

- «e-governance» // Труды VIII ВОК «Интернет и современное общество». СПб., октябрь, 2005. – С. 161.
6. Демократия: развитие российской модели. Под ред. И.Ю. Юргенса. М.: «Эконинформ». 2008. – 80 с.
 7. Рябов А. Упущенный шанс для «революции ценностей» // Pro et Contra. 2009. Т.13, №5-6, 2009. – С. 62-70.
 8. Еляков А.Д. Российское общество в информационном измерении // Социс. 2008. № 7. – С. 93-94
 9. Гельман В. Тупик авторитарной модернизации // Pro et Contra. Т.13, №5-6, 2009.. – С. 51-61.
 10. Паин Э.А. Исторический «бег по кругу» // Общественные науки и современность. №4, 2008. – С. 5-20.
 11. Россия XXI века: образ желаемого завтра. – М.: Экон-Информ, 2010. – 66 с.
 12. Малинецкий Г.Г. Россия. Выбор будущего. // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. Политология. Экономика. Право. Вып. 3, Т.2., 2009. – С. 48-64.

INFORMATION TECHNOLOGIES AS INSTRUMENTS OF POLITICAL MODERNIZATIONS RUSSIA

Andronova I.V., Vyvodtsev V.N.

This article is about problems of forming of information society in Russia. Investigate a problem of informational influence on processes of political modernization.

Keywords: informational processes, freedom of access to information, political modernization.

Андропова Ирина Владимировна д.полит.н., доцент, заведующая Кафедрой связей с общественностью (СО) Поволжского государственного университета телекоммуникаций и информатики (ПГУТИ). Тел. (8-846) 228-00-65.

Выводцев Владимир Николаевич – к.полит.н., преподаватель Кафедры СО ПГУТИ. Тел. (8-846) 228-00-65. E-mail: m838om@mail.ru ; vyvodtsev@rambler.ru

УДК 330:334: 338.054.23

ИННОВАЦИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Трубникова Е.И.

В статье представлено исследование теневых схем в отечественном бизнесе. Исследуются вопросы оппортунистического поведения, преобладания субъективного интереса. Уделяется внимание взаимосвязи государственного регулирования, налогообложения и развития теневого сегмента экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, оппортунизм, федеральный компонент, конкурс, тендер.

«В сегменте том есть производство,
Распределение, обмен.
Но суть любого «теневодства» –
В манипулировании цен».

Дж. Мэйнинг «Теневой сонет»
Пер. с англ. Е. Кандопожского

«Так же, как нельзя распознать, пьют ли воду плавающие в ней рыбы, нельзя определить, присваивают ли имущество чиновники, приставленные к делам».

Автор «Артхашастры» (начало н.э.)

Введение

Для стран с относительно высоким уровнем регулирования экономики характерна более крупная теневая экономика [1]. При этом «строгие ограничения являются сильным стимулом для выбора альтернативы выхода, так как они снижают свободу действия» [2]. Согласно Д. Юму, «при введении ограничений любой системы правления и определения конституционных сдержек и противовесов необходимо исходить из предположения, что каждый человек является мошенником и преследует во всех своих действиях единственную цель – цель удовлетворения личного интереса» [3]. Для «экономики раздатка», как отмечает С. Барсукова, характерно наличие двойной бухгалтерии и взяток, которые решают две задачи – сокращают налогооблагаемую базу и снижают «привлекательность объекта для национализации» [4] «Антураж... зависит от эпохи... кулаки закапывали мешки с зерном, современные

предприниматели уводят деньги в оффшоры» [4]. По данным Н. Морозовой [5], высокая степень регулирования, бюрократия и несогласованность законодательных документов выступают причиной теневого сектора, его роста и развития. При этом так называемые оптимизация налогообложения и имитация бесприбыльной деятельности естественны для экономического субъекта и могут быть ограничены только принудительными действиями государства [4].

Преобладание частного интереса при формировании правил над общественным благополучием подчеркивается в работах нобелевского лауреата по экономике Д. Норта [6]. В исследованиях другого нобелевского лауреата Э. Остром подчеркивается имеющая место заинтересованность регулятора деятельности в сложившейся ситуации: «Внешние власти, безразличные или даже лояльные к извращениям, которые генерирует сложившаяся система отношений (часто вследствие наличия каких-то выгод для себя), препятствует усилиям участников изменить систему» [7].

