Вопросы экономики и права

№ 12
2010

Редакционный совет:
А.П. Торшин - председатель редакционного совета, заместитель Председателя Совета Федерации, кандидат юридических наук
Е.М. Ашмарина - зав. кафедрой финансового права Финансовой академии при Правительстве РФ, доктор юридических наук, профессор
А.Г. Лисицын-Светланов - директор Института государства и права Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН
В.Н. Викторов - первый заместитель руководителя Аппарата Совета Федерации, доктор экономических наук, профессор
Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор
В.А. Гамза - первый вице-президент Ассоциации региональных банков "Россия", кандидат юридических наук, кандидат экономических наук
С.Н. Сильвестров - заместитель директора Института экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор
А.В. Мещеров - главный редактор журнала "Экономические науки", доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:
Е.М. Ашмарина - главный редактор журнала "Вопросы экономики и права", доктор юридических наук, профессор
О.Ю. Бакаева - зав. кафедрой публичного права Саратовского государственного социально-экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Болгова - кандидат юридических наук, доцент
Ю.В. Ильин - руководитель секретариата Первого заместителя Совета Федерации
А.А. Ливеровский - декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК), доктор экономических наук, профессор
И.В. Рукавишникова - декан юридического факультета Ростовского государственного экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Симонов - начальник инспекции Счетной палаты РФ, доктор экономических наук, профессор

Подписной индекс **70180 (Агентство "Роспечать")**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**

Ответственный секретарь редакции кандидат юридических наук, доцент **В.В. Болгова**

Редакторы *Н.И. Здоровенко, Т.В. Федулова*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2010

Подписано в печать 03.12.2010 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 46,03 (49,5). Уч.-изд. л. 55,0. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

Куницына И.В. Третейское судопроизводство как вид юридического процесса 6
Моргунов В.И. Правовые средства обеспечения транспарентности органов публичной власти в Самарской области 11
Лопатина Е.В. К вопросу о прикладном значении принципов гражданского права 15
Маслов И.И. Дифференциация уголовной ответственности за совершение преступлений в состоянии опьянения: теория и практика законодательной регламентации 19
Былинкин М.Г. Роль правовых позиций Конституционного Суда РФ по делам о несостоятельности (банкротстве) 24
Лопатина Е.В. К вопросу о выражении принципов права в законодательстве 27
Головина М.И. К вопросу об интересе 31
Ефанов И.А. О соотношении категорий личности, общества и государства 35
Будович Ю.И. Трактовка макроэкономических показателей и использование упрощенных предпосылок в макроэкономике 39
Ермакова С.Э. Основные особенности российского рынка платных медицинских услуг 46
Тимофеев Р.А. Актуальные вопросы формирования стратегии развития региональной экономической системы 52
Овчаренко Н.А., Рыбальченко Р.В. Прямые методы создания конкурентной среды промышленных предприятий: прямое участие государства в уставном капитале промышленных предприятий 56
Тереладзе Д.И. Проблема экспансии краткосрочного капитала в странах с развивающимися рынками 60
Данилова И.В., Резепин А.В. Неоднородность экономического пространства РФ как фактор отличий в восприимчивости регионов к стабилизационной политике центра 65
Литвиненко А.Н., Громов И.А. Система экономической безопасности государства в компетенции Департамента экономической безопасности МВД России 71
Асташова Н.Н. Новые подходы к развитию государственного (муниципального) финансового контроля в современных условиях в России 76
Тарасов Н.А. Противоречия современного регионального развития 81
Дейнега С.Л. Специфика экономической реализации земельной собственности 85
Батьковский А.М. Интеграция предприятий радиоэлектронного комплекса с целью активизации их инновационной деятельности: теория и практика 90
Борщёва А.Н. Новые подходы к определению понятий “кредитный риск” и “управление кредитным риском” коммерческого банка 94
Ларин С.В. Проблемы формирования системы мониторинга и оценки результатов в государственном управлении 98
Ашхотов А.М. Основы формирования нового регионального пространства 104
Жанказиев А.Х. Основные направления повышения эффективности системы образования 108

Татуев А.А. Основные цели модернизации пространственных форм организации региональной экономики ... 113
Алоков З.Х. Особенности функционирования регионального зернового хозяйства в системе сбыта продукции ... 117
Лавренчук Е.Н. Содержание и форма налогов ... 124
Валеев Э.Р. Сущностная характеристика венчурного капитала ... 128
Иванов А.П., Махошева С.А., Абитова М.А. Направления и приоритеты устойчивого развития региона ... 132
Мелькина Н.Н. Научные подходы к определению категории “маркетинг-менеджмент” ... 137
Груничев А.С. Объективная необходимость единого маркетингового информационного пространства в отраслях экономики ... 141
Рассказова Н.В. Адаптационные возможности малого предпринимательства ... 146
Балтина А.М. Содержание, методы и инструментарий финансового менеджмента в общественном секторе экономики ... 150
Красильников А.А. Эффективность размещения объектов общественных благ в городе ... 155
Ржевская Т.Г. Долговая политика как важный инструмент социально-экономического развития и экономическая безопасность России ... 160
Ерофеев А.А. Эконометрическая модель информатизации общества как средство управления его развитием ... 165
Карова Е.А. Проблемы институциализации процесса становления инновационной экономики в России ... 169
Щербина Г.Ф. Теория и практика внедрения процессного подхода в деятельность строительного холдинга ... 174
Агабекова Г.Ш.-кызы. Оптимальный механизм ценовой и налоговой политики в увеличении экспортного потенциала Азербайджанской Республики ... 180
Брячак И.М. Влияние процессов монополизации и конкуренции на развитие рыночного потенциала промышленных предприятий в России ... 184
Коровин И.С. Консолидация интересов малого бизнеса и отраслевых корпораций на уровне регионов ... 189
Куц В.И. Факторы конкурентоспособности и развитие наукоемкого сектора промышленности Российской Федерации ... 194
Наумова Е.А. Инновационная деятельность и технологическое обновление производства ... 199
Пилипенко З.А. Глобальные финансовые шоки в системе факторов развития мировой экономики ... 204
Куц И.В. Поддержка малого бизнеса в России в посткризисный период ... 209
Мостов М.Ю. Антикризисные ориентиры австралийской модели инфраструктурного развития ... 214
Рыбаков И.А. “Корпоративное гражданство” и факторы развития деятельности корпораций ... 219
Соболев Р.С. Технологическая структура промышленного производства и потенциал его энергоэффективности ... 225
Садыкова Л.Г. Особенности развития малого предпринимательства в зарубежных странах ... 231
Караткевич С.Г., Добрынин В.Н. Модель динамики изменения эффективности деятельности организации в зависимости от уровня развития человеческого капитала ... 236
Беляйкина О.В. Организация системы риск-менеджмента в малом бизнесе: ситуационно-характеристические параметры ... 243
Беляйкин Д.В. Кадровая стратегия как один из факторов обеспечения информационной и имущественной безопасности банка ... 249
Норкина К.В. Планирование и расчет стоимости одного машино-часа работы сроительных машин и механизмов ... 255
Климушкина Е.Д. Теоретические основы налоговой политики ... 261
Дятлова А.Ф. Бюджетирование и учет в системе управления затратами в организациях аграрного сектора экономики ... 264
Будович Ю.И. Рационализация деятельности микроэкономического субъекта в результате осуществления практической функции теоретической экономики ... 271

Варнякова Е.Ю. Методическое обеспечение контроля при проведении выездных налоговых проверок ... 275
Шотт О.И. Учетно-аналитическая информация в управлении торговыми организациями ... 278
Будович Ю.И. К вопросу о модернизации традиционного подхода к формированию микроэкономических исследований ... 285
Яремчук Е.Н. Маркетинговая составляющая стратегического управления корпорацией в условиях развития российской экономики в посткризисный период ... 291
Редькин О.Б., Коротков А.В. Инвестиционные процессы в банковском секторе (на примере развития мобильного банкинга Российской Федерации) ... 296
Санинский С.А. Машиностроительная продукция как товар (теоретический аспект) ... 300
Ермолаев К.Н. Определяющая роль титульной природы фиктивного капитала в совершенствовании законодательного регулирования фондового рынка в России ... 304
Камалтдинова Р.М. Роль интеллектуальной составляющей человеческого капитала в процессе перехода экономики России на инновационный путь развития ... 309
Стручкова Е.С. Необходимость многоуровневого изучения управления современным промышленным производством ... 312
Лебедев К.Н., Стерликов П.Ф. От общенаучных методов исследования к общеэкономическим (постановка проблемы) ... 316
Толстов М.А. Статистическое исследование устойчивости развития экономического потенциала региона с учетом экологических последствий производственной деятельности ... 320
Стручкова Е.С. Особенности, тенденции и факторы, влияющие на методологию управления промышленным производством в условиях модернизации экономики ... 325
Метелева Е.Р. Формирование кластеров креативных и культурных индустрий как одно из перспективных направлений городского развития ... 329
Соболев Р.С. Повышение эффективности электроэнергетики России в долгосрочной перспективе ... 332
Земцов А.А. Концептуальные подходы к трактовке контрциклического эффекта инструментов фискальной и монетарной политики государства ... 337
Пилипенко З.А. Основные направления реструктуризации мировой экономики на стадии посткризисного развития ... 342
Николаев А.В. Конкурентоспособность интеллектуальных ресурсов в вузовской среде ... 347
Сабанчиева Б.К. Классификация источников инвестиций и ее применение в учете инвестиционно-строительного холдинга ... 352
Урсуков М.Н. Оценка уровня и тенденций развития социально-экономических процессов в регионе ... 356
Кильчуков З.Х. Развитие социально-экономической системы региона как основа конкурентоспособности ... 361
Сабанчиева Б.К. Улучшение информационного содержания первичной документации инвестиционно-строительного холдинга ... 366
Щукина Т.В. Должностные регламенты как особая форма реализации кадровой политики на гражданской службе ... 370
Польщиков А.В. Использование современных информационно-коммуникационных технологий органами внутренних дел как один из инструментов оптимизации процесса раскрытия и расследования преступлений ... 374
Харзинов А.Б., Махошева С.А., Галачиева С.В. Малый бизнес как фактор устойчивого регионального развития ... 378
Annotations to the Articles ... 383

ТРЕТЕЙСКОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО КАК ВИД ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

© 2010 И.В. Куницына
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kunitzina_eil01@mail.ru

Третейское судопроизводство является распространенной формой разрешения правовых конфликтов в зарубежных странах. Существуют различные подходы к исследованию понятия “юридический процесс”. Результаты исследований показали, что в науке не существует единого определения понятия “юридический процесс”. Традиционно под юрисдикционной деятельностью понимают деятельность по осуществлению правосудия. Юридический процесс - универсальное понятие процессуального права. Автор полагает, что третейское судопроизводство не является правосудием. Целью деятельности третейского суда выступает рассмотрение правового спора в соответствии с определенной процедурой. Порядок разрешения спора третейским судом - одна из форм юридического процесса.

Ключевые слова: юридический процесс, правовой спор, процессуальная категория, третейское судопроизводство, государственный суд, альтернативное судопроизводство, правовой конфликт, разрешение спора.

Третейское судопроизводство является распространенной формой разрешения правовых конфликтов в зарубежных странах, преимущественно в странах Европы и Северной Америки[1]. Исследование теоретико-правовых основ третейского разбирательства в Российской Федерации приводит к тому, что обращение спорящих сторон за разрешением спора в третейские суды получает все большее распространение в условиях современной действительности.

В настоящее время дискуссионным остается вопрос о том, являются ли третейские суды альтернативным способом разрешения споров либо деятельность по рассмотрению спора третейским судом одной из форм юрисдикционного процесса.

Традиционно под юрисдикционной деятельностью понимают деятельность по осуществлению правосудия. В.И. Леушин определяет юридический процесс как “урегулированный процессуальными нормами порядок деятельности компетентных государственных органов, состоящий в подготовке, принятии, документальном закреплении юридических решений общего или индивидуального характера”[2]. С.А. Курочкин также определяет юрисдикцию как разрешение компетентным органом юридических споров, и, в отличие от защиты субъективного права, как исключительно правоприменительную деятельность, т.е. такую деятельность государственных органов (а по уполномочию государства общественных и иных органов), которая специально направлена на претворение предписаний юридических норм в жизнь на основе использования предоставленных соответствующим органам властных полномочий[3].

Таким образом, юрисдикция традиционно в науке определяется как деятельность компетентных (уполномоченных на основании федеральных законов) органов по рассмотрению в установленном порядке правовых вопросов и вынесению по ним юридически обязательных решений.

В рамках традиционного понимания юрисдикционного процесса вопрос о том, как соотносится деятельность третейского суда и юрисдикционная деятельность, можно рассмотреть с трех позиций.

Сторонники наиболее распространенной точки зрения утверждают, что деятельность третейского суда по рассмотрению и разрешению гражданских дел не является юрисдикционной.

Как отмечал П.А. Марков, понятие “альтернативное разрешение споров” в числе прочих включает различные виды третейского разбирательства, т.е. толкуется как альтернатива разбирательству в государственных судах, а третейское разбирательство по своей цели и характеру является состязательной, а не примирительной процедурой, хотя в его ходе стороны могут достигать примирения. По мнению ученого, “третейская форма рассмотрения споров - альтернатива государственному судопроизводству, поскольку основана на добровольном соглашении

сторон и предполагает добровольное исполнение решения суда”[4].

Сторонники договорной теории утверждают, что “коммерческий арбитраж - это негосударственный суд, учрежденный спорящими сторонами, источником правоприменительной деятельности которого является соглашение сторон, а не предписание закона, исключающее юрисдикцию государственного суда по рассмотрению конкретного дела в рамках, предусмотренных соглашением…. Разрешение дел в третейских судах является своеобразной самодеятельной формой правовой защиты, допускаемой в установленных законом пределах”[5].

П. Браше подчеркивал, что главное в арбитраже - это то, что спор прекращается в результате нового определения правоотношений сторон на договорной базе и помимо какого бы то ни было вмешательства судебной власти[6]. А.В. Цихоцкий отмечает, что третейское разбирательство - это не правосудие, а посредничество, основанное на гражданско-правовом договоре об установлении прав[7].

Вторая точка зрения сводится к тому, что деятельность третейского суда является квазиюрисдикционной.

Так, М.Ю. Лебедев определяет институт юрисдикции как правомочия, предоставленные на основании федерального закона компетентным государственным или негосударственным органам в установленном процессуальном или процедурном порядке разрешать правовые вопросы, подведомственные данному органу, закрепляя свои выводы в соответствующих юридически обязательных актах, в качестве критерия определяющего положение того или иного органа в области защиты нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов[8].

С учетом указанной позиции Н.В. Кузнецов считает, что третейские суды по своему содержанию представляют квазиюрисдикционные органы и являются самодеятельными органами заинтересованных участников экономических споров[9].

Наконец, существует и третья точка зрения, согласно которой третейские суды вообще не относятся к альтернативным способам разрешения споров. Сторонники данной концепции мотивируют свою позицию тем, что процедура арбитражного разбирательства хоть и менее формализована, чем судебная, но достаточно четко регламентирована и имеет много общих черт с судебной процедурой[10]. Следовательно, деятельность третейского суда является юрисдикционной. О.Ю. Скворцов утверждает, что сущность института третейского разбирательства монистична - это юрисдикционное образование частного характера, призванное разрешать гражданско-правовые споры, переданные на его рассмотрение[11].

Таким образом, в науке не выработано единого подхода к определению правовой природы деятельности третейского суда.

Вместе с тем полагаем, что исследование вопроса об определении правовой природы деятельности третейского суда непосредственно связано с вопросом определения границ юридического процесса.

В юридической науке в настоящее время главенствует наиболее распространенный и общепринятый подход к видовому делению юридического процесса на непосредственно судебный процесс и внесудебные правовые процедуры[12].

Государственно-правовые формы разрешения экономических конфликтов связаны прежде всего с осуществлением прямого государственного регулирования. Следует подчеркнуть, что конфликты, возникающие в сфере базисных экономических отношений, предполагают особый процедурный способ их разрешения, т.е. юридический процесс.

Традиционно в науке сформировалось два основных подхода к теории юридического процесса.

Представители узкого подхода к теории юридического процесса говорят о том, что юридический процесс сводится, по существу, к юрисдикционной процедуре, направленной на решение споров о праве и осуществление правового принуждения. Сторонники теории судебно-процессуального права (Н.П. Полянский, М.С. Строгович, В.М. Савицкий, А.А. Мельников) считают, что “процессуальное право - это судебное процессуальное право, юридический процесс - это судебный процесс, судопроизводство”[13].

И.М. Зайцев включает в понятие юридического процесса как различные правовые процедуры, так и судебные процессы (судопроизводства). Он полагает, что судопроизводство - это установленный законом порядок деятельности суда и участников процесса, правовая форма судебной юрисдикции по применению санкций соответствующих юридических норм для защиты и охраны субъективных прав граждан и организаций, а так-

же для раскрытия преступления, изобличения и наказания виновных либо осуществления конституционного контроля за нормативными актами и правоприменительной практикой[14]. Судебная власть как одна из ветвей государственной власти реализуется через судопроизводство процессуальными средствами.

По мнению Н.А. Рассахатской, в современном праве, исходя из ч. 2 ст. 118 Конституции РФ, есть четыре процессуальные формы, а иные порядки юридической деятельности - не процессы, а процедуры. Общими чертами процедуры и процессуальной формы выступают их "организующая роль относительно конкретного результата, достижению которого они служат, а также обеспеченность правовыми санкциями"[15].

Представители широкого подхода к теории юридического процесса, напротив, говорят о том, что процесс - это форма жизни любого явления. "Рождение" любого закона, его применение, порядок осуществления компетенции - тоже процессы. Вот почему "узкое понимание процесса представляется противоречащим фактом объективной действительности и философскому смыслу самого понятия "процесс"[16].

Ю.И. Мельников отмечает, что и "процесс", и "процедура" ассоциируются с представлением именно о какой-то совершающейся деятельности, подчиненной определенному порядку. Поэтому трудно объяснить, почему в одних случаях об определенном порядке деятельности по применению норм материального права следует говорить как о "юридическом процессе", а в другом - как о "юридической процедуре". Поскольку и "процесс", и "процедура" - понятия юридические, определяющие порядок деятельности по применению норм материального права, постольку "процесс" практически тождествен, равнозначен "процедуре"[17].

В данной связи А.А. Павлушина приходит к выводу о том, что "юридический процесс - важное научное обобщение, объединяющее все процедуры по общности их сущностных принципов. Это "унифицированное понятие" процессуального права как науки, как общепроцессуальной теории. Юридический процесс - это все возможные процедурные, процессуальные проявления права и ограниченные рамками права. Искать иные "содержательные" определения юридического процесса не представляется плодотворным, поскольку он есть не что иное, как форма"[18].

Полагаем, что на сегодняшний день ошибочно понимать под юридическим процессом только процесс рассмотрения спора в суде. Именно широкая концепция юридического процесса позволяет не только выявить общие черты, присущие процессу разрешения спора в государственном суде и в третейском суде, но и отграничить деятельность по осуществлению правосудия от других форм разрешения спора.

Законодательную основу деятельности третейских судов в Российской Федерации составляют следующие нормативно-правовые акты: Арбитражный процессуальный кодекс от 24 июля 2002 г. (вступил в силу с 1 сентября 2002 г.), Гражданский процессуальный кодекс от 14 ноября 2002 г. (вступил в силу с 1 февраля 2003 г.), закон "О третейских судах в Российской Федерации", принятый 24 июля 2002 г., закон Российской Федерации "О международном коммерческом арбитраже" от 7 июля 1993 г.

Как отмечал М.М. Богуславский, при принятии этих законов была отвергнута концепция, согласно которой решение третейского суда является лишь досудебным способом регулирования споров, а также точка зрения о том, что третейские суды вообще не осуществляют правосудия, а занимаются лишь платными юридическими услугами и именно поэтому их деятельность представляет собой, в сущности, предварительный этап досудебной подготовки к разбирательству возникшего спора[19].

Позиция М.М. Богуславского интересна тем, что автор отмечает положительные изменения в определении статуса третейских судов.

Аналогичная позиция высказана М.Э. Морозовым: "Вывод о том, что третейское разбирательство не является правосудием, сделан только исходя из действующего на данный момент законодательства. Если же попытаться разобраться в сути данного явления, то такой вывод уже не будет так очевиден. Поскольку такой орган, как третейский суд, вполне органично вписывается в систему органов, осуществляющих правозащитную деятельность, то и его деятельность вполне можно признать правосудием, хотя и не от имени государства, но в порядке, им предусмотренном"[20].

Профессор Е.А. Суханов также полагает, что третейский суд осуществляет правосудие, обосновывая это тем, что он является органом судебной защиты гражданских прав[21].

Вместе с тем полагаем, что указанные авторы заблуждаются, называя судопроизводство в третейских судах правосудием. Действительно, на первый взгляд, деятельность третейских судов по рассмотрению спора легко вписывается в процессуальную модель правосудия, в судебную процессуальную форму. Однако согласно ч. 1 ст. 118 Конституции РФ[22] правосудие в Российской Федерации осуществляется только судом.

В соответствии с законодательством о судебной системе и судоустройстве третейские суды не входят в систему государственных судов, не являются элементами российской судебной системы. Третейские суды - своеобразный институт, выполняющий специфическую функцию, направленность которой хотя и отражает необходимость защиты гражданских прав, но в то же время приобретает самобытность в результате особенностей формирования правил и особенностей разрешения споров, осуществляемых негосударственными органами. Как отмечается в юридической литературе, "данный подход отражает российскую доктрину, рассматривающую эту категорию судов исключительно в качестве альтернативного способа защиты прав. Производный характер третейских судов состоит, во-первых, в том, что их применение ограничено. Это связано как со статусом лиц, способных выступать в качестве участников процесса в третейском суде, так и с характером споров, которые в принципе могут передаваться на рассмотрение в третейский суд. Во-вторых, сама защита гражданских прав в третейском суде может осуществляться только в силу соглашения сторон спора"[23]. В то же время третейские суды входят в юрисдикционную систему государства, поскольку в соответствии с действующим законодательством этим органам предоставлено право разрешать споры о праве.

К такому же выводу приходит О.Ю. Скворцов: "Третейские суды, не будучи органами правосудия, представляют собой юрисдикционные механизмы, образуемые частными субъектами с целью урегулирования и разрешения гражданско-правовых споров. Правосудие, являясь имманентной функцией государственной власти, остается прерогативой государственных судебных органов, в то время как в рамках третейского разбирательства реализуется конституционное право личности свободно, инициативно и самостоятельно осуществлять защиту гражданских прав путем выбора способа и процедуры разрешения спора, возникшего с иным субъектом в условиях гражданского оборота. Концепция такого подхода исключает "публицизацию" третейских судов, соподчинение их государственно-правовой системе, в то же время оставляя за ними место в юрисдикционной системе государства"[24].

Таким образом, характер деятельности третейских судов не позволяет говорить о третейском судопроизводстве как о процессе осуществления правосудия. Однако рассмотрение спора в третейском суде, бесспорно, является одним из видов юридического процесса.

Как отмечал М. Морозов, "такое явление, как третейское разбирательство, - гораздо более широкое понятие, чем современное понятие третейского суда, определенное действующим законодательством. Исходя из базовых признаков, характеризующих сущность третейского разбирательства, в его широком понимании, к нему можно отнести разрешение конфликтов равноправных сторон посредством исключения разрешения этого спора из сферы государственного правосудия и наделения правом третьего лица, не связанного со сторонами, вынести обязательное для сторон решение по спору, основываясь на принятых сторонами процедурах разрешения спора"[25]. Данное понимание сущности третейского разбирательства исходит не из определения третейского суда, закрепленного в законе для конкретной сферы отношений, а базируется на праве в целом, исходя из признаков такого явления, как третейское разбирательство.

Обращаем внимание на то, что процесс деятельности третейского суда, начиная с момента включения в договор третейской оговорки и заканчивая выдачей государственным судом исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда, строго формализован.

Вышеизложенное утверждение никоим образом не противоречит принципу диспозитивности, главенствующему в третейском разбирательстве. Если стороны решают не использовать при рассмотрении спора нормы ГПК РФ, АПК РФ или нормы регламента постоянно функционирующего третейского суда, значит они самостоятельно регламентируют процесс рассмотрения спора третейским судом.

Таким образом, третейский суд в любом случае осуществляет деятельность в соответствии со строго формализованной процедурой. В силу

того что целью деятельности третейского суда выступает рассмотрение правового спора в соответствии с определенной процедурой, порядок разрешения спора третейским судом является одной из форм юридического процесса.

[1] *Гавриленко В.А.* Третейское разбирательство споров как гарантия защиты прав и интересов субъектов предпринимательской деятельности: автореф. дис. … канд.юрид. наук. СПб., 2006. С. 24.

[2] *Леушин В.И.* Теория государства и права. Екатеринбург, 1996. С. 395.

[3] *Курочкин С.А.* Третейское разбирательство гражданских дел в Российской Федерации: теория и практика. М., 2007. С. 157.

[4] *Марков П.А.* Мировое соглашение и примирительные процедуры // Вестн. Арбитражного суда города Москвы. 2007. № 3. С. 65.

[5] См.: *Курочкин С.А.* Указ. соч. С. 203.

[6] *Браше П.* Международный торговый арбитраж. М., 1965. С. 28.

[7] *Цихоцкий А.В.* Теоретические проблемы эффективности правосудия по гражданским делам. Новосибирск, 1997. С. 66.

[8] *Лебедев М.Ю.* Развитие института юрисдикции и его проявление в третейском суде: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Саратов, 2005. С. 25.

[9] *Кузнецов Н.В.* Вправе ли субъекты Российской Федерации принимать закон "О третейском суде субъекта Федерации"? // Альтернативные способы разрешения правовых конфликтов. Саратов, 2000. С. 28-29.

[10] *Коннов А.Ю.* Понятие, классификация и основные виды альтернативных способов разрешения споров // Журн. рос. права. 2004. № 12. С. 121.

[11] *Скворцов О.Ю.* Третейское разбирательство предпринимательских споров в России: проблемы, тенденции, перспективы. М., 2005. С. 198.

[12] *Клеандров М.И.* Экономическое правосудие в России: прошлое, настоящее и будущее. М., 2006. С. 98.

[13] *Савицкий В.М.* Проблемы судебного права. М., 2004. С. 28.

[14] *Зайцев И.М.* Юридический процесс // Теория государства и права: курс лекций / под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. М., 1997. С. 405 - 406.

[15] *Рассахатская Н.А.* Гражданская процессуальная форма: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1995. С. 16.

[16] *Основин В.С.* Процессуальные нормы и отношения в отдельных отраслях советского права // Процессуальные нормы и отношения в советском праве (в "непроцессуальных" отраслях). Воронеж, 1999. С. 95.

[17] *Мельников Ю.И.* К вопросу о соотношении "юридического процесса" и "юридической процедуры" // Актуальные проблемы юридического процесса в общенародном государстве / под ред. В.М. Горшенева. Ярославль, 1997. С. 13.

[18] *Павлушина А.А.* Теория юридического процесса, ее значение для развития российской правовой системы в переходный период // Эж-Юрист. 2004. № 2. С. 28.

[19] *Богуславский М. М.* Связь третейских судов с государственными судами. М., 2007. С. 150.

[20] *Морозов М.Э.* Еще раз о подведомственности дел третейским судам // Третейский суд. 2001. № 2. С. 23-26.

[21] *Суханов Е.А.* Третейские суды в системе торгово-промышленных палат: состояние дел и перспективы развития // Хозяйство и право. 2003. № 1. С. 73.

[22] Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.

[23] *Лебедев М.Ю.* Развитие института юрисдикции и его проявление в третейском суде: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Саратов, 2005. С. 11.

[24] *Скворцов О.Ю.* Проблемы третейского разбирательства предпринимательских споров в России: автореф. дис. … д-ра юрид. наук. СПб., 2006. С. 15.

[25] *Морозов М.* Правовая сущность и правовая база третейского разбирательства // Арбитражный и гражданский процесс. 2007. № 11. С. 39-43.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2010 В.И. Моргунов
Самарский государственный экономический университет
E-mail: lvls@mail.ru

Анализируются правовые средства обеспечения транспарентности органов публичной власти в контексте реализации права граждан на информацию о деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. На примере Самарской области показана практика реализации субъектами Российской Федерации федерального закона “Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления”. В качестве одного из аспектов обеспечения транспарентности власти автором рассматривается систематизация законодательства Российской Федерации и Самарской области.

Ключевые слова: право на информацию, публичная власть, систематизация законодательства, транспарентность, электронное правительство России.

Последние десятилетия прошедшего столетия и начало XXI в. в числе прочих явлений характеризуются перманентным реформированием органов публичной власти. Данный процесс, конечно же, во многом обусловлен радикальными изменениями социально-экономической и других сфер деятельности общества. Главным результатом указанного процесса стало формирование внешней архитектуры публичной власти, выявление ее контуров, прямых и обратных связей между ее отдельными уровнями и звеньями. При этом актуальной проблемой для современного этапа модернизации публичной власти остается выстраивание внутренних принципов функционирования органов публичной власти, определение векторов ее дальнейшего развития, выработка поведенческих алгоритмов лиц, замещающих государственные и муниципальные должности, а также государственных и муниципальных служащих. Так, по справедливому мнению ученых-конституционалистов, публичная власть как структурно-сложное, системное явление может быть эффективной только лишь в том случае, если она адекватно отражает процессы развития в социально-экономической и духовной сферах государственно-организованного общества[1].

Сегодня Президентом Российской Федерации поставлена задача формирования внутренних принципов работы и органов публичной власти, публичных служащих. Так, в ряде программных документов, и особенно в посланиях Федеральному Собранию Российской Федерации, указывалось на необходимость исключения коррупционного потенциала нормативных правовых актов и поведенческих алгоритмов лиц, замещающих публичные должности, и публичных служащих. При этом важнейшим инструментом достижения поставленной цели является обеспечение транспарентности органов публичной власти. О чем идет речь?

Понятие “транспарентность” выработано западной наукой, но в последнее время достаточно широко используется и российскими учеными. Дословный перевод на русский язык данного термина означает “прозрачность, открытость”, или “доступность”. Вероятно, самым удачным в качестве аналога понятия “транспарентность” было бы использовать термин “публичность”, однако в гражданском и уголовном судопроизводстве под этим принципом традиционно понимается государственное начало судебного процесса, в отличие от принципа диспозитивности, в материалах, связанных с деятельностью Европейского суда по правам человека, чаще употребляются понятия “публичность” и “открытость”.

Само словосочетание “публичная власть” несет в себе некий потенциал транспарентности[2], поскольку сам термин “публичный” в одной из его трактовок означает “совершающийся в присутствии публики”, “предназначенный для всех желающих”, “открытый, гласный (доклад, казнь и т.п.)”[3]. В качестве примера здесь уместно привести понятие “публичный интерес”[4]. Более того, как известно, Г. Гегель даже рассматривал пуб-

личность как всеобщую осведомленность в делах государства.

Бесспорным, на наш взгляд, является тот факт, что транспарентность органов публичной власти не может быть обеспечена без юридического закрепления права граждан, их объединений и других юридических лиц на информацию, а также без гарантирования должного механизма реализации указанного права.

