным продвижение по карьерной лестнице, что связано как с прерывностью карьеры женщины,

вызванной периодом декретных отпусков, так и с дискриминацией работающих женщин со стороны руководителей-мужчин. Отсутствие карьерного роста вызывает у женщины чувство неудовлетворенности трудом и, как следствие, желание начать собственное дело, в котором не будет препятствий для роста со стороны руководства. В таком случае собственный успешный бизнес является для женщины фактором самореализации и местом приложения ее деловых и творческих потенциалов, которые она не могла реализовать на наемной работе.

Таким образом, немаловажную роль в развитии женского предпринимательства играют дискриминационные факторы, которые делают процесс становления женского предпринимательства во многом вынужденным процессом.

Определив основные причины перехода женщин в сферу самозанятости, выделим отличительные особенности женского предпринимательства.

Предпринимательство до сих пор остается преимущественно мужской сферой деятельности. Сегодня по экспертным оценкам среди российских предпринимателей женщины составляют 25 — 30 %, большинство их занято малым бизнесом. При этом при распределении женщин и мужчин по различным отраслям предпринимательства сохраняется своеобразное разделение по гендерному принципу.

Так, к отраслям, наименее освоенным женщинами, относятся строительство и транспорт. В группу отраслей, не имеющих явно выраженной гендерной составляющей, входят промышленность, сельское хозяйство, оптовая торговля, деятельность по обеспечению функционирования рынка, финансовая сфера, где доля женщин-предпринимателей составляет от 13 % (в промышленности) до 20 % (финансы). И, наконец, к группе отраслей, наиболее активно осваиваемых женщинами, принадлежат розничная торговля, общепит, наука, культура, здравоохранение, где доля женщин-предпринимателей составляет от 39 % (в розничной торговле) до 56 % (в науке). Например, в России активно развиваются женские инициативы в области



современных информационных технологий, образования, формирования новых видов социальных услуг. Это предпринимательство современного типа, требующее высокой квалификации, ориентированное на рынок социальных, информационных, образовательных и других услуг. Оно создает новые высококвалифицированные рабочие места для женщин, помогает решать многие социальные проблемы семьи и общества, пробуждает инициативу и выступает в роли своеобразного «инкубатора идей» для развития рынка в целом. Таким образом, отраслевая специфика женского бизнеса оказывается явно выраженной.

К основным причинам приоритетности сферы обслуживания и торговли в развитии женского предпринимательства можно отнести следующие [2]:

- предыдущий опыт женщин, в том числе домашний труд, формирует навыки и знания, адекватные работе в этих отраслях;

- женщины реже имеют техническое образование, что препятствует созданию ими предприятий в области строительства, транспорта и промышленного производства;

- женщинам труднее найти заемный капитал, а именно «нетрадиционные» для женщин отрасли требуют большего объема первоначального капитала;

- предпочтения по складу характера, имитация «домашности» в отношениях с коллегами.

С точки зрения оборота и численности занятых доля мелких предприятий в женском бизнесе значительно выше, чем в мужском. Так, среди всех предприятий малого бизнеса, возглавляемых женщинами, доля предприятий с численностью сотрудников до 20 человек составляет 80 %, с численностью от 21 до 100 человек — 15 %, более 100 человек — 5 % (для сравнения: среди предприятий, возглавляемых мужчинами, эти показатели составляют 58, 26 и 17 % соответственно) [2].

Эту тенденцию можно объяснить несколькими особенностями женского предпринимательства:

- женское предпринимательство преимущественно сконцентрировано в отраслях, технология которых не претендует на многочисленность работников;

- женщины-предприниматели более ориентированы на контроль за своим временем, нежели на рост прибыли. Попытка найти удачный баланс между работой и домом выступает ограничителем расширения масштаба предприятия;

- небольшой размер женского бизнеса во многом определяется незначительным «возрастом» возглавляемых женщинами предприятий, так как женщины пришли в эту сферу позднее, чем мужчины, следовательно, многие из них еще не успели развить свое дело.

Таким образом, по уровню развития бизнеса женщин-предпринимателей можно условно разделить на следующие группы:

- 1) женщины-совладельцы и, зачастую, одновременно руководители крупных акционерных обществ, как правило, созданных путем приватизации государственной собственности. В большинстве своем это предприятия легкой промышленности, для которых женское руководство является не результатом реализации частной предпринимательской инициативы женщин, а скорее наследием советской практики и традиций;

- 2) женщины-учредители вновь созданных малых предприятий. Как правило, они же являются и главными их менеджерами. Нередко их частная предпринимательская деятельность связана с прежней профессией. Бывшие специалисты крупных государ-

ственных предприятий, обладая опытом и необходимыми ресурсами, создают собственное производство аналогичной продукции или услуг. Примером тому могут служить малые предприятия по выпуску кожгалантерейной продукции, швейные ателье и мастерские, рестораны, парикмахерские, зубоорудительные, косметологические кабинеты и др. Иногда имеет место и смена рода занятий и открытие новых, ранее вообще не присутствовавших на рынке видов деятельности: туристические услуги, операции с ценными бумагами, рекламные услуги и др.;

- 3) женщины, занятые индивидуальной предпринимательской деятельностью. Это, как правило, высококвалифицированные бухгалтеры, финансисты, архитекторы, педагоги и т.д., самостоятельно работающие аудиторами, дизайнерами, репетиторами, консультантами и т.д.

Проведенные исследования в ряде городов России показали, что большинство женщин среди мелких предпринимателей — это в основном возрастная группа старше 40 лет (70 %) [3], с высокой долей разведенных и вдовских женщин. Их бизнес развивался без финансовой поддержки, стартового капитала, почти никогда не использовался банковский кредит. Доходы от их предпринимательской деятельности почти полностью уходят на семейное потребление. Женщины — мелкие предприниматели рассматривают занятие бизнесом не как источник богатства, а как способ прокормить семью и детей.