Определенные условия развития способствуют формированию и укреплению теневых схем бизнеса. Согласно И. Гольденбергу, «благоприятную почву для развития теневых отношений создает ... система, способная существенным образом вмешаться в процессы производства, распределения, обмена и потребления, и только в том случае, когда вмешательство противоречит объективным закономерностям экономического развития» [8].

Анализ особенностей распределения правомочий

Одной из причин использования и столь широкого распространения в условиях современной России конкурсной системы заключения контрактов и системы тендеров является стремление решить конфликт интересов, снизить асимметрию информации и возможности оппортунистического поведения партнеров. Однако следует заметить, что сам факт конкурсного выбора поставщика не лишает возможности лицо, принимающее решение, сформировать конкурсную документацию под конкретную организацию, тем самым однозначно определив победителя тендера. Более того, для ряда ситуаций наиболее характерно замечание Э.Остром: «работники, которые были наняты, получали настолько низкое жалование, что взятки стали обычным средством получения ими дохода, достаточного для поддержания существования» [7].

Передача правомочий на определенный ресурс может происходить с использованием различных схем определения наиболее эффективного партнера. Первый вариант предусматривает распределение по решению некоей комиссии, в терминологии отдельных экономистов такое распределение называется «конкурсами красоты» [9], такой вариант и в глазах проигравших участников, и в глазах общественности содержит высокую вероятность коррупционных схем и использования личного интереса (например, конкурс ГКРЧ РФ по распределению радиочастот для мобильной связи третьего поколения осенью 2006 г.). Второй вариант – это «жеребьевка», согласно которой распределение происходит по выпавшему жребию. Данный вариант дает возможность извлечения выгоды «фирмам, по-настоящему не заинтересованным» в распределяемом ресурсе или контракте, «просто зарегистрировавшись для участия в жеребьевке» [9]. После передачи права на ресурс контракт за вознаграждение обычно переуступается другой фирме. Третий вариант – аукцион (отметим, что оптимальному распределению ресурсов посвящены работы лауреатов Нобелевской премии по экономике 2007 г. Л. Гурвица, Э. Маскина и Р. Майерсона).

Издержки конкурсного распределения правомочий

В процессе выбора наилучшего партнера принимают участие большое количество компаний, при этом подготовка конкурсной документации занимает высокую долю рабочего времени их сотрудников. Согласно проведенному опросу, составление конкурсной документации, не приводящее к заключению договора, составляет около 30% времени работы сотрудников специализированных договорных подразделений. Затраты времени на подготовку конкурсной документации при условии последующего заключения контракта в 3-4 раза выше, чем подготовительные мероприятия по идентичным договорам без проведения конкурса или тендера. Информация о проведении тендера или конкурса в большой доле случаев публикуется с целью минимизации участников, например, наименование компании, объявляющей конкурс, дается с использованием букв русского и латинского алфавита, с использованием пробелов при занесении наименования, что усложняет поиск конкурсной заявки в общем объеме объявлений. В требованиях конкурса может быть указано требование проектной документации, в котором фигурирует оборудование строго оговоренной компании. Афилированная



Рис. 1. Схема распределения средств и объемов работ при тендерной системе

компания получает в итоге искомый контракт, другие участники конкурса получают транзакционные издержки без получения выручки, и, как следствие, отрицательный результат мероприятия. О. Бессонова, С. Барсукова, С. Кардонский отмечают, что для раздаточной экономики характерно наличие механизма «сдач-раздач» вместо рыночного механизма.

В связи с тем, что крупные заказчики практически все закупки проводят через систему тендеров, объемы небольших производителей за годы перехода на систему тендеров сильно упали, более того: на отдельных рынках в подобных условиях они имеют тенденцию стремления к нулю. По Р. Капелюшникову, «если права собственности распределены так, что одной части общества открыт доступ к несравненно большему количеству ресурсов, чем другой, то добровольными можно признать только сделки, заключенные внутри каждого класса населения» [10].