Право на доступ к информации получило юридическое оформление еще в Декларации прав и свобод человека и гражданина, принятой Верховным Советом РСФСР 22 ноября 1991 г. В соответствии со ст. 13 указанной Декларации каждому предоставлялось право свободно искать и получать информацию любым законным способом. В 1991 г. был принят закон РФ "О средствах массовой информации", который должен был урегулировать отношения в сфере доступа, прежде всего, конечно журналистов к информации о деятельности органов власти.

Все вышеуказанные нормы получили свое подтверждение и развитие в ныне действующей Конституции Российской Федерации, которая в ст. 29 закрепляет право каждого свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом.

По мнению многих авторов, именно данная норма является главным правовым регулятором в вопросах обеспечения свободы информации, открытости органов государственной власти и местного самоуправления, а также в прозрачности и гласности принимаемых ее решений[5].

Вместе с тем относительно права граждан на получение информации о деятельности органов публичной власти Конституцией устанавливается ряд специальных положений. Так, в частности, в соответствии со ст. 24 Конституции Российской Федерации органы государственной власти и органы местного самоуправления, их должностные лица обязаны обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы, если иное не предусмотрено законом. При этом необходимо принимать во внимание и то, что по общему правилу указанное субъективное право может быть ограничено только федеральным законом, и исключительно в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (ст. 55 Конституции Российской Федерации). В этой связи Конституционным Судом Российской Федерации в Постановлении от 18 февраля 2000 г. № 3-П была сформулирована правовая позиция, согласно которой Конституция Российской Федерации предусматривает разные уровни гарантий и разную степень возможных ограничений права на информацию, исходя из потребностей защиты частных и публичных интересов, не допускается ограничение прав и свобод в сфере получения информации, в частности, права свободно, любым законным способом искать и получать информацию, а также права знакомиться с собираемыми органами государственной власти и их должностными лицами сведениями, документами и материалами, непосредственно затрагивающими права и свободы гражданина, если иное не предусмотрено федеральным законом в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Исходя из этого, на органы прокуратуры, как и на все другие органы государственной власти, распространяется требование Конституции Российской Федерации о соблюдении прав и свобод человека и гражданина, в частности в сфере получения информации. При этом Конституционным Судом Российской Федерации было косвенно указано на необходимость детального правового регулирования особенностей реализации права граждан на информацию, в том числе и о деятельности органов публичной власти.

Полагаем, что именно логикой конституционного регулирования общественных отношений было предопределено принятие специального закона, регулирующего механизм реализации права граждан на информацию о деятельности органов публичной власти.

После нескольких попыток законодательного регулирования указанных общественных отношений федеральным законодателем было принято два федеральных закона "Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации" и "Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления". Таким образом, учитывая специфику и особую значимость отношений, связанных с деятельностью судов, соответствующие нормы выделены

федеральным законодателем в отдельный федеральный законодательный акт.

Необходимо остановиться на некоторых положениях федерального закона “Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления” в контексте рассматриваемой проблемы.

В частности, Законом дается дефиниция информации о деятельности органов публичной власти, устанавливаются основные принципы и способы обеспечения доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, формы предоставления информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, а также детально регулируется организация доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления.

Каким же образом данные нормы федерального законодательства получили свое развитие в законодательстве Самарской области и каковы особенности их реализации на региональном уровне?

31 декабря 2010 г. губернатором Самарской области был подписан закон Самарской области “О предоставлении информации о деятельности государственных органов Самарской области и органов местного самоуправления муниципальных образований в Самарской области”. Данный закон был принят Самарской Губернской думой в развитие названного Федерального закона в пределах компетенции Самарской области. В данном законодательном акте Самарской области достаточно подробно и, что очень важно, не рамочно регулируются способы предоставления информации о деятельности государственных органов Самарской области, органов местного самоуправления, устанавливается, что информация о деятельности государственных органов Самарской области, органов местного самоуправления муниципальных образований в Самарской области предоставляется в устной форме или в виде документированной информации. При этом согласно Закону документированная информация предоставляется и в виде электронного документа (электронного сообщения, подписанного электронной цифровой подписью или иным аналогом собственноручной подписи уполномоченного должностного лица государственного органа Самарской области, органа местного самоуправления), а также электронной графической копии официального документа, созданного государственным органом, органом местного самоуправления, организацией, подведомственной указанным органам, или поступившего в соответствующие органы и организации.

Последнее обстоятельство предполагает обязательное создание интернет-ресурсов государственных органов и органов местного самоуправления, что специально оговаривается в ст. 5 Закона. При этом, согласно части 1 указанной статьи, для размещения в Интернете информации о своей деятельности государственные органы Самарской области, органы местного самоуправления создают официальные сайты с указанием адресов электронной почты, по которым может быть направлен запрос и получена запрашиваемая информация.

Относительно органов местного самоуправления, в том числе представительных органов и исполнительно-распорядительных органов, следует отметить, что ими также должны создаваться официальные сайты. Однако учитывая, что не все муниципальные образования имеют соответствующие организационно-технологические и материально-финансовые возможности размещать информацию о своей деятельности на собственном сайте, представительные органы могут размещать информацию о своей деятельности на официальном сайте Самарской Губернской думы, а исполнительно-распорядительные органы - на сайте Правительства Самарской области.

Таким образом, на сегодняшний день, прежде всего, законодательными средствами обеспечена возможность предоставления гражданам информации о деятельности органов публичной власти в Самарской области.

Не менее важным направлением обеспечения транспарентности органов публичной власти в Российской Федерации выступает развитие электронного правительства России, а также систематизация законодательства (в самом широком смысле), осуществляемая посредством ведения регистров и реестров нормативных правовых актов, издания соответствующих сборников и организации электронных справочных правовых систем. Последнее обстоятельство существенно облегчает системное применение правовых норм и в полной мере отвечает формирующемуся в России информационному обществу.

Под электронным правительством понимается новая форма организации деятельности ор-

ганов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и удобства получения организациями и гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов. Представленное определение содержится в Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 г., одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. № 632-р.

Таким образом, электронное правительство позволяет создать условия формирования информационного пула, содержащего данные о деятельности всех органов публичной власти, систематизировать эти данные и обеспечить доступ граждан к соответствующей информации, что призвано обеспечить открытость органов публичной власти для общества.

Полагаем, что справедливо утверждение о том, что уровень адаптации принципов электронного правительства в повседневной деятельности органов власти - важнейший инновационный параметр современной инфраструктуры российской демократии[6]. В то же время восприятие принципов электронного правительства органами публичной власти в России пока не очень высокое. Не в последнюю очередь это связано с различными трудностями социально-экономического развития. Так, по ряду экспертных оценок, Россия занимает лишь 60-ю позицию по критерию готовности электронного правительства вслед за Коста-Рикой, Андоррой и Кувейтом[7].

В данной связи своевременным является обозначенное Президентом Российской Федерации направление внутриполитического развития по широкому внедрению электронных технологий в систему государственного управления, что, по мнению главы российского государства, не только удобно для людей, но и должно стать мощным инструментом противодействия коррупции[8].

Следует отметить, что высокое значение, которое придается формированию электронного правительства в Российской Федерации, находит свое отражение в формировании широкой нормативной базы функционирования электронного правительства. Так, в течение последнего времени были приняты следующие федеральные законы: “Об электронной цифровой подписи”, “Об информации, информационных технологиях и о защите информации”, “Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления”, “Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации”, “Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг”, а также ряд иных законодательных актов, которыми внесены изменения в действующее законодательство в части обеспечения функционирования электронного правительства.

Регулирование указанных отношений на законодательном уровне свидетельствует об исключительно важном значении, которое придается органами государственной власти развитию и внедрению информационных технологий в практику функционирования органов государственной власти. Безусловно, формирование электронного правительства - дело не одного дня, однако результат внедрения подобной системы качественным образом повлияет на эффективность и открытость органов публичной власти и внесет достойный вклад в развитие демократических традиций современной России.

---

[1] См., например: *Полянский В.В.* Конституционные пределы модернизации системы публичной власти в Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 12.

[2] См., например: *Чиркин В.Е.* Публичная власть в современном обществе // Журн. рос. права. 2010. № 7. С. 6.

[3] Словарь русского языка. В 4 т. Т. 3. М., 1984. С. 555.

[4] Об этом подробнее см.: *Павлушина А.А.* Защита публичного интереса как универсальная процессуальная форма // Журн. рос. права. 2003. № 6.

[5] См., например: Конституционно-правовое регулирование транспарентности органов государственной власти в России и Канаде: монография / под ред. В.В. Воложина, С.В. Кабышева. М., 2009. С.12.

[6] См.: *Шевердяев С.Н.* Правовое сопровождение развития электронного правительства в России: новые идеалы и старые проблемы // Государственная власть и местное самоуправление. 2008. № 11.

[7] Там же.

[8] Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2009 г. // Рос. газ. 2009. 13 нояб.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

К ВОПРОСУ О ПРИКЛАДНОМ ЗНАЧЕНИИ ПРИНЦИПОВ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

© 2010 Е.В. Лопатина
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: lena-kzn2@rambler.ru

Статья посвящена исследованию значения принципов гражданского права в теории права, а также с точки зрения их практического использования, в том числе в правоприменительной деятельности судов.

Ключевые слова: гражданское право, теория права, принципы гражданского права, нормы права.

В последние годы можно отметить возрастающий интерес к исследованию принципов права. Давно известная юридической науке данная правовая категория до сегодняшнего дня является предметом дискуссий, и единые подходы к ее пониманию не определены. В юридической литературе высказываются зачастую диаметрально противоположные мнения относительно форм выражения принципов права, их регулятивного значения, сущности данной правовой категории.

Вместе с тем большинством ученых признается высокая значимость принципов как в теоретическом аспекте, так и с точки зрения их прикладного значения. Ценность исследований принципов права заключается, прежде всего, в том, что они выявляют исходные начала, основы правового регулирования общественных отношений в той или иной сфере. Посредством принципов права определяются цели, задачи, методы правового регулирования, закрепляются правовые категории и понятия. На основе принципов восполняются правовые пробелы, устанавливаются пределы осуществления гражданских прав, причем изложенным потенциал рассматриваемой категории отнюдь не исчерпывается.

Задачей настоящей статьи является освещение основных сфер применения принципов гражданского права и обоснование необходимости совершенствования законодательной регламентации механизма их реализации.

В первую очередь представляется необходимым обозначить роль принципов права в теоретическом познании.

В каждой отрасли права действуют собственные принципы, которые отражают сущностно-содержательную специфику отрасли как структурного звена данной системы права. Они (принципы) обладают рядом свойств, что ставит их в один ряд с другими системообразующими факторами, такими, как предмет и метод правового регулирования общественных отношений[1]. Наличие или отсутствие специальных принципов в определенной совокупности правовых норм образует один из критериев для установления самостоятельности правовой отрасли.

Принципы формируются вместе с появлением отрасли права и выступают ее неотъемлемой частью. Процесс обособления тех или иных относительно замкнутых правовых образований в системе права (отраслей, подотраслей, институтов, субинститутов) сопровождается накоплением специфики в юридическом режиме регулирования, который, как утверждается, судя по всему, и состоит из чистых отраслевых категорий и принципов[2].

Принципы гражданского права концентрируют в себе особенности данной отрасли права, выявляя черты, присущие только ей. Пронизывая все подотрасли и институты гражданского права, отраслевые принципы связывают их в единое целое. Каждый принцип проявляется в содержании многих комплексов юридических норм и характеризует отрасль в целом.

Г.А. Свердлыком[3] выявлена взаимосвязь и взаимообусловленность принципов гражданского права с отношениями, составляющими предмет гражданско-правового регулирования, а также с методом гражданско-правового регулирования.

Отношения как предмет гражданско-правового регулирования существенным образом влияют на формирование исходных предпосылок, которые лежат в основании гражданско-правовых принципов, более того, они выступают начальной категорией самих принципов гражданского права. “Между предметом гражданско-правового регулирования и гражданско-правовыми принци-

пами существует взаимосвязь, характеризуемая соответствием, которое вызвано определенного рода сходством, родственностью их природы", - пишет Г.А. Свердлык[4].

Изложенным обусловлено влияние, оказываемое гражданско-правовыми принципами на отношения, регулируемые гражданским правом. Такое влияние становится возможным, поскольку, будучи выраженными в объективных формах, принципы гражданского права становятся относительно самостоятельными явлениями. Г.А. Свердлык[5] отмечает двоякий характер воздействия принципов на отношения, составляющие предмет гражданско-правового регулирования. С одной стороны, они предопределяют возможность и необходимость целесообразной деятельности субъектов гражданского права путем участия в разнообразных гражданских правоотношениях; с другой - гражданско-правовые принципы способствуют становлению новых разновидностей общественных отношений. Причем необходимо учитывать, что принципы и сами не могут не изменяться пропорционально изменениям этих отношений.

Выявленная Г.А. Свердлыком[6] взаимосвязь принципов гражданского права с методом гражданского правового регулирования состоит в том, что принципы гражданского права есть характерные черты соответствующего отраслевого метода.

С учетом изложенного необходимо отметить ценность принципов гражданского права для исследования предмета и метода гражданско-правового регулирования через описанные взаимосвязи.

Вместе с тем, на наш взгляд, при исследовании прикладного значения принципов гражданского права наибольшую актуальность представляет собой вопрос их использования в правоприменении.

Принципы права играют особую роль в механизме правового регулирования общественных отношений и являются основой правотворческой деятельности. Они оказывают огромное влияние на весь процесс подготовки нормативных актов, их издания, установления гарантий соблюдения правовых требований[7]. Принципы выступают вектором как для разработки новых правовых актов, так и для нормотворческой деятельности при совершенствовании законодательства.

С.Н. Братусь, понимая под принципом права "ведущее начало, закон данного движения материи или общества, а также явлений, включенных в ту или иную форму движения", подчеркивает, что принцип как закон данного явления можно познать и с его помощью совершенствовать те или иные общественные отношения[8].

Ю.А. Тихомиров отмечает особое значение принципов права при осуществлении целеполагания в рамках процесса правового регулирования[9]. Так, выделяя две группы целей (общеполитические, экономические и социальные, установленные в императивных документах; юридические цели - законодательства в целом, отрасли, подотрасли, института, закона), ученый указывает, что возможные ошибки и противоречия первой группы целей делают необоснованными цели второй группы, для которых всегда важны целевые значения принципов права и конституционных принципов. При этом необходимо учитывать, что формулирование целей правовых норм предопределяет выявление показателей их эффективности, представляющих собой количественное выражение целей норм и результатов их достижения в однозначных единицах, переведенных в операциональное определение.

Долгое время прикладное значение принципов права рассматривалось именно в свете их использования в правотворческом процессе. Такой акцент, как представляется, следует связывать с тем, что в 80-90-х гг. XX в. не только в общей теории права, но также и в исследованиях правовой природы принципов российского права во многом определяющую роль играли труды С.С. Алексеева[10], который в 1972 г. сделал вывод: принципы права - это "выраженные в праве исходные нормативно-руководящие начала, характеризующие его содержание, его основы, закрепленные в нем закономерности общественной жизни. Принципы - это то, что пронизывает право, выявляет его содержание в виде исходных, сквозных "идей", главных его начал, нормативно-руководящих положений", воспринятый впоследствии многими учеными[11]. Результатом данного вывода явилось признание только нормативно закрепленных принципов и отрицание регулятивного значения принципов права, непосредственно в законодательстве не выраженных.

Впервые в истории российский законодатель закрепил принципы гражданского права в ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации. Как отмечает О.А. Кузнецова[12], формализация правовых принципов, облечение их в новую юридическую конструкцию особых правовых норм - норм-принципов - повлекли изменение их правоприменительного значения. Если ранее принципы

гражданского права в правоприменительную деятельность проникали только опосредованно, через действие конкретных гражданско-правовых норм, то сегодня, став самостоятельными правовыми нормами, они получили способность к прямому регулятивному действию. Следует отметить, что такое регулятивное действие принципов права имеет свои особенности и проявляется в самых различных сферах.

На основе принципов гражданского права осуществляется реализация прав участников гражданских правоотношений. Исходя из принципов гражданского права все участники гражданских правоотношений равны и не наделены по отношению друг к другу никакими властными полномочиями. Поскольку субъекты гражданского права независимы друг от друга и равноправны, они определяют свои взаимоотношения на основе свободного волеизъявления и согласования своих интересов: могут делать все, что прямо не запрещено законом. Субъектам гражданского права предоставляется беспрепятственная возможность реализовать свои способности, активно используя их для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Субъекты имеют возможность пользоваться принадлежащими им правами, а к их нарушителям применяются санкции и иные средства, обеспечивающие восстановление нарушенных прав.

Поскольку материальную основу гражданских правоотношений составляют отношения собственности, особое значение имеет принцип закрепления многообразия форм собственности, их равенство и правовая защита. Конституция Российской Федерации (ст. 8) гарантирует единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. Гражданский кодекс Российской Федерации, предусматривая данное положение в качестве одного из своих основных принципов гражданского права, указывает, что товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются на всей территории Российской Федерации.

Вместе с тем принципы гражданского права, являясь основой реализации субъективных гражданских прав, выступают и в роли их общих пределов[13].

При рассмотрении данного вопроса полагаем целесообразным уделить внимание добросовестности, которая в перспективе должна пополнить число основных начал гражданского законодательства, закрепленных ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации, что предусматривается Концепцией развития гражданского законодательства Российской Федерации, одобренной решением Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г.[14] При изучении редакционного материала указанной Концепции[15] становится очевидным, что принцип добросовестности рассматривается именно как предел осуществления гражданских прав, о чем свидетельствуют доводы, приводимые в обоснование соответствующего раздела Концепции: “Правила о добросовестности являются естественным противовесом правилам, утверждающим свободу договора и автономию воли сторон… Нормативное закрепление названного принципа позволит не только установить важнейшие ориентиры поведения субъектов права, но и более широко применять меры гражданско-правовой защиты в случае недобросовестных (а также и неразумных) действий участников оборота”.

Следует отметить, что принципы гражданского права действительно могут служить основой для признания и защиты прав и законных интересов участников гражданско-правовых отношений.

В.В. Субочев[16] отмечает, что законными интересами надлежит считать все интересы, которые непосредственно не получили конкретного отражения, закрепления в нормах права, но соответствуют духу и принципам уже существующего права.

Сделка может быть признана недействительной на основании ст. 168 и 169 Гражданского кодекса Российской Федерации в случаях, когда она нарушает принципы права, т.е. речь может идти, например, о сделках, нарушающих принцип равенства участников гражданско-правовых отношений, принцип неприкосновенности собственности.

Принципы права выступают базовыми ориентирами при разрешении возникших юридических коллизий[17]. Они отражают существо содержания, социальную направленность и главные отраслевые особенности правового регулирования. Это позволяет лучше понимать его смысл, правильно толковать и применять конкретные правовые нормы.

Следует отметить, что Концепцией развития гражданского законодательства Российской Федерации предполагается прямо предусмотреть

использование принципа добросовестности при толковании договоров[18].

Наконец, нельзя оставить без внимания восполнительную функцию принципов гражданского права, реализуемую на основе п. 2 ст. 6 Гражданского кодекса Российской Федерации. Принципы гражданского права применяются, если есть пробелы в гражданском законодательстве и возникает необходимость в применении аналогии права. При использовании аналогии права они приобретают регулирующее значение, что особенно важно для гражданского права. Как отмечает Е.А. Суханов, дело не только в том, что оно содержит общие правила, в которых невозможно предусмотреть все детали чрезвычайно многообразных и сложных имущественных и неимущественных отношений[19]. Дозволительный характер гражданско-правового регулирования, рассчитанный на инициативу участников, заранее предполагает возможность появления таких правоотношений, которые вообще не предусмотрены ни в одной правовой норме, но соответствуют общим началам гражданского законодательства. Оформление таких отношений, включая оценку их правомерности и разрешения возможных между участниками конфликтов, не может осуществляться без опоры на принципы гражданского права.

Как отмечает О.А. Кузнецова, принципы могут стать непосредственной основой судебного решения, правоприменительный орган может разрешить спор, руководствуясь только нормами-принципами гражданского права, не прибегая к использованию других гражданско-правовых норм[20]. Однако при этом автор делает оговорку, что прямое использование норм-принципов гражданского права - наименее исследованный аспект общей проблемы правоприменения принципов права и в данной связи требует осторожности.

Следует отметить, что практика вынесения судебных решений, основанных исключительно на принципах гражданского права, весьма ограниченна. Как правило, суды ссылаются на них для обоснования и усиления авторитетности принимаемого решения, подтверждения незыблемости какого-либо законодательного положения[21].

Причиной такого подхода видится не только неизученность вопросов прямого применения принципов права, но и в целом отмеченное выше отсутствие в законодательстве, за исключением п. 2 ст. 6 Гражданского кодекса Российской Федерации, каких-либо указаний по применению принципов права. В этой связи представляется весьма обоснованным вывод Н.А. Тузова о необходимости законодательного закрепления регулятивной приоритетности принципов права (в широком понимании данной категории) по отношению к простым нормам права[22], что в полной мере соответствовало бы принятому в правовой науке их пониманию как исходных, руководящих начал.

---

[1] *Алексеев С.С.* Проблемы теории права: курс лекций: в 2 т. Свердловск, 1972. Т. 1. С. 102 - 112.

[2] *Алексеев С.С.* Право: Азбука - теория - философия: Опыт комплексного исследования. М., 1999. С. 592.

[3] *Свердлык Г.А.* Принципы советского гражданского права. Красноярск, 1985. С. 45.

[4] Там же.

[5] Там же.

[6] Там же.

[7] *Сокол П.В.* Комментарий к Закону Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (постатейный). М., 2006. С. 14.

[8] *Братусь С.Н.* Предмет и система советского гражданского права. М., 1963. С. 135.

[9] *Тихомиров Ю.А.* Эффективность закона: от цели к результату // Журн. рос. права. 2009. № 4.

[10] *Алексеев С.С.* Проблемы теории права: Основные вопросы общей теории социалистического права: курс лекций. В 2 т. Т. 1. Свердловск, 1972. С. 102.

[11] *Ершов В.В.* Правовая природа принципов российского права: теоретические и практические аспекты // Рос. судья. 2009. № 5.

[12] *Кузнецова О.А.* Прямое (непосредственное) действие принципов гражданского права // Нотариус. 2006. № 1.

[13] Гражданское право: учебник (часть 1) / отв. ред. В.П. Мозолин, А.И. Масляев. М., 2005.

[14] Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.

[15] Концепция совершенствования общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации // Бюл. нотариальной практики. 2009. № 3. С. 2-13.

[16] *Субочев В.В.* Законные интересы / под ред. А.В. Малько. М., 2008.

[17] Общая теория государства и права. Т. 2. Теория права / отв. ред. М.Н. Марченко. М., 2000. С. 23.

[18] Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.

[19] Гражданское право: учебник. В 2 т. Т. 1. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Е.А. Суханова. М., 2004.

[20] *Кузнецова О.А.* Указ. соч.

[21] Общая теория права: курс лекций / под ред. В.К. Бабаева. Н. Новгород, 1993. С. 289.

[22] *Тузов Н.А.* Проблема приоритетности принципов в правовом регулировании (судопроизводстве) // История государства и права. 2009. № 15. С. 6 - 11.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОВЕРШЕНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СОСТОЯНИИ ОПЬЯНЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ

© 2010 И.И. Маслов
Московский городской педагогический университет
E-mail: lvls@mail.ru

Исследуются проблемы дифференциации уголовной ответственности за совершение преступлений в состоянии опьянения. Обосновывается точка зрения, что состояние опьянения может и должно выступать в качестве признака, отягчающего уголовную ответственность, по конкретным составам преступлений. Анализируется вопрос об обоснованности решения законодателя об ужесточении ответственности за нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств (ст. 264 Уголовного кодекса Российской Федерации).

Ключевые слова: уголовное право, уголовная ответственность, дифференциация уголовной ответственности, состояние опьянения, неосторожные преступления, нарушение правил дорожного движения.

С точки зрения достижения целей уголовного наказания лиц, совершивших преступление в состоянии опьянения, практически значимым является вопрос об обосновании состояния опьянения как признака, дифференцирующего уголовную ответственность. Спектр мнений исследователей здесь достаточно широк, что объясняется как неравнозначным влиянием опьянения на сознание и поведение разных людей, так и различными подходами авторов к пониманию степени сохранности способности к осознанно-волевой деятельности в состоянии опьянения. В истории отечественного законодательства также отсутствует однозначная тенденция к учету состояния опьянения как признака, дифференцирующего уголовную ответственность. Данное состояние в отдельные периоды выступало и как смягчающее, и как отягчающее ответственность виновного обстоятельство. Кроме того, оно выступало (и выступает в настоящее время) и в качестве нейтрального обстоятельства, когда вопрос о мере ответственности лиц, виновных в совершении преступления в состоянии опьянения, решался в зависимости от конкретных обстоятельств совершенного деяния и индивидуальных характеристик виновного лица. Тем самым следует признать, что проблема дифференциации уголовной ответственности за совершение преступлений в состоянии опьянения остается дискуссионной, а низкая эффективность противодействия “пьяной” преступности уголовно-правовыми средствами свидетельствует в пользу необходимости совершенствования законодательства в данной части.

Дифференциация уголовной ответственности является важнейшим принципом уголовного права. “Совокупность принципов уголовного права, - пишет С.Г. Келина, - отвечает на коренные вопросы уголовного права: каковы основания уголовной ответственности и каким образом должны определяться формы, пределы и объем ответственности конкретного лица за совершенное преступление”[1]. Последнее (формы, пределы и объем ответственности) как раз и определяет суть дифференциации уголовной ответственности.

Основной способ дифференциации уголовной ответственности - выделение квалифицирующих и привилегирующих признаков составов преступлений. Оно призвано отразить непосредственно в уголовном законе значительное изменение типовой степени общественной опасности содеянного и личности виновного по сравнению с основным составом преступления. Увеличение типовой степени общественной опасности преступного деяния и личности виновного влечет, сообразно, отягчение ответственности, а уменьшение - ее смягчение, в чем и выражается значение квалифицирующих и привилегирующих признаков как средств дифференциации уголовной ответственности.

Понятно, что выделение конкретных признаков, могущих выступать в качестве квалифицирующих или привилегирующих, является задачей законодателя, требующей своего обоснования. Совершение преступления в состоянии опьянения в этом смысле трудно считать признаком, получившим однозначное и общепризнанное обоснование

для целей дифференциации уголовной ответственности. Как отмечал И.М. Гальперин, дифференциация уголовной ответственности должна основываться на социально обусловленных границах государственного принуждения, определяемых типичными свойствами тех или иных категорий общественно опасных деяний, а также типичными личностными свойствами преступников[2]. Но доказано ли, что состояние опьянения во всех случаях повышает типовую степень общественной опасности содеянного либо свидетельствует о большей опасности личности виновного, совершившего преступление в данном состоянии? Думается, что для положительного ответа на этот вопрос нет оснований. И именно это обстоятельство послужило основным аргументом для изъятия признака "совершение преступления в состоянии опьянения" из числа отягчающих при разработке Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ).

В период действия УК РСФСР 1960 г. ученые утверждали, что "принципиально допустима возможность учета состояния опьянения в качестве отягчающего ответственность обстоятельства при совершении виновным преступления любого вида, как и возможность не придавать такому состоянию роли усиливающего наказание фактора в отдельных случаях посягательств"[3]. Однако при таком подходе существенно расширяются рамки судебного усмотрения, что вряд ли может считаться оправданным.

Как представляется, уже в период действия УК РСФСР 1960 г. законодатель, в целом, признавал двусмысленность закрепленного положения о состоянии опьянения как отягчающем признаке, о чем свидетельствует предоставление суду права не признать за состоянием опьянения значение отягчающего обстоятельства (п. 10 ст. 39 УК РСФСР). Заметим, что подобного права в отношении иных отягчающих признаков не предусматривалось. Исследования тех лет подтверждают, что суды нередко использовали предоставленное им право не учитывать состояние опьянения в качестве отягчающего признака. Например, по данным С.С. Гаскина, состояние опьянения не повлияло на ужесточение ответственности в 18,2% корыстных преступлений, 23,8% квалифицированных и 36,5% простых умышленных убийств, 10,9% нанесения тяжких телесных повреждений, 28,5% истязаний, 6,1% изнасилований, 17,9% хулиганств. При этом только в 12% судебных решений были отражены мотивы, по которым суд посчитал возможным не учитывать состояние опьянения в качестве отягчающего ответственность обстоятельства[4].

Надо сказать, что подобная законодательная конструкция учитывала как отсутствие обязательности (безусловности) влияния состояния опьянения на типовую степень общественной опасности содеянного и личности виновного, так и отсутствие строго определенной направленности данного влияния. Однако как первое, так и второе являются необходимыми признаками для включения того или иного обстоятельства в перечень отягчающих (равно как и смягчающих). Как верно отмечает Л.Л. Кругликов, обязательность (безусловность) влияния означает, что наличие соответствующего обстоятельства "неизменно сказывается на уровне (степени) общественной опасности и на наказании независимо от конкретных особенностей дела". Строго определенная направленность влияния "означает, что указанное в перечне обстоятельство должно во всех случаях только повышать либо снижать общественную опасность содеянного и личности (в этом и состоит связь соответствующего обстоятельства с уголовным наказанием)"[5]. Следовательно, включение состояния опьянения в перечень отягчающих признаков свидетельствовало о несовершенстве законодательной техники УК РСФСР. "Очевидно, что совершение преступления лицом, находящимся в состоянии опьянения, не характеризуется ни безусловностью (обязательностью), ни строго определенной направленностью влияния"[6].

В то же время по некоторым видам преступлений можно считать доказанными безусловность и направленность влияния состояния опьянения на типовую степень общественной опасности деяния и лица, его совершившего, что позволяет возразить тем авторам, которые утверждают, что "отягчающее значение состояния опьянения не ограничивается и вряд ли может быть ограничено какой-то определенной категорией преступлений и лиц, их совершающих"[7]. Речь, в частности, идет о преступлении, ответственность за которое предусмотрена ст. 264 УК РФ, - нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств. Указанное преступное деяние, совершенное в состоянии опьянения, влечет за собой повышенную ответственность виновного лица. На данный момент это единственный вид преступления, за совершение которого состояние опьянения учитывается в качестве признака, дифференцирующего уголовную от-

ветственность. И здесь, прежде всего, обращает на себя внимание следующий факт - как признак, дифференцирующий уголовную ответственность, состояние опьянения указано лишь в Особенной части УК РФ, тогда как в нормах Общей части УК РФ он по-прежнему не отражен.

Относительно учета данного обстоятельства (т.е. состояния опьянения) для выделения квалифицированных составов преступления следует отметить обоснованность позиции законодателя. Такой прием законодательной техники применяется во многих нормах Особенной части УК РФ, когда обстоятельства, отягчающие ответственность (и, соответственно, закрепленные в ст. 63 УК РФ), учитываются для конструирования квалифицированных составов. Как известно, "под квалифицирующими признаками состава преступления понимаются указанные в законе характерные для части преступлений соответствующего вида существенные обстоятельства, отражающие типовую, значительно измененную в сравнении с основным составом преступления степень общественной опасности совершенного деяния и личности виновного, что отражается в законодательной оценке содеянного и определении меры ответственности"[8]. Эти существенные обстоятельства как раз и выступают в качестве признаков, дифференцирующих уголовную ответственность. И поскольку законодатель по определенному виду преступлений признал в качестве такового обстоятельства нахождение виновного лица в состоянии опьянения, следовало отразить данное обстоятельство в ст. 63 УК РФ с четким указанием на вид преступления. Только в этом случае системность уголовного закона не была бы нарушена.