Среди женщин-предпринимателей преобладают женщины с высшим и средним специальным образованием, высококвалифицированные специалисты среднего и зрелого возраста (группа потенциального риска по безработице). При этом проявить инициативу и самостоятельную творческую активность решаются в основном женщины, имеющие значительный опыт руководящей работы, либо обладающие не только высокой квалификацией, но и необходимыми материальными ресурсами и связями для основания и развития своего дела. Таким образом, речь идет о женщинах с высокими конкурентными возможностями, доля которых в нашем обществе не столь высока.

Следует также выделить основные черты, характерные для ведения бизнеса женщиной.

По оценкам Всемирного банка, основанных на исследованиях, проведенных в разных странах, женское предпринимательство строится на более высоких «этических стандартах» [4]. Женщины демонстрируют большую склонность к компромиссу во взаимодействии с партнерами, большее стремление учитывать моральные принципы и этические нормы. Они значительно чаще уделяют внимание социальной стороне бизнеса.

Женщины-предприниматели демонстрируют более мягкие «конфликтные стратегии» во взаимодействии с властями всех уровней, более компромиссное поведение. Более 30% женщин уверены, что установление конструктивного взаимодействия с властью — вполне выполнимая задача.

Женщины отличаются более высоким уровнем консолидации и ориентированы, прежде всего, не на финансовую, а на правовую и информационную поддержку государства, на укрепление и повышение статуса женского предпринимательства. Характерно, что, по данным социологических исследований, около 80% российских женщин-предпринимателей не ждет помощи от государства, надеясь на свои силы [5].

Женщины склонны развивать устойчивые деловые стратегии, ведут свой бизнес более ответственно и осторожно, предпочитая «умеренный консерва-

тизм». Все это служит своеобразным гарантом защищенности государственных инвестиций, вложенных в женское предпринимательство.

И, наконец, женский бизнес находится под гораздо меньшим давлением криминальных структур, что делает вклады в его развитие более эффективными.

Также представляется необходимым выделить основные проблемы и преграды, препятствующие занятию женщинами предпринимательской деятельностью.

К общим проблемам малого бизнеса, также характерным и для женского предпринимательства, можно отнести следующие:

- негибкая, чересчур усложненная система налогообложения, лицензирования и отчетности, коррупции и бюрократизм;

- отсутствие доступных кредитов для социально значимых коммерческих проектов;

- сложности в нахождении гарантий для получения кредитов;

- отсутствие эффективной системы страхования рисков;

- невозможность приобретения новых производственных технологий в лизинг;

- систематические неплатежи по контрактам;

- недостаточная поддержка малого бизнеса со стороны государства.

К специфическим барьерам, препятствующим развитию исключительно женского предпринимательства, относятся [6]:

- отсутствие у женщин необходимого опыта работы в бизнесе;

- проблема получения средств для организации собственного дела и обеспечения его функционирования, неравный доступ к кредитным и финансовым ресурсам;

- нехватка времени для занятий бизнесом, так как женщина-предприниматель вынуждена совмещать руководство своим предприятием с функциями воспитания детей и ведения домашнего хозяйства;

- сложившиеся в обществе гендерные стереотипы, препятствующие участию женщины в бизнесе наравне с мужчинами на уровне восприятия ее как бизнес-партнера;

- низкий статус женщин в обществе, политике и культуре и связанные с этим ограниченные возможности.

Таким образом, женщина, стремящаяся открыть или продолжать развивать собственное дело, вынуждена преодолевать не только основные проблемы, характерные для российского малого бизнеса в целом, но и те специфические преграды, которые определяются ее принадлежностью к слабому полу. Этими двойными барьерами во многом объясняется низкая предпринимательская активность женщин.

Следовательно, для обеспечения гендерного равенства, создания условий для самореализации личности и творческой активности женщины и формирования посредством этого новых источников устойчивого экономического роста необходима система целенаправленных действий государства и общества по поддержке и развитию женского предпринимательства.

В настоящий момент проблеме развития малого предпринимательства уделяется внимание на всех уровнях власти. Активно обсуждаются вопросы, связанные с облегчением системы налогообложения малого бизнеса с целью стимулирования роста новых и выхода «из тени» существующих мелких предпри-

ятий; снижением административного давления, прежде всего, со стороны надзорных органов и инспекций. Особое внимание уделяется и развитию женского предпринимательства. Так, в Общественной палате РФ в 2006 году была создана отдельная рабочая группа по оценке условий с целью повышения конкурентоспособности женского предпринимательства в России и мире.

Однако для полноценного развития женского предпринимательства требуется также конкретная поддержка со стороны субъектов федерации. Как отмечают аналитики, решение проблем регионального предпринимательства, в том числе малого бизнеса все больше переносится в регионы. Субъектам РФ предоставлено право самостоятельно решать большинство вопросов с учетом местной специфики.

Поэтому для достижения реальной динамики в области развития женского предпринимательства необходима разработка и реализация на уровне отдельного региона специальных программ и проектов, ориентированных на конкретную цель повышения конкурентоспособности женского предпринимательства. Данные региональные программы должны представлять собой комплекс мер по вовлечению экономически активных женщин в частную предпринимательскую деятельность, включающий не только обучение тому или иному бизнесу, но и помощь в получении подходящего помещения, финансовую поддержку, предоставление налоговых льгот, организацию практикумов по вопросам управления бизнесом и т.д.

Кроме программ по стимулированию и поддержке предпринимательской деятельности женщин, для регионов большое значение имеет также активизация бизнеса, обеспечивающего занятость женского населения. В качестве стимулирующих мер в данном случае также могут быть: предоставление льгот по местным налогам и сборам, помещений для функционирования бизнеса (на приемлемых условиях), а также осуществление профессиональной переподготовки женщин в соответствии с потребностями развивающегося бизнеса.