Конечные исполнители работ вынуждены соглашаться на субподряды к победителям тендеров на заведомо невыгодных, кабальных условиях. Победители же тендеров зачастую сами не выполняют иных функций, кроме как выступают прослойкой, отдавая на субподряд весь проводимый по конкурсу объем работ. При этом победителю тендера, как правило, остается от 20 до 60 % стоимости контракта (в отдельных случаях до 85%). Распространена оферта, согласно которой исполнитель обязан внести в оговоренный банк гарантийный платеж, составляющий от 10% до

50% всего комплекса работ. Комплекс работ предусматривает многоитерационную цепочку, заказчик авансирует выполнения каждой итерации, а по выполнению каждой итерации - оплачивает работы данной итерации. При этом гарантийный платеж определяется не стоимостью отдельной итерации, а стоимостью всего комплекса работ.

При этом наблюдается избыток инвестиций в посреднические виды деятельности при снижении уровня инвестиций, уровня доходов, платы за капитал в производственных видах деятельности, что имеет отрицательный эффект в целом для экономики страны.

Схему распределения средств и объемов работ при тендерной системе можно представить в следующем виде (см. рис. 1).

Чаще всего роль генерального подрядчика и победителя тендера выполняет компания с московской или питерской принадлежностью. Данные регионы являются своеобразными «колпаками Броделя», можно привести слова А.Н. Клепача: «столь сильные центробежные тенденции, что это угрожает целостности России и ее обратному превращению в Московию» [11]. Согласно С. Кирдиной, «обязательное опосредование центром движения ценности и услуг, а также прав по их производству и использованию» [12] является базовым институтом, характерным для экономической X-матрицы. «На смену механизму рыночной конкуренции все чаще приходят ситуации, когда топ-менеджеры государственных (а в некоторых случаях и частных)

компаний просто меряются возможностями своего административного ресурса» [13]. При этом, как отмечает В. Полтерович, «появление новых возможностей рентоизвлечения обычно интенсифицирует перераспределительную активность» [14].

При проведении тендера компанией, имеющей филиальную сеть по субъектам РФ, при распределении общей стоимости проекта в последние годы появилась «новая» статья – «федеральный компонент». При этом «федеральный компонент» – это сумма «отката», производимая генеральным подрядчиком в сторону заказчика федерального значения, не имеющая под собой иной мотивации, кроме как получение контракта и снижающая стоимость вознаграждения всей цепочки исполнителей. Доля «федерального компонента» в общей сумме тендера, согласно опросам, колеблется от 15% до 30% в зависимости от размеров контракта и степени монополизации федерального заказчика. Происходит централизация принятия решений: процедура проведения тендеров и конкурсов переместилась с местного и регионального на федеральный уровень, что в масштабах страны снижает уровень ВРП отдельных регионов (при общем сохранении и даже номинальном росте ВВП страны), уровень доходов, возможности ведения бизнеса для компаний местного и регионального значения, при одновременном увеличении доходов, не несущих под собой формирование благ, центральными, «топовыми» регионами, приводит к снижению уровня экономического развития страны в целом. При этом, по аналогии с Бастиа, одно вознаграждение видно, другое ущемление не видно: по официальной отчетности – заключение крупных масштабных контрактов, неофициально – уменьшение размера вознаграждения исполнителя, снижение возможностей для продолжения деятельности средним и малым бизнесом, перераспределение доходов в центральные регионы.

Как отмечают отдельные исследователи теневой экономики, «практика «откатов» прочно вошла в жизнь руководителей малых предприятий, большинство из них (77%) давали «откаты», «комиссию», осуществляли «добровольные пожертвования». При закупках «откаты» дают значительно реже — так поступали 15% респондентов» [15-16].

«Получение взятки эквивалентно выдаче разрешения на что-либо... с праксиологической точки зрения, получение взятки – это то же самое, как продажа лицензии на какую-либо деятельность» [17]. Выделяют агрессивную и оборонительную

взятки. Оборонительная взятка – это, например, покупка разрешения на участие в запрещенном виде деятельности, агрессивная – взятка за получение исключительного или квазиисключительного разрешения, при запрещении данного вида деятельности для остальных игроков рынка. При этом оборонительная взятка – это «движение к свободному рынку», агрессивная – «от свободного рынка». Таким образом, «плата» за выигрыш тендера является в определенной степени агрессивной взяткой и ведет к монополизации рассматриваемого рынка.