Таким образом, в настоящее время о состоянии опьянения как признаке, дифференцирующем уголовную ответственность, можно говорить лишь в отношении единственного вида преступлений - нарушения правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств (ст. 264 УК РФ). Более того, данное обстоятельство стало учитываться лишь сравнительно недавно - с принятием Федерального закона от 13 февраля 2009 г. № 20, которым были внесены соответствующие изменения в ст. 264 УК РФ. В связи с этим необходимо остановиться на исследовании вопроса обоснованности такого решения законодателя. Для этого, на наш взгляд, следует выяснить, обладает ли состояние опьянения применительно к рассматриваемому деянию признаками безусловности (обязательности) влияния на типичную степень общественной опасности содеянного и личности виновного и строго определенной направленности такого влияния. Только при положительном ответе на данный вопрос состояние опьянения должно учитываться в качестве признака, дифференцирующего уголовную ответственность за совершение преступления, предусмотренного ст. 264 УК РФ.

Управление транспортными средствами, особенно в современных условиях, когда ситуация на дорогах (огромное количество личного и общественного автотранспорта, высокая плотность движения, изношенное состояние дорожного покрытия и т.д.) может быть охарактеризована как сложная и потенциально аварийно-опасная, сопряжено с повышенными требованиями к водителям, к их психофизиологическому состоянию. Это состояние, а именно нормальное, здоровое состояние, является необходимым элементом, обеспечивающим безопасность дорожного движения. И, напротив, какие-либо отклонения от нормы, будь то усталость, переутомление, болезнь, повышают риск аварийности на дорогах. Особо опасным фактором выступает состояние опьянения лица, управляющего транспортным средством. Как верно отмечает В.В. Лукьянов, "состояние опьянения является самым опасным и одной из наиболее распространенных причин аварийности"[9]. Диапазон негативного влияния алкоголя, наркотиков, иных опьяняющих веществ сказывается на состоянии чувства ответственности и предусмотрительности водителя, адекватности восприятия обстановки на дороге и способности экстренного реагирования на аварийную ситуацию. Более того, пьяный водитель зачастую сам создает такого рода ситуации, чреватые серьезными материальными и людскими потерями. Алкоголь нейтрализует саму возможность творческого подхода к экстремальной ситуации, вследствие чего реакция пьяного водителя на такую ситуацию, как правило, оказывается неадекватной или запоздалой. Многочисленными исследованиями доказано, что адекватность реакции водителя на сложившуюся аварийно опасную ситуацию зависит не только от навыков, умения, опыта вождения, но и от состояния центральной нервной системы.

Способность действовать хладнокровно и четко в непредвиденных условиях не может быть реализована лицами, находящимися в состоянии даже легкой степени опьянения. Так, экспериментальные исследования показывают, что при скорости 60 км

в час водитель, находящийся в состоянии легкой степени опьянения, сможет принять необходимые меры только тогда, когда заметит препятствие на расстоянии не ближе 10 метров, а при такой скорости машина продвигается в секунду на 16,6 метра. Скорость ответной реакции человека на внешние раздражители колеблется от 0,2 до 0,5 секунды и зависит от возраста человека, типа его нервной системы и других факторов. В зависимости от дозы принятого алкоголя время реакции на внешние раздражители замедляется на 0,3-0,7 секунды[10].

Сниженное внимание, нарушенная координация движений, замедленность реакций - наиболее негативные следствия опьянения человека, повышающие аварийность на дорогах. К этому необходимо добавить зрительные нарушения, не позволяющие опьяневшему лицу правильно определить расстояние, удаленность предметов и людей и даже сориентироваться в световых сигналах светофора. Понятно, что в таком состоянии водитель зачастую грубо нарушает правила дорожного движения, не способен вовремя и правильно среагировать на возникающие препятствия. Ю.М. Ткачевский отмечает, что содержание 0,6 грамма алкоголя в 1 литре крови водителя ведет к росту катастроф в 2 раза; 1 грамма алкоголя на 1 литр крови - в 7 раз; 1,5 грамма - в 25 раз[11].

Экспериментальные исследования В.М. Банщикова показали, что после приема даже небольших доз алкоголя у испытуемых на одну-полторы секунды исчезало сознание[12]. Хотя это не улавливается субъективно, в экстремальной ситуации выпадение сознания даже на столь краткий срок может оказаться фатальным.

На наш взгляд, источником неосторожного преступления, предусмотренного ст. 264 УК РФ, служит не просто ошибка субъекта вследствие его самонадеянности или небрежности, а преступное намерение. Как справедливо отмечается в литературе, “любое состояние опьянения водителя опасно и должно расцениваться как умышленное создание аварийной обстановки”[13]. Мы далеки от мысли о необходимости криминализации самого факта нахождения за рулем в состоянии опьянения (предложения такого рода нередко высказываются в литературе, а соответствующая практика имела место быть в истории отечественного уголовного права), тем не менее, данный факт бесспорно свидетельствует о большей общественной опасности деяния, предусмотренного ст. 264 УК РФ, и лица его совершившего. Однако практика применения уголовного закона до внесения соответствующих изменений в ст. 264 УК РФ показывала, что в рамках анализа личности преступника по данной категории уголовных дел состояние опьянения зачастую никак не учитывалось и не оказывало никакого влияния на тяжесть ответственности виновного. “…При прочих равных условиях разница в средних сроках наказания лицам, совершившим рассматриваемое деяние в пьяном виде, и тем, кто управлял транспортным средством в трезвом состоянии, статистически незначительна, а в 3,32% случаев состояние опьянения судами не принималось во внимание вовсе, хотя основания для этого имелись”[14].

Принято считать, что “при равенстве объективных признаков (последствия) умышленное преступление признается законом более опасным, чем соответствующее неосторожное преступление. Это объясняется тем, что умышленное деяние, сознательно направленное на причинение вреда обществу, создает большую вероятность реального причинения этого вреда, чем неосторожное деяние”[15]. Отсюда следует вывод, что “деформация личности неосторожного преступника все-таки менее значительна, чем умышленного. Следовательно, на нее требуется меньшая степень воздействия в процессе исполнения наказания”[16]. Однако, как справедливо отмечает П.С. Дагель, “при совершении неосторожных преступлений, связанных с использованием техники, общественная опасность отдельных неосторожных преступлений существенно возрастает и приближается к опасности соответствующих умышленных преступлений. Об этом можно судить по санкциям некоторых составов, отражающих оценку законодателем общественной опасности соответствующих преступлений”[17]. Если рассматривать преступное деяние, ответственность за которое предусмотрена ст. 264 УК РФ, то очевидно, что его общественная опасность становится существенно выше, если оно совершено в состоянии опьянения. Это связано, прежде всего, с большей вероятностью реального причинения вреда и, как правило, с большей его тяжестью (причинение смерти, тяжких телесных повреждений и т.д.) в случае нарушения правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств водителем, находящимся в состоянии опьянения. При этом способность к осознанию субъектом не только возможности, но и большей вероятности наступления таких последствий не подверга-

ется сомнению в силу общеизвестности характера влияния употребления алкоголя, наркотиков или иных одурманивающих веществ на психофизиологическое состояние человека.

Отсюда, игнорирование индивидом риска совершения рассматриваемого преступления в состоянии опьянения свидетельствует уже о большей общественной опасности самого этого лица. Субъект может и не желает наступления вреда обществу, но допускает его сознательно. Можно сказать, что субъективное отношение к возможным преступным последствиям опьянения формируется уже в момент употребления алкоголя или другого одурманивающего вещества. Данный вывод обусловлен тем, что эксплуатация любого источника повышенной опасности, в том числе и транспортного средства, связана с повышенной ответственностью и требовательностью к дисциплине. Вследствие этого сознательное нарушение дисциплины (а доведение себя до состояния опьянения как раз и является таковым) свидетельствует о большей общественной опасности субъекта преступления, совершенного в состоянии опьянения, а значит, должно влечь за собой усиление мер уголовно-правового реагирования.

А.И. Коробеев еще два десятилетия назад предлагал при создании квалифицированных составов транспортных преступлений более широко использовать в качестве критериев криминализации такие обстоятельства, как характер нарушения правил, особые свойства ситуации, особое состояние субъекта в момент совершения преступления и т.д. Смещение акцента на субъективные признаки, по мнению ученого, позволит в большей мере учесть человеческий фактор в этиологии транспортных преступлений[18]. Современный законодатель, отразив криминогенное значение состояния опьянения в нарушении правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств, учел таким образом особое состояние субъекта преступления. При этом обоснованность решения законодателя, признавшего за состоянием опьянения качество признака, дифференцирующего уголовную ответственность, по рассматриваемому виду преступлений, не подвергается нами сомнению.

Вместе с тем перспективы совершенствования уголовного законодательства в части ответственности за совершение преступлений в состоянии опьянения мы связываем с бóльшим использованием потенциала дифференциации уголовной ответственности за такие деяния. Но это уже предмет самостоятельного исследования.

---

[1] *Келина С.Г.* Некоторые направления совершенствования уголовного законодательства // Законность. 2003. № 5. С. 66.

[2] *Гальперин И.М.* Дифференциация уголовной ответственности и эффективность наказания // Советское государство и право. 1983. № 3. С. 70-71.

[3] *Логинов А.Д., Кругликов Л.Л.* Совершение преступления в состоянии опьянения как отягчающее ответственность обстоятельство // Сов. юстиция. 1979. № 5. С. 19.

[4] *Гаскин С.С.* Отягчающие обстоятельства: уголовно-правовая характеристика и пути совершенствования законодательной регламентации. Иркутск, 1985. С. 65-66.

[5] *Кругликов Л.Л.* Учет состояния опьянения при назначении наказания // Уголовный процесс. 2006. № 9.

[6] Там же.

[7] *Логинов А.Д., Кругликов Л.Л.* Указ. соч. С. 19.

[8] *Кашепов В.П.* Значение квалифицирующих признаков, смягчающих и отягчающих обстоятельств в определении меры уголовной ответственности и наказания // Комментарий судебной практики. Вып. 9 / под ред. К.Б. Ярошенко. М., 2004. С. 168.

[9] *Лукьянов В.В.* Безопасность дорожного движения. М., 1983. С. 12.

[10] *Воропай А.В.* Расплата за безволие. М., 1979. С. 78.

[11] *Ткачевский Ю.М.* Право и алкоголизм. М., 1987. С. 51.

[12] *Банщиков В.М., Короленко Ц.П.* Проблема алкоголизма (Медицинский и психологический анализ). М., 1973. С. 34.

[13] *Лукьянов В.В.* Указ. соч. С. 12.

[14] *Бакишев К.* Обстоятельства, смягчающие и отягчающие уголовную ответственность и наказание за неосторожные преступления // Уголовное право. 2007. № 4.

[15] *Дагель П.С.* Неосторожность: Уголовно-правовые и криминологические проблемы. М., 1977. С. 21.

[16] *Бакишев К.* Указ. соч.

[17] *Дагель П.С.* Указ. соч. С. 21.

[18] *Коробеев А.И.* Транспортные преступления: пути и способы совершенствования законодательной конструкции // Известия вузов. Правоведение. 1989. № 2.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

РОЛЬ ПРАВОВЫХ ПОЗИЦИЙ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ДЕЛАМ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)

© 2010 М.Г. Былинкин
Саратовский юридический центр
E-mail: mindliny@mail.ru

Рассматривается значимость позиций Конституционного Суда Российской Федерации по делам о несостоятельности (банкротстве). В статье отмечается, что правовые позиции призваны совершенствовать как судебную практику по делам о банкротстве, так и законодательство, которое должно стать эффективным.

Ключевые слова: судебная практика по делам о банкротстве, правовые позиции Конституционного Суда РФ по делам о несостоятельности (банкротстве).

"Правовой режим банкротства связан с ограничениями прав должника, кредиторов и третьих лиц, вступающих в правовые отношения с должником, и направлен на решение таких важнейших задач, как удовлетворение требований кредиторов, а также восстановление платежеспособности должника"[1].

Дела о несостоятельности (банкротстве) в последнее время становятся одной из наиболее социально значимых категорий дел.

Во-первых, наблюдается резкое увеличение числа споров о банкротстве, рассматриваемых арбитражными судами РФ. Во-вторых, наметилась тенденция к необходимости совершенствования законодательства о несостоятельности (банкротстве).

Если мы обратимся к статистике, то за 2006-2009 гг. можно увидеть следующую тенденцию дел о банкротстве (см. таблицу).

Исходя из данной таблицы, видно, что в 2006-2008 гг. отмечается тенденция снижения количества дел о банкротстве, повышается количество процедур финансового оздоровления на 45,5%. Однако анализ 2008-2009 гг. показывает положительную динамику дел о банкротстве, рассматриваемых в арбитражных судах РФ. Если в 2008 г. таких дел было 34 367, то в 2009 г. уже 34 367, что на 15,1% больше. Соответственно, суще-

Количество дел, рассмотренных арбитражными судами за 2006-2009 гг.*

Дела	2006	2007	+ (-) к 2006 г.	2008	+ (-) к 2007 г.	2009	+ (-) к 2008 г.
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами)	91 431	44 255	- в 2,1 раза	34 367	-22,3 %	39 570	+15,1
Из них: Принято к производству							
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления	39	33	-15,4%	48	+45,5%	53	+10,4%
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления	947	752	-20,6 %	579	-23,0%	604	+4,3 %
Принято решений о признании должника банкротом	76 447	19 328	- в 4 раза	13 916	-27,7	15 473	+11,2

* Справка о рассмотрении арбитражными судами субъектов Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2006 - 2009 гг. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/424007CC9B95399D798DAEF89315D675_4.pdf.

ственным образом сказываются негативные тенденции финансового кризиса.

Большое значение в решении проблем несостоятельности (банкротства) предприятий играет наличие эффективного законодательства о банкротстве, реализация которого должна способствовать предупреждению случаев банкротства, оздоровлению всей системы финансовых взаимоотношений между предпринимателями, а в случае признания должника банкротом - сведению к минимуму отрицательных последствий банкротства для обеих сторон, осуществлению всех необходимых процедур в цивилизованной форме. Однако на сегодняшний день следует констатировать, что остается еще ряд острых вопросов, которые необходимо решать в русле совершенствования норм о банкротстве. И в этом смысле практика Конституционного Суда РФ имеет существенное значение и, более того, уже дает определенные результаты.

Правовые позиции Конституционного Суда РФ по вопросам процедуры непосредственного рассмотрения дел значительно дополняют нормы законодательства и фактически регламентируют действия Конституционного Суда РФ в той или иной практической ситуации, возникающей в процессе осуществления конституционного правосудия. Данные правовые позиции касаются как требований, предъявляемых к обращению, так и перечня субъектов, обладающих правом обратиться в орган конституционного контроля.

"Формирование правовых позиций Конституционного Суда осуществляется на основе рассмотрения конкретных дел в процедуре конституционного судопроизводства при официальном толковании Конституции Российской Федерации, при абстрактном и конкретном нормоконтроле, при разрешении споров о компетенции, при рассмотрении конституционных жалоб"[2].

Правовые позиции Конституционного Суда являются определенным результатом конституционного судопроизводства, логико-содержательных операций, отражающих специфику конституционно-правовой проблемы.

На современном этапе существует несколько острых проблем в области недостаточного правового регулирования института банкротства, в частности, к таковым следует отнести вопрос о статусе арбитражного управляющего, вопрос о процедуре финансового оздоровления, вопрос о конкурсном производстве и др. Так, действующий Закон о банкротстве не разрешает проблему правовой сущности института арбитражного управляющего, в связи с чем частично данная проблема решается в рамках правовых позиций Конституционного Суда РФ. Согласно правовой позиции Конституционного Суда РФ, изложенной в постановлении от 19 декабря 2005 г. № 12-П "По делу о проверке конституционности абз. 8 п. 1 ст. 20 федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" в связи с жалобой гражданина А.Г. Меженцева"[3], публично-правовая цель института банкротства, а именно обеспечение гарантированного баланса прав и законных интересов лиц, участвующих в деле о банкротстве, достигается с помощью арбитражного управляющего, решения которого являются обязательными и влекут последствия для широкого круга лиц, в силу чего арбитражный управляющий наделен публично-правовым статусом.

В.Ф. Попондопуло считает, что арбитражный управляющий выступает участником исполнительного производства - органом принудительного исполнения арбитражно-судебных актов в соответствующей исполнительной процедуре. В материально-правовом плане арбитражное управление тяготеет к доверительному управлению[4].

В зависимости от ведения той или иной процедуры банкротства правовую природу арбитражного управления рассматривает А.Н. Семина. При наблюдении и финансовом оздоровлении арбитражное управление призвано отстаивать государственные, публичные интересы, при внешнем управлении - частные, причем посредством представительства от имени должника[5]. Разделяют позицию относительно частноправового характера арбитражного управления А.В. Егоров (представительство от имени должника при ведении внешнего управления и конкурсного производства)[6].

Следует отметить, что в 1999 г. в правовой позиции Конституционного Суда РФ, изложенной в постановлении от 23 декабря 1999 г. № 18-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений ст. 1, 2, 4 и 6 федерального закона "О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования на 1999 год" и ст. 1 федерального закона "О внесении изменений и дополнений

в федеральный закон "О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования на 1998 год", была высказана позиция о частной практике самозанятых граждан.

Вместе с тем различия между частнопрактикующими субъектами (весьма существенные) предопределяются не только сферой деятельности, но и совокупностью правового инструментария, используемого при регулировании отношений с участием данных лиц и в процессе правореализации.

Следует отметить, что правовые позиции Конституционного Суда РФ положительно влияют не только на практику дел о несостоятельности (банкротстве) но и на совершенствование норм. Так, конкурсное производство по Закону о банкротстве в целом не претерпело кардинальных изменений: алгоритм действий остался прежним (признание должника банкротом и открытие конкурсного производства, назначение конкурсного управляющего, формирование конкурсной массы, установление и внесение в реестр требований кредиторов, реализация имущества с торгов и удовлетворение требований кредиторов, утверждение отчета конкурсного управляющего, вынесение арбитражным судом определения о завершении конкурсного производства).

Вместе с тем механизм реализации отдельных действий трансформировался весьма существенно (например, значительные изменения произошли в очередности удовлетворения требований кредиторов), отдельные нормы, напротив, лишь немного подкорректированы (указаны другие издания, где публикуются сведения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства); появились новые процессуальные моменты (возможность перехода от конкурсного производства к внешнему управлению, обжалование определения о завершении конкурсного производства), учтены правовые позиции, сформулированные в постановлениях Конституционного Суда РФ от 16 мая 2000 г. № 8-П[7] и от 12 марта 2001 г. № 4-П[8].

Таким образом, Конституционный Суд РФ в правовых позициях по делам о несостоятельности (банкротстве) снимает возникшую конституционно-правовую неопределенность и тем самым определяет единственно возможный с позиций Конституции Российской Федерации вариант поведения законодателей и правоприменителей по проблемам несостоятельности (банкротства).

---

[1] *Борисенкова Т.В.* Соотношение частных и публичных интересов при правовом регулировании банкротства юридических лиц : автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2008. С. 14.

[2] *Берлявский Л.Г., Липчанская И.В.* Правовые позиции Конституционного Суда как источник права // Юрид. вестн. Ростов. гос. ун-та. 2007 Т. 3. С. 13.

[3] Собрание законодательства (далее - СЗ) РФ. 2006. № 3. С. 335.

[4] *Попондопуло В.Ф.* Конкурсное право: Правовое право: Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): учеб. пособие. М., 2001. С. 143.

[5] *Семина А.Н.* Банкротство: вопросы правоспособности должника юридического лица. М., 2004. С. 108.

[6] *Денисов С.А., Егоров А.В., Сарбаш С.В.* Реабилитационные процедуры в деле о банкротстве. М., 2003. С. 36.

[7] Постановление Конституционного Суда РФ "По делу о проверке конституционности отдельных положений пункта 4 статьи 104 федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" в связи с жалобой компании "Timber Holdings International Limited" // СЗ РФ. 2000. № 21. Ст. 2258.

[8] По делу о проверке конституционности ряда положений федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)", касающихся возможности обжалования определений, выносимых Арбитражным судом по делам о банкротстве, иных его положений, статьи 49 федерального закона "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций", а также статей 106, 160, 179 и 191 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с запросом Арбитражного суда Челябинской области, жалобами граждан и юридических лиц": постановление Конституционного Суда РФ от 12 марта 2001 г. № 4-П // СЗ РФ. 2001. № 12. Ст. 1138.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

К ВОПРОСУ О ВЫРАЖЕНИИ ПРИНЦИПОВ ПРАВА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

©2010 Е.В. Лопатина
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: lena-kzn2@rambler.ru

На основе анализа процесса формирования принципов права описываются отдельные факторы, оказывающие влияние на форму выражения принципов в праве.

Ключевые слова: законодательство, принципы права, форма выражения.

На сегодняшний день одним из наиболее распространенных и признаваемых является подход к пониманию принципов права, предложенный С.С. Алексеевым: принципы права - это "выраженные в праве исходные нормативно-руководящие начала, характеризующие его содержание, его основы, закрепленные в нем закономерности общественной жизни. Принципы - это то, что пронизывает право, выявляет его содержание в виде исходных, сквозных "идей", главных его начал, нормативно-руководящих положений"[1].

Одним из ключевых моментов приведенного выше определения является тезис о том, что принципы должны быть выражены в праве. Как указывает Н.А.Чечина, "правовой принцип как руководящая идея отличается от научных и философских принципов тем, что всегда находит свое конкретное выражение в норме или нормах права"[2]. "Те начала, которые еще не закреплены в правовых нормах, не могут быть отнесены к числу правовых принципов. Они являются лишь идеями (началами) правосознания, научными выводами", - продолжает данную мысль С.С. Алексеев[3].

Однако при всей кажущейся определенности данного подхода как в теории права, так и в плоскости правоприменения одним из наиболее дискуссионных является вопрос о форме выражения принципов в праве.

В зависимости от степени конкретности их выражения законодателем и способа закрепления выделяют принципы, которые получают прямое законодательное закрепление (обычно это нормы - принципы, зачастую непосредственно обозначаемые законодателем в качестве таковых), и принципы, выраженные в праве косвенно.

К примеру, А.Ф. Воронов[4] высказывает жесткую позицию, что правовой принцип не только должен быть закреплен в правовых нормах, он сам должен выступать как норма права.

Противоположной точки зрения по рассматриваемому вопросу придерживаются такие авторитетные ученые, как В.П. Грибанов[5], Р.З. Лившиц[6], С.Н. Братусь[7] и др., полагающие, что принципы права заложены не в одной норме права, а в их множестве и могут быть выявлены из смысла самих норм.

Интересный, на наш взгляд, ракурс данной проблемы открывается при рассмотрении механизма зарождения, формирования принципов права.

Имеющиеся по обозначенному вопросу исследования позволяют выявить определенное единство мнений относительно того, что базовым элементом формирования принципов права выступают потребности человека и общественные отношения, складывающиеся в целях их удовлетворения. Данный тезис подробно обоснован Д.И. Дедовым[8]. Ученый, отталкиваясь в качестве исходного элемента от естественных и наиболее насущных потребностей человека, таких как стремление к выживанию, правомерные ожидания, подробно описывает причины и условия их трансформации в общие принципы права.

В наиболее общем виде принципы как идеологическая категория складываются в общественном сознании людей под воздействием всей совокупности общественных отношений. Однако как категория правовая принципы могут появиться лишь при наличии необходимых предпосылок.

Е.А. Лукашева отмечает: "Принципы права, в отличие от конкретных юридических норм, больше зависят от состояния правовых знаний. Они возникают лишь на определенном этапе правогенеза, непосредственно связанном с появлением развитого юридического мышления, в то время как правовые нормы в ряде случаев возникали стихийно, в ходе повседневной практической деятельности людей"[9]. "Принципы права исторически появились значительно позже иных его норм, первоначально существовавших в виде юридических обычаев", - утверждают В.Г. Румянцева и Ю.Е. Ширяев[10], а также П.М. Морхат[11].

Вместе с тем из данного утверждения возникает закономерный вопрос: правильно ли выявлять принципы из законодательства, если сами принципы могли хронологически появиться позднее? Для ответа на него полагаем необходимым рассмотреть формирование принципов права как процесс.

А.В. Попова выделяет следующие стадии формирования и оформления правовых принципов: 1) оформление внутренней (субъективной) позиции индивидов на желаемое и должное поведение в обществе посредством специфических норм морали и нравственности; 2) трансформация нравственных норм поведения людей в социальные нормы, определяющие основные цели, формы и условия поведения субъектов в наиболее значимых для общества областях жизни; 3) оформление социальных норм в правила поведения, а затем и в право; 4) выражение норм естественного права, сложившихся вследствие их применения в течение длительного времени, в форме обычая; 5) формирование правовой идеи, которая через правосознание ученых становится нормой-идеей; 6) переход нормы-идеи из обычно-правовой формы выражения в нормы позитивного права[12].

Такое видение вопроса подвергнуто умеренной критике со стороны О.А. Поротиковой: "Думается, предложенный процесс формирования принципов есть идеальная модель, слишком теоретическая, чтобы отражать реальный путь какой-либо идеи к закреплению в качестве правового начала. Определенная часть принципов, скорее всего, родилась в таком порядке из естественного права, но не все"[13]. Данные замечания представляются справедливыми.

Вместе с тем описанная А.В. Поповой последовательность стадий формирования принципов права позволяет наглядно обозначить суть противоречий сторонников различных подходов к пониманию сущности принципов права. Так, в наиболее широком понимании принципами признаются идеи и представления, оформившиеся уже по итогам третьего этапа приведенной выше модели. С этого момента и до шестого этапа происходит более глубокое осмысление принципов, их "отработка на практике", научное формулирование и обоснование, корректировка взаимосвязей с другими принципами права и иными правовыми категориями, оценивается взаимное соответствие с действующим законодательством. Выработанные на пятом этапе через правосознание ученых нормы-идеи ряд специалистов[14] причисляют к категории "принципы права", в то же время не признавая за ними нормативности.

Что касается шестого этапа предлагаемой А.В. Поповой модели, то полагаем необходимым отметить наличие нескольких вариантов его реализации. Так, переход норм-идей в нормы позитивного права возможен как в прямой, так и в косвенной форме.

В первом случае такой переход может быть осуществлен только путем четкого формулирования и прямого закрепления нормы-принципа в нормативном правовом акте. При данном варианте полученные нормы-принципы единогласно относятся научным сообществом к числу принципов права. Однако полагаем необходимым отметить, что специфика нормы-принципа такова: одного лишь прямого ее закрепления в законодательстве недостаточно для обеспечения действия такой нормы. Отраслевой принцип, к примеру, должен помимо прямого закрепления проявиться косвенно во всех нормах данной отрасли, в противном случае соответствующая норма-принцип будет носить декларативный характер.

Описанный вариант может быть проиллюстрирован на примере принципа добросовестности, который в перспективе должен пополнить число основных начал гражданского законодательства, закрепленных ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации, что предусматривается Концепцией развития гражданского законодательства Российской Федерации, одобренной решением Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г.[15] В редакционном материале Концепции[16] непосредственно оговаривается, что принцип добросовестности должен быть сформулирован в качестве общего начала гражданского права таким образом, чтобы его действие пронизывало все элементы правовой системы, чтобы он оказывал общее воздействие на развитие гражданского правоотношения. В указанных целях предусматривается включение упоминаний о добросовестности в ст. 10 "Пределы осуществления гражданских прав", ст. 309 "Общие положения" (об исполнении обязательств), ст. 431 "Толкование договора", а также отмечается необходимость специальной ревизии главы "Сделки" Гражданского кодекса Российской Федерации на предмет исключения возможности для недобросовестного участника сделки извлечь выгоду в результате признания сделки недействительной.

Таким образом, Концепцией развития гражданского законодательства Российской Федерации предусматривается комплекс мер, связанных с закреплением принципа добросовестности, направленных на обеспечение его реализации.

Во втором случае может иметь место восприятие законодателем научных идей в качестве исходных положений при разработке какого-либо нормативного правового акта. Однако, как показывает опыт, используемые в нормотворческой деятельности научные идеи в нормы-принципы трансформируются не всегда. Именно при данном варианте, полагаем, следует признать существование принципов права, "растворенных" в законодательстве, пронизывающих все его нормы, но прямо не закрепленных в нем. По нашему мнению, данное явление может быть объяснено подменой законодателем в процессе нормотворчества правовых принципов научными. В современном мире, когда нормотворческий процесс (и законотворчество, в частности) осуществляется специализированным, профессиональным субъектом - законодательным органом и все большее внимание уделяется вопросам юридической техники, при формировании конкретных правовых норм, регулирующих отношения по существу, не могут и не должны игнорироваться достижения науки, в том числе сформулированные и обоснованные принципы-идеи (необходимость учета законодательно закрепленных норм-принципов в силу их нормативности подразумевается). Данный тезис находит подтверждение в доктринальном понятии принципа, предложенном О.А. Красавчиковым, при котором принцип - это определенное начало, руководящая идея, в соответствии с которой осуществляется правовое регулирование общественных отношений[17]. Однако, руководствуясь принципами научными при разработке правовых норм, законодатель впоследствии "забывает" сформулировать и закрепить их как принципы права, положенные в основу правового регулирования. В результате для распознания и применения принципов ученым и практикам приходится прилагать немалые усилия. Нельзя не согласиться с О.В. Исаенковой[18], что выведение принципа логическим, лексическим или иным путем из нормы или нескольких норм не только создает серьезное неудобство при практическом применении - более того, отсутствие прямого закрепления принципа существенно подрывает его императивность. В этой связи вариант только косвенного выражения принципов права в законодательстве возможен и фактически имеет место на практике, но крайне нежелателен с точки зрения правоприменения, так как в этом случае существенно возрастает риск "обнаружения" в законодательстве принципов в значительно большем количестве, нежели это подразумевалось законодателем. К примеру, как утверждает А.А. Демичев[19], при желании практически любое нормативное положение Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации можно подвести под категорию доктринального принципа гражданского процессуального права - в зависимости от позиции ученых и убедительности их аргументации.

Приведенные суждения позволяют сделать вывод, что, хотя принципы права исторически могли появиться позже правовых норм, в современных условиях существуют объективные предпосылки для выявления их из законодательства. При этом для обеспечения их согласованности с прочими нормами права и эффективного применения необходимо одновременно и прямое, и косвенное выражение принципов права.

Таким образом, стоящая перед законодателем задача переноса научных принципов в позитивное право не сводится к тому, чтобы лишь сформулировать конкретную норму-принцип и инкорпорировать ее в текст разрабатываемого или уже существующего нормативного правового акта. При принятии решения о нормативном закреплении, к примеру, отраслевого принципа права законодатель должен обеспечить проникновение данного принципа во все нормы соответствующей отрасли права, их взаимную согласованность.