В Омской области отсутствует отдельная программа по поддержке женского предпринимательства, однако во многих регионах такие программы уже доказали свою эффективность. Так, в Челябинской области количество предприятий, возглавляемых женщинами, составляет 35 – 40 %, в сельскохозяйственных районах — 60 – 65 % [3]. В регионе принята областная программа поддержки и развития малого предпринимательства на 2006 – 2008 гг., в которой предусмотрены меры по финансовой поддержке женщин-предпринимателей в различных формах (компенсация части затрат на уплату процентов по кредитам кредитных организаций, по займам кредитных потребительских кооперативов и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, лизинговых платежей по договорам лизинга; компенсации части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства для экспорта товаров; компенсации части расходов по участию в торгово-экономических миссиях, выставках, ярмарках), программы микрокредитования; подготовка и переподготовка кадров для женского и семейного бизнеса.

Таким образом, развитие женского предпринимательства позволят рационально использовать трудовые возможности женщин, смягчить гендерное неравенство, снизить уровень безработицы, содействует росту материального благосостояния женщин. Кроме того, женский бизнес чаще всего ори-

ентирован на улучшение качества жизни общества, следовательно, является социально значимым. Однако, несмотря на высокий образовательный и деловой потенциал женщин-предпринимателей, без государственной и региональной поддержки достичь успеха в развитии массового женского предпринимательства не удастся.

#### Библиографический список

1. Омский областной статистический ежегодник : стат. сб. в 2 ч. Ч.1 // Омскстат. — Омск, 2007.
2. Чепуренко А.Ю. Отношения в малом предпринимательстве : проблемы работающих женщин / Чепуренко А.Ю., Обыденнова Т.Б. // Общественные науки и современность. — 2000. — № 4. — С. 41 — 50.
3. <http://www.gks.ru/> Федеральная служба государственной статистики.

4. Стрекалова Н.Д. Деловая женщина в современном бизнесе. — СПб. : СПбГУЭиФ, 1999. — 199 с.

5. Чирикова А.Е. Женщина во главе фирмы / Рос. Акад. наук. Ин-т социологии. — М., 1998. — 357 с. Г98-10368 ч/з1.

6. Барсукова С.Ю. Женское предпринимательство : специфика и перспективы // Социологические исследования. — 1999. — № 9. — С. 75 — 84.

**КИПЕРВАР Елена Анатольевна**, старший преподаватель кафедры «Экономика и организация труда» Омского государственного технического университета.  
**СЕВЕЛОВА Мария Александровна**, студентка гр. ССОБ-51 факультета «Связи с общественностью» Череповецкого государственного университета.

Статья поступила в редакцию 26.03.2009 г.

© Е. А. Кипервар, М. А. Севелова

УДК 330.34.011

**М. А. КУРОЕДОВА  
Т. Ю. ХВАТОВА**

Санкт-Петербургский  
политехнический университет

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

Статья посвящена исследованию инновационной деятельности в Омской области. Проводится анализ основных элементов региональной инновационной системы (РИС) Омской области, рассматриваются сильные и слабые стороны инновационной системы, приводятся методы реформирования РИС Омской области. Особое внимание уделяется способам совершенствования предпринимательского сектора.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная система, предпринимательский сектор.

Для обеспечения устойчивого роста экономики принципиально важным является переход к «экономике знаний», становление национальной инновационной системы (НИС). Для Российской Федерации в процессе формирования НИС обязательно должен учитываться региональный аспект, то есть особое внимание следует уделить развитию региональных инновационных систем (РИС). Конкурентоспособность национального бизнеса на мировом рынке обеспечивает именно региональная среда, региональная инновационная политика, эффективность которой является одним из важнейших условий формирования целостной и динамичной национальной инновационной системы.

Одним из первых разработчиков концепции РИС можно назвать профессора Ф. Кука из Центра специальных исследований Кардиффского университета (Великобритания). Ф.Кук рассматривает РИС как «набор узлов в инновационной цепочке, включающий в себя непосредственно фирмы, генерирующие знания, а также организации, предприятия, применяющие эти знания, и разнообразные структуры, вы-

полняющие специализированные посреднические функции: инфраструктурное обеспечение, финансирование инновационных проектов, их рыночную экспертизу и политическую поддержку» [1, с. 10]. Необходимо отметить, что в настоящее время не существует единого определения термина РИС, мы предлагаем рассматривать РИС как часть национальной экономической системы, обеспечивающую органичное встраивание инновационных процессов в поступательное развитие экономики регионов.

Несмотря на то, что в регионах действуют различные программы, включающие финансирование проектов, направленных на развитие научно-технического и инновационного потенциала страны, их, как правило, ни по масштабам, ни по содержанию деятельности нельзя считать удовлетворительными. В связи с этим приобретают актуальность исследования на предмет формирования региональной политики в сфере науки, техники и технологий, которая позволила бы стимулировать инновационные сферы регионов РФ, использовать уже имеющийся научный потенциал.