«Бизнес всегда тяготеет к тем формам и методам производства, которые максимизируют прибыль» [17]. Рентоориентированное поведение государственных и частных служащих формирует направление инвестирования не по траектории развития активов, а в процесс перераспределения собственности и получения краткосрочных выгод. Согласно М. Олсону, общество со стабильной структурой – «благодатная почва для организации сплоченных групп, которые стремятся к перераспределению прав собственности в своих интересах» [18], эта ситуация идентична игре с нулевой суммой, в отличие игры с ненулевой суммой, которой можно описать условия развивающейся экономики.

Наблюдается процесс покупки избыточной недвижимости с оформлением ее на агентов неформальных отношений (родственников, близких, знакомых). Объясняется это отчасти тем, что развитие активов имеет более сложные механизмы реализации стратегий, нежели приобретение недвижимости. В данном процессе присутствует стремление, характерное для праздного класса Веблена, однако границы данного класса приобретают размытый характер и имеют тенденцию перенесения своих характеристик на иные экономические группы.

Согласно модели рационального выбора налогоплательщика в условиях трансформационной экономики [19] на поведение налогоплательщика влияет величина комиссионного вознаграждения посредникам за услуги по уклонению от уплаты налогов, издержки на содержание «крыши» (при этом «крыша» может быть представителем как теневого, так и официального сектора), взятки проверяющим, «добровольные» пожертвования властям различных уровней, издержки ведения двойной бухгалтерии, расходы по регистрации и содержанию фирм по выведению доходов из-под налогообложения [20]. Платежи за процедуру «обналичивания», или «плата за обналичивание» в среднем составляет 8-9%, при этом платят и по

13% от обналичиваемой суммы. Некоторые специалисты считают, что увеличение стоимости услуг обналичивающих фирм происходит из-за борьбы налоговых органов с фирмами-однодневками [21]. Другие же приписывают увеличение стоимости обналичивания снижением конкуренции на рынке [22-23].

Согласно исследованиям отечественных ученых, «услугами системы обналичивающих и обезналичивающих фирм пользуются 96% малых предприятий... Большинство малых предприятий (73%) обналичивает от 20% до 55% от суммы своей выручки от реализации» [23]. Согласно исследованиям В. Вишневого и А. Веткина, «благодаря наличию посредников, практически свободных от рисков обнаружения, уровень рисков существенно снижается и для тех налогоплательщиков, которые передают свои активы на «обналичку» или «обезналичку»» [19-20].

При этом среди причин феномена обналичивания в российской экономике можно выделить ряд моментов: высокий уровень ставок на заработную плату (30% – ПФ, ФМС, ФСС) приводит к различным незаконным схемам по выплате заработной платы, коррумпированность чиновников создает потребность в «обналиченных» денежных средствах для взяток у предприятия. При этом зарплата в «конвертах» имеет место не только в сфере малого и среднего бизнеса, но и у крупных организаций. Цены на услуги обналичивания зависят от действий регулятора: ужесточение контроля, отзыв лицензий у банков повышает тарифы на озвученные мероприятия. Следует заметить, что без использования мер экономического стимулирования экономики борьба регулятора с «сомнительными операциями» банков, которая нередко выливается в отзыв лицензии, приводит к панике клиентов, кризису ликвидности банков и в итоге отрицательно сказывается на экономическом климате регионов.

Объем финансовых средств, к которым может быть применен термин «отмывание» и которые были выведены из РФ, оценивается в размере около 1 трлн рублей (2011 г., [24]). В 2013 г. в Москве раскрыта организация, занимающаяся незаконной банковской деятельностью, в рамках работы которой было «отмыто» более 36 млрд рублей [24]. В деле о «серых терминалах» фигурируют ежемесячно выводимые суммы до 15 млрд рублей. В деле об обналичивании средств с помощью электронных денежных переводов ФГУП «Почта России» «ежегодный оборот превышал 15 млрд рублей, 2,5% от которых участники сообщества присваивали» [24].

По оценкам Счетной палаты, за 2011 г. величина «незаконных бюджетных трат» составила 718,5 млрд рублей [25], по итогам 2012 г. «выявлены нарушения и недостатки при поступлении и использовании средств бюджетной системы, распоряжении и управлении государственной собственностью на общую сумму 781,4 млрд рублей» [26].