Следует отметить, что формулирование нормы-принципа само по себе представляет немалую сложность. Грамотное юридико-техническое оформление законодательно закрепляемых положений есть одна из обязанностей законодательного органа как профессионального субъекта нормотворчества. При принятии решения о выражении в правовых нормах неких принципиальных положений законодательный орган должен обеспечить их четкое и правильное в юридическом, юридико-техническом, а также лингвистическом отношении формулирование и изложение, не допустив при этом искажения исходных научных идей.

Необходимо иметь в виду определенные риски, связанные с закреплением принципов права в законодательстве. Как отмечает А.А. Демичев[20], законодательно закрепленные принципы в большей степени отражают государственную волю, нежели доктринальные (научные). Г.Т. Чернобель также отмечает значительное влияние политического фактора на формирование, восприятие и воплощение в жизнь правовых принципов: "Политическая подоплека права, его принципов издавна негативно сказывалась и сказывается на развитии правовых отношений. В политике как таковой главный принцип - принцип це-

лесообразности, вытесняющий обычно на задний план подлинно правовое и низводящий его до уровня пустых абстракций"[21].

В современной юридической литературе встречаются различные предложения, касающиеся выражения принципов права в законодательстве, имеющие целью обеспечить полноценное использование регулятивного потенциала принципов. Г.Т. Чернобель полагает, что, разрабатывая тот или иной законопроект, законодатель обязан в его мотивировочной части указать, на каком общеправовом принципе он основывается[22]; В.В. Ершов предлагает дополнить российские кодексы и иные федеральные законы такой основополагающей формой российского права, как принципы российского права, установив их приоритет над иными формами российского права[23].

Со своей стороны полагаем, что, поскольку концептуальная проработка принципов права осуществляется в научной сфере, правильному и адекватному отражению их в законодательстве, в первую очередь, способствовало бы расширение участия научного сообщества в процессе нормотворчества, в том числе его тесное взаимодействие с законодательным органом. Именно на таком подходе построена работа по разработке Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации[24].

В рамках континентальной системы права и позитивистского подхода принципы права "стремятся" к переходу в позитивное право как завершающей стадии их формирования, что позволяет предполагать дальнейшее расширение перечня основных начал гражданского законодательства, прикладное значение которых может быть темой отдельного исследования. В этой связи представлялось бы целесообразным придать постоянный характер вышеописанной форме работы над концептуальными изменениями законодательства.

---

[1] *Алексеев С.С.* Проблемы теории права: Основные вопросы общей теории социалистического права: курс лекций. В 2 т. Т. 1. Свердловск, 1972. С. 102.

[2] *Чечина Н.А.* Принципы советского гражданского процессуального права и их нормативное закрепление // Правоведение. 1960. № 3. С. 78-84.

[3] *Алексеев С.С.* Указ. соч. С. 103.

[4] *Воронов А.Ф.* О понятии, значении и нормативном закреплении принципов гражданского и арбитражного процессуального права // Законодательство. 2003. № 12. С. 47-58.

[5] *Грибанов В.П.* Осуществление и защита гражданских прав. М., 2001. С. 216.

[6] *Лившиц Р.З.* Теория права: учебник. М., 1994. С. 196-197.

[7] *Братусь С.Н.* Предмет и система советского гражданского права. М., 1963. С.137.

[8] См.: *Дедов Д.И.* Юридический метод: науч. эссе. М., 2008.

[9] *Лукашева Е.А.* Право, мораль, личность. М., 1986. С. 13.

[10] *Румянцева В.Г., Ширяев Ю.Е.* Понятие принципа права в контексте законотворческого процесса // История государства и права. 2006 . № 8.

[11] *Морхат П.М.* Принципы права: нравственное содержание // Гражданин и право. 2007. № 10.

[12] *Попова А.В.* Принцип добросовестности в международном коммерческом обороте: Законодательство и судебная практика Российской Федерации и стран - членов Европейского союза: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 13-14.

[13] *Поротикова О.А.* Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом. М., 2007. С. 17.

[14] См.: *Комиссарова Е.Г.* Принципы в праве и основные начала гражданского законодательства: дис. ... д-ра юрид. наук. Екатеринбург, 2002. С.13.

[15] Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.

[16] Концепция совершенствования общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации // Бюл. нотариальной практики. 2009. № 3. С. 2-13.

[17] Советское гражданское право: учебник / под ред. О.А. Красавчикова. Т. 1. М., 1968. С. 24.

[18] *Исаенкова О.В.* Принципы исполнительного права // Вестн. Сарат. гос. акад. права. 2003. №1 (34). С. 86.

[19] *Демичев А.А.* Позитивистская классификация принципов гражданского процессуального права Российской Федерации // Арбитражный и гражданский процесс. 2005. № 7.

[20] Там же.

[21] *Чернобель Г.Т.* Правовые принципы как идеологическая парадигма // Журн. рос. права. 2010. №1. С. 84-94.

[22] Там же.

[23] *Ершов В.В.* Правовая природа принципов российского права: теоретические и практические аспекты // Рос. судья. 2009. № 5.

[24] Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРЕСЕ

© 2010 М.И. Головина
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ultramarin71@mail.ru

Данная статья раскрывает понимание категории интереса в контексте подходов современных ученых и ученых дореволюционной России. В различных формах проявления этой правовой категории предлагается определять не только конкретизирующие элементы таких форм, но и нахождение общих связей.

Ключевые слова: интерес, государственный интерес, общественный интерес, частный интерес, целостное явление, проявление интереса, публичное и частное право.

Исследование вопроса о месте, форме и качестве проявления интереса в частноправовых и публично-правовых началах имеет важное значение для понимания публичного и частного права как двух самостоятельных явлений в праве либо как различных форм проявления единого целого.

Само существование категории интереса не только на доктринальном уровне, но и в системе законодательства, у правоведов, в научной среде, у практикующих юристов не вызывает никаких сомнений. Примером тому может служить использование этой категории в ряде нормативно-правовых актов, например, в Земельном кодексе РФ (ст.1), Градостроительном кодексе Российской Федерации (ст.1), Гражданском кодексе РФ (152.1) и других законах Российской Федерации.

В научно-теоретических исследованиях изучение такого правового явления, как интерес, ведется длительное время[1]. Однако следует отметить, что при всем этом до настоящего времени отсутствует его определение. В своем исследовании категории интереса В.В. Болгова указывает на ее базовую основу для многих наук и определяет в общем виде “как позицию и линию поведения социального субъекта в конкретной системе общественных отношений, отражающую уровень осознания им характера и объема средств и методов, которые дают возможность должным образом реализовать существующие потребности”[2]. Ссылаясь на М.В. Демина, В.В. Болгова справедливо указывает, что интерес есть изучаемое разными науками целостное явление, имеющее единую природу и общие закономерности своего бытия[3].

Основываясь на взглядах В.П. Грибанова о субъективной и объективной природе интереса, В.Г. Голубцов определяет его как потребность, выражающуюся в стремлении определенного субъекта воспользоваться конкретными социальными благами[4].

В свете дуалистического деления права особое значение приобретает ответ на вопрос об определении различных форм проявление интереса в праве, а именно: публичный и частный интерес. Интерес к данным категориям у ученых вызван тем, что многообразие и сложность современных общественных отношений четко позволяют определить существование в системе публично-правовых отношений государственного и общественного интереса, а в системе частноправовых отношений - наличие частного интереса.

Так, в исследовании Ю.А. Тихомирова в контексте проблематики соотношения публичного и частного интереса в праве приведены доводы, указывающие на существование и реализацию в публичном праве нескольких видов интересов. Ученый различает интересы общие, государственные и частные. Хотя определения приведенных разновидностей категории отсутствуют, но вместе с тем исследователь указывает на то, что для подлинной реализации интереса в праве недостает:

- частному интересу не хватает гражданского содержания, реагирования и поддержки властей на гражданские частные инициативы;
- государственный интерес страдает под давлением неформальных институтов, коррупции, лоббизма;
- общий интерес, лишенный идеологической основы, применяется или игнорируется в зависимости от ситуации. Особенно отчетливое присутствие общего интереса, его широкую реализацию можно отследить в решении международных вопросов[5].

В контексте диалектики сопоставления публичных интересов государства, корпоративных и

личных интересов П.А. Оль, Р.А. Ромашов, А.Г. Тищенко, Е.Г. Шукшина указывают на приоритет интересов социума перед корпоративными интересами, согласно которым концепция общего блага часто подменялась концепцией государственного интереса, а государственные потребности и блага отождествлялись с благами общества в целом[6]. В этой связи можно привести пример из истории нашего государства советского периода, когда приоритеты расставлены были по принципу превалирования государственного интереса над интересами личными, когда фактически отсутствовала защита граждан от произвола государственной власти. "Публичный интерес в этот период отождествлялся с государственным"[7].

Понимание Л.А. Морозовой основных характеристик публичного интереса может быть рассмотрено как особенная ценность, которая выражается в не простой ориентации на этнокультурные конкретно-исторические особенности того или иного общества, а прежде всего в опоре на основные конституционные ценности конкретного государства[8]. И далее ученый раскрывает сущность определения общего блага, общественных интересов: "…это интересы публичного характера. Однако это не интересы именно государства, а интересы, приносящие пользу всему обществу или значимые для отдельной социальной общности, имеющие не разовое, кратковременное действие, а служащие жизнедеятельности и развитию общества (отдельных социальных общностей) и ориентированные на основные конституционные ценности"[9].

В подходе К.Ю. Тотьева в определении публичного интереса четко прослеживается справедливая расстановка задач между обществом и государством. Он пишет, что публичный интерес является жизненно необходимым состоянием больших социальных групп, включая общество в целом, а на государстве лежит обязанность по его реализации, достижению, сохранению и развитию[10].

Примечательна позиция В.Ф. Яковлева, которая была высказана на выступлении в Высшем Арбитражном Суде РФ: "Если власть надлежащим образом организует исполнение права, это дееспособная власть, если нет - она недееспособна. При этом государственные органы и чиновники должны исходить не из каких-то государственных интересов или интересов самого чиновника; у государства нет и не может быть "собственных" интересов. Государство - это орудие реализации интересов общества. Следовательно, государство должно обеспечивать реализацию именно общественных, а не своих собственных интересов"[11].

В.В. Субочев отмечает: "Интересы человека немыслимы без общества, интересы общества - без людей. Государство же, обладая своими интересами, играет роль арбитра целесообразного (правомерного, соответствующего праву) удовлетворения интересов всех, в том числе и самого себя, так как ограничивает себя правом, имеющим истоки в общей воле и индивидуальном интересе"[12]. И далее продолжает: " Таким образом, между взаимоотрицанием общественных и личных интересов всегда стоит интерес государства, являющийся последним из смыслообразующих элементов государственной воли общества"[13].

Приведенные высказывания и доводы ученых позволяют увидеть категорию интереса как целостное, сложное явление, имеющее то столкновение, то слияние в различных формах своего проявления: общественного государственного и частного, при этом не меняющееся по сути. Тенденции сегодняшнего дня указывают на наличие обособления интересов в лучшем случае или резкое противостояние в худшем своем проявлении. Можно предположить, что такое перечисление не является окончательным, поскольку уже имеется тенденция к повышению значения в обществе корпоративного, национального и иных интересов. Проблематика вопроса предлагает и другой подход, который видится в необходимости поиска связующих нитей различных форм проявления интереса, так как он определен как целостное явление. Для этого следует обратить внимание на воззрения русских правоведов.

Определяя природу публичных отношений, К.Д. Кавелин указывает, что "публичное есть все то, в чем выражается государством как единое целое, все то, что имеет прямое отношение к этому единству, находится в связи с ним, непосредственно касается его…"[14]. Еще пример: "…общественный, публичный характер присваивается всему тому, что представляет общество как единое целое, и всей деятельности этих представителей в этом их качестве…"[15] Таким образом, можно сделать вывод, что ученый не разделял в публичном государственное и общественное. Оно представляется целым, единым. Такую же позицию высказывает В. Белов в обзоре проведен-

ных исследований трудов К.Д. Кавелина. Ученый отмечает, что публичными отношениями должны быть названы такие юридические отношения, которые по своему значению, влиянию и роли в обществе выходят более или менее за пределы частного интереса двух или нескольких лиц, непосредственно в нем заинтересованных, и касаются значительного числа людей, принадлежащих к обществу[16].

Весьма примечательно воззрение К.Д. Кавелина на интерес как на критерий деления права на публичное и частное. Такой подход привлекает к себе внимание. Ученым полностью отвергается понимание интереса как элемента, разграничивающего государственное и общественное, публичное и частное. Исследователь говорит о недопущении соотношения общественной, государственной необходимости и личного усмотрения и произвола, как двух разомкнутых областей: это "есть мечта, и причем мечта вредная и для государственного, и для частного быта. Личная свобода обеспечивается, насколько она возможна и необходима в общежитии, вовсе не отмежеванием частных отношений от государственных элементов, а правильным сочетанием тех и других"[17].

И.А. Ильин характерной чертой российской правовой системы определял общий интерес, т.е. "не множество отдельных, индивидуальных интересов, состоящих друг к другу в конкуренции и исключения. Этот интерес должен быть присущ не только каждому человеку в отдельности, но всем сразу сообща, так, чтобы удовлетворение его было бы возможно только через объединение всех"[18].

О неразделенности частного и публичного интереса говорил Ф.В. Тарановский. Он подчеркивал, что эти интересы настолько переплетены в праве, что их невозможно разделить друг от друга и тем более противопоставить частное право публичному праву. Особенно ярко такая связь проявляется в тех юридических нормах, которые регулируют отношения собственности и договорные отношения, поскольку их целью являются не только частные интересы. Другой пример - юридические нормы публично-правового характера, обеспечивающие неприкосновенность частного имущества, отчетливо свидетельствуют о наличии выгоды частного лица[19].

Проведенное исследование подходов ученых о понимании категории интереса в различных формах его проявления, с точки зрения деления права на публичное и частное, позволяет определить следующее. Публично-правовые начала в праве можно представить как некую совокупность государственного и общественного интереса, которая может быть противопоставлена частному интересу или может совпадать с ним. При этом видится возможным определить "общественный интерес" как интерес некой общности лиц (объединенных на основе территориальной и этноконфессиональной принадлежности, а также социально-культурного и корпоративного единства и др.), который реализуется посредством удовлетворения своих потребностей с целью создания необходимых условий для общего существования и развития. При этом публично-правовые начала выражают государственный и (или) общественный интерес. Соотношение публичного интереса с общественным и государственным является соотношением целого и частей.

Следует отметить еще один очень важный факт. Категория интереса не признается русскими правоведами как критерий деления права на публичное и частное, поскольку государственное почти неотличимо от общественного, а частное растворяется в общественном. Ярким примером тому служат слова Д.И. Мейера в рассуждениях о достоинстве гражданского права как науки. Ученый пишет о применении положений закона (юридическое воззрение) в различных местностях. Он указывает следующее: "Юридические воззрения, находясь в связи с духом народа, свойственны целому народонаселению; но как в народности представляются местные оттенки, так и юридические воззрения подлежат влиянию местности…"[20] И далее отмечает: "…как для каждого юридического отношения все-таки открыта возможность столкновения с общественной властью, то все права, признаваемые действительной жизнью, лишаются надежного обеспечения, а отсюда проистекает множество вредных последствий для гражданского быта в отношениях нравственном и экономическом. Понятно, что общественная власть не может желать быть виновницей такого вреда, и если заметит, что определения ее противны духу народа, отменит их"[21]

---

[1] См.: *Субочев В.В.* Законные интересы. М., 2008; *Кавелин К.Д.* Избранные труды по гражданскому праву. М., 2003; *Курбатов А.Я.* Сочетания частных и пуб-

личных интересов при правовом регулировании предпринимательской деятельности. М., 2001; *Ильин М.В.* Слова и смыслы: интерес // Полис. 1995. № 2. С. 103; и др.

[2] *Болгова В.В.* Основы публичного права: монография. Самара, 2009. С. 162.

[3] Там же. С. 158.

[4] См.: *Голубцов В.Г.* Сочетание публичных и частных начал в регулировании вещных отношений с участием государства. 2-е изд., испр. и доп. СПб., 2005. С. 43.

[5] *Тихомиров Ю.А.* Современное публичное право: монографический учебник. М., 2008. С. 136-151.

[6] Государство, общество, личность: проблемы современности / под общ. ред. Р.А. Ромашова, Н.С. Нижник. М., 2005. С. 136.

[7] Там же. С. 141.

[8] *Морозова Л.А.* Проблемы современной российской государственности. М., 1998. С. 87-93.

[9] Там же. С. 89.

[10] *Тотьев К.Ю.* Публичный интерес в правовой доктрине и законодательстве // Государство и право. 2002. № 9. С. 25.

[11] *Яковлев В.Ф.* Выступление в Высшем Арбитражном Суде Российской Федерации 07.02.2007 // Вестн. Высшего Арбитражного Суда РФ. 2007. № 3.

[12] *Субочев В.В.* Законные интересы. М., 2008. С. 12.

[13] Там же. С. 14.

[14] *Кавелин К.Д.* Избранные произведения по гражданскому праву. М., 2003. С. 104.

[15] Там же. С. 78.

[16] Там же . С. 66, 104.

[17] Там же. С. 117-142.

[18] *Ильин И.А.* Собрание сочинений. В 10 т. Т. 4. М., 1994. С. 112.

[19] *Тарановский Ф.В.* Учебник энциклопедии права. Юрьев, 1917. С. 225.

[20] *Мейер Д.И.* Русское гражданское право: в 2 ч. М., 2003. С. 45-46.

[21] Там же. С. 47.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

О СООТНОШЕНИИ КАТЕГОРИЙ ЛИЧНОСТИ, ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

© 2010 И.А. Ефанов
Самарский государственный экономический университет
E-mail: lvls@mail.ru

В статье рассматриваются категории личности, общества, государства в контексте соотношений их интересов. Динамика изменения имеющихся исторических связей обусловлена различными факторами, в числе которых историческое прошлое, политические воззрения и особенности восприятия этих категорий обществом.

Ключевые слова: личность, общество, государство, соотношения интересов, собственность, правосознание, либерализм.

При рассмотрении роли государства в системе общественных отношений и роли права с точки зрения правового регулирования общественных отношений мы неизбежно подходим к мысли о соотношении весьма близких категорий, таких как личность, общество и государство, а также задаемся вопросом, насколько они самостоятельны и насколько соотносимы их интересы, поскольку очень часто в рассуждениях отмечается взаимозаменяемость этих категорий и подведение их интереса под общий знаменатель.

Весьма примечательна в данной связи позиция А.В. Кряжкова, которую автор обозначил в статье “Публичный интерес: понятие, виды и защита”. В ней ученый, проводя исследования публичного и частного интереса, ввел в круг из возможных субъектов только государство и гражданское общество, исключив из системы отношений личность и ее частный интерес. Например, ссылаясь на Н.И. Матузова, автор статьи говорит, что “баланс публичного и частного в праве, сфер действия государства и гражданского общества представляет собой единую проблему”. И далее: “…выделение областей публичного и частного интереса предстает как вопрос разделения государства и гражданского общества. Вне сферы деятельности государства функционирует гражданское общество, понимаемое как совокупность внеполитических и внегосударственных отношений, основанных на частном интересе индивидов - собственников и их объединений”[1]. При этом сам Н.И. Матузов рассматривал категорию “гражданское общество” с позиции определения высшего этапа развития общества. “Свободные и равноправные индивиды-собственники, материальная, а значит, и духовная, личная, политическая, нравственная независимость, достоинство человека - основополагающие ценности того общества, которое именуется гражданским. Гражданское общество оправдывает свое назначение не тем, что состоит из граждан, а тем, что создает надлежащие условия для граждан”[2]. Таким образом, сопоставлять в контексте публичного и частного интереса государство и уровень развития общества, с нашей точки зрения, некорректно. Подобный подход уводит от понимания ценности интереса личности и интереса общества, пусть пока еще не гражданского. Примером смешения понятий является рассуждение о частном интересе в монографическом исследовании ученых. Так, авторами указывается, что интересы личности и государства не совпадают, выступая объективным фактом. Личность стремится к унификации, а государство заинтересовано в максимальном следовании заданным образцам. При этом приводится философское изречение о диалектическом противостоянии личности и общества. Следует вывод, что проблема гармоничного сочетания личности и общественного интересов является обязательным условием нормального существования любого государства[3]. Почему авторы решили соизмерить лишь интересы общества и личности, не совсем понятно, поскольку роль государственного интереса вышла из их поля зрения и в соотношении личного и общественного интереса не присутствует. В этом нам видится общая тенденция, которая указывает на неизученность роли общественного интереса, его соотношение с частным и государственным интересом, хотя сам законодатель признает существование общественного интереса как самостоятельной категории. Это видно на примере подп. 11 п. 1 ст. 1 Земельного кодекса Российской Федерации, где провозглашен прин-

цип сочетания интересов общества и законных интересов граждан, согласно которому регулирование использования и охраны земель осуществляется в интересах всего общества (включая и само государство) при обеспечении гарантий каждого гражданина на свободное владение, пользование и распоряжение принадлежащим ему земельным участком[4]. Следует отметить философское воззрение на соотношение целого и суммы его частей. В этой связи отразим взгляд на классическую философию современных ученых. Примечательно рассуждение Р.Р. Вахитова в статье о философском методе К. Маркса и современности относительно понимания общего и частного, личного. Он пишет, что "общественное бытие определяет общественное сознание - такова формула К. Маркса и Ф. Энгельса, которая указывает не на индивидуальное, не личное, а именно общественное сознание. И зачем бы надо было Марксу вводить понятие "общественное сознание", если бы он хотел сказать о сознании отдельных людей?"[5]. Общественное сознание, по Р.Р. Вахитову, состоит из двух частей: "Одна - это наша неповторимая персона, которая, разумеется, свободна. Вторая - это сегмент общественного сознания в нашем индивидуальном сознании, где коренятся разные установки, ценности, принципы, которые мы получаем в процессе воспитания, социализации. Фрейдист назвал бы эту вторую часть - сверх-Я. Если переводить марксизм в термины фрейдизма - более понятные современным людям, - общественное сознание есть простая совокупность сверх-Я людей, составляющих общество"[6]. В контексте настоящего исследования становится понятно, что существует индивидуальный интерес каждого человека отдельно и интерес совокупности людей, объединенных этим интересом, который и является общественным, общим интересом. Современные ученые четко различают интерес по форме его проявления, а С.В. Дорохин отмечает их возможность входить в противоречие друг с другом. Ученый пишет, что "устанавливаемые государством публично-правовые нормы выражают не просто общественный интерес в чистом виде, а интерес, прошедший через фильтр потребностей самого государства. В этих условиях публичные интересы в зависимости от формы государства могут быть действительным выражением воли большинства граждан либо воли отдельной группы лиц, стоящих у власти"[7]. Автор определяет публичные интересы как взаимообусловленные интересы общества и государства, которым в конкретный исторический момент времени придается нормативное значение[8].

Понимание общественного интереса Ю.А. Тихомировым, с точки зрения С. В. Дорохина, выглядит идеалистично. Но нам оно видится справедливым и необходимым для правильного определения целей при изучении данной категории и при осуществлении правового регулирования общественных отношений. По Ю.А. Тихомирову, общественный интерес - это интересы, без удовлетворения которых невозможно, с одной стороны, реализовать частные интересы, с другой - обеспечить целостность, устойчивость и нормальное развитие организации, государства, наций, социальных слоев, наконец, общества в целом, а также это официально признанные интересы, имеющие поддержку государства и правовую защиту[9].

Следует отметить, что взгляд ученого не является нереальным, поскольку понимание связи общественного и государственного интереса как единого целого вполне приемлемо для российской правовой системы. Характеристики всего публичного для русских правоведов объединяли в себе и государственное, и общественное. Они были неразделимы. Так, К.Д. Кавелин отмечает следующее: "…общественный, публичный характер присваивается всему тому, что представляет общество как единое целое, и всей деятельности этих представителей в этом их качестве; частный, приватный характер, напротив, - всему прочему, то есть всем составным единицам общества и их деятельности в этом их качестве… Публичное есть все то, в чем выражается государство как единое целое, все то, что имеет прямое отношение к этому единству, находится в связи с ним, непосредственно касается его; частное же - это то, из чего государство образуется, его составные единицы, все, что к ним относится, их касается…"[10]

В словах Д.А. Медведева отражается современное понимание частноправовых начал и соотношения сил с публично-правовыми началами: "Рыночная экономика децентрализована по самой своей сути. Ее участниками являются все производители, торговцы, потребители благ. Множественность участников со своими интересами создают основу не только для гармонизации интересов, но и для их противоречий и конфликтов.

Вследствие этого экономика рынка заключает в себе не только факторы позитивного развития, но и значительные риски и опасности, не учитывать которые недопустимо. Частный интерес раскрывает свои достоинства лишь постольку, поскольку не представляет собой угрозы для интересов других лиц. Поэтому его реализация должна происходить по правовым правилам, в четких границах, определяемых интересами других участников рынка"[11].

Таким образом, отслеживается различное соотношение государственного с общественным и общественного с частным. На различных этапах развития общества отмечается соответствующее изменение в равновесности сил этих категорий. Такую обусловленность П.А. Оль, Р.А. Ромашов, А.Г. Тищенко, Е.Г. Шукшина усматривают в контексте политико-правовой концепции либерализма. Так, по мнению ученых, основополагающей идеей для французских либеральных мыслителей была концепция естественного порядка, который даровал человеку его природные неотчуждаемые права, имеющие универсальную ценность и назначение. Центральной темой для постреволюционного либерализма Франции была проблема свободы личности, государственный строй выступал лишь гарантией этой свободы[12].

Весьма схожими со взглядами французских либералов были идеалы американских либералов. Для них свободное накопление и распоряжение собственностью, договорное образование власти, свободное выражение своего мнения являлись не абстрактным теоретическим кредо, а естественной нормой существования.

Ученые отмечают, что ключевыми понятиями германского либерализма стали "общность", "личность", "свобода". По германскому варианту в основе учения об отношениях общества и государства лежит органическая теория государства. Основная идея состояла в том, что правовое государство понималось не как суверенитет государя или суверенитет народа, а как государственный суверенитет. Кажущееся противоречие, на первый взгляд, устраняется пониманием того, что свобода индивида мыслится только при наличии суверенитета государства, которое возвышается и над народом, и над правителем. Немецкие либералы исходили из того, что создание правового государства завершится только в условиях единого национального германского государства[13].

В России, как отмечают ученые, в XVIII-XIX вв. сложилось весьма осторожное отношение к либеральному направлению в развитии политико-правовой теории и практики. Это объясняется историческим укладом российского государства с его традиционной ориентацией на сильную центральную власть, в сильных позициях которой были заинтересованы и аристократия, и зарождавшееся в то время "третье сословие"[14]. Но здесь хочется обратить внимание не на политические концепции, а на то, что в их основу заложено. Общность западных либералов видится в необходимости гарантий права собственности и иных экономических свобод, а в воззрениях немецких и русских либералов видится тяготение к национальным, общим ценностям. Положительным следует отметить то, что для современной российской концепции развития права видится необходимым поиск равновесного соотношения различных интересов, в любой форме своего проявления, с институтом собственности как отправной точки формирования интересов. По словам С.И. Архипова, в целостном нормативном институте собственности нуждаются не только собственники, он нужен государству, обществу, он призван быть основой, ядром всей нормативно-правовой системы, поскольку именно посредством собственности формируется главный правовой "нерв", связывающий индивида с государством, а через него - со всем правовым сообществом; с помощью собственности создается фундамент правовой свободы личности и система правового взаимодействия как таковая. Нормативно-правовой институт собственности, на взгляд ученого, способен стать связующим звеном между частным и публичным правом, фундаментом для объединения двух правовых полюсов. В содержательном плане институт собственности должен сближать, объединять субъектов права, а не разделять их, не сеять между ними взаимное отчуждение, превращая их в противостоящих друг другу "частных" лиц. Именно в нормативном институте собственности, прежде всего, должна реализоваться кантовская идея совмещения произвола одного лица с произволом другого с точки зрения всеобщего закона свободы[15]. Такой подход в большей степени перекликается с мнением В.Н. Синюкова, который пишет, что российское право - это особый жизненный смысл: такой же идеальный, как и примитивно-практический, неподдающийся субъект-объектному

описанию - одновременно и тотальный, и глубоко внутренний[16]. "…Массовое правосознание в России может легко отказаться от правовой формы, если она перестанет быть формой его жизненного уклада. Русский юридический феномен отрицает саму суть права как абстрактной равной меры. Поэтому в условиях перманентного непостоянства политической власти в России, многочисленных нарушений ею социальной справедливости создалась иллюзия неуважения населением правовых норм, установленных законодателем, устойчивого правового нигилизма…"[17].

Таким образом, соотношение личного, общественного и государственного имеет сложное переплетение, которое меняется относительно своеобразия восприятия и понимания этих категорий обществом, находящимся на определенной ступени своего исторического развития. Данное соотношение реализуется сообразно сложившему историческому процессу развития общества. Различные формы проявлений интереса при правовом регулировании публично-правовых и частно-правовых отношений определяют не наличие возможности к установлению границ между ними, а указывают на существование многовековых связей, их взаимообусловленности в взаимозависимости.

---

[1] *Кряжков А.В.* Публичный интерес: понятие, виды и защита // Государство и право. 1999. №10. С. 93.

[2] *Матузов Н.И.* Теория государства и права: курс лекций. М., 1997. С. 194.

[3] Государство, общество, личность: проблемы современности / под общ. ред. Р.А. Ромашова, Н.С. Нижник. М., 2005. С. 150.

[4] Земельный кодекс Российской Федерации. М., 2009. С. 4.

[5] *Вахитов Р.Р.* Философский метод Маркса и современность. URL: http://www.situation.ru/app/j_art_360.htm. Дата обращения 23.11.2008.

[6] Там же.

[7] *Дорохин С.В.* Деление прав на публичное и частное: конституционно-правовой аспект. М., 2006. С. 65.

[8] Там же.

[9] *Тихомирова Ю.А.* Указ. соч. С. 54-55.

[10] *Кавелин К.Д.* Указ. соч. С.29-30.

[11] Кодификация российского частного права / под ред. Д.А. Медведева. М., 2008.

[12] Государство, общество, личность: проблемы современности / под общ. ред. Р.А. Ромашова, Н.С. Нижник. М., 2005. С. 110-114.

[13] Там же. С. 116-117.

[14] Там же. С. 119-120.

[15] *Архипов С.И.* Собственность как правовой феномен // Рос. юрид. журн. 2009. № 5. С. 16.

[16] *Синюков В.Н.* Российская правовая система. Введение в общую теорию. М., 2010. С. 260.

[17] Там же. С. 261.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

ТРАКТОВКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УПРОЩЕННЫХ ПРЕДПОСЫЛОК В МАКРОЭКОНОМИКЕ

© 2010 Ю.И. Будович
кандидат экономических наук
Московский государственный институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

Статья посвящена критике современных макроэкономических исследований, выявлению упрощенных предпосылок, используемых в макроэкономике.