В данной статье для анализа инновационный деятельности региона мы выбрали Омскую область, поскольку данный регион обладает значительным научным потенциалом, характеризуется наличием академической, отраслевой и вузовской науки, отличается развитым машиностроением. Отметим, что данный регион является приграничной с Казахстаном территорией. Соседство с Республикой Казахстан является несомненным преимуществом, т.к. Казахстан обладает значительными запасами нефти (около 3 % от общих запасов нефти в мире) и природного газа (1,7 % от общемировых запасов), находится на перекрестке транспортных и торговых путей из Европы в Азию. 7 мая 2008 года между Республикой Казахстан и Российской Федерацией был подписан Меморандум о принципах осуществления Проекта расширения Каспийского трубопроводного консорциума. Отметим также, что Казахстан имеет общую границу с Россией свыше 6000 км, что представляет огромный интерес для двух стран в укреплении оборонной и коллективной безопасности. Торговый оборот между Омской областью и Казахстаном в 2006 году составил около \$437 млн. В настоящее время лидирующим внешнеторговым партнером Омской области является Германия. Омская область экспортирует в Германию технический углерод, нефтепродукты, сырую нефть; Германия импортирует автомобили, станки, изделия из черных металлов, пластмасс. В марте 2008 года губернатор Омской области Леонид Полежаев подписал меморандум о сотрудничестве региона с Торгово-промышленной палатой Франции, который придаст системный характер торгово-экономическим отношениям между Францией и Омской областью. Омская область сотрудничает и с Австрией, в 2007 году объем австрийских инвестиций в экономику региона составил более \$20 млн. В Австрию Омская область экспортирует древесину и изделия из нее, в Омский регион Австрия ввозит дорожную технику, машиностроительное оборудование, сельскохозяйственные машины, электрическое оборудование и его части, пластмассы и изделия из них. Таким образом, Омская область как субъект федерации представляет большой стратегический интерес для всей страны, но инновационная система в данном регионе находится лишь в стадии зарождения, поэтому необходимо исследовать сильные и слабые стороны, возможности, угрозы инновационной системы Омской области, разработать рекомендации по совершенствованию РИС.

Необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует единая классификация элементов РИС. Мы выделяем следующие элементы инновационной системы региона: требования рынка, среда, генерирующая знания (академическая наука, сектор высшего образования, отраслевая наука), законодательная среда инноваций, частный неприбыльный сектор, организации по трансферу технологий, зарубежные партнеры, негосударственные общественные организации и т.д.

В 2007 году в регионе насчитывалось около 14,8 тыс. малых предприятий, данный показатель, например, в 2004 году составлял 12,46 тыс. единиц. В ближайшее время регион, как победитель федерального конкурса Министерства экономического развития РФ, получит около 11 млн руб. дополнительных средств для поддержки малого предпринимательства. Полученные средства будут направлены на развитие системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса, создание сети бизнес-инкубаторов и т.д.

Основной составляющей экономики Омского региона является оборонно-промышленный комплекс.

Рост оборонного заказа в 2007 году превысил 16 %, объем произведенной продукции — 3 млрд руб., на 10 % вырос экспорт спецпродукции. В 2007 году доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной высокотехнологичной продукции составила более 30 % [2].

На территории Омской области находятся такие крупные предприятия, как: ОАО «МашКБ», Производственное объединение «Полет», ООО «НТК «Криогенное оборудование», ФГУП «ОНИИП», ФГУП «ОмПО «Иртыш», ОАО «ОмПО «Радиозавод им. А. С. Попова» (РЕЛЕРО), ФГУП «Омский приборостроительный завод им. Н.Г. Козицкого», и т.д. Производственное объединение «Полет» — одно из крупнейших аэрокосмических предприятий России, в 2007 году вошло в вертикально-интегрированную структуру по производству ракетно-космической и авиационной техники на базе ФГУП «ГКНПЦ им. М. В. Хруничева» (г. Москва). Основные направления деятельности: разработка и изготовление нефтегазодобывающего оборудования, разработка и изготовление космических аппаратов различного назначения; разработка и изготовление агрегатов для агропромышленного комплекса (опрыскивателей, культиваторов, резервуаров) и т.д. Важным стратегическим партнером объединения «Полет» является фирма «ОХБ-Систем» АГ» (г. Бремен) — одно из важнейших немецких предприятий космической промышленности и головной в составе предприятий «Фукс-группы».

Рассмотрим «среду, генерирующую знания». В настоящее время в Омской области действуют 43 научно-исследовательские организации и 31 малое предприятие в научно-технической сфере. Численность персонала занятого исследованиями и разработками составляет 9367 чел. (табл. 1), из них 47 докторов наук и 273 кандидата наук [3, с. 355]. Внутренние затраты на исследования и разработки составляют: фундаментальные исследования — 133 300,0 тыс. руб., прикладные исследования — 158 000,0 тыс. руб., прочие — 1833100,0 тыс. руб.

В Омской области «среда, генерирующая знания», представлена деятельностью следующих учреждений: Омская экономическая лаборатория Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Институт математики им. С. Л. Соболева СО РАН, Омский филиал Объединенного института истории, филологии и философии СО РАН, Институт проблем переработки углеводородов, Омский научный центр Сибирского отделения Российской Академии наук (СО РАН) и т.д. — академическая наука; государственное научное учреждение «Всероссийский научно-исследовательский институт бруцеллеза и туберкулеза животных СО РАСХН», ФГУП «Омский научно-исследовательский институт приборостроения», ФГУП «Конструкторское бюро транспортного машиностроения», государственное научное учреждение «Сибирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства СО РАСХН и т.д. — отраслевая наука; ГОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса», ГОУ ВПО «Омский государственный университет путей сообщения», ГОУ ВПО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского», ГОУ ВПО «Омский государственный педагогический университет», ГОУ ВПО «Сибирская автомобильно-дорожная академия», ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет» — сектор высшего образования.