Широкое распространение тендерной системы заключения контрактов также является одной возможной причиной широкого охвата процедурой обналичивания бизнеса в РФ. При этом «10% госзакупок в нашей стране идет по тендерам, а 90% на реальный тендер не выставляется, распределяясь между «своими» фирмами. Речь идет о рынке госзакупок, объем которого составляет в России 800 млрд рублей» [27], особенно если речь идет о закрытых контрактах, имеющих «оборонное» стратегическое значение. «Власть принуждает бизнес к теневизации» [27].

По данным ВЦИОМ, 45% опрошенных россиян убеждены, что российские бизнесмены обзавелись капиталами путем махинаций, 10% респондентов считают, что с помощью взяток, и лишь 7% опрошенных отдают дань их личным способностям [28].

В результате легальная экономика «становится заповедником для привилегированной бизнес-элиты, а мелкий бизнес принудительно вытаскивается в «тень» [20]. В условиях сильной зарегулированности всех сфер экономики, в условиях сильного государственного влияния на процесс производства и допуска на те или иные рынки коррупционные связи снижают издержки производителя и зачастую делают возможным производство товаров и услуг.

Модель условий развития бизнеса в РФ (по Т. Фрею и А. Шляйферу, см. [29-30]) можно охарактеризовать как «грабьящая рука», согласно этой модели «правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты, правовая система не работает, контракты защищаются мафией» [20] или коррумпированными представителями регулятора, «многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование» [20], для общества характерна «дезорганизованная коррупция». При этом «выигрывают от регулирования только сами государственные чиновники: во-первых, регулирование требует увеличения рабочих мест для них (создаваемых за счет налогов), а во-вторых, они получают удовлетворение от того, что могут проявлять власть и принуждение по отношению к другим» [17].

Выводы

Существуют различные методы оценки теневой экономики, ее масштабов и последствий. Оценить ущерб от использования теневых схем взаимодействия можно, например, по уровню удорожания стоимости работ/услуг для заказчика. Данные расходы искажают экономические показатели, увеличивают уровень ВВП, при этом заключая в себе только перераспределительные функции и не подразумевая формирование благ [31]. Кроме того, при формировании контрактной цепочки «выбор падает на далеко не оптимального поставщика и (или) подрядчика» [32]. В итоге формирования контрактной цепочки стоимость товаров и услуг получается сильно завышена по сравнению с ценами непосредственного исполнителя. Доля доходов посредников в сумме контракта делает нерентабельным функционирование конечного исполнителя в рамках официальной экономики. Доходы непосредственного исполнителя падают, увеличиваются транзакционные издержки, при этом доходы компаний-посредников, имеющие под собой перераспределительную основу, растут.

Литература

- Шнайдер Ф., Энст Дк. Скрываясь в тени: Рост подпольной экономики // Вопросы экономики. №30, 2002. – С. 1-15.
- Stigler J. The Theory of Economic Regulation // The Bell Journal of Economics and Management Science. Vol. 2, No. 1, Spring, 1971. – P. 3-21.
- Бьюкенен Дж. Конституциональная экономическая теория. Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2004. – 931с.
- Барсукова С.Ю. Теневая экономика: специфика фаз в условиях раздатка // Вопросы экономики. №12, 2012. – С. 133-145.
- Морозова Н.О. Метод измерения размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов и субсидий: применение концепции излишков // Terra economicus. Т.7, №1, 2009. – С. 58-67.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. М.: ФЭК «Начала», 1997. – 180 с.
- Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М. ИРИСЭН, 2010. – 448 с.
- Гольденберг И.А. Классовая сущность «симбиоза» (теневая экономика в административно-командной системе) // Социологические исследования. №1, 1991. – С. 39-49.
- Сонин К.И. Sonin.ru: Уроки экономики // М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 146 с.
- Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. М.: ИЭ АН СССР, 1990. – 90 с.
- Клепач А.Н. О трансформации и модернизации экономических институтов России // Материалы МС «Куда пришла Россия? Итоги социетальной трансформации». М.: Изд. МВШСЭН, 2003. – С. 408.
- Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2001. – 307 с.
- Бусыгин В.П., Левин М.И., Попова Е.В., Энтов Р.М. Модели конкуренции между государственными и частными фирмами // Материалы XII МНК по проблемам развития экономики и общества. Кн. 4. М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. – С. 131-140.
- Полтерович В.М. Современное состояние теории экономических реформ // Пространственная экономика. №2, 2008. – С. 6-45.
- Ширяева Я.Д. Ненаблюдаемая экономика и ее оценка // Terra economicus. Т. 7, № 2, 2009. – С. 82.
- Елисеева И.И., Капралова Е.Б., Щирина А.Н. Развитие теории и практики использования макроэкономических показателей в расчете элементов теневой экономики на региональном уровне // Вопросы статистики. №7, 2006. – С. 24-28.
- Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика. Пер. с англ. Челябинск: Социум, 2003. – 415 с.
- Olson M. The rise and declint of nations // New Haven, 1982 (цит. по Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. М.: ИЭ АН СССР, 1990. – 90 с.
- Вишневский В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. №2, 2004. – С. 96-108.
- Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М.: Норма, 2006. – 336 с.
- Налоговики против однодневок // Расчет. 2006. No 5. <http://www.berator.ru/raschet/article/3155?print=1>
- Бурыхин Г. Почему дорожает обналочка // Расчет. 2006. No 4. <http://www.berator.ru /raschet/article/3099>
- Ширяева Я.Д. Ненаблюдаемая экономика и ее оценка // Terra economicus. Т.7, №2.– С. 82-96.