Ключевые слова: макроэкономические показатели, модель экономики, совокупное предложение, совокупный спрос, “кейнсианский крест”.

Использование упрощений - главный элемент традиционного метода вывода макроэкономических законов - приводит к неверной трактовке макроэкономических показателей, которая является одной из причин ошибочных практических выводов. Однако следует отметить, что применение упрощений оказывает влияние на трактовку макроэкономических показателей только в том случае, если разработка абстрактной теории, использующей упрощения, не дополняется разработкой конкретной теории, учитывающей все условия, действующие в народном хозяйстве. В таком случае экономисты-теоретики просто не знают, что они пользуются упрощениями и в чем состоит их суть.

Рассмотрим влияние упрощений на трактовку некоторых макроэкономических показателей.

Традиционно в экономической теории для решения теоретических вопросов экономика страны представлялась в виде сектора фирм (или его элементов) и сектора домохозяйств, причем сектор фирм рассматривался в качестве единственного производящего элемента экономики, а сектор домохозяйств - в качестве исключительно потребляющего элемента. Такой подход был оправдан потому, что ученых-политэкономов занимали теоретические проблемы развития, главным образом, капиталистического хозяйства или капиталистического способа производства, в связи с чем от других форм производства, в том числе материального, абстрагировались. Напомним, что в рамках этого упрощенного подхода были сформированы схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса, в которых производственная деятельность страны трактовалась исключительно как деятельность сектора фирм (1-го и 2-го подразделений общественного производства).

Несмотря на то что в современной практике государственного экономического управления понятие “производственная деятельность” давно имеет гораздо более широкую трактовку, чем деятельность собственно сектора фирм, в экономической теории при рассмотрении проблем современной экономики продолжает использоваться упрощение, сутью которого является представление в качестве производственного элемента экономики страны исключительно только сектора фирм (включая деятельность банковских, финансовых и страховых учреждений и индивидуальных предпринимателей). Остальные производственные сектора экономики в экономической теории выделяются (это сектор домохозяйств в части производства продукции и услуг для собственных нужд, сектор госучреждений, сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства), но, наряду с сектором домохозяйств и сектором “остальной мир”, рассматриваются исключительно как потребители товаров, производимых сектором фирм[1].

Несложно убедиться в том, что в макроэкономике, под которой понимается свод теорий, составляющих образовательный стандарт, под производственным элементом экономики страны реально подразумевается именно сектор фирм.

В модели “совокупный спрос - совокупное предложение” объем реального ВВП и уровень цен в экономике представляются результатами

взаимодействия двух сил: совокупного спроса и совокупного предложения. Несложно установить, что под совокупным предложением в данной модели, представляющей собой модель экономики страны, понимается предложение исключительно сектора фирм. Об этом позволяют судить обоснования формы кривой совокупного предложения, которые приводятся в учебниках и учебных пособиях по экономической теории[2].

О том, что совокупный спрос в модели экономики "совокупный спрос - совокупное предложение" есть спрос на продукты сектора фирм (в том числе иностранного), говорит трактовка совокупного спроса как платежеспособного спроса, поскольку только сектор фирм (и лишь в определенной части - другие внутренние сектора экономики, о чем экономисты-теоретики скорее всего не знают) реализует свои продукты за деньги.

Доказательством трактовки в рассматриваемой модели экономики страны совокупного предложения как предложения только сектора фирм а совокупного спроса - только как спроса на продукты сектора фирм являются сами переменные, используемые в модели. Одна из них - уровень цен. Именно фирмы реагируют на уровень цен таким образом, который характеризует кривая совокупного предложения. Именно уровень цен на продукты, передаваемые за плату, вызывает поведение покупателей, определяемое кривой совокупного спроса.

Аналогично понимаются совокупное предложение (реальный национальный доход страны) и совокупный спрос (совокупные расходы) в модели экономики страны "расходы - доходы" (она же "кейнсианский крест"). Элементы графика совокупных расходов в модели "расходы - доходы" имеют ту же трактовку, что и элементы совокупного спроса в модели "совокупный спрос - совокупное предложение".

Понятно, что подобным же образом трактуется совокупное предложение и совокупный спрос и в моделях экономики, образованных на основе моделей "совокупный спрос - совокупное предложение" и "расходы-доходы". К таким моделям относятся модель "I-S" и модель "IS-LM" с фиксированными ценами, основанные на модели "расходы - доходы", модель "IS-LM" с гибкими ценами, основанная на обеих моделей (две последних модели также образуются на основе моделей плановых инвестиций и равновесия на рынке денег).

В результате представления производственного элемента экономики страны исключительно как сектора фирм читатели современных учебников и учебных пособий по экономической теории получают неверное понимание того, от деятельности каких элементов общества зависят макроэкономические показатели, разрабатываемые в госстатистике (реальный ВВП, дефлятор ВВП, сбережение, инвестиции и др.). Они зависят не только от деятельности сектора фирм, под которым в национальном счетоводстве подразумевается совокупность хозяйств (кроме индивидуальных предпринимателей), производящих и реализующих товары на хозрасчетной основе, но и от деятельности сектора госучреждений (ГУ), сектора некоммерческих организаций (НКО) (объемы производственной деятельности обеих секторов определяются в сумме исполнения планов бюджетных расходов), деятельности сектора домохозяйств (ДХ) по производству продукции и услуг для собственного потребления, а также деятельности индивидуальных предпринимателей, учитываемой в составе деятельности сектора домохозяйств. Заметим, что деятельность сектора ГУ трактуется как оказание населению личных нерыночных (бесплатно или по ценам ниже себестоимости) услуг (услуг в области образования, культуры, спорта, отдыха, здравоохранения и др.) и услуг коллективного потребления (услуг по обороне страны, по поддержанию порядка и безопасности и др.), а деятельность сектора НКО - как оказание населению только личных нерыночных услуг (аналогичных тем, что оказывает сектор госучреждений). Различие между секторами - в способах финансирования деятельности. Сектор ГУ финансируется за счет налогов, а НКО - за счет добровольных взносов. Следует отметить, что другие внутренние сектора экономики (ДХ, ГУ, НКО) производят значительную долю ВВП страны.

Трактовка производственного элемента экономики страны только как сектора фирм затрудняет формирование в макроэкономике адекватной теории факторов народнохозяйственного развития.

Понятно, что, находясь в "плену" рассматриваемого упрощения, экономисты-теоретики не стремятся разработать модели функционирования недостающих производственных элементов экономики (например, модель сектора домохозяйств в части производства продукции и услуг

для собственного потребления) или взять их из других наук (например, из военного дела, науки о деятельности министерства иностранных дел или из финансов министерства обороны, финансов министерства иностранных дел), с тем чтобы сформировать интегрированную модель народнохозяйственного развития.

Одной из сторон вреда, который приносит сведение производственной деятельности в стране к деятельности сектора фирм, является возникающая в связи с этим неверная трактовка макроэкономических показателей, разрабатываемых в национальном счетоводстве (госстатистике). Здесь первыми жертвами становятся сами ученые, работающие в области макроэкономики, о чем свидетельствуют многочисленные ошибки в трактовке макроэкономических показателей в учебной литературе по экономической теории. В свою очередь, неверная трактовка содержания учеными, работающими в области макроанализа, макроэкономических показателей делает неадекватным исполнение ими практических исследований. Неверная трактовка макроэкономических показателей является одним из факторов неверных выводов макроанализа при исполнении им практической функции. И на самом деле, как можно, к примеру, предлагать какие-то обоснованные организационные улучшения в народном хозяйстве, основывающиеся на изучении макроэкономических показателей, неверно трактуя их содержание?

Понятно, что в результате соответствующих ошибок экономистов-теоретиков практика управления народным хозяйством на всех его уровнях также начинает неверно трактовать содержание макроэкономических показателей, что не может не сказываться самым негативным образом на качестве управленческих решений. Как назвать такую деятельность экономистов-теоретиков на ниве народного просвещения, если не вредительством?

Так, под добавленной стоимостью экономисты-теоретики понимают исключительно показатель, характеризующий деятельность сектора фирм, несмотря на то, что в национальном счетоводстве этот показатель рассчитывается по всем внутренним секторам экономики. Например, в учебнике “Экономическая теория (политэкономия)” под редакцией В.И. Видяпина и Г.П. Журавлевой (2008 г.) дается следующее определение добавленной стоимости: “Добавленная стоимость - это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль, амортизацию, процент за кредит и т.д.”. Аналогичным образом добавленная стоимость определяется в учебнике “Экономика” под редакцией А.С. Булатова (2006 г.): “Добавленная стоимость - это стоимость, созданная в процессе производства на данной фирме и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию”. Между тем, добавленная стоимость создается и в других секторах экономики. Добавленная стоимость является синонимом валового продукта. Раз ВВП создается и в других секторах экономики страны, то и добавленная стоимость создается не только в секторе фирм.

Подстать трактовке добавленной стоимости и трактовка показателя ВВП страны. В учебной литературе по экономической теории не отмечается, что ВВП создается не только в секторе фирм, но и в секторах ДХ, ГУ и НКО, не приводятся счета секторов экономики, в частности, счета сектора госучреждений (например, счет производства госучреждений, в котором на основании сведений о валовом выпуске и промежуточном потреблении госучреждений рассчитывается ВВП, созданный в этом секторе). И это несмотря на то, что во многих работах, очевидно, под влиянием такой науки, как национальное счетоводство, раскрывается содержание понятия “производство” в национальном счетоводстве, определяющее круг видов деятельности в стране, подлежащих учету при расчете макроэкономических показателей, приводятся статистические данные о ВВП, созданном в различных отраслях экономики, в частности в управлении[3]. Как видим, рассматриваемая упрощенная предпосылка макроанализа в целом делает науку невосприимчивой к выводам национального счетоводства, к ведению которого относится разработка методов подсчета и выверки макроэкономических показателей.

В формуле расчета ВВП методом конечного использования из национального счетоводства неверно трактуются составляющие ее показатели “расходы на конечное потребление”, “валовые инвестиции” и “чистый экспорт”. Это связано с тем, что они рассматриваются по аналогии с показателями, составляющими совокупный спрос

в моделях "совокупный спрос - совокупное предложение" и "расходы - доходы". То есть ВВП, рассчитываемый методом конечного использования, ошибочно понимается как сумма показателей *C*, *G*, *I* и *Xn* в их трактовке в экономической теории.

В учебнике Т.А. Агаповой и С.Ф. Серегиной "Макроэкономика" (2007 г.) приводится следующее определение элементов формулы расчета ВВП по расходам (или методом конечного использования). Прежде всего, в формуле выделяются элементы, обозначаемые как *C*, *G*, *I* и *Xn*. При этом расходам на конечное потребление соответствуют элементы формулы *C* и *G*. Элемент *C* трактуется как "личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья"[4]. Элемент *G* определяется как государственные закупки товаров и услуг[5], несмотря на указание, что в их состав входят также расходы на содержание школ, дорог, армии и государственного аппарата управления (понятие "содержание" шире понятия "закупки"). При этом в сноске к характеристике элемента *G* отмечается, что в его состав входят расходы на конечное потребление НКО[6]. Надо сказать, что учебник Т.А. Агаповой и С.Ф. Серегиной относится к числу тех редких "кристаллов науки", в которых упоминается сектор НКО.

В национальном счетоводстве в составе показателя "расходы на конечное потребление" выделяются расходы на конечное потребление ДХ, ГУ и НКО. При этом расходы на конечное потребление секторов ГУ и НКО, кроме закупок товаров и услуг, включают оплату труда работников данных секторов, налоги на производство, потребление основного капитала. Таким образом, в рассматриваемом учебнике не отмечается, что расходы на конечное потребление секторов ГУ и НКО, кроме закупок товаров и услуг, включают оплату труда работников этих секторов, налоги на производство и потребление основного капитала. Используя показатели *C* и *G*, характеризующие в макроэкономических моделях закупки только у сектора фирм, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегина не отмечают, что расходы на конечное потребление могут характеризовать закупки у любых секторов экономики.

Валовым инвестициям соответствует показатель *I*. Элемент *I* трактуется в учебнике как затраты фирм на приобретение новых производственных предприятий и оборудования, инвестиции в жилищное строительство (очевидно, домохозяйств) и инвестиции в запасы[7]. Между тем, валовые инвестиции в национальном счетоводстве включают затраты на приобретение средств труда всеми внутренними секторами экономики. Таким образом, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегина не отмечают, что валовые инвестиции включают затраты на приобретение средств труда также и секторами ДХ (кроме жилья), ГУ и НКО. Далее, используя показатель *I*, характеризующий в макроэкономических моделях закупки только у сектора фирм, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегина не отмечают, что валовые инвестиции включают объемы приобретения средств труда у всех секторов экономики, в том числе у "остального мира".

Показатель *Xn* призван охарактеризовать такой элемент формулы расчета ВВП методом конечного использования, как чистый экспорт. Элемент *Xn* трактуется в учебнике как "чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта"[8]. В сноске к характеристике этого элемента специально подчеркивается, что "при подсчете ВВП учитывается чистый экспорт товаров и нефакторных услуг"[9]. Между тем, в национальном счетоводстве под чистым экспортом в формуле расчета ВВП методом конечного использования понимают не только чистый экспорт товаров и нефакторных услуг, но и чистый экспорт услуг факторов производства и чистый экспорт трансфертов. Таким образом, в учебнике при характеристике чистого экспорта не учитываются его соответствующие элементы. Далее, используя для обозначения чистого экспорта показатель *Xn*, характеризующий в макроэкономических моделях только закупки, осуществляемые "остальным миром" у сектора фирм, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегина не отмечают, что этот показатель также характеризует экспорт, осуществляемый другими внутренними секторами экономики.

Неверная трактовка макроэкономических показателей, помимо всего прочего, приводит к искажению представления о протекающих в экономике страны процессах. Так, определение расходов на конечное потребление секторов ДХ, ГУ и НКО и валовых инвестиций в духе содержания компонентов совокупного спроса говорит о том, что все необходимые для деятельности секторов ДХ, ГУ и НКО импортные товары данные

сектора закупают за границей самостоятельно, а сектор фирм может закупать за рубежом только средства труда, необходимые для собственного развития. Именно такой вывод следует из трактовки компонентов совокупного спроса *C*, *I* и *G* как компонентов, включающих спрос на импортные товары, вытекающей из того, что в составе компонента *Xn* экспорт продуктов уменьшается на величину импорта продуктов. Между тем, сектора ДХ, ГУ и НКО львиную долю товаров заграничного производства, в том числе средств труда (основного капитала - по терминологии национального счетоводства), приобретают как раз у сектора фирм, который их непосредственно импортирует. Понятно, что сектор фирм также получает по импорту значительную часть предметов труда (сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов и др.), используемых им для производства товаров.

Соответствующие искаженные представления о содержании процессов обмена между секторами экономики "закрепляются" в известной модели экономики "кругооборот продуктов и доходов", открывающей стандартный курс макроэкономики. Так, например, в учебном пособии "Курс экономической теории…" под редакцией А.В. Сидоровича (2007 г.) приводится версия соответствующей модели, в которой к рынку продуктов подходят стрелки закупок от сектора фирм (инвестиционные расходы), правительства (государственные закупки), домашних хозяйств (расходы на потребление), внешнего мира (экспорт). При этом выручка с рынка продуктов поступает сектору фирм. Импорт непосредственно осуществляют домашние хозяйства[10].

Несложно установить, что абсолютизация такого упрощения, как сведение производственной деятельности в стране к деятельности сектора фирм, в современной макроэкономике поддерживается применением для изучения процесса функционирования экономики страны методов исследования, относящихся к абстрактно-математическому методу, в частности, модели "совокупный спрос - совокупное предложение". Эта модель в части совокупного предложения, как было показано выше, может характеризовать поведение только сектора фирм, так как выпуск других отраслей не зависит от цен на их продукты (большая их часть вообще реализуется бесплатно).

Далее, сравним трактовку макроэкономического показателя "сбережение" в национальном счетоводстве и в экономической теории. В национальном счетоводстве показатель экономики страны "сбережение" представляет собой сумму показателей "сбережение", рассчитываемых по каждому из секторов экономики: "нефинансовые предприятия", "финансовые учреждения" (два сектора вместе образуют сектор фирм), "государственные учреждения", "некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства", "домашние хозяйства" и "остальной мир". При этом сбережение "остального мира" является разницей между показателем экономики страны "инвестиции" и суммой сбережений внутренних секторов экономики. По каждому из внутренних секторов сбережение рассчитывается как разница между располагаемым доходом и профинансированными сектором расходами на личное и коллективное потребление сектора домохозяйств. Следует отметить, что сбережение сектора ДХ может составлять весьма незначительную долю от сбережений внутренней экономики.

В экономической теории (макроэкономике) наблюдается тенденция к неадекватной трактовке макроэкономического показателя "сбережение". В свою очередь, она является следствием использования в макроэкономическом анализе упрощенной кейнсианской модели экономики, в которой сбережение в экономике сводится к сбережению сектора домохозяйств, причем только его потребляющей части. Вероятно, под влиянием упрощенной трактовки сбережения авторы учебников и учебных пособий по экономической теории (макроэкономике) часто не берутся раскрывать содержание этого макроэкономического показателя при рассмотрении показателей, разрабатываемых в национальных счетах (очевидно, его трактовка в национальном счетоводстве кажется им слишком сложной, а экономисты-теоретики, верные методу "сверхупрощения", стремятся сложности обходить). При этом при рассмотрении кейнсианской модели экономики, из которой читатели только и могут получить понятие о показателе "сбережение", зачастую не указывается, что соответствующая трактовка сбережения является упрощением, а если на это и есть какие-то указания, то они являются неполными (что не удивительно, раз авторы не разобрались с трактовкой этого показателя в национальном счетоводстве).

Зачастую экономисты-теоретики берутся трактовать показатель "сбережение", рассчиты-

ваемый в национальном счетоводстве, но результат по указанной выше причине оказывается неудовлетворительным. По мнению автора учебника "Принципы макроэкономики" Н.Г. Мэнкью (2004 г.), национальные сбережения состоят из двух элементов - частных и общественных сбережений: "Частные сбережения представляют собой доход домашних хозяйств за вычетом налогов и расходов на потребление. Общественные (публичные) сбережения равны разности доходов государства, полученных в виде собранных налогов, и его расходов"[11]. Таким образом, из состава сбережений исключаются сбережения секторов фирм, НКО и "остального мира". В учебном пособии "Курс экономической теории…" под редакцией А.В. Сидоровича (2007 г.) в главе "Измерение результатов экономической деятельности. Индексы цен" указывается, что "совокупные сбережения делятся на частные… государственные… и сбережения остального мира…"[12]. При этом не отмечается, что частные сбережения включают не только сбережения потребителей, но и сбережения сектора фирм, сектора НКО, индивидуальных предпринимателей.

Путем преодоления влияния на макроэкономику упрощений, в частности, предположения о том, что производственной деятельностью занимается исключительно сектор фирм, является переход к широкому использованию в практическом макроанализе конкретно-дедуктивного метода исследования народного хозяйства и последующее формирование теорий функционирования экономики страны путем обобщения конкретных законов функционирования экономик стран, разрабатываемых в процессе исполнения наукой практической функции. Соответствующие зависимости, как конкретные, так и абстрактные, содержат реальные механизмы функционирования экономики, собранные из отраслевых и территориальных элементов народного хозяйства, в состав которых включаются, в том числе, финансовые хозяйства секторов ГУ и НКО, а также производство продуктов в домохозяйствах для собственного потребления. Занимаясь подобными исследованиями, экономисты-теоретики будут в курсе реальной структуры экономики страны и будут избавлены от влияния упрощенных моделей народного хозяйства. Таким образом, переход к моделированию процесса функционирования экономики как взаимодействия ее конкретных отраслевых и территориальных элементов также позволит избавить экономическую теорию и от влияния на нее традиционных упрощенных предпосылок теоретического макроэкономического исследования.

Следует отметить, что в основе неверной трактовки макроэкономических показателей, которую допускают экономисты-теоретики, также лежат упрощения, принятые при формировании микроэкономической теории фирмы.

Как показывает анализ, еще одной причиной неверной трактовки экономистами-теоретиками макроэкономических показателей является представление о том, что в обществе экономической теории принадлежит роль разработчика экономических понятий, часть из которых, естественно, является показателями экономической деятельности (прибыль, издержки, эффективность и пр.). Данное представление характерно для отечественных экономистов-теоретиков. Оно возникло в науке в советские времена и перешло в современную экономическую теорию. Представление о том, что экономическая теория разрабатывает понятия, подлежащие использованию в практике экономического управления и в других экономических науках, глубоко ошибочно. Экономическая теория действительно разрабатывает понятия, но это понятия, предназначенные для использования в ее собственных теоретических построениях. В связи с тем, что экономическая теория строит свои теории на основе упрощений реальной действительности, и разрабатываемые в науке понятия по сравнению с понятиями из реальной жизни также являются весьма упрощенными.

Разумеется, экономисты-теоретики могут выступать с предложениями о той или иной трактовке общеупотребляемых экономических терминов и показателей. Однако надо иметь в виду, что они не являются здесь специалистами. В процессе дифференциации экономической науки давно образовалась группа специальных экономических наук, занимающихся отражением экономической реальности. Речь идет о так называемых учетных науках (к ним относятся оперативный учет, бухгалтерский учет, экономическая статистика, национальное счетоводство и др.). Именно эти науки профессионально занимаются разработкой экономических понятий и показателей. Причем очень важно иметь в виду, что последнее слово за тем, что понимать под теми или иными экономическими терминами, принадлежит

государству и наднациональным органам экономического управления. Какое содержание они в итоге закрепят за соответствующими терминами в издаваемых ими законах и других документах, такое содержание и следует придавать соответствующим понятиям, субъектам экономической деятельности и экономическим наукам, если они хотят понимать друг друга и не иметь проблем с государственными органами, например, с налоговой инспекцией или таможенной службой. Налоговые инспекторы или таможенники, обнаружив недоплату положенных сумм, не примут в качестве оправдания ссылки на то, что объекты налогообложения - прибыль и объем импорта - были рассчитаны в соответствии с трактовкой понятий "прибыль" и "импорт" в фундаментальной экономической науке - экономической теории.

Обратим внимание на то, что в реальной действительности экономическая теория не задает тона ни в разработке экономических показателей, ни в разработке тех экономических понятий, которые не относятся к показателям. В качестве примера можно привести то же понятие "производство", которое используется для определения видов деятельности, входящих в расчет ВВП. Как уже отмечалось выше, производство трактуется в экономической теории гораздо уже - как деятельность исключительно фирм, в то время как в практике управления народным хозяйством под ним понимается деятельность не только фирм, но и госучреждений, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства и пр.

Следует отметить, что западные экономисты-теоретики имеют от своих авторитетных предшественников более гибкие установки на соответствующий счет. Как завещал А. Маршалл, "в употреблении терминов экономическая наука должна возможно ближе следовать житейской практике"[13].

---

[1] Еще раз обратим внимание на то, что в состав экономики страны сектора госучреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, включаются в связи с расширенной трактовкой понятия "производство". В строгом смысле слова к экономике относятся только их денежные хозяйства, а также деятельность сектора госучреждений по управлению экономикой.

[2] Речь идет о версии модели "совокупный спрос - совокупное предложение", призванной продемонстрировать зависимость результатов воздействия на экономику от ее исходного состояния. Кривая совокупного предложения в этой версии модели состоит из трех ярко выраженных участков - горизонтального (кейнсианского), наклонного (промежуточного) и вертикального. Данные участки соответствуют состояниям глубокого спада, нахождения экономики близко к потенциальному уровню выпуска и нахождения экономики на уровне полного использования ресурсов, соответственно.

[3] Так, в учебнике "Экономика" под редакцией А.С. Булатова рассматривается вклад отдельных отраслей в производство валовой добавленной стоимости в России в 2001 г. в процентах. Видно, что управление, включая оборону, которая точно не продает свои продукты за деньги, также создает добавленную стоимость (на его долю приходится 5,1%). Вместе с тем, в тексте той же главы ("Система национальных счетов и ее показатели") добавленная стоимость трактуется как результат только деятельности фирм, не отмечается, что ВВП (синоним валовой добавленной стоимости) создается не только в секторе фирм, но и в других секторах экономики.

[4] *Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика : учебник / под ред. А.В. Сидоровича. М., 2007. С. 25.

[5] Там же. С. 26.

[6] Там же.

[7] Там же.

[8] Там же.

[9] Там же.

[10] Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики : учеб. пособие / под ред. А. В. Сидоровича. М., 2007. С. 320.

[11] *Мэнкью Н.Г.* Принципы макроэкономики : пер. с англ. СПб., 2004. С. 304.

[12] Курс экономической теории… С. 328.

[13] *Маршалл А.* Принципы экономической науки : пер. с англ. Т. 1. М., 1993. С. 109.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

© 2010 С.Э. Ермакова
кандидат экономических наук, доктор делового администрирования
Самарский государственный медицинский университет
E-mail: incor_@mail.ru

Проведен анализ российского рынка платных медицинских услуг. Выделены его благоприятные и ограничительные факторы.

Ключевые слова: система здравоохранения, медицинские услуги, медицинская организация, рынок платных медицинских услуг, частная медицина, рынок добровольного медицинского страхования.

Социально-экономические преобразования в России, которые осуществляются в стране в течение последних 20 лет, вызвали необходимость коренного реформирования всех отраслей народного хозяйства и особенно социальной сферы, наиболее значимой составляющей частью которой является система здравоохранения.

Существенное отставание России от ведущих европейских стран прежде всего связано с тем, что до 1990 г. государственная система здравоохранения в нашей стране была единственным легальным форматом медицинских услуг, в то время как коммерческий рынок существовал только в виде теневых платежей врачам. С 1990 по 2000 г. коммерческая медицина росла крайне медленно, формирование рынка было связано в основном с легализацией теневых платежей врачам через создание хозрасчетных отделений государственных лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ). В период с 2000 по 2009 г. доля услуг в государственной медицине начала сокращаться[1].

Определенное место в системе отечественного здравоохранения стала занимать платная медицина. Характеризуя ее состояние и тенденции развития, следует отметить, что в настоящее время рынок платных медицинских услуг находится в стадии своего активного формирования и развития. С каждым годом в России открывается все большее количество частных клиник, оказывающих услуги в различных областях медицины, а уже существующие медицинские центры расширяют спектр предоставляемых услуг. И к концу 2009 г. в России насчитывалось уже 54 993 медицинских учреждения. Они крайне неоднородны по профилю деятельности, численности персонала и количеству обслуживаемых клиентов. Единицей учета может быть как врач частной практики, ведущий прием с одним стоматологическим креслом, так и многопрофильная клиника с тридцатью отделениями и оборотом в сотни тысяч приемов в год. Большая численность медицинских учреждений в России обусловлена системой подсчета: за единицу измерения принимается юридическое лицо, заявляющее в видах деятельности какой-либо раздел здравоохранения. Иногда несколько медицинских организаций находятся “под одной крышей”, являясь разными юридическими лицами. Вместе с лечебными учреждениями необходимо учитывать и значительное число курортных, санаторных учреждений, также приписанных к здравоохранению. В данное число входят и различные научно-исследовательские медицинские организации, включая органы судмедэкспертизы[2].

В октябре 2007 г. агентство DISCOVERY Research Group провело исследование российского рынка платных медицинских услуг[3]. По его результатам:

- объем рынка платных медицинских услуг в целом в 2006 г. составил 10 млрд. долл. (с учетом теневого сектора, объем которого оценивается в 3,7 млрд. долл.);
- темп роста рынка платных медицинских услуг (без учета теневого сектора) за последние пять лет в среднем равен 27%;
- доля теневого сегмента несколько уменьшилась (с 30% в 2004 г. до 19-20% в 2006 г.), что связано, главным образом, с увеличением объема услуг, предоставляемых легально. Теневой оборот медицинских услуг складывается из некассовой оплаты врачам государственных лечебно-профилактических учреждений;
- в 2006-2007 гг. отмечен рост интереса инвесторов к рынку платных медицинских услуг;

- растет рынок платных стоматологических услуг. Это объясняется неудовлетворенностью спроса на этот вид услуг, несмотря на высокую конкуренцию на данном сегменте рынка. Открытие новых стоматологических клиник остается и на сегодняшний день оправданным (в среднем рентабельность по рынку платных стоматологических услуг составляет порядка 30%).

Один из важнейших факторов, влияющих на рост рынка, - развитие в России добровольного медицинского страхования (ДМС). Если изначально основными потребителями услуг ДМС были корпоративные клиенты, то с развитием в России малого и среднего бизнеса круг потребителей стал значительно расширяться (темпы роста рынка ДМС за последние пять лет составили 25-30%).

Кратко остановимся на характеристике клиентской среды российского рынка платных медицинских услуг. В июле 2007 г. Фонд "Общественное мнение" проводил исследование роли платных медицинских услуг в жизни граждан России. В нем приняло участие 1500 респондентов из 100 населенных пунктов 44 областей, краев и республик России. Согласно исследованию, в 2006 г. пользовались платными медицинскими услугами 42% от общего числа опрошенных. При этом в определение "услуги" не входило приобретение медицинских приборов или лекарств (рис. 1).

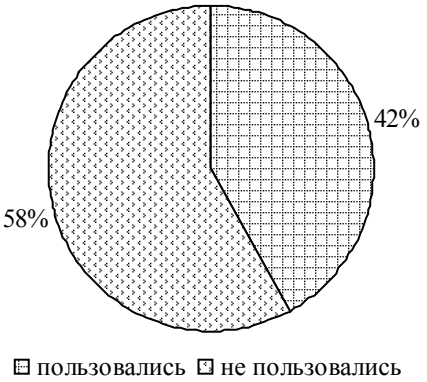


***Рис. 1.* Использование платных медицинских услуг гражданами России в 2006 г.**

Среди 630 человек, воспользовавшихся платными услугами, 74% произвели оплату официально, через кассу, в то время как остальные платили неофициально.

Определенный интерес представляют результаты исследования региональных рынков платных медицинских услуг. По последним данным исследования московского рынка медицинских услуг, являющегося наиболее масштабным и развитым в стране (общий объем - 54 млрд. руб.), на сегмент коммерческой медицины в столице в 2006 г. пришлось 24 млрд. руб. Наряду с сегментом ДМС сегмент коммерческой медицины занимал наибольшую долю столичного рынка медицинских услуг - 44%. Теневой оборот в Москве составил 7 млрд. руб.

Согласно исследованию отраслевых агентств, в г. Самаре доминирующим мотивом обращения в платные медицинские учреждения является более высокое качество оказываемых услуг, чем в государственных учреждениях (85%). На втором месте стоит уровень сервиса в платных медицинских учреждениях (75%). Более половины респондентов обращаются к описываемым услугам из-за высокой скорости обслуживания (57%) и, наконец, потому, что не имеют возможности получать необходимое медицинское обслуживание бесплатно (54%). На диаграмме представлены результаты данного исследования (рис. 2).

***Рис. 2.* Основные мотивы выбора платных медицинских услуг в г. Самаре, %**

Статистика среднего числа медицинских услуг на одного жителя по регионам в 2009 г. свидетельствует о том, что наибольшее количество обращений отмечено в Карачаево-Черкесской Республике (9,3), Брянской области (9,0), наименьшее число - в Республике Дагестан (1,7)[4].