В 2008 году по результатам второго конкурса учреждений начального профессионального и среднего



Таблица 1

## Организации и персонал, занятый исследованиями и разработками в регионах РФ

Регион	Число организаций, выполняющих исследования и разработки	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	Исследователи, чел.	Доктора наук, чел.	Кандидаты наук, чел.
г. Москва	787	251075	137707	11234	32695
г. Санкт-Петербург	381	87861	46882	2847	9361
Московская область	206	88681	39014	1659	6456
Новосибирская область	119	24791	12182	1429	3672
Воронежская область	57	13806	7016	119	783
Пермский край	55	13229	5701	121	470
Томская область	56	8229	4486	374	1124
Омская область	43	9367	3568	47	273
Тюменская область	54	5488	3423	107	401
Краснодарский край	62	70000	2687	174	699

Таблица 2

## SWOT-анализ инновационной системы Омской области

<b>Сильные стороны</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Диверсифицированное, многоотраслевое, развитое промышленное и сельскохозяйственное производство;</li> <li>• мощный научно-образовательный и кадровый потенциал;</li> <li>• развитая система транспортных коммуникаций</li> </ul>	<b>Слабые стороны</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаточное финансирование исследований и разработок;</li> <li>• 18 инновационно-активных организаций;</li> <li>• отсутствие внутренней мотивации для повышения эффективности производства, выпуска конкурентоспособной продукции;</li> <li>• острый недостаток менеджеров в области инноваций;</li> <li>• отсутствие активной государственной инновационной политики;</li> <li>• не осуществляется достаточно активный маркетинг инноваций на областном, межобластном и международном уровнях;</li> <li>• невысокий объем экспорта технологий (число соглашений с зарубежными странами — 17, чистая стоимость предмета соглашения — 122,1 млн руб.) по сравнению с другими регионами РФ [3, с. 362];</li> <li>• небольшое количество организаций, создающих передовые производственные технологии — 2, число созданных передовых технологий — 6</li> </ul>
<b>Возможности</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание инновационных кластеров;</li> <li>• создание сетей бизнес-инкубаторов;</li> <li>• создание технопарков;</li> <li>• улучшение финансового положения предприятий, выпускающих качественную импортозамещающую продукцию, и региона в целом путем льготного долгосрочного кредитования, льготного налогообложения и товарного кредитования по системе инвестиционного налогового кредита;</li> <li>• развитие кооперативных отношений с зарубежными партнерами</li> </ul>	<b>Угрозы</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Климатический фактор;</li> <li>• старение населения;</li> <li>• «утечка мозгов» за пределы области и страны, неудовлетворительное материальное положение работников, занятых в сфере НИОКР, ведущее к их дальнейшему сокращению;</li> <li>• жесткая конкуренция на мировых рынках технологий, обуславливающая трудности выхода с инновационной продукцией на мировой рынок</li> </ul>

профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы для осуществления государственной поддержки подготовки рабочих кадров и специалистов для высокотехнологичных производств, Федеральному государственному образовательному учреждению среднего профессионального образования «Омский автотранспортный колледж» было выделено 30 млн руб.

По итогам конкурсного отбора в рамках приоритетного национального проекта «Образование» статус инновационных получили 46 школ, помимо федерального гранта в размере 1 млн руб. образовательные учреждения получили дополнительно и гранты губернатора Омской области. В 2006 году — по 350 тыс. руб., в 2007 — 370 тыс. руб. [2]. «Ассоциация выпускников Омского государственного университета» за



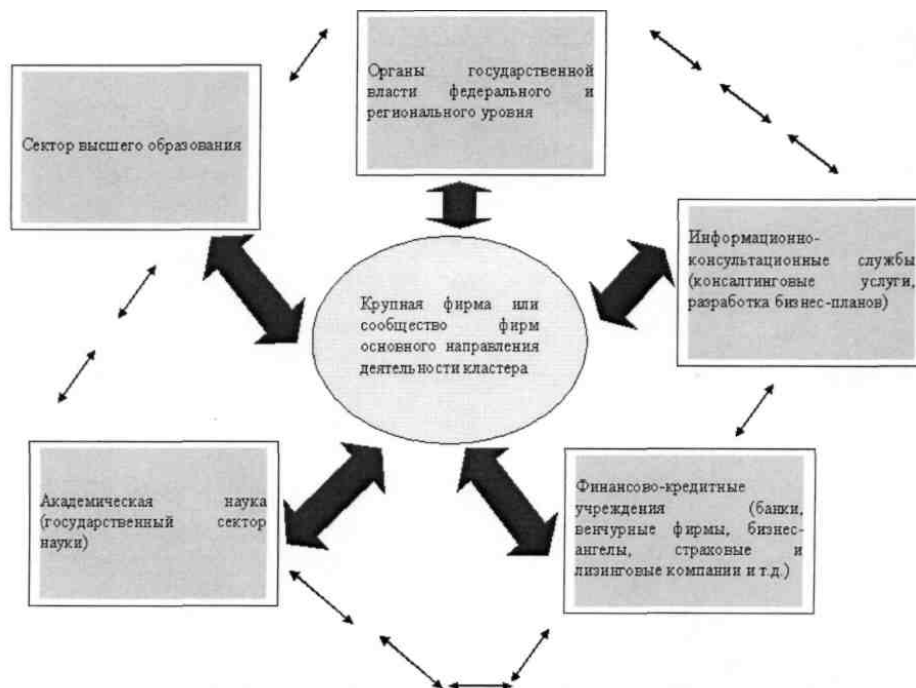


Рис. 1. Структура инновационного кластера

проект «Народный университет», основная цель которого — обучение пенсионеров навыкам работы с новыми технологиями, компьютером и Интернетом, получила грант в размере 65 тыс. руб.

В 2007 году в Омском государственном университете им. Ф. М. Достоевского был создан Центр трансфера технологий. Основные направления деятельности центра следующие: отбор и оценка проектов в области высоких технологий, защита интеллектуальной собственности, оказание правовой помощи научным коллективам по вопросам трансфера технологий, исследования и разработки в области трансфера технологий, а также привлечение финансовых средств и коммерциализация технологий. Также на базе центра создается Распределенный центр трансфера технологий, в состав которого входят ведущие вузы Омской области, такие как Омский институт сервиса, Омский педагогический университет, Омский государственный технический университет, Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ) [4, с. 6]. Необходимо отметить, что Распределенный центр трансфера технологий открыт для участия любых заинтересованных лиц.