24. interfax.ru [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: interfax.ru
25. Итоги работы Счетной палаты РФ в 2011 г. // <http://www.ach.gov.ru/revision/reportsbyyears/?id=972>
26. Итоги работы Счетной палаты РФ в 2012 г. и основные направления деятельности в 2013 г. // <http://www.ach.gov.ru/revision/reportsbyyears/?id=972>
27. Барсукова С.Ю. Теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей // Журнал институциональных исследований. Т.3, №3, 2011. – С. 40-56.
28. Сальникова Л. Полюбить богатого // Профиль 17 (658). 2010. URL: http://www.profile.ru/items_29791
29. Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. 1997. May (NBER. Working Paper 5856 // <http://papers.nber.org/papers/W5856.pdf>)
30. Фрай Т., Журавская Е. Рэкет и общественные блага: роль регулирования // Научные труды РЕЦЭП. Вып. 4, 1998 // <http://www.reser.ru/pdfs/r1998w04.pdf>
31. Трубникова Е.И. Методология анализа институционального воздействия на экономическое развитие общества // Terra Economicus. Т.7, № 2, Ч.3, 2009. – С. 36-40.
32. Мьюди-Стюарт Дж. Коррупция в верхах и во что она обходится обществу // Экономические реформы сегодня. №1, 1999. – С. 10.

THE SHADOW ECONOMY INNOVATIONS IN RUSSIA

Trubnikova E.I.

This article represents the research of the different shadow schemes in russian business, including some issues concerning opportunistic behavior and dominance of subjective interests. The article also pays a great attention to the relationship between the state regulation, taxation and development of the shadow segment of economy.

Keywords: shadow economy, opportunistic behavior, tenders, state auction.

Трубникова Екатерина Ивановна, д.э.н., профессор Кафедры экономики и организации производства Поволжского государственного университета телекоммуникаций и информатики. Тел. (8-846) 339-11-76. E-mail: ek_trubnikova@mail.ru

УДК 331.461

ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ РИСКАМИ

Алекина Е.В., Кривова М.А., Яговкин Н.Г.

Приведено управление рисками с использованием методик по вероятностно-статистическим критериям для определения стратегии действий и математического аппарата для распределения ресурсов.

Ключевые слова: управление, профессиональный риск, принятие решений, вероятностно-статистические критерии.

Введение

В настоящее время все большее внимание уделяется управлению профессиональными рисками, которое определяется как комплекс взаимосвязанных мероприятий, включающих в себя меры по выявлению, оценке и снижению их уровней [1].

Основы концепции управления профессиональными рисками

При разработке концепции формирования системы управления профессиональными рисками Национальная ассоциация центров охраны труда рекомендует руководствоваться следующими основными положениями [2].

1. Профессиональный риск как субъект управления является обобщенным показателем состояния охраны труда и должен учитывать и оценивать комплекс основных мероприятий, направленных на сохранение жизни и здоровья работников в рамках отдельной организации. Базовый элемент профессионального риска – профессиональный риск работника, а базовый элемент интегрального профессионального риска – профессиональный риск персонала организации в целом.