Однако общий вывод по результатам исследования региональных рынков медицинских услуг - большая часть потребителей платных ус-

луг пока еще выбирают государственные медицинские учреждения, но доля населения, обращающегося в коммерческие медицинские центры, неуклонно растет.

До недавнего времени наиболее перспективный потребитель платных медицинских услуг - представитель среднего класса, готовый платить за качественные услуги, но, к сожалению, этот слой населения в регионах немногочисленен. За платной медицинской помощью чаще обращаются люди трудоспособного возраста (мужчины 16-59 лет, женщины 16-54), женщины, городские жители, а также люди с высшим образованием в возрасте 25-34 лет. Причины выделения данных категорий связаны:

- с более высоким доходом;
- наличием корпоративного ДМС;
- гендерной активностью.

Пациенты, которые могут оплачивать медицинские услуги, предъявляют повышенные требования к качеству обслуживания. В частности, большое значение имеет возможность получить все виды медицинских услуг в одном месте.

Как правило, пациент не может оценить реальное качество услуг. Он видит только внешнюю сторону (внимание персонала, комфортные условия пребывания, отсутствие очередей). Информированность потребителей в области современной медицины в целом очень низкая, уровень знаний сравним лишь со знаниями ученика 6 класса. Потоки больных и популярность клиники (как частной, так и государственной) в основном не зависят от профессионализма сотрудников или качества предоставляемых услуг, а определяются преимущественно маркетинговыми и рекламными усилиями руководства. В то же время при выборе платной клиники потребители по-прежнему доверяют рекомендациям знакомых, работает так называемый внутренний маркетинг или, проще говоря, “сарафанное радио”.

Современный россиянин в принципе уже готов платить за получение помощи в тех областях, которые традиционно были бесплатными, - травматологии, пульмонологии, терапии. Наиболее востребованными медицинскими услугами являются стоматология и гинекология.

Сегодня люди хотят от частной медицины не столько уникальных инновационных технологий или эксклюзивных методов лечения, сколько достойного уровня сервиса и гарантированной безопасности обслуживания.

Тенденции развития объема рынка платных медицинских услуг в целом носят закономерно растущий характер. Усиленное развитие рынка платных медицинских услуг происходит в наиболее крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, что связано, прежде всего, с высоким уровнем благосостояния населения в этих городах, а также устойчивым спросом на услуги платной медицины. Однако немало частных клиник функционирует и в регионах. Например, на Алтае сейчас работают 627 частнопрактикующих врачей. Эти цифры, конечно, несопоставимы с аналогичными показателями в более крупных городах России. По данным Медицинской палаты, в Санкт-Петербурге, например, в 2006 г. насчитывалось около 1000 частных медицинских учреждений.

Основными конкурентами коммерческих медицинских центров являются государственные медицинские учреждения, на базе которых образованы центры, оказывающие платные медицинские услуги населению. Причем цены на предоставляемые услуги в них иногда в несколько раз ниже, чем на аналогичные услуги в частных клиниках. Это связано, прежде всего, с теми преимуществами, которые предоставляет государство хозрасчетным отделениям государственных больниц (различные льготы по аренде помещения, налоговые льготы, бюджетное оборудование, бесплатный ремонт центра и т.д.). Неравные правила игры наряду с сильным развитием теневого сектора в значительной степени замедляют развитие сектора частной медицины. На сегодняшний день государственные учреждения по-прежнему играют ведущую роль на рынке платных медицинских услуг.

Если говорить об окончательно сформировавшихся рынках платной медицины, то многие эксперты выделяют стоматологию, а также сегмент офтальмологических услуг и эстетической медицины. Остальные направления медицины в силу определенных обстоятельств не получили пока должного развития и представлены на рынке слабо.

Сегменты низкой и средней ценовой категории платной медицины принадлежат государственным хозрасчетным отделениям поликлиник и больниц. В сегменте высоких цен традиционно работают частные клиники. Однако, учитывая тот факт, что элитный сегмент рынка практически заполнен, в последнее время частные клиники стали осваивать самый перспективный сектор потребителей - средний класс.

Среди наиболее позитивных тенденций рынка следует отметить расширение спектра предоставляемых услуг, создание многопрофильных клиник и уход с рынка узкоспециализированных центров как наименее рентабельных. Данная тенденция определена желанием клиента получать широкий круг различных услуг в одном месте.

Основной причиной, тормозящей развитие сферы платных медицинских услуг, является, прежде всего, менталитет отечественного пациента, не желающего платить за услуги, которые в недавнем прошлом предоставлялись бесплатно. Большинство россиян по-прежнему твердо уверены в том, что медицинские услуги должны быть либо бесплатными, либо, в крайнем случае, минимально затратными для больного. Изменить эти стереотипы крайне сложно из-за того, что медицинская услуга нематериальна, результат и будущая выгода от нее для пациента не очевидны.

Также одним из факторов является невозможность коммерческих центров обслуживать крупные государственные заказы, которые предлагают финансирование, не способствующее поддержанию жизнеспособности медицинских коммерческих организаций, поэтому последние вынуждены замыкаться преимущественно на высокодоходных медицинских услугах.

Однако в условиях последствий финансово-экономического кризиса могут произойти кардинальные изменения в спектре оказываемых услуг частными медицинскими учреждениями, которые следует учитывать в медицинском бизнесе. Так, директор Ассоциации клиник Санкт-Петербурга С. Ануфриев отметил, что в условиях кризиса в первую очередь понесут урон косметологи и стоматологические клиники, оказывающие эстетические услуги (эстетическая стоматология), пострадает также сегмент клиник, ориентированный на средний класс[5]. В элитной медицине спрос может понизиться примерно на 10%, что касается услуг кардиологов, гастроэнтерологов, наркологов и психиатров, на фоне стрессов поток пациентов, по его прогнозам, лишь возрастет. Данные 2010 г. свидетельствуют, что прогнозы С. Ануфриева в целом оправдались. Анализ рынка медицинских услуг говорит о том, что в 2009 г. выручка российских медучреждений сократилась на 25% по сравнению с предыдущим годом - до 354 млрд. руб., из которых 298 млрд. руб. пришлось на оказание медицинских услуг, а 56 млрд. руб. - на продажу товаров и немедицинские услуги[6].

В последние годы российский рынок коммерческой медицины рос только в стоимостном выражении благодаря повышению цен. Начиная с 2000 г. индекс цен на медицинские услуги в России превышал темпы инфляции. Рост цен был обусловлен удорожанием аренды недвижимости, импортных лекарств и оборудования, увеличением зарплат персонала. В 2009 г. средняя цена коммерческого медицинского приема в стране увеличилась на 11,3% и достигла 538 руб.

Выделим благоприятные и ограничительные факторы отечественного рынка платных медицинских услуг.

К благоприятным факторам докризисного периода можно отнести:

- улучшение экономического положения страны (в виде увеличения финансирования из бюджетов всех уровней и из средств обязательного медицинского страхования);
- повышенный интерес к взаимовыгодному партнерству частного и государственного секторов здравоохранения;
- относительно низкий уровень безработицы в стране;
- увеличивающиеся налоговые поступления;
- невозможность и сложность получения каких-либо услуг бесплатно, особенно в области высокотехнологичной помощи;
- увеличение уровня качества жизни населения;
- низкое качество и ограниченный спектр услуг в государственных медицинских учреждениях.

Часть факторов утратили свою значимость и актуальность в условиях кризиса, однако неудовлетворенный спрос на бесплатную медицинскую помощь неизбежно рождает спрос на платные услуги, в частности, в области высокотехнологичной помощи, а также в связи с ограниченным спектром услуг и зачастую низким их качеством в государственных медицинских учреждениях, особенно в регионах. Становится очевидным, что развитие частного здравоохранения находится в тесной связи с состоянием общественного здравоохранения, возможностями его финансирования, в том числе при условиях дефицитности федерального и региональных бюджетов в настоящее время. Из этого следует, что несистемность проводимых реформ и является основной причиной неэффективности сложившейся системы здравоохранения. Страховая медицина в России существует только по названию, практи-

чески ничего общего не имея со своими зарубежными аналогами. Фактически сегодня изменилось только название, а сущность и схема бюджетного финансирования сохранились прежние.

Приведем данные интернет-опроса, проведенного Первой общероссийской ассоциацией врачей частной практики в 2007 г., которые не только тесно коррелируют со сделанными выше выводами относительно сдерживающих факторов развития частной медицины в России, но и конкретизируют их. К указанным факторам были отнесены:

- современный порядок лицензирования - 40%;
- несовершенство законов - 22,86%;
- коррупция - 17%;
- непредсказуемость нормативов - 8,57%;
- налоги - 8,5%;
- прессинг санитарно-эпидемической службы - 2,8%[7].

Ассоциация врачей выделила также круг конкретных проблем, существенно ограничивающих дальнейшее развитие частной медицины:

1) проблема помещений (необходимы достаточно большие финансовые ресурсы для приобретения недвижимости в частную собственность, а также снятия в аренду);

2) проблема взаимодействия государственного и частного секторов здравоохранения (необходима сбалансированность их развития); проблема демпинга рыночных цен, проявляющаяся в реальном противодействии частным клиникам бюджетных медицинских организаций, которые из-за недостаточности финансовых ресурсов оказывают платные медицинские услуги, и где прямая оплата услуги врача пациентом превращена уже в обычную практику. Государственные медицинские учреждения пользуются многочисленными благами бесплатно или за минимальную оплату, создавая тем самым еще более проблематичные условия конкуренции для коммерческих структур;

3) проблема страхования в частном секторе, связанная с незаинтересованностью фондов ОМС во взаимовыгодном сотрудничестве с частными организациями.

К сдерживающим факторам рынка можно отнести:

- теневую оплату услуг в бюджетных учреждениях;
- официальное развитие платных медицинских услуг в бюджетных учреждениях;
- рост конкуренции со стороны частных медицинских организаций и отделений платных медицинских услуг бюджетных учреждений;
- психологические особенности потребителей;
- особенности менталитета потенциальных клиентов. Увеличение спроса на платные услуги не происходит столь быстро, насколько бы этого хотелось, из-за того что население привыкло получать условно бесплатную медицинскую помощь. Да и большинство людей предпочитают обращаться к врачам только в крайних случаях, поскольку в основном население России не привыкло заботиться о состоянии своего здоровья. Кроме того, следует отметить, что это еще не стало экономически целесообразным;
- возрастающий уровень финансирования бюджетных учреждений;
- демпинговые цены на платные медицинские услуги в бюджетных учреждениях. Государственные (муниципальные) организации оказываются в лучших конкурентных условиях по сравнению с частными компаниями. Эти преимущества заложены в разном уровне затрат на оказание медицинской помощи: бюджетные учреждения практически бесплатно пользуются зданиями, дорогостоящим медицинским оборудованием, не возмещают при оказании частных услуг ряд других затрат. Иная причина демпинговых цен - действия органов управления здравоохранением и других органов государственной власти, которые искусственно ограничивают уровень цен, зачастую в нарушение соответствующих нормативных документов;
- сложную систему взаимодействия частных клиник с системой обязательного медицинского страхования;
- отсутствие государственного заказа на медицинские услуги для частных компаний;
- макроэкономические факторы.

К числу макроэкономических факторов, препятствующих развитию рынка платных медицинских услуг, относится высокий уровень инфляции, сохраняющийся в последние годы, который обесценивает доходы населения. В результате сокращается спрос на платные медицинские услуги. Рост безработицы и другие негативные последствия разразившегося системного кризиса еще более усугубляют действие сдерживающих факторов.

Несовершенство законодательной базы в области платной медицины, а также неравные

условия конкуренции, в которых находятся коммерческие центры по отношению к хозрасчетным отделениям государственных больниц, препятствуют развитию частного сектора медицины.

Отсутствие достаточного количества квалифицированных кадров оказывает неблагоприятное воздействие на рынок платной медицины. Как правило, лучшие специалисты предпочитают работать в государственных учреждениях, а в частных клиниках - лишь на условиях совместительства. По данным региональных ассоциаций, большинство частнопрактикующих врачей совмещают работу в государственных и частных областях медицины.

Фактором, традиционно ограничивающим величину спроса на услуги, является объективный уровень заболеваемости населения, который линейно не зависит от роста доходов.

Характеризуя в целом уровень организационного развития подавляющего числа участников платного рынка медицинских услуг, считаем возможным определить его соответствующим "патиентному" этапу жизненного цикла организации, при котором организации, успешно выйдя из этапа своего становления и первоначального роста ("эксплерентного" этапа), упрочивают свои рыночные позиции, продолжают рост, что, в свою очередь, требует перестройки структуры, дифференциации функций управления, повышения эффективности деятельности[8]. В данной связи интерес представляет содержание факторов развития и кризиса, которые присущи "патиентному" этапу жизненного цикла организации, в организационном менеджменте.

---

[1] Анализ рынка медицинских услуг в России в 2005-2010 гг. и прогноз на 2010-2014 гг. URL: http//: businessttat.ru.

[2] Там же.

[3] Рынок платных медицинских услуг в России / DISCOVERY Research Group. 22.10.2007. URL: http://b2blogger.com/research/report/137.pdf.

[4] Анализ рынка медицинских услуг…

[5] *Ануфриев А.С.* Особенности менеджмента в медицинских клиниках // Менеджмент в здравоохранении. 2008. №1. С. 6.

[6] Анализ рынка медицинских услуг…

[7] *Гончарова О.В.* Состояние и тенденции развития частного здравоохранения в РФ // Менеджер здравоохранения. 2010. № 4.

[8] *Мардас А.Н., Мардас О.А.* Организационный менеджмент. СПб., 2003.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

© 2010 Р.А. Тимофеев
кандидат экономических наук, доцент
Казанский государственный энергетический университет
E-mail: timofeyff@yandex.ru

Проведен анализ существующих проблем стратегического развития региона как экономической системы, отмечены основные ограничения, присущие стратегическому управлению, формирующие объективные условия для его практического применения на региональном уровне. Выявлен и обозначен комплекс направлений организационно-экономической деятельности для обеспечения необходимого роста стратегического развития региона. Сформулированы ключевые принципы организации стратегического управления на региональном уровне.

Ключевые слова: регион, стратегия, эффективность, стратегическое управление, стратегическое планирование.

Первой и очень важной частью стратегического управления регионом является стратегическое планирование, которое заключается в формировании целей и задач, анализе существующего положения вещей, определении основных проблем развития, изучении возможных вариантов дальнейшего функционирования, построении сценариев развития с разносторонним учетом внешних и внутренних факторов и выборе на основе этого стратегических направлений деятельности и адекватных средств достижения целей. Научно-методическая модель процесса стратегического планирования развития региона в авторском исполнении представлена на рисунке.

Общие процедуры стратегического планирования, с выделением и подробным описанием этапов и функций, достаточно полно изложены в отечественной и зарубежной экономической литературе, поэтому здесь нет особой нужды останавливаться на отдельных деталях общего характера.

Однако следует сделать акцент на необходимости широкого привлечения общественности

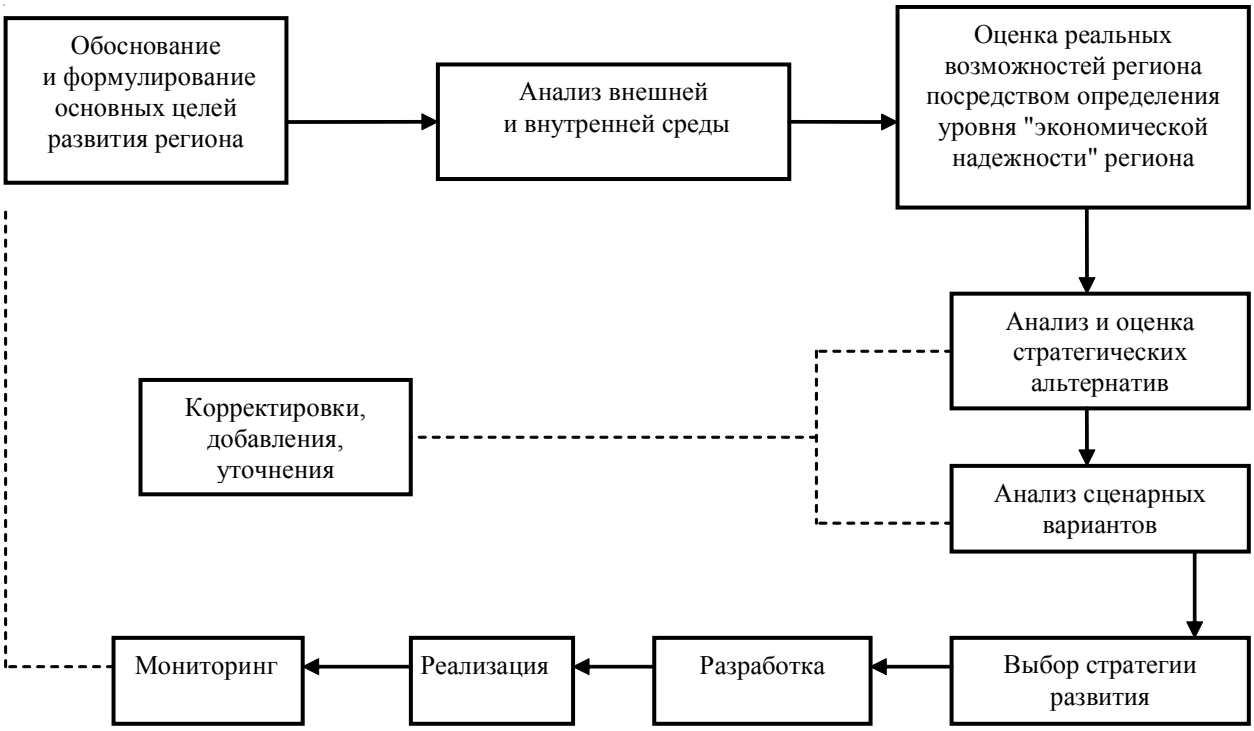


Рис. **Научно-методическая модель процесса стратегического планирования развития региона**

к процессу стратегического планирования, к активизации дискуссий, консультаций, сотрудничества и партнерства различных групп населения. Вместе с тем нужно отметить чрезвычайную важность правильного определения целей развития региона и их совокупности, поскольку они создают образ желаемого будущего состояния региона, задают путь его достижения, снижают неопределенность внешней среды, консолидируют региональное сообщество и становятся институциональным элементом его развития.

Одним из важнейших элементов стратегического планирования является системная структуризация региона как целостного образования. При этом необходимо учитывать многоотраслевой, многопрофильный характер функционирования многих объектов современной региональной экономики. Далее следует сформулировать ограничения, присущие стратегическому управлению, которые, собственно, и формируют объективные условия для его практического применения на региональном уровне.

Во-первых, стратегическое планирование не может дать исчерпывающей, всеохватывающей, безукоризненной детализации предстоящего состояния региона, оно лишь формирует картину будущего, среднесрочные и долгосрочные ориентиры и пути их достижения.

Во-вторых, необходима объективная оценка ресурсов и обоснованный выбор средств для достижения целей.

В-третьих, стратегическое планирование - это вдумчивая трудоемкая деятельность, требующая квалифицированных специалистов с разносторонними знаниями соответствующих методик, технологий, с творческим подходом, владеющих необходимой информацией.

В-четвертых, стратегические планы, разработанные без участия различных категорий регионального сообщества, будут носить формальный характер и могут остаться только на бумаге.

В-пятых, стратегическое управление невозможно без осознанного, заинтересованного, целенаправленного, активного участия высших должностных лиц регионального управления, их разносторонней поддержки реализации стратегических планов.

Очевидной проблемой является и то, что разработкой стратегических планов в регионах занимается, как правило, небольшая группа специалистов (в основном из числа работников экономического блока администрации), а высшие региональные руководители, органы местного самоуправления, бизнес-сообщество, ученые и население не участвуют, а по сути дела отстранены от этой очень актуальной деятельности. Между тем совместные консолидированные разработки, обсуждение и реализация стратегии региона могут превратиться в эффективный процесс многократного повышения качества жизнедеятельности регионального сообщества, а также коренного улучшения функционирования различных ветвей государственной власти. Для обеспечения высокого качества стратегических документов необходимо разработать общедоступную методологическую базу по всему кругу проблем и задач, относящихся к региональному уровню, которая должна служить эффективным пособием по практическому стратегированию. Как известно, применяемые сейчас способы, методы и приемы стратегического управления заимствованы у бизнес-структур и адаптированы к задачам региональных и муниципальных властей, разумеется, с учетом содержания и особенности этой деятельности. В формирующихся условиях национального развития выстраивание политики и стратегии в региональном аспекте по аналогии с бизнесом не приведет к созданию реальной картины происходящего и достижению желаемого будущего.

В данное время на более высоком качественном уровне проявляется потребность в региональных стратегиях как квинтэссенции социальной и экономической политики. Различные попытки стратегического планирования в регионах в предшествующие годы, оказавшиеся неэффективными с точки зрения конечных результатов, привели к осознанию, что разработка стратегии не может быть проведена только силами администрации (правительства) региона и узкого круга приближенных к власти специалистов (экспертов).

Сегодня обнаруживают себя как минимум три организационно-управленческие проблемы, которые нужно решить в процессе определения и выбора конкретной стратегии субъекта РФ[1]:

1) создание и укрепление необходимой мотивации у региональных и местных властей к качественному изменению параметров жизнедеятельности сообщества и повышению конкурентоспособности регионального хозяйства;

2) кардинальное расширение сфер партнерских взаимоотношений власти и бизнеса, увели-

чение так называемых переговорных площадок, укрупнение "формата" переговоров и принятия соглашений;

3) значительное повышение качества персонала (руководителей разных уровней и специалистов) региональных администраций.

Все указанные выше проблемы очень тесно взаимоувязаны, и поэтому их нужно решать в комплексе.

В стратегическом планировании можно выделить несколько уровней, на которых формируются стратегии[2]:

- мировой (глобальный);
- государственный (национальный);
- макрорегиональный (федеральный округ);
- региональный (субъект Федерации);
- отдельные категории регионального сообщества;
- муниципальное образование (город, район);
- корпорация, компания, фирма, учреждение;
- отдельный человек.

В данной связи у региональной стратегии имеется следующая явная особенность. Находясь в середине этой "этажерки" стратегирования, региональная власть и региональное сообщество должны учитывать, с одной стороны (сверху), политику стратегии, тенденции, процессы, регулирование и т.д., а с другой (снизу) - интересы, потребности, спрос, замыслы, настроения, планы, действия и т.п. Кроме того, естественно, должны всесторонне учитываться собственный имеющийся потенциал, преимущества и недостатки, плюсы и минусы региона, а также открывающиеся возможности рынка.

Новая региональная политика и стратегии развития регионов уже сегодня получают принципиально иное содержание, "звучание", и в скором времени они не будут направлены на компенсацию тех или иных различно сложившихся территориальных диспропорций и дисбалансов, а должны стать ориентированными, настроенными на прорывные технологии (организационные, социальные, управленческие, политические) и соответствующие действия и мероприятия.

Для обеспечения необходимого роста стратегического развития региона требуется оптимальное сочетание различных направлений организационно-экономической деятельности. В частности, нельзя обойти вниманием следующие направления:

- создание условий для приоритетного роста отраслей так называемой новой экономики (знаний, информатизации, компьютеризации, современных средств связи, высокотехнологичных услуг);
- содействие развитию отраслей и компаний, по которым прогнозируются высокие темпы спроса на их продукцию (товары, работы, услуги);
- создание стимулирующих условий для отдельных отраслей и компаний с наиболее высокой добавленной стоимостью в объеме производства;
- антикризисные мероприятия по депрессивным отраслям, предприятиям и видам деятельности;
- поддержка и более надежное инвестирование отраслей социальной сферы;
- развитие инженерной, дорожной, транспортной, энергетической, научной и рыночной инфраструктуры;
- совершенствование системы государственных и муниципальных закупок;
- продвижение перспективных высокотехнологичных проектов и товаров;
- формирование региональной инновационной системы и активизация инновационных процессов;
- широкое привлечение инвестиций из различных источников;
- масштабная диверсификация видов деятельности, товаров и услуг;
- структурная перестройка региональной экономики в пользу обрабатывающих секторов, высокотехнологичных отраслей и сферы услуг;
- создание кластеров, различных по содержанию деятельности, формам, конфигурации, масштабам;
- комплексное развитие территорий;
- разносторонняя поддержка малого и среднего бизнеса;
- эффективное использование бюджетных средств разных уровней;
- содействие в подготовке высококвалифицированных кадров.

Позиция многих экономистов, разделяемая автором данной статьи, сводится к тому, что при разработке стратегии каких-либо универсальных рецептов быть не может, поскольку каждый регион имеет свою специфику, и поэтому пути, инструменты и конкретные действия должны иметь свои собственные выражения, количественные и качественные значения, интенсивность и, соответственно, результаты. "В программах социаль-

но-экономического развития регионов должен быть введен в качестве обязательного раздел, посвященный оценке уровня и качества пространственного развития данного региона и его положения в пределах федерального округа, страны в целом и для пограничных субъектов Федерации - в мировом макрорегиональном контексте"[3]. Мы вполне разделяем данную точку зрения, поскольку это веяние нынешнего времени, к тому же ориентированное на длительную перспективу.

Важное место в системе стратегического управления регионом должен занимать мониторинг хода реализации стратегии, задачи которого состоят в обеспечении бесперебойного контроля, в оценке процессов и промежуточных результатов, выявлении отклонений и формировании рекомендаций региональным органам управления для своевременного принятия решений по корректировке стратегических действий, направленных на достижение целей в заданных параметрах и масштабах.

На основе уточнения теоретико-методологических основ стратегического управления и изучения практики территориального планирования в современных условиях становится возможным сформулировать ключевые принципы организации стратегического управления на региональном уровне:

1) постоянное совершенствование системы многовариантного территориального планирования с разносторонним учетом специфики региона и изменяющихся внешних условий;

2) системный подход к разработке условий, перспективных направлений развития региона и его отдельных сфер, секторов, отраслей;

3) преобладание креативности в разработке, реализации, корректировке стратегических планов;

4) организационно-структурное отделение функций стратегического управления от функций текущего оперативного управления деятельностью в регионе;

5) систематическая переподготовка персонала, осуществляющего функции стратегического управления, а также высших должностных лиц с учетом требований стратегического мышления и современных тенденций общественного развития;

6) широкое привлечение различных категорий регионального сообщества к разработке, обсуждению, согласованию и реализации стратегических планов;

7) грамотное применение арсенала разнообразных инструментов организационно-экономического механизма управления регионом;

8) осуществление систематического комплексного мониторинга хода реализации стратегии.

Системное использование указанных принципов позволит создать в регионе современное стратегическое управление, способное эффективно решать актуальные задачи социально-экономического развития.

Таким образом, можно заключить, что тщательно обоснованная и с участием регионального сообщества выверенная региональная стратегия развития с зафиксированными в ней жизненно важными целями, приоритетами, задачами, аргументированными направлениями действий и методами их реализации, должными повысить конкурентоспособность региона, неизбежно станет действенным инструментом координации хозяйственной деятельности и повышения качества жизни населения.

---

[1] *Маннапов Р.Г., Ахтариева Л.Г.* Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие. М., 2008. С. 312.

[2] Там же. С. 125.

[3] *Щедровицкий П.Г.* Формула развития : сб. ст. 1987-2005 гг. М., 2005. С. 222.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

ПРЯМЫЕ МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРЯМОЕ УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2010 Н.А. Овчаренко
кандидат экономических наук, доцент
Краснодарский кооперативный институт
© 2010 Р.В. Рыбальченко
Кубанский государственный университет, г. Краснодар
E-mail: kafedra_itemeo@mail.ru

Освещаются проблемы применения прямых методов создания конкурентной среды и его особенности при создании конкурентной среды развития. Рассматривается комплекс прямых методов, характеризуются их цели, задачи и предпосылки применения в промышленности страны.

Ключевые слова: конкурентная среда, прямые методы создания конкурентной среды, оценка эффективности прямых методов создания конкурентной среды.

В соответствии с авторской методологий, методы создания конкурентной среды промышленных предприятий предлагается дифференцировать на прямые (прямое участие государства в уставном капитале промышленных предприятий и в управлении стратегическими промышленными предприятиями; управление отраслевой и корпоративной производственной мощностью промышленных предприятий) и косвенные (порядок доступа иностранных промышленных предприятий на внутренний рынок через создание совместных предприятий; сборочные предприятия; локализация производства комплектующих; создание промышленных кластеров; отраслевой информационный ресурс; отраслевой коммуникационный ресурс).

Рассмотрим прямое участие государства в уставном капитале промышленных предприятий и в управлении стратегическими промышленными предприятиями в качестве метода создания конкурентной среды. В соответствии с федеральным законом “Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений” от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (ст. 1). Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматривают прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета;
- формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального бюджета. Порядок формирования указанного перечня определяется Правительством Российской Федерации;
- размещения средств федерального бюджета для финансирования инвестиционных проектов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на рынке цен-

ных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих бюджетов;

- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- защиты российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов;

- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением;

- выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;

- вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности;

- предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации (гл. 3, ст. 11 Закона)[1].

В промышленности страны доля государственных и муниципальных предприятий гораздо ниже, чем в остальных секторах экономики: в 2009 г. на 100 предприятий в целом по экономике страны приходилось 8,23 государственных и муниципальных предприятия, в то время как по ВЭД "Добыча полезных ископаемых" этот показатель составлял 1,74, по ВЭД "Обрабатывающие производства" - 2,29; и только по ВЭД "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды" данный показатель был существенно выше среднего уровня, составив в 2009 г. 25,77%[2].

Производительность государственных и муниципальных предприятий в промышленности страны в подавляющем числе отраслей промышленного производства в 2008 г. была существенно ниже среднеотраслевого уровня. Лишь по ВЭД "Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования", "Производство транспортных средств и оборудования" и "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды" государственные предприятия опережали среднеотраслевой уровень по производительности, что выражалось в опережении доли объема выпуска продукции над числом предприятий.

Таким образом, с формальной точки зрения, государственные промышленные предприятия не оказывают существенного влияния на деятельность промышленности страны. Однако существующая архитектура российской промышленности препятствует развитию конкуренции. По мнению М. Портера, основная характеристика глобальной экономики состоит в том, что конкурентоспособность теперь определяется квалификацией, знаниями, уровнем развития технологий, а не размерами предприятий. В мировой практике больше не существует самодостаточных экономик, которые полностью обеспечивали бы сами себя, потеряло прежнее значение разграничение фирм на отечественные и зарубежные. Все большее внимание уделяется концепции кластерного развития, когда развивается не отдельное предприятие, а объединение компаний, внутри которого фирмы одновременно конкурируют и сотрудничают друг с другом[3]. В России действует множество вертикально интегрированных компаний. Отмечается и искажение распределения экономической деятельности по регионам страны. Проблема, по словам профессора, состоит также и в сложившемся в российском обществе негативном отношении к рыночной экономике, что вызвано созданием на первом этапе развития рынка мощных бизнес-групп, приобретших со временем значительное экономическое и политическое влияние.