Инновационную деятельность в данном регионе регулируют программа стратегического развития Омской области до 2020 года (данная программа определяет долгосрочные цели и приоритеты, задачи, а также основные направления развития экономики и социальной сферы Омской области: увеличение выпуска инновационной продукции до 10%, повышение доли инновационно-активных организаций, рост доли оборота организаций малого предпринимательства в общем обороте организаций Омской области до 25 % в 2020 году и т.д.), Закон Омской области «О государственном регулировании в сфере научной деятельности и научно-технической политики в Омской области», целевая программа развития малого инновационного предпринимательства в Омской области, ряд федеральных программ. В ноябре 2006 года при поддержке федерального бюджета было открыто ГУ Омской области «Омский реги-

ональный бизнес-инкубатор», основной целью работы которого является решение проблем субъектов малого предпринимательства, возникающих на этапе становления бизнеса: поиск и оснащение помещений, приобретение вычислительной и оргтехники, получение квалифицированного информационного и консультационного сопровождения [5].

Итак, в настоящее время в регионе существуют основные элементы РИС. Сильные и слабые стороны данного региона, а также возможности и угрозы указаны в табл. 2.

В ноябре 2006 года группа компаний «Титан» начала строительство «биохимического кластера XXI века», первого российского биокомплекса. В финансировании проекта принимают участие казахстанский банк «ТуранАлем» и чешская компания АО «Альта». Мы считаем, что кластерный подход, как механизм активизации инновационных процессов, является весьма перспективным направлением повышения конкурентоспособности продукции. В настоящее время данный подход находится лишь в стадии зарождения. Необходимо отметить, что развитие инновационных кластеров как одной из перспективных организационных форм взаимодействия науки и бизнеса существенно отстает от потребности и возможности. Проанализировав опыт создания инновационных кластеров за рубежом, мы разработали структуру инновационного кластера (рис. 1), которую считаем необходимой для внедрения в исследуемом регионе.

Ядро данной схемы — крупные фирмы или сообщество фирм основного направления деятельности кластера. Путем тесного сотрудничества данный элемент структуры взаимодействует с органами государственной власти федерального и регионального уровня, с сектором высшего образования, с информационно-консультационными службами, финансово-кредитными учреждениями, с НИИ. Благодаря взаимосвязи всех элементов можно добиться устойчивого развития кластера, ускорения инновационных процессов, повышения инновационного потенциала малого и среднего бизнеса. Управление в инновационном кластере должно осуществляться «снизу-вверх».

Необходимо отметить, что Омская область в настоящее время является одним из надежных объектов для экономически выгодных капиталовложений. Так, в 2007 году в экономику региона поступило иностранных инвестиций на сумму \$600,7 млн.

Для повышения еще большей инвестиционной привлекательности региона, инновационной активности, перехода к устойчивому экономическому росту необходимы масштабные преобразования промышленного сектора Омской области. Именно эффективная региональная инновационная система повышает продуктивность экономики, научно-технологического потенциала страны, обеспечивает высокие позиции в сфере международной конкуренции.

#### Библиографический список

1. P. Cooke, K. Morgan. The associational economy: firms, regions, and innovation. — Oxford: Oxford University Press, 1998. — 247 p.

2. <http://www.omskportal.ru>
3. Наука Москвы : Аналит.-стат. сб. / Центр исследований проблем развития науки РАН. — М. : Наука, 2007. — 638 с.
4. Инновационный дайджест. — М. : НИАЦ МИИРИС, 2007. — 20 с.
5. <http://www.rbi-omsk.ru>

**КУРОЕДОВА Маргарита Алексеевна**, магистрант кафедры «Международный менеджмент».

**ХВАТОВА Татьяна Юрьевна**, кандидат технических наук, доцент кафедры «Международный менеджмент», докторант кафедры «Международные экономические отношения» Международной высшей школы управления (МВШУ).

Статья поступила в редакцию 10.12.2008 г.

© М. А. Куроедова, Т. Ю. Хватова

УДК 34.347

**Д. В. ТЕРЕХОВ**

Новый российский университет,  
г. Москва

## ПОНЯТИЕ ТИТУЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

**Данная статья посвящена актуальной теме титульного страхования. Автор дает читателю представление о титульном страховании недвижимости в ретроспективе его развития в зарубежном и российском законодательстве. Бурно развивающийся рынок недвижимости в современной России требует более четкого определения круга прав и обязанностей владельцев собственности, а также способов защиты как самой собственности, так и её владельцев, чему способствует титульное страхование, позволяющее избежать многих типичных ошибок при совершении сделок с недвижимостью.**

**Ключевые слова:** титульное страхование недвижимости, рынок недвижимости, риск утраты права собственности на имущество, страховая культура.

Рынок недвижимости во все времена был связан с высокими рисками. Когда-то давно достаточно надежной гарантией при заключении сделки с недвижимостью считалось честное слово продавца такой недвижимости о том, что принадлежащее ему имущество приобретено законно, свободно от долгов и иных притязаний третьих лиц. Часто такое «честное слово» давалось продавцом под присягой, что увеличивало уверенность покупателя.

В XIX веке по мере развития рынка недвижимости, когда многие совершенные сделки оспаривались по причине обмана о законности приобретенного имущества, участники рынка все больше стали верить не словам, а специальным документам о недвижимости. В этот период нормальной практикой становится исследование «истории титула», то есть проверка документов по ранее совершенным с имуществом сделкам.

Исследованием «истории титула» стали заниматься, помимо чиновников, архивариусы, нотариусы, судьи и просто авторитетные владельцы недвижимости, в первую очередь, земли. Первоначально их работа состояла в изучении различных архивных документов о недвижимости (поземельные книги, реестры и т.д.) и предоставлении из них интересующей информации. На рынке недвижимости появился особो-

го вида спрос — на информацию о предшествующих сделках. Позднее многие из этих лиц стали помимо просто предоставления информации об истории недвижимости выражать свои собственные мнения и суждения о «чистоте» титула прежних владельцев недвижимости, а также осуществлять подготовку проведения самих сделок с недвижимостью.