Среди препятствий на пути повышения конкурентоспособности российской экономики М. Портер назвал громоздкую нормативную среду, в которой остается большое число устаревших или же противоречащих друг другу нормативных актов. Причем такая ситуация не способствует деятельности не иностранных, а российских компаний, прежде всего не крупных, а средних и малых. Кроме того, негативное значение имеет и то, что в стране не создана необходимая инфраструктура для развития рыночной экономики, а также предприятиям не хватает квалифицированных кадров. Существующую в России систему налогообложения М. Портер назвал "ужасной, несправедливой, приводящей к ненужным расходам бизнеса". Также развитию предпринимательства мешают коррупция и протекционизм. Наконец, одним из основных препятствий для повышения конкурентоспособности российской экономики профессор считает систему государственного управления, которую, по его мнению, необходимо упростить[4].

В итоге архитектуру российской промышленности в нынешнем ее виде можно охарактеризо-

вать следующим образом. Уже на уровне государственного управления существует деформация конкурентной среды промышленных предприятий, связанная с лоббизмом и асимметричностью управленческой информации. Крупные предприятия - "чемпионы" - давно расширили пределы свой вертикальной интеграции, включив в число основных ресурсов предприятия административный ресурс. Кроме того, имеет место существенное искажение статистической отчетности, связанное с невозможностью при использовании существующих методов статистического наблюдения выделения "теневого" государственного сектора промышленных предприятий, что, на наш взгляд, и должно быть одним из приоритетов организации конкурентной среды в промышленности страны. Пока существующее положение дел не будет преодолено, будет иметь место деформация конкурентных условий ведения бизнеса, выражаемая в асимметричности доступа к основным ресурсам для деятельности предприятия, возможности получения прямой государственной помощи, сознательного ухудшения параметров конкурентной среды для неаффилированных предприятий и т.д., что препятствует организации полноценной конкурентной среды и повышению результативности и эффективности конкурентных процессов в промышленности страны.

Наши выводы частично подтверждаются исследованием McKinsey & Company, проведенным в 2009 г. и посвященным проблеме роста производительности труда в российской экономике. В соответствии с этим исследованием главной причиной сохраняющегося отставания России по уровню производительности от других стран до недавнего времени было отсутствие серьезных стимулов к ее повышению. Инерция последних десяти лет была обусловлена благоприятной рыночной конъюнктурой и недостаточной интенсивностью конкуренции в основных отраслях, из-за чего вопросы повышения эффективности бизнеса отошли на второй план. Из-за беспрецедентного роста в последние десять лет многие компании направили свои усилия в первую очередь на расширение бизнеса, а не на повышение его эффективности. Так, с 2000 по 2007 г. российская розничная торговля росла ежегодно почти на 24%, а розничный банковский бизнес еще быстрее - ежегодный рост доходов с поправкой на риск составлял 60%. Это делало расширение бизнеса вопросом номер один на повестке дня руководителей всех уровней[5]. Кроме того, трудовые ресурсы и другие факторы производства в России были традиционно дешевыми. Только незадолго до кризиса их стоимость стала расти, и некоторые компании начали уделять больше внимания вопросам эффективности.

Неравные условия конкуренции были определены уже в предыдущем исследовании 1999 г. как главное препятствие к повышению уровня производительности. Актуальность этой проблемы сохраняется и сегодня. Недавно российское правительство приняло ряд мер по стимулированию конкуренции. Самый наглядный пример - приватизация генерирующих компаний и либерализация рынка электроэнергии. Однако по сей день во многих отраслях непрозрачное регулирование и избирательное правоприменение создают ситуацию, когда успех конкурентов зависит не столько от эффективности бизнеса, сколько от умения управлять отношениями с чиновниками, способными обеспечить получение необходимых согласований и доступ к бюджетным средствам. Разрастающийся финансовый и экономический кризис приведет к падению доходов, обострению конкуренции и тем самым создаст необходимые стимулы для повышения производительности. Однако в результате кризиса все больше независимых предприятий будет попадать под прямой или косвенный контроль государства, поэтому вопросам обеспечения честной и прозрачной конкуренции следует уделять особенно пристальное внимание[6].

На наш взгляд, гармонизация государственного вмешательства в деятельность промышленных предприятий в качестве метода создания конкурентной среды должна повлечь за собой следующую модернизацию архитектуры индустриального сектора.

Результатом модернизации архитектуры промышленности должна стать полноценная конкурентная среда, предусматривающая равные условия ведения бизнеса для предприятий разных размеров и собственников, в которой устранены множественность центров принятия управленческих решений и создана единая вертикаль управления, на основе которой появляется обоснованная возможность прямого участия государства (в лице Минпромторга и только его) в деятельности промышленных предприятий, которые могут быть дифференцированы на инновационные, традиционные и депрессивные. Критерием диффе-

ренциации может выступать: характер выпускаемой продукции; характер применяемой технологии; уровень затрат на 1 руб. товарной продукции.

Если предприятие относится к разряду инновационных (например, предприятие по выпуску энергосберегающих осветительных приборов), Минпромторг должен обладать соответствующими полномочиями по участию в уставном капитале предприятия, а его представители должны участвовать в управлении предприятием с целью максимального ускорения фазы роста жизненного цикла предприятия, выхода на безубыточность и обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия.

В случае традиционного предприятия необходим прямой запрет на участие представителей государства в управлении (что имеет место сейчас и является причиной лоббирования и асимметричных решений о финансовой помощи промышленным предприятиям) и на прямую финансовую помощь под всевозможными предлогами. Традиционные предприятия могут получить государственную помощь только при разработке и реализации воспроизводственных и инновационных проектов, причем в случае с инновационными проектами действует алгоритм работы Минпромторга с инновационными предприятиями, а в случае с воспроизводственными проектами обеспечивается минимизация срока реализации и окупаемости проекта за счет прямого финансирования, налоговых и внешнеэкономических льгот.

Депрессивные предприятия могут рассчитывать только на принудительную реструктуризацию, а при полном отсутствии перспектив - на приватизацию и переход в частную собственность.

Таким образом, нами предлагается упорядочить формы прямого государственного вмешательства в конкурентную деятельность промышленных предприятий за счет модернизации архитектуры промышленности страны, дифференциации предприятий на инновационные, традиционные и депрессивные и последующего дифференцированного подхода к их деятельности на основе прямого вмешательства государства, обеспечивающего в конечном итоге рост результативности и эффективности деятельности промышленности на основе активизации конкурентного потенциала, обеспечения равных условий ведения бизнеса в конкурентной среде, целесообразного и адресного государственного вмешательства в конкурентные процессы с целью их качественного развития.

---

[1] Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ “Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений”. URL: http://base.garant.ru/12114699/3/#300.

[2] Российский статистический ежегодник, 2009 / Росстат. М., 2010. С. 341-342.

[3] Малый бизнес должен играть важную роль в повышении конкурентоспособности экономики РФ. URL: http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=779987.

[4] Там же.

[5] Исследование McKinsey & Company: главная проблема российской экономики - низкая производительность труда. URL: //http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986.

[6] Там же.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

ПРОБЛЕМА ЭКСПАНСИИ КРАТКОСРОЧНОГО КАПИТАЛА В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ

© 2010 Д.И. Тереладзе
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
E-mail: tdavid@mail.ru

Рассматривается проблема движения спекулятивного капитала в страны с развивающимися рынками. На основе положительного международного опыта предлагаются возможные для апробации на российском финансовом рынке меры недопущения массового притока краткосрочного капитала в посткризисный период.

Ключевые слова: спекулятивный капитал, финансовые кризисы, антикризисное регулирование.

Международные финансовые потоки, направляющиеся из развитых стран на развивающиеся рынки, способствуют усилению интеграционных процессов в мировой экономике, а также ускорению экономического роста большинства стран с развивающимися финансовыми рынками. Однако, наряду с преимуществами, которые страна приобретает в результате экспансии иностранного капитала на ее внутренний финансовый рынок, имеются существенные недостатки, связанные с переизбытком краткосрочного спекулятивного капитала. Последствия чаще всего проявляются в виде ускорения темпов инфляции, повышения реального курса национальной валюты и увеличения дефицита платежного баланса и роста корпоративного внешнего долга.

Краткосрочный капитал представляет с точки зрения финансовой стабильности наибольшую опасность, поскольку первым покидает страну в случае неблагоприятной конъюнктуры, тем самым выступая фактором развертывания финансового кризиса. Указанная гипотеза подтверждается соответствующими статистическими данными. Например, во время азиатского кризиса 1997 г. совокупный чистый отток спекулятивного капитала с рынков этого региона составил 12 млрд. долл., во время мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. достиг уровня 200 млрд. долл.

Как показывает международная практика, не существует единой верной политики в отношении выбора универсальных мер регулирования спекулятивных финансовых потоков на развивающихся рынках. Оптимальная стратегия должна включать в себя целый комплекс мероприятий денежно-кредитной и структурной политики. Однако, несмотря на различные экономические условия в странах с формирующимися рынками, на наш взгляд, денежные власти все же имеют в своем распоряжении некий оптимальный общий набор комбинаций мер денежно-кредитной, валютной и фискальной политики, позволяющий избежать или смягчить возможные отрицательные последствия массовой экспансии иностранного капитала на их внутренние финансовые рынки. В данной статье мы рассмотрим такие меры, а также оценим положительные и отрицательные последствия их возможной апробации на развивающихся рынках.

По нашему мнению, когда приток капитала усиливается, денежные власти в первую очередь могут задействовать в качестве контрмеры политику гибкого номинального обменного курса (так называемая “политика автоматической стабилизации”). Гибкий валютный курс дестимулирует приток спекулятивного капитала из-за наличия неопределенности в курсовой разнице. Однако данный метод имеет свои преимущества и недостатки и не может рассматриваться в качестве универсального механизма, применимого на всех рынках.

Во-первых, риск и неопределенность, связанные с использованием гибких валютных курсов, могут внести нарушения в торговые потоки. Во-вторых, недостаточное развитие финансовой инфраструктуры, в частности рынка деривативов, на развивающихся рынках не позволяет экспортерам и импортерам хеджировать риски изменения валютного курса, оказывая депрессивное воздействие на внутреннюю экономику. Кроме того, значительные колебания курсов вначале стимулируют, а затем оказывают негативное воздействие на ключевые для развивающихся стран отрасли-экспортеры[1].

Однако, несмотря на наличие существенных негативных последствий, мы полагаем, что та-

кой метод может быть апробирован в странах, рынки которых не ориентированы на экспорт либо имеют высоко диверсифицированную структуру экспорта продукции. Например, в период активной фазы мирового финансового кризиса в 2008-2009 гг. среди стран Центральной и Восточной Европы наименее пострадали от массового оттока капитала именно страны, проводящие политику более гибкого валютного курса. Такие страны, как Чехия и Польша, перешедшие в докризисный период к свободному курсообразованию и режиму таргетирования инфляции, испытали меньший приток капитала. Наличие гибкого валютного курса ограничивало темпы роста кредитования в иностранной валюте (например, по состоянию на предкризисный 2007 г. в Польше около 34% кредитов выдавалось в иностранной валюте, тогда как в Эстонии, где курс национальной валюты был жестко привязан к евро, данный показатель превышал уровень 80% от общего объема кредитов)[2].

По нашему мнению, страны-экспортеры с развивающимися рынками в качестве оптимальной политики повышения гибкости валютного курса с целью дестимулирования притока спекулятивного капитала и предотвращения возможных атак на валютный курс могут использовать так называемый промежуточный режим двойного таргетирования инфляции и валютного курса, где номинальному курсу национальной валюты придается меньший вес (как правило, не более 0,5) по сравнению с установленным целевым нормативом инфляции.

Следует отметить, что данный режим может быть рекомендован для практической апробации в России. Без значительных системных изменений в структуре отечественной экономики (ликвидация экспортно-сырьевой направленности экономики) маловероятно, что Банк России в длительном периоде сможет реализовать на практике полнофункциональную версию режима инфляционного таргетирования, поэтому, на наш взгляд, этот режим можно рассмотреть в качестве промежуточного варианта на период окончания модернизации финансовой системы и завершения экономических реформ. При реализации режима двойного таргетирования инфляции и обменного курса рубля Банк России может устанавливать достаточно широкие возможные границы колебания уровня инфляции и активно действовать на рынке валюты для коррекции процентных ставок на межбанковском рынке.

Вместе с тем, при реализации режима гибкого валютного курса денежным властям необходимо учитывать, что данная мера является необходимой, но не достаточной для нивелирования негативных эффектов. В условиях полной открытости рынка для иностранных инвестиций, а также значительной доли иностранного капитала в банковской системе имеется риск накопления значительного долга, преимущественно краткосрочного характера, филиалами иностранных банковских холдингов. Например, в 2008-2009 гг., во время активной фазы кризиса, банковская система Южной Кореи оказалась единственной среди стран Юго-Восточной Азии уязвимой к оттоку капитала и закрытию доступа к рынку международного капитала. Данное обстоятельство было связано со значительной долей краткосрочных обязательств на балансах кредитных организаций - филиалов иностранных банков (перед кризисом 2008 г. она достигала 85%).

Поэтому при полной либерализации финансового рынка и банковской системы как его институциональной составляющей денежным властям наряду с использованием политики более гибкого валютного курса необходимо задействовать денежно-кредитные и фискальные механизмы регулирования притока краткосрочного капитала.

При плавающем валютном курсе, к примеру, когда курс колеблется в границах валютного коридора, монетарные власти могут использовать несколько денежно-кредитных инструментов для ограничения избыточного притока спекулятивного капитала на финансовый рынок, чтобы тем самым нейтрализовать увеличение денежной массы и минимизировать давление на номинальный валютный курс. В экономической литературе к таким мерам ограничительного характера обычно относят: операции центрального банка на открытом рынке, увеличение для коммерческих банков нормативов отчислений в обязательные резервы по обязательствам перед нерезидентами.

Операции на открытом рынке с целью изъятия избыточной ликвидности подразумевают продажу центральным банком высокодоходных активов. Реализация данных мер имеет как положительные, так и отрицательные последствия, поэтому эффективность их применения ограничена.

Положительные стороны заключаются в том, что, во-первых, это позволяет сжать продолжающееся расширение денежной массы, связанное с притоком капитала на рынок, и сохранить на

прежнем уровне норму резервных требований к банкам. Во-вторых, в данном случае не затрагивается банковская система, таким образом, снижаются негативные последствия для банков в случае внезапного оттока финансовых средств.

Однако наряду с существенными преимуществами указанная мера имеет значительные недостатки. Центральный банк, стремясь изъять избыточную денежную массу из обращения путем продажи облигаций, вынужден, с целью повышения их привлекательности, повышать процентные ставки. Опережающий рост процентных ставок может вызвать дополнительный приток капитала в форме портфельных инвестиций в облигации центрального банка. Таким образом, существует определенная граница использования этого механизма, в противном случае последствия повышения процентных ставок могут вызвать противоположный эффект. Кроме того, не будем забывать, что использование данного инструмента не позволяет предотвратить рост краткосрочного внешнего долга корпоративного сектора.

При снижении эффективности использования операций на открытом рынке денежные власти могут задействовать в качестве альтернативной меры механизм регулирования уровня норматива обязательного резервирования. Как известно, уменьшение нормы обязательных резервов ведет к сокращению мультипликативного эффекта и таким образом позволяет нивелировать прирост денежной массы. Этот инструмент, как и операции на открытом рынке, также имеет свои преимущества и недостатки. Главное преимущество заключается в том, что он сокращает возможности банков по кредитованию, тем самым “охлаждая” кредитный сектор финансового рынка страны. Однако резервирование имеет и свои негативные стороны, и его использование также имеет свои границы. Прежде всего, это инструмент административного характера. Увеличение резервных требований служит своего рода налогом на банковскую систему и может вызвать массовый отток денежных средств из кредитно-финансовых институтов. Также, в ответ на повышающиеся нормы обязательных резервов, банки могут увеличить стоимость кредита, подняв процентные ставки, что в свою очередь будет повышать заинтересованность корпоративного сектора в иностранных заимствованиях. Поэтому применение данной меры необходимо осуществлять в комплексе с мерами по регулированию задолженности корпораций.

Использование нормативов обязательных резервов как инструмента регулирования притока капитала получило широкое распространение в последнее время в странах с развивающимися финансовыми рынками. Например, в 2000-х гг. они были применены в Хорватии, Украине и Румынии. Позитивные примеры их использования продемонстрировали Коста-Рика, Малайзия, Шри-Ланка, Хорватия в 2006-2008 гг., Румыния в 2007-2009 гг.

В Румынии накануне мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. (с марта 2006 г. по настоящее время) норма обязательного резервирования по обязательствам в иностранной валюте на срок продолжительностью менее 2 лет составляет 40%, в местной валюте - 18% от общего объема. В Сербии по обязательствам в динарах установлен коэффициент в размере 10% (5% по депозитам на срок свыше одного месяца), тогда как по обязательствам в иностранной валюте - 45%[3]. Эти страны вследствие использования дифференцированного подхода по нормативам обязательного резервирования испытали меньший приток иностранного капитала в предкризисные периоды. Как результат - менее негативные последствия в период мирового финансового кризиса, чем в Венгрии, где по обязательствам в иностранной и местной валюте применялся одинаковый коэффициент.

Снижение избыточного притока спекулятивного капитала и его давления на валютный курс также можно обеспечить с помощью либерализации вывоза капитала. Как правило, введение данной меры воспринимается инвесторами как признак общего улучшения состояния экономики и усиления контроля государства за процессами, происходящими в стране. Либерализация экспорта капитала рассматривается как составной элемент структурной политики, носящей в большей степени стратегический характер. Вместе с тем, необходимо отметить, что использование данной меры не всегда является гарантией успеха, поскольку либерализация оттока капитала может быть интерпретирована инвесторами как признак новой экономической политики и привести к увеличению притока краткосрочного капитала. Поэтому при наличии значительного дифференциала между уровнем внутренних и внешних процентных ставок положительный эффект от либерализации движения капитала может быть ограничен.

Если приток спекулятивного капитала продолжает нарастать и вышеописанных мер оказывается недостаточно, то в качестве крайней меры нивелирования негативных эффектов, связанных с избыточным притоком капитала, может также выступать внедрение денежными властями мер валютного контроля (валютных ограничений) на приток краткосрочного спекулятивного капитала. В качестве основного инструмента валютного регулирования притока краткосрочного спекулятивного капитала может использоваться введение специализированных беспроцентных резервных требований на краткосрочные финансовые потоки.

Беспроцентные резервные требования - это инструмент, основанный на косвенном обложении притока краткосрочного капитала. Суть данного требования состоит в обязанности заемщика "заморозить" на некоторое время на определенном счете в центральном банке страны часть привлекаемых им средств в иностранной валюте. Норматив отчислений дифференцируется в зависимости от срока займа - он тем выше, чем короче заем. Полагаем, что это наилучший механизм ограничения притока краткосрочного капитала, поскольку он не затрагивает долгосрочные инвестиции.

Данный метод был успешно апробирован в Чили в 1992-1998 гг., в Таиланде в 2006-2008 гг., в Колумбии в 1993-1999 гг. и 2007-2008 гг. Так, в результате дифференциации требований по сроку заимствования в Чили удалось добиться положительного эффекта, увеличив долю долгосрочных займов в общей структуре международных финансовых потоков с 34 до 53%.

В Колумбии политика беспроцентных резервных требований также имела успех. Несмотря на введение определенных требований к созданию депозитов, приток частного капитала оставался высоким, увеличившись с 5 до 8,4% ВВП в 1996 г. Объемы иностранных заимствований оставались стабильными, составляя в среднем в 1993-1996 гг. 3,2% от ВВП против 1% от ВВП в 1992 г. Однако временная структура частного внешнего долга изменилась: доля средней и долгосрочной задолженности в сумме долга увеличилась с 40% в 1993 г. до 70% в 1996 г.[4]

Эффективность использования механизма дифференцируемых резервных требований также была доказана и в период мирового финансового кризиса. В 2007-2008 гг. колумбийские денежные власти в ответ на увеличение притока спекулятивного капитала и усиление инфляционных ожиданий вновь вернулись к практике использования беспроцентного резервирования средств. Результаты использования рыночно ориентированного контроля в Колумбии оказались успешными. При применении механизма беспроцентного резервирования изменилась структура входящих финансовых потоков в пользу долгосрочных прямых инвестиций, а также сократились краткосрочные заимствования. Так, если до введения данной меры общий объем иностранных портфельных инвестиций составлял 31,1 млрд. долл., то после этот показатель находился на уровне 9,9 млрд. долл. В то же время произошло значительное увеличение долгосрочных прямых инвестиций - на 42,2 млрд. долл.[5]

Применение контроля за притоком капитала сыграло положительную роль в преодолении колумбийским фондовым рынком последствий мирового финансового кризиса в 2008-2009 гг. Как показали результаты эконометрических исследований с использованием коэффициентного метода, благодаря мерам по контролю за притоком спекулятивного капитала удалось предотвратить "перегрев" фондового рынка страны и образование на нем фондового пузыря[6].

Таким образом, на наш взгляд, механизм беспроцентных резервных требований является наилучшим решением возможных проблем, связанных с экспансией спекулятивного краткосрочного капитала. Однако при его применении необходимо учитывать и возможные негативные эффекты. Прежде всего, данный метод оказывает негативное влияние на конвертируемость национальной валюты страны - реципиента капитала, поэтому мы считаем целесообразным апробировать его только в странах, где использование валютных ограничений притока капитала является частью экономической политики. В странах, провозгласивших курс на полную либерализацию финансового рынка и, как следствие, свободное движение капитала, применение данной меры не является целесообразным шагом со стороны денежных властей.

Помимо введения требований на резервирование краткосрочного капитала, денежные власти могут использовать количественные ограничения (целью которых является введение прямых количественных ограничений на приток спекулятивных финансовых средств), а также меры фискального характера, к которым в экономической литературе относят методы прямого и косвенного налогообложения. Количественные ограничения мобильности движения капитала были в основном широко распространены на развивающих-

ся рынках до 90-х гг. прошлого века и заключались в введении административных мер по противодействию оттока капитала с финансовых рынков, для реализации которых был необходим мощный бюрократический аппарат, порождавший проблему коррупции, и сводящий, как правило, на нет весь положительный эффект.

Как показывает существующая международная практика, применение количественных мер неизбежно сопровождается остановкой притока прямых инвестиций и, соответственно, экономического подъема, поэтому, по мнению большинства экономистов, признается неэффективным. Кроме того, использование количественного запрета может сильно ухудшить инвестиционный климат на внутреннем финансовом рынке страны.

Косвенное регулирование потоков капитала на финансовых рынках включало в себя рыночные механизмы государственного вмешательства, преимущественно налоговые, ярким примером которых может послужить проводимое в некоторых странах с развивающимися рынками прямое налогообложение валютообменных операций, а также краткосрочных кредитных транзакций с банками-нерезидентами. Данные меры используются в настоящее время в Бразилии. Они широко известны в экономической науке как "налог Тобина".

В 1973 г. известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Джеймс Тобин предложил облагать специальным налогом все краткосрочные транзакции, оставляя нетронутыми долгосрочные. Цели данного налога - предотвращение крупных спекуляций на финансовом рынке, спекулятивных атак на валютный курс и проведение независимой денежно-кредитной политики. Однако введение "налога Тобина" может иметь и негативные последствия, в частности, к ним мы относим снижение ликвидности внутреннего финансового рынка, повышение его волатильности.

При практическом применении фискальных мер дестимулирования притока краткосрочного спекулятивного капитала необходимо иметь в виду, что эффективность косвенного налогообложения как механизма регулирования финансовых потоков зависит от силы эффекта замещения долгосрочных инвестиций краткосрочными. Как показали эмпирические исследования, проведенные в 1997 г., эластичность инвестиций по срокам является относительно низкой, следовательно, с целью достижения желаемого эффекта необходимо использовать более высокую ставку налога. Данное предположение подтверждается существующей практикой. Например, в Бразилии в октябре 2009 г. денежные власти с целью понизить спекулятивное давление на валютный курс ввели 2%-ный налог на любые финансовые транзакции, осуществляемые нерезидентами, однако ставка в 2% была недостаточной, чтобы оказать значительное влияние на финансовый рынок[7].

Не все вышеперечисленные инструменты применимы для апробации на российском финансовом рынке. По нашему мнению, для России, как страны со свободным движением капитала, наиболее эффективным может быть использование механизма дифференцирования требований по обязательному резервированию по категориям "резидент/нерезидент". Причем для краткосрочных займов до одного года должны быть установлены повышенные резервные требования. В качестве крайней меры ограничения притока спекулятивного капитала в небанковский сектор мы предлагаем рассмотреть возможность использования специального регрессивного налога на избыточные внешние заимствования компаний нефинансового сектора. Ставка налога должна зависеть от срока внешнего долга. Например, 15% по обязательствам менее одного года. На наш взгляд, данные меры окажут минимальное влияние на конвертируемость.

В странах, где использование валютных ограничений на движение международных капитала является частью комплекса мер денежно-кредитного регулирования, в качестве основной меры в ответ на усилившийся приток спекулятивного капитала можно применить механизм беспроцентных резервных требований.

---

[1] *Calvo S., Reinhart C.* Capital Flows to Latin America: Is there Evidence of Contagion Effects? // Private Capital Flows to Emerging Markets / ed. by M. Golstein. Washington, 2009.

[2] *Левкович А.* Валютный курс в системе внутреннего и внешнего экономического равновесия // Банкаускі веснік. 2009. Май. С. 50-52.

[3] Capital inflows: The role of Control. International Monetary Fund, 2010. P. 14-18.

[4] Там же.

[5] *Coelho B., Gallagher K.P.* Capital Controls and 21st Century Financial Crises: Evidence from Colombia and Thailand // PERI. Working Paper. 2010. Jan. № 213. P. 21-25.

[6] Там же.

[7] Capital Flows to Emerging Market Economies // Insitut of International Finance, IIF Research Note. 2010. Jan. P. 23-32.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

НЕОДНОРОДНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РФ КАК ФАКТОР ОТЛИЧИЙ В ВОСПРИИМЧИВОСТИ РЕГИОНОВ К СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ЦЕНТРА

© 2010 И.В. Данилова
доктор экономических наук, профессор
© 2010 А.В. Резепин
Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск
E-mail: alex_frey@mail.ru

Статья посвящена исследованию региональных факторов, влияющих на результаты стабилизационной политики России в части управления ценовым фоном создания ВВП.

Ключевые слова: стабилизационная политика, ценовая стабильность, экономика субъектов РФ, управление инфляцией.

Стабилизационная политика государства, направленная на достижение устойчивого экономического роста, полной занятости и выхода на неинфляционную траекторию развития, является необходимым условием реализации политики модернизации экономики России. В то же время высокая ресурсная, производственная, инфраструктурная асимметрия экономического пространства РФ создает серьезные ограничения, в связи с тем что результаты стабилизации в немалой степени зависят от реакции и "работоспособности" региональных экономических каналов, обеспечивающих преобразование решений центрального правительства в реальное изменение хозяйственной ситуации в субъектах РФ. Особый интерес представляет проблема управления ценовой стабильностью, как определяющего условия любых преобразований в реальном секторе национальной экономики.

Анализ уровня и динамики ценовых процессов в региональном разрезе подтверждает высокую территориальную дифференциацию индекса потребительских цен. При средних значениях в 2008 г. - 13,3% в 7 регионах потребительские цены увеличились менее чем на 12% (Чукотский АО - 9,9%, Тюменская область - 11,3%, Саратовская область - 11,7%), а в 9 субъектах РФ инфляция превысила 16% (Чеченская Республика - 20,5%, Магаданская область - 19,3%, Курская область - 17,5%)[1]. При этом различия в уровне цен свойственны субъектам РФ, имеющим близкие условия социально-экономического развития. Это, по мнению авторов, определяет необходимость детализации параметров, индуцирующих ценовую нестабильность в регионах, и, соответственно, требует разработки методических подходов, позволяющих идентифицировать и систематизировать ценовые условия их развития.

Актуальной представляется классификация субъектов РФ по критерию "восприимчивости" к мерам, принимаемым Центральным банком при реализации режима инфляционного таргетирования. Базовыми признаками разграничения регионов в таком контексте являются процессы, определяющие трансмиссию решений ценового регулятора в изменения параметров денежного и реального секторов региональной экономики и влияющие на восприимчивость территориальных ареалов к стабилизационной политике Центра. К таким признакам относятся:

1) степень управляемости регионального ценового фона, обусловленная действием специфических факторов, индуцирующих инфляцию (процесс "неуправляемый", если наблюдается преимущественное влияние региональных издержек и стоимости импорта; процесс "управляемый" - в случае воздействия монетарных факторов, в том числе инфляционных ожиданий субъектов региона);

2) способность банковского сектора региона быть проводником решений Центра по передаче целевого импульса (обусловленного применением соответствующих денежно-кредитных инструментов) в территориальные экономические подсистемы;

3) эластичность реакции реального сектора (населения и бизнеса), формирующего региональный спрос и предложение ВРП и, как следствие, общий ценовый фон в регионе.

Проведение группировки по вышеназванным направлениям реализовано с помощью трех блоков показателей; в рамках каждого блока проведен кластерный анализ субъектов РФ и, как итог, рассчитан "сводный коэффициент восприимчивости" к политике ценовой стабилизации, который позволил структурировать экономическое пространство России на четыре зоны: высокой, средней, низкой восприимчивости и инертную зону. Ключевые элементы многомерной классификации представлены на рисунке.

По первому блоку, связанному с анализом управляемости региональных инфляционных процессов, выделены показатели, позволяющие оценить влияние "неуправляемых" факторов регионального ценового фона (нейтральных к воздействию инструментов ценового регулятора): 1) доля расходов на импорт в объеме потребительских расходов населения региона; 2) индекс цен производителей в строительстве; 3) индекс тарифов на грузовые перевозки; 4) коэффициент стоимости жилищно-коммунальных услуг. По результатам кластерного анализа показателей этого блока, проведенного с помощью программного пакета SPSS, выделены 4 кластера (группа А). Ранжирование кластеров определялось исходя из предположения, что высокие значения параметров сравнения указывают на низкий потенциал управляемости региональной ценовой средой (доминирование импортируемой инфляции и инфляции издержек). В результате субъектам РФ с наибольшей относительной управляемостью присвоен рейтинг 1А (31 субъект РФ, в том числе Самарская и Тверская области), регионам с управляемостью выше среднего - 2А (17 субъектов РФ, в том числе Республика Татарстан и

Рис. **Направления классификации и технология формирования сводного коэффициента восприимчивости регионов**

Челябинская область), для регионов кластера 3А (12 субъектов РФ, в том числе г. Москва, г. Санкт-Петербург и Сахалинская область) характерна высокая доля расходов на импорт, что говорит о риске низкой потенциальной управляемости ценового фона со стороны Центра, регионы с неуправляемой инфляцией - 4А (20 субъектов РФ, в том числе Свердловская и Курганская область). Средние значения и рэнкинги по первому блоку приведены в табл. 1.