Со временем исследование «истории титула» и сопровождением сделок занялись профессиональные юристы, которые имели собственное мнение, основанное на толковании законов. Все чаще перед заключением сделки юристы стали составлять так называемые «рефераты титула», то есть излагать в письменном виде историю конкретного объекта недвижимости со своими суждениями и выводами о ее законности. Впоследствии составление «рефератов титула» стало массовым явлением и практически все приобретатели недвижимости перед заключением сделок стали прибегать к этой услуге. Сопровождение сделок с недвижимостью стало самостоятельной профессией.

В 20-е годы XX века во всем мире, особенно в США, наблюдался настоящий бум, связанный с рынком недвижимости. Тогда резко возросло количество совершаемых сделок и, как результат — количество

ошибок при составлении соответствующих «рефератов титула». Многие по причине мошенничества стали лишаться недвижимости и целых состояний. Стало понятно, что по большому счету никто не может со стопроцентной точностью гарантировать «чистоту» титула и законность приобретения недвижимости. Также появились случаи мошенничества и среди тех, кто составлял рефераты титулов, то есть проверял законность приобретения недвижимости [1]. Практика показала, что привлечь к ответственности таких людей почти невозможно.

Именно в этот период начинается серьезное становление титульного страхования. При этом первоначально страховые компании стали заниматься страхованием профессиональной ответственности тех, кто исследовал титул. Многие компании, занимавшиеся такими «исследованиями», стали создавать свои собственные мелкие страховые компании или становились представителями крупных страховщиков. Но при этом они продолжали заниматься страхованием не собственно «титула», а ответственности тех, кто его проверяет.

Лишь позже на рынке появилось «титульное страхование», то есть страхование рисков утраты прав собственности. Страхованием титула все больше стали заниматься крупные страховые компании, появились специальные «страховые титульные компании». В этот период участники рынка окончательно утвердились во мнении, что перед принятием решения о страховании необходимо сначала изучить все ранее происходившие с имуществом сделки, оценить вероятность того, что у собственника имущества могут в будущем возникнуть какие-либо проблемы, связанные с тем, что ранее в «истории» недвижимости имели место нарушения законодательства.

Сегодня в мире титульное страхование очень распространено. Так, в США подавляющее большинство сделок с недвижимостью совершается только при условии страхования титула. Титульное страхование является надежным средством стабилизации всего рынка недвижимости и гарантией для его участников.

В зарубежной практике (в англоязычных странах) понятие права собственности на недвижимость обозначается термином «титул» (от английского слова title). В связи с этим исторически сформировалось определение «титульного страхования» как особого вида страхования имущественных интересов владельцев, арендаторов, кредиторов и других заинтересованных лиц, связанных с возникновением и переходом прав на недвижимое имущество. Владелец, приватизировавший или купивший здание или квартиру; банкир, выдавший ипотечный кредит; инвестор, вложивший деньги в предприятие; арендатор, снимающий помещение, или залогодержатель, принимающий недвижимость в залог, рискуют оказаться в ситуации, когда права собственности на объект недвижимости могут быть оспорены, а понесенные затраты не с кого будет взыскивать. Такое может случиться не только в результате умышленного подлога со стороны продавца или нарушения, допущенного сотрудником регистрационного органа, нотариусом или риэлтером при совершении данной сделки. Зачастую причина заключается в обнаружении каких-либо нарушений, совершенных в предыдущих сделках с данным объектом недвижимости, поскольку все объекты недвижимости имеют свою историю собственников. Последнее относится и к только что построенному зданию, поскольку оно возведено на уже принадлежавшем кому-либо ранее участке земли, имеющем собственную историю смены собственников [2].

Вряд ли представляется возможным в процессе заключения сделки выяснить все обстоятельства предшествующих сделок, установить их соответствие действовавшему на тот момент законодательству, а также проверить, были ли учтены при этом все права третьих лиц. Тем не менее, это может стать одной из причин признания сделки недействительной, что влечет за собой недействительность всех последующих сделок. При этом «крайним», естественно, оказывается последний приобретатель в этой зачастую длинной цепочке перехода прав собственности.

В России титульное страхование в настоящее время развито достаточно слабо. Можно сказать, что оно только начинает развиваться. Считается, что в 90-е годы в России из-за неразберихи в законодательных актах и работе государственных структур страховать титул вообще не имело смысла, так как риски утраты права собственности были крайне высокими. Сегодня ситуация в целом изменяется к лучшему [3].

Следует отметить, что в современном российском законодательстве вообще отсутствует как таковое понятие «титульное страхование».

Гражданский кодекс РФ предусматривает значительный перечень оснований для признания сделок недействительными. При этом ст. 181 ГК РФ устанавливает, что иск о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлен в течение десяти лет со дня начала ее исполнения. В соответствии со ст. 208 ГК РФ срок исковой давности не распространяется на требования собственника или иного владельца об устранении всяких нарушений его права.

В широком смысле под титульным страхованием в России понимается страхование рисков утраты права собственности лица на принадлежащее ему недвижимое имущество. Данный вид страхования представляет собой защиту на случай, если приобретенный в собственность объект недвижимости будет истребован у владельца:

а) в результате признания заключенной с имуществом сделки недействительной и применения судом последствий её недействительности в виде обязанности возврата полученного по сделке имущества;

б) в результате удовлетворения судом предъявленного к владельцу имущества виндикационного иска (иск об истребовании имущества из чужого незаконного владения).

В настоящее время для участников рынка недвижимого имущества проблема связанных с ним высоких рисков также является актуальной. По мнению многих профессиональных юристов, работающих в сфере недвижимости, фактически любую сделку можно признать недействительной в суде. Связано это с несовершенным законодательством и неэффективной работой государственных органов. Приобретатель имущества защищен от рисков его утраты крайне слабо, особенно, если в отношении недвижимости ранее уже было совершено несколько сделок.

Сегодня все больше страховых компаний предлагают застраховать титул, но при этом многие участники рынка недвижимости весьма приблизительно понимают суть такого страхования. Многие страховые компании при принятии решения о страховании не проверяют как таковой титул собственника недвижимости, то есть законность приобретения имущества и не исследуют «историю» объекта недвижимости, ограничиваясь часто только проверкой наличия у собственника свидетельства о государственной регистрации права и некоторых других доступных документов.

Действительно, в России с принятием Федерального закона от 21.07.1997 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» введена обязательная процедура регистрации прав и сделок с недвижимостью, при этом такая регистрация, по сути, является основанием и моментом возникновения у лица права на имущество. За регистрационными органами закреплена функция обязательной проверки законности совершения с недвижимым имуществом сделки. Только после проверки всех правоустанавливающих и иных документов регистратор прав принимает решение о регистрации соответствующего права или сделки и выдает свидетельство. Однако необходимо учитывать, что регистратор законодательно весьма ограничен в масштабе такой проверки. Кроме того, регистратор при проведении экспертизы в отношении недвижимости проверяет только «последнюю» проведенную с имуществом сделку, то есть ту, на основании которой он регистрирует право. Регистратор не наделен полномочиями по проверке предыдущих совершенных сделок и законности выдачи свидетельств о регистрации права предыдущим владельцам недвижимости [4].

Например, рассматривая поступившие ему на рассмотрение документы по купле-продаже недвижимости, регистратор вынужден резюмировать тот факт, что продавец владеет имуществом законно. Он не может проверить и оспорить законность выдачи ему свидетельства о регистрации, это может сделать только суд.

Необходимо также учитывать, что сегодня созданная система государственной регистрации прав на недвижимость находится только в стадии становления, порядок ее функционирования постоянно меняется, что влечет неразбериху и нестабильность (последнее крупное изменение произошло 1 января 2005 г., когда функции по регистрации прав переданы вновь созданной Федеральной регистрационной службе).

Реальность такова, что наличие у владельца недвижимости свидетельства о государственной регистрации права не является стопроцентной гарантией «чистоты» его титула, поэтому при принятии решения о страховании необходимо проверять всю цепочку произошедших с недвижимостью сделок, по крайней мере, за последние три года, когда сохраняется угроза предъявления владельцу недвижимости со стороны участников этой цепочки виндикационного иска (иск об истребовании имущества из чужого незаконного владения). Именно на основании детального юридического заключения (например, упомянутых выше «рефератов титула») страховой компанией должно приниматься решение о возможности и условиях страхования, при этом предпочтительно, чтобы такое заключение делалось профессиональными юристами, работающими в сфере недвижимости. Необходимо понимание того, что титульное страхование — это особый вид страхования, при реализации которого необходимы специальные знания в области недвижимости и детальный анализ истории каждого объекта недвижимости.

Итак, титульное страхование — это страхование риска утраты права собственности на имущество. Оно используется для защиты прав приобретателя объекта недвижимости от правопритязаний на него третьего лица, возникших до и сохранившихся после его приобретения (регистрации).

В итоге отметим несколько факторов, которые препятствуют активному развитию титульного страхования в России.

1. Многие страховые компании все еще проявляют осторожность к данному виду страхования, так как оно является относительно новым, а значит, и наиболее рискованным.

2. Титульное страхование является юридически и организационно гораздо более сложным видом страхования, чем простое имущественное страхование, которое приносит значительно большую «отдачу».

3. В настоящее время до определенной степени сохранилась неразбериха в действующем законодательстве о недвижимости, что значительно повышает «титульные риски» владельцев недвижимости (т. е. риски утраты прав на эту недвижимость). При высоких «титульных рисках» страховые компании вынуждены устанавливать высокую стоимость страхования, тем самым понижая на него спрос.

4. У населения попросту не сформировалась страховая культура, большинство не заинтересовано в страховании в принципе, предпочитая на нем экономить.

5. Развитие титульного страхования возможно при стабильной экономике, в первую очередь, при стабильном банковском секторе (так как титульное страхование очень часто связано с предоставлением кредитов под залог недвижимости). Однако до последнего времени экономика и банковская сфера не отличались стабильностью.

Из всего вышесказанного можно сделать неутешительный вывод о том, что приобретатель недвижимого имущества в России, в том числе и добросовестный, находится под постоянной угрозой утраты принадлежащего ему имущества. При этом найти идеально «чистый», юридически безупречный объект недвижимости практически невозможно. Угроза предъявления виндикационного иска и признания сделки недействительной существует практически всегда.

Поэтому добросовестному приобретателю недвижимости сегодня необходимо титульное страхование, всестороннее развитие которого в России рано или поздно произойдет вместе с развитием экономики и правовой культуры всего общества.

#### Библиографический список

1. Ануфриев И.В. Страхование утраты права собственности (титульное страхование) в отношении недвижимости в России: от прошлого к будущему // Недвижимость без риска. Информационный портал. — Режим доступа: [http://www.riskam.net/part/riski/title\\_insure/](http://www.riskam.net/part/riski/title_insure/)
2. Коробов А. Риски утраты права собственности // Квартира. Дача. Офис. — 2005. — 20 июня.
3. Паршина Н. Титул под защитой страховщика // Директор-Инфо. — 2002. — № 13. — С. 24.
4. Шипитько А. Титульное страхование глазами профессионалов // Недвижимость и цены. — 2007. — 11 февраля.

**ТЕРЕХОВ Дмитрий Валерьевич**, аспирант кафедры гражданско-правовых дисциплин.

Статья поступила в редакцию 21.01.2009 г.

© Д. В. Терехов