По второму блоку, связанному с оценкой чувствительности региональной банковской системы на решения ценового регулятора, кластеризация субъектов РФ проводилась по показателям, отражающим зависимость ресурсов региональных банковских систем от внешних источников, соответственно, от активности Центра. Параметрами сравнения выступали: 1) число региональных кредитных организаций, заключивших генеральные кредитные договоры с ЦБ РФ; 2) доля таких организаций в общей численности банков; 3) доля кредитов, полученных от других банков в пассивах кредитных организаций, зарегистрированных в регионе. Принята следующая интерпретация параметров сравнения: высокие значения указывают на зависимость региональной банковской системы от внешних ресурсов (изменения в направленности действий ценового регулятора вызовут изменения региональных условий кредитования, что, в свою очередь, позитивно характеризует восприимчивость регионов). Кластерный анализ выявил 5 типов регионов (группа В). Высокой чувствительностью банковского сектора характеризуются регионы 1В (25 субъектов РФ, в том числе г. Москва, Свердловская и Челябинская области), выше среднего - 2В (20 субъектов РФ, в том числе Новосибирская и Тюменская области), средняя - 3В (10 субъектов РФ, в том числе г. Санкт-Петербург и Ростовская область), ниже среднего - 4В (17 субъектов РФ, в том числе Московская и Ленинградская область), низкая - 5В (8 субъектов РФ, в том числе Республика Ингушетия и Архангельская область). Средние значения и рэнкинги по второму блоку приведены в табл. 2.

Таблица 1. **Средние значения показателей для кластеров группы А**

Кластер	Число субъектов РФ	Доля расходов на импорт в объеме потребительских расходов населения региона, %		Индекс цен производителей в строительстве		Индекс тарифов на грузовые перевозки		Коэффициент стоимости жилищно-коммунальных услуг	
		Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг
1А	31	4,71	1	110,08	1	106,23	1	1,87	4
2А	17	6,74	2	112,58	2	125,26	4	0,96	1
3А	12	26,52	4	117,15	3	110,17	2	1,14	2
4А	20	9,90	3	120,99	4	110,37	3	1,18	3
РФ	80	9,71	-	114,68	-	111,90	-	1,00	-

Источник. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Таблица 2. **Средние значения показателей для кластеров группы В**

Кластер	Число субъектов РФ	Число региональных кредитных организаций, заключивших генеральные кредитные договоры с ЦБ РФ (на 1 млн. жителей)		Доля кредитных организаций, заключивших генеральные кредитные договоры с ЦБ РФ в общей численности кредитных организаций региона, %		Доля кредитов, полученных от других банков в пассивах кредитных организаций, зарегистрированных в регионе, %	
		Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг
1В	25	5,46	1	93,05	1	4,10	2
2В	20	4,43	2	71,91	2	1,28	3
3В	10	2,18	3	48,00	4	5,91	1
4В	17	1,57	4	55,24	3	0,30	5
5В	8	0,05	5	0,39	5	0,56	4
РФ	80	4,51	-	61,73	-	2,45	-

Источник: Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: www.cbr.ru.

В рамках третьего направления классификации регионов использованы показатели, характеризующие реакцию спроса со стороны населения и фирм региона на изменение кредитной активности банков субъекта РФ (адаптация реального сектора к применению инструментов экономической политики). К таким показателям отнесены: 1) эластичность потребительских расходов по объему кредитования; 2) доля потребительских кредитов в расходах домохозяйств; 3) доля банковских кредитов в инвестициях. Разграничение на кластеры проводилось исходя из предположения, что, чем выше значение параметров сравнения, выше восприимчивость регионального спроса к мерам по управлению ценовым фоном, тем ближе фактические параметры к целевым. Кластер 1С (10 субъектов РФ, в том числе Республика Татарстан и Свердловская область) включает субъекты РФ, в которых фирмы активно используют заемные ресурсы, что определяет эластичность реакции совокупного спроса и предложения на изменение активности банковской системы. Субъекты РФ, входящие в кластер 2С (20 субъектов РФ, в том числе Новосибирская и Челябинская области), характеризуются, в первую очередь, эластичностью реакции населения на изменения условий кредитования. Кластер 3С (24 субъектов РФ, в том числе Курганская и Ульяновская области) определяется средними значениями параметров сравнения. Кластер 4С (26 субъектов РФ, в том числе Республика Башкортостан, г. Москва, г. Санкт-Петербург) характеризуется слабой реакцией населения на изменение условий привлечения заемных ресурсов, что, вероятно, указывает на наличие иных источников ресурсов либо о большом объеме накопленных обязательств населения перед банками. Средние значения и рэнкинги по третьему блоку приведены в табл. 3.

Итоговая оценка экономического пространства представлена сводным коэффициентом восприимчивости субъектов РФ (табл. 4), который рассчитан как сумма баллов, полученных регионом исходя из его принадлежности к кластерам соответствующего типа (А, В, С) и уровня (1-4 или 1-5).

Сводный коэффициент восприимчивости экономики субъекта РФ может принимать значение в диапазоне от 0 до 10, что указывает на потенциальную восприимчивость субъекта РФ к ме-

Таблица 3. **Средние значения показателей для кластеров группы С**

Кластер	Число субъектов РФ	Эластичность потребительских расходов населения по объему потребительских кредитов в регионе		Доля потребительских кредитов в расходах населения региона, %		Доля банковских кредитов в инвестициях фирм региона в основной капитал, %	
		Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг	Значение	Рэнкинг
1С	10	1,037	1	13,12	2	26,25	1
2С	20	0,956	2	17,37	1	7,35	3
3С	24	0,654	3	12,98	3	6,87	4
4С	26	0,314	4	8,36	4	9,11	2
РФ	80	0,632	-	12,54	-	10,17	-

Источник. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Таблица 4. **Методика расчета сводного коэффициента восприимчивости**

Блок I. Управляемость регионального инфляционного процесса		Блок II. Зависимость региональной банковской системы от внешних ресурсов		Блок III. Эластичность поведенческих реакций населения и фирм региона на изменение банковской активности	
Кластер	Балл	Кластер	Балл	Кластер	Балл
1А	3	1В	4	1С	3
2А	2	2В	3	2С	2
3А	1	3В	2	3С	1
4А	0	4В	1	4С	0
-	-	5В	0	-	-

Таблица 5. **Классификация субъектов РФ по критерию восприимчивости к мерам по управлению инфляцией**

Степень восприимчивости	Сводный коэффициент восприимчивости	Субъекты Российской Федерации
Высокая восприимчивость (10 субъектов РФ)	10	-
	9	Алтайский край, Иркутская обл.
	8	Респ. Коми, Респ. Татарстан, Респ. Хакасия, Липецкая обл., Нижегородская обл., Самарская обл., Саратовская обл., Челябинская обл.
Средняя восприимчивость (30 субъектов РФ)	7	Респ. Адыгея, Респ. Алтай, Респ. Карелия, Респ. Мордовия, Респ. Саха (Якутия), Респ. Тыва, Удмуртская Респ., Вологодская обл., Калужская обл., Кировская обл., Костромская обл., Магаданская обл., Новосибирская обл., Рязанская обл., Свердловская обл., Смоленская обл., Тамбовская обл., Тюменская обл.
	6	Кабардино-Балкарская Респ., Карачаево-Черкесская Респ., Респ. Башкортостан, Респ. Бурятия, Респ. Марий Эл, Чувашская Респ., Красноярский край, Пермский край, Амурская обл., Волгоградская обл., Орловская обл., Тульская обл.
Низкая восприимчивость (27 субъектов РФ)	5	Респ. Северная Осетия-Алания, Забайкальский край, Краснодарский край, Ставропольский край, Белгородская обл., Ивановская обл., Кемеровская обл., Курская обл., Новгородская обл., Омская обл., Ульяновская обл., г. Москва
	4	Респ. Калмыкия, Камчатский край, Приморский край, Архангельская обл., Владимирская обл., Калининградская обл., Курганская обл., Оренбургская обл., Пензенская обл., Ростовская обл., Сахалинская обл., Тверская обл., Ярославская обл., г. Санкт-Петербург, Еврейская АО
Инертная зона (13 субъектов РФ)	3	Чеченская Респ., Хабаровский край, Астраханская обл., Московская обл., Мурманская обл., Томская обл., Чукотский АО
	2	Респ. Ингушетия, Брянская обл., Ленинградская обл., Псковская обл.
	1	Воронежская обл.
	0	Респ. Дагестан

рам федерального центра по управлению инфляцией. Результаты расчета коэффициента по субъектам РФ и распределение регионов по территориальным зонам (с высокой, средней, низкой восприимчивостью и инертную зону) представлено в табл. 5.

Субъекты РФ с высокой восприимчивостью (коэффициент 8-10) имеют одновременно управляемый ценовой фон и эластичную реакцию как региональной банковской системы, так и реального сектора на меры в рамках официального курса. В такой ситуации региональные организационно-экономические условия не создают “барьеров”, а национальная политика в зоне локализации субъектов РФ этой группы характеризуется пространственной эффективностью.

У регионов со средней восприимчивостью (коэффициент 6-7) механизм реализации ценовой стабильности имеет “узкие” места, препятствующие достижению реально значимых результатов. Ограничения реализуемого курса могут быть связаны с любым из трех признаков восприимчивости. В Свердловской области таким барьером является высокая зависимость региона от импортной продукции, а в Якутии эффективность политики ценовой стабилизации ограничена консерватизмом населения по вопросам потребительского кредитования и приоритетным финансированием инвестиционных проектов преимущественно за счет собственных ресурсов фирм.

Регионы с низкой восприимчивостью (коэффициент 4-5) имеют “барьеры” сразу по несколь-

Таблица 6. **Средние значения инфляции по группам регионов**

Группа регионов по степени восприимчивости	Число субъектов РФ	Среднее значение темпа прироста потребительских цен, %	
		2006 г.	2008 г.
Высокая восприимчивость	10	8,97	14,08
Средняя восприимчивость	30	8,85	14,21
Низкая восприимчивость	27	9,39	13,65
Инертная зона	13	9,43	14,31
Российская Федерация	80	9,00	13,28

ким направлениям. Например, Москва характеризуется низкой управляемостью ценового фона в связи с опережающим ростом цен производителей и высокой зависимостью от импорта, доходы населения и фирм позволяют при потребительских и инвестиционных расходах в меньшей мере использовать заемные средства. Такие регионы не резонансны к управляющему воздействию ценовой стабильностью.

В инертной зоне (инертность понимается как невосприимчивость к внешним воздействиям; коэффициент 0-3) находятся субъекты РФ, характеризующиеся высокой концентрацией банковской системы, дисбалансом между реальным и финансовым секторами экономики, консервативной культурой потребления. Попадание Московской и Ленинградской областей в данную зону объясняется исторически сложившейся неоптимальной системой административно-территориального деления России, что проявляется в концентрации кредитных ресурсов и инфраструктуры в городах федерального значения. Дагестан и Чеченская Республика относятся к данной зоне в силу крайне низкого уровня социально-экономического развития.

Прикладное значение предложенной классификации состоит в возможности идентификации факторов, объективно ограничивающих восприимчивость регионов к мерам ценового регулятора, а также прогнозирование реакции регионов на макроэкономические процессы. Это, отчасти, подтверждается оценкой средних значений индекса потребительских цен (табл. 6) по пространственным зонам в эволюционном контексте: в период проведения жесткой антиинфляционной политики (2006 г.) субъекты РФ с высокой и средней восприимчивостью характеризуются более низкими значениями индексов потребительских цен, а субъекты с низкой восприимчивостью и инерционные регионы - более высокими индексами. В период нарастания кризисных явлений (2008 г.) наблюдается обратная ситуация: субъекты РФ с высокой и средней восприимчивостью показывают более сильную реакцию по сравнению с невосприимчивыми регионами, а инертная зона, как и в период сдерживания инфляции, характеризуется максимальными значениями потребительских цен.

Таким образом, классификация регионов в соответствии с их восприимчивостью к политике инфляционного таргетирования позволяет сделать вывод о существовании зон как потенциальной результативности, так и потенциальной нерезультативности рассматриваемой политики и, следовательно, разработать управленческие решения в отношении сходных по социально-экономическим параметрам субъектов РФ. По мнению авторов, первоочередное значение для достижения ценовой стабильности в РФ имеет оптимизация экономической политики в отношении регионов с высокой и средней чувствительностью к мерам по ценовой стабилизации, способных выступить индукторами качественных преобразований на уровне национальной экономики в целом.

[1] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/ipc_data.htm.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В КОМПЕТЕНЦИИ ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МВД РОССИИ

© 2010 А.Н. Литвиненко
доктор экономических наук, профессор
© 2010 И.А. Громов
Санкт-Петербургский университет МВД России
E-mail: lanfk@Rambler.ru

Рассмотрены основные элементы системы экономической безопасности государства в контексте деятельности Департамента экономической безопасности МВД России. Дано определение, представлены основные угрозы, силы и средства, а также приоритетные направления обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, Департамент экономической безопасности МВД России, система экономической безопасности государства.

В Государственной стратегии экономической безопасности указано, что “без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутригосударственном, так и в международном плане”[1]. Таким образом, уместно и справедливо отметить, что без обеспечения экономической безопасности нельзя говорить о безопасности национальной.

Экономическая безопасность как явление объективной действительности не может возникнуть и существовать само по себе, оно является результатом согласованной деятельности различных субъектов. В данной связи речь должна идти об экономической безопасности в сферах деятельности конкретных субъектов системы обеспечения экономической безопасности. Так, система обеспечения экономической безопасности не станет действенным инструментом государственной политики, если не будут конкретизированы предмет, объект, цель, задачи и методы обеспечения экономической безопасности конкретных субъектов (Минфин РФ, ФСБ РФ, МВД РФ и т.п.), а также в конкретных сферах и отраслях экономики (в отраслях материального производства, в финансовой сфере и т.п.).

Рассмотрим и конкретизируем понятие и содержание экономической безопасности страны в контексте деятельности Департамента экономической безопасности МВД России (далее - ДЭБ МВД России).

Особая актуальность исследования экономической безопасности государства в сфере деятельности ДЭБ МВД России обусловлена:

- во-первых, отсутствием теоретических обоснований данной категории;

- во-вторых, необходимостью исследования управленческих аспектов деятельности ДЭБ МВД России. Отметим, что данное структурное подразделение МВД России было создано, прежде всего, для реализации управленческих функций планирования, координации и контроля деятельности подразделений по борьбе с экономическими и налоговыми правонарушениями, однако в настоящее время ДЭБ МВД России все чаще позиционируется как самостоятельное оперативное подразделение по борьбе с наиболее сложными, опасными, “резонансными” преступлениями в сфере экономики. Функции управления ДЭБ МВД России отошли на второй план, что не оправдывает себя и приводит к недостаточной эффективности всей системы подразделений по борьбе с экономическими и налоговыми правонарушениями;

- в-третьих, противоречием между фактическим значением органов внутренних дел в системе обеспечения экономической безопасности, их роли в реализации экономической функции государства и традиционным восприятием их как органов по борьбе с преступностью, что снижает значимость, а следовательно, и ресурсную базу МВД России. Данный факт ведет к утрате возможности участия МВД России в разработке нормативных актов, регламентирующих хозяйственную деятельность и экономические отношения, что, в свою очередь, является предпосылкой к росту правонарушений в сфере экономике.

Под экономической безопасностью государства в контексте деятельности ДЭБ МВД России

будем понимать состояние экономики государства, которое в условиях действующего законодательства качественно характеризуется способностью государства противостоять угрозам в сфере экономики, относящимся к компетенции ДЭБ МВД России, а количественно - соответствием показателей экономической безопасности ее критериям[2].

Объектом экономической безопасности государства в контексте деятельности ДЭБ МВД России является экономическая система государства в целом, отдельных его регионов, а также отраслей и сфер экономики.

Субъектами экономической безопасности государства в контексте деятельности ДЭБ МВД России являются подразделения ДЭБ МВД России, подразделения по борьбе с экономическими и по налоговым преступлениям ГУ МВД России по федеральным округам, органов внутренних дел субъектов Российской Федерации.

Решение проблемы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации достигается путем выявления и прогнозирования угроз, выработки стратегии и определения приоритетных направлений оперативно-служебной деятельности, а также реализации адекватных мер противодействия выявленным и спрогнозированным угрозам.

Угрозами экономической безопасности являются факторы и условия, создающие опасность жизненно важным интересам государства в сфере экономики.

На основе изучения оперативной обстановки, мониторинга показателей экономического развития, анализа и обобщения информации об угрозах экономической безопасности осуществляется ранжирование угроз. Ранжирование ведется по источникам и природе их возникновения, объектам посягательства, времени наступления и вероятности реализации, регионам действия, степени значимости, в том числе величине нанесенного или ожидаемого ущерба. При этом выделяются наиболее важные угрозы, имеющие долговременный характер, определяющие целевую установку по созданию системы обеспечения экономической безопасности и задачи по ее реализации.

Целевая установка в решении проблемы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в пределах компетенции ДЭБ МВД России состоит в создании системы обеспечения экономической безопасности государства, удовлетворяющей определенным требованиям и характеризующейся способностью решения задач по обеспечению экономической безопасности государства, таких как:

- своевременное выявление реальных внешних и внутренних угроз;
- прогнозирование потенциальных угроз, связанных с особенностями функционирования экономики Российской Федерации и ее регионов;
- разработка и реализация адекватных мер противодействия выявленным и спрогнозированным угрозам;
- выработка стратегических решений по совершенствованию организации оперативно-служебной деятельности ДЭБ МВД России, подразделений экономической безопасности и оценка их эффективности;
- разработка в пределах компетенции предложений по совершенствованию мер правового регулирования и оценке эффективности тех из них, которые в установленном порядке реализуются органами государственной власти.

В процессе решения вышеизложенных задач осуществляется их дальнейшая конкретизация на основе использования принципов создания системы мер, т.е. принципов законности, комплексности, непрерывности, плановости, экономической целесообразности, сочетания гласности и конфиденциальности.

В систему обеспечения экономической безопасности государства в пределах компетенции ДЭБ МВД России входят:

- объекты, на которые направлены внешние и внутренние угрозы - экономическая система государства в целом, отдельных его регионов, а также отраслей и сфер экономики;
- субъекты - подразделения ДЭБ МВД России, подразделения по борьбе с экономическими и по налоговым преступлениям ГУ МВД России по федеральным округам, органов внутренних дел субъектов Российской Федерации;
- функции системы обеспечения экономической безопасности, основанные на реализации основных задач;
- способы обеспечения экономической безопасности;
- организационные и практические меры обеспечения экономической безопасности;
- организационная структура управления системой обеспечения безопасности;
- методический инструментарий оценки состояния экономической безопасности;

- задействованные силы и средства (уполномоченные сотрудники подразделений по экономической безопасности ДЭБ МВД России, подразделений по борьбе с экономическими и по налоговым преступлениям ГУ МВД Росси по федеральным округам, органов внутренних дел субъектов Российской Федерации; финансовые, материально-технические, энергетические и иные ресурсы, используемые в решении задач по обеспечению экономической безопасности государства);

- система анализа и оценки оперативно-служебной деятельности ДЭБ МВД России и подразделений по экономической безопасности органов внутренних дел.

Угрозы экономической безопасности государства в контексте деятельности ДЭБ МВД России в наиболее общем виде по степени значимости относятся к одной из трех категорий:

1) выявленные экономические и налоговые преступления, совершенные в крупном и особо крупном размере, связанные с нанесением значительного ущерба экономике государства и имеющие общественный резонанс;

2) выявленные или прогнозируемые новые способы и схемы совершения представляющих наибольшую общественную опасность преступлений и правонарушений, получивших массовое распространение;

3) негативные факты, явления и процессы в экономике страны, представляющие или при определенных условиях могущие представлять угрозу экономической безопасности Российской Федерации.

Экономика Российской Федерации и ее регионов развивается под воздействием представляющих опасность или при определенных условиях могущих представлять опасность для государства реальных и потенциальных угроз, которые по источникам их возникновения подразделяются на внешние и внутренние. Источник возникновения внешних угроз находится, как правило, за пределами Российской Федерации. Внутренние угрозы обусловлены собственно особенностями экономических отношений в России, а также в ее регионах.

Угрозы экономической безопасности государства в контексте деятельности ДЭБ МВД России также можно классифицировать на внешние и внутренние.

К внешним угрозам относятся:

1) наличие устойчивых каналов финансирования террористических и экстремистских организаций;

2) долговое иностранное финансирование (инвестирование) российского бизнеса как форма легализации доходов, полученных преступным путем, и возврата из-за рубежа незаконно вывезенных капиталов;

3) наличие значительного внешнего государственного долга;

4) экономическая экспансия иностранных фирм на внутренний рынок России, скупка ими российских предприятий;

5) дискриминационные меры во внешнеэкономических отношениях со стороны иностранных государств;

6) недостатки в организации работы таможенной службы;

7) неразвитость инфраструктуры экспортно-импортных операций.

Внутренние угрозы:

1) наличие угроз террористических и экстремистских проявлений, особенно в г. Москве и других крупных городах;

2) преступления в сфере экономики, совершенные в крупном и особо крупном размере, связанные с нанесением значительного ущерба и имеющие общественный резонанс;

3) коррупция в государственных органах власти, значительное количество должностных преступлений, связанных с фактами взяток, хищений и нецелевого использования бюджетных средств, в том числе выделяемых на государственные социально-экономические программы;

4) новые способы и схемы совершения преступлений и правонарушений, имеющих наибольшую общественную опасность;

5) негативные факты, явления и процессы в экономике:

- неконтролируемый государством оборот наличных денежных средств;

- нерешенность в течение ряда последних лет проблемы фирм-однодневок, через которые в теневой сектор выводятся значительные финансовые потоки;

- значительный износ основных средств бюджетообразующих предприятий и объектов жизнеобеспечения;

- необоснованное с позиций защиты государственных интересов в сфере экономики и создания условий развития отечественных произво-

дителей установление квот, таможенных пошлин и тарифов;

- преобладание сырьевой составляющей в экономике страны и структуре экспорта;
- снижение инвестиционной активности;
- рост инфляционных ожиданий.

Угрозы экономической безопасности государства разделяются по объектам посягательства и отраслевой принадлежности (отраслям и сферам экономики):

1. Проведение расчетов в кредитно-финансовой сфере с применением векселей без использования расчетного счета в банке во избежание попадания в поле зрения финансового мониторинга.

2. Усиливающаяся тенденция к криминальному банкротству предприятий машиностроения и их последующему перепрофилированию, в том числе оборонных предприятий.

3. Недостаточное использование научного и производственного потенциала оборонного комплекса.

4. Несовершенство действующего законодательства и отсутствие эффективной государственной политики в лесной сфере, ведущие к ослаблению позиций государства на мировом рынке леса.

5. Несовершенство процедуры документального оформления экспорта продукции лесопромышленного комплекса, позволяющей направлять в таможенный орган договор комиссии, не предоставляя документы на право собственности, а также подтверждающие законность заготовки.

6. Отсутствие единой системы обеспечения сохранности и учета драгоценных металлов и камней в горнодобывающих организациях.

7. Использование предприятиями металлургического комплекса фиктивных структур в целях обеспечения сырьем и организации оптовых поставок переработанного лома.

8. Целенаправленное формирование руководителями предприятий металлургического комплекса теневых финансово-хозяйственных отношений, целью которых является сокрытие получаемой прибыли и уклонение от уплаты налогов.

9. Применение руководителями металлургических предприятий схем уклонения от уплаты налогов, при которых перераспределение финансовых и материальных потоков происходит через разветвленную сеть аффилированных структур, трансфертное ценообразование, а также с использованием зачетных операций с ценными бумагами и невозвращением валютной выручки из-за границы.

10. Использование руководителями крупнейших предприятий металлургического комплекса схем, связанных с необоснованным занижением экспортной цены на продукцию с целью вывода капиталов за рубеж в подконтрольные им оффшорные компании.

11. Нерешенность проблемы документирования фактов уклонения от уплаты налогов со стороны металлургических предприятий на этапе транспортно-экспедиторских операций по перевозке металлов и руды.

12. Превышение объемов фактической добычи нефти и газа над объемами, установленными лицензионными соглашениями.

13. Незаконное производство алкогольной и спиртосодержащей продукции.

14. Хищническая эксплуатация морских природных богатств страны, развитие браконьерского промысла, бесконтрольный вывоз водных биоресурсов за рубеж в условиях ослабления регулирующей функции государства.

15. Несовершенство действующего законодательства, регулирующего порядок таможенного оформления и таможенного контроля продукции морского промысла: вывоза наиболее валютоемких видов морских биоресурсов из территориальных вод Российской Федерации, а также продукции, добываемой в исключительной экономической зоне Российской Федерации и ввозимой на таможенную территорию Российской Федерации.

По времени наступления и вероятности реализации, кроме реальных,угрозы экономической безопасности могут быть потенциальными:

1. Прогнозируемые новые способы и схемы совершения преступлений и правонарушений, имеющих наибольшую общественную опасность.

2. Негативные факты, процессы и явления в экономике, при определенных условиях могущие представлять угрозу экономической безопасности Российской Федерации.

3. Недееспособность норм уголовного законодательства, предусматривающих ответственность за воспрепятствование законной предпринимательской деятельности, монополистские действия и ограничение конкуренции.

4. Длительность процесса (несколько лет) реформирования правоохранительных органов, участвующих в системе обеспечения экономической безопасности государства.

5. Недостаточный уровень квалификации кадров подразделений экономической безопасности и их надежности.

6. Недостаточный уровень стратегического и тактического планирования, деятельности по обеспечению экономической безопасности государства, контроля за выполнением запланированных мероприятий.

7. Несовершенство используемых в интересах обеспечения экономической безопасности методов и технологий.

8. Недостаточность использования результатов перспективных научно-исследовательских работ в области обеспечения экономической безопасности.

9. Несовершенство законодательной базы в вопросе возмещения налога на добавленную стоимость.

По регионам действия угрозы экономической безопасности могут быть отнесены к угрозам, выявляемым и прогнозируемым в федеральных округах Российской Федерации.

Методический инструментарий оценки состояния экономической безопасности государства образуют:

- система основополагающих показателей состояния экономической безопасности государства;
- методы и критерии оценки экономической безопасности государства.

Подводя итоги, отметим, что для обеспечения экономической безопасности государства необходим комплекс основных мер, к которым относятся:

- совершенствование структуры Департамента экономической безопасности и подразделений экономической безопасности органов внутренних дел;
- разработка стратегического плана по реализации разработанной системы мер, планов работы ДЭБ МВД России, его структурных подразделений, подразделений экономической безопасности органов внутренних дел субъектов Российской Федерации;
- определение приоритетных направлений деятельности и объектов первоочередного оперативного внимания;
- организация практической деятельности ДЭБ МВД России, его структурных подразделений, подразделений экономической безопасности органов внутренних дел субъектов Российской Федерации;
- развитие системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в пределах компетенции ДЭБ МВД России, адаптация ее к изменяющимся условиям, совершенствование форм и методов работы;
- подготовка профессиональных кадров для подразделений экономической безопасности, обучение сотрудников;
- информационно-технологическое, оперативно-техническое и ресурсное обеспечение оперативно-служебной деятельности;
- организация взаимодействия с правоохранительными и контрольными органами;
- обеспечение контроля за эффективностью выполнения основных положений Концепции экономической безопасности Российской Федерации в сфере деятельности ДЭБ МВД России.

---

[1] О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях) : указ Президента РФ от 29 апр. 1996 г. № 608 // Рос. газ. 1996. 14 мая.

[2] Здесь и далее элементы системы экономической безопасности рассмотрены на основе Концепции обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в сфере деятельности ДЭБ МВД России (июнь 2005 г.).

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ

© 2010 Н.Н. Асташова
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
E-mail: kafedra_itemeo@mail.ru

Освещается тема необходимости совершенствования государственного и муниципального финансового контроля, которая приобрела особую актуальность в связи с проводимыми в стране административной и бюджетной реформами. Рассматриваются пути совершенствования системы государственного финансового контроля, условия взаимодействия внутреннего и внешнего финансового контроля.

Ключевые слова: государственный и муниципальный финансовый контроль, бюджетирование, ориентированное на результат, управление результатами, административная реформа, бюджетная реформа, контрольно-счетные органы, управление общественными финансами.

Тема необходимости совершенствования государственного и муниципального финансового контроля, их структуры и механизмов многие годы активно обсуждается в публикациях специалистов, на научных форумах. Предложения звучат разные, вплоть до взаимно исключающих. Нет единства во взглядах на существующие проблемы и у руководства основных органов государственного финансового контроля.

Новые аспекты контрольная тематика приобрела в связи с проводимыми в стране административной и бюджетной реформами. Необходимость обеспечения единства правовых основ организации и деятельности органов финансового контроля диктуется сегодня задачами, стоящими перед ним в связи с реформированием бюджетного процесса, переходом к трехлетнему планированию и бюджетированию, ориентированному на результат. Государственный финансовый контроль является элементом бюджетной политики государства, следовательно, совершенствование бюджетной политики в целом должно определенным образом отразиться на системе государственного финансового контроля.

Бюджетирование, ориентированное на результат, предполагает повышение роли внутреннего контроля при наличии внешнего контроля деятельности администраторов бюджетных средств. Однако внутренний контроль при всем росте его значимости полностью решить задачи контроля в управлении государственными финансами не может и в новых условиях. Ход бюджетной реформы и полученные к настоящему времени результаты убедительно это показали. По мнению Л.Н. Овсянникова, “роль внешнего контроля меняется, но сам внешний контроль не исключается. Он решает свои традиционные задачи, актуальность которых не снижается, и приобретает новые направления. Наиболее заметное из них - аудит эффективности. Растет значение экспертно-аналитической деятельности, мониторинга расходования бюджетных средств. Обеспечение прогрессирующей результативности государственных расходов без налаженного взаимодействия внешнего и внутреннего контроля становится все более проблематичным. Понятно вместе с тем, что нужно конструктивно сочетать компетентный внешний контроль с невмешательством во внутренние дела организаций, не превращать его в мелочную опеку одних органов другими”[1].

С точки зрения И.А. Зуевой, дальнейшее развитие системы финансового контроля состоит в “переходе от системы локальных ревизий и проверок к государственному аудиту, предполагающему комплексную оценку деятельности субъектов государственного сектора”, а также в “широком привлечении зрелого рынка коммерческих аудиторских услуг к контролю государственных учреждений и организаций, с обязательной стоимостью таких услуг и разрешением их покрытия за счет затрат, относимых на внебюджетные источники”[2].

Мировой практикой проблема взаимодействия методологически решена, что нашло отражение в Лимской декларации руководящих принципов контроля[3]. В целях осмысления отечествен-

ной практики и выработки предложений по ее совершенствованию наиболее важны следующие сформулированные в международном документе положения.

Во-первых, внутренние контрольные службы создаются ведомствами и организациями для собственных нужд и подчиняются их руководителям. При этом необходимо по возможности обеспечить их функциональную и организационную независимость от остальных управленческих подразделений данной структуры. Иначе они будут неспособны решать стоящие перед ними задачи.

Во-вторых, органы внешнего контроля должны проверять эффективность внутренних контрольных служб. Основываясь на результатах своей оценки, они решают, проводить ли на данном объекте всеохватывающую проверку, ограничиться ли изучением отдельных аспектов или просто использовать данные внутреннего контроля.

Конституцией Российской Федерации для контроля за исполнением федерального бюджета предусмотрено создание Счетной палаты РФ. Фактически она является высшим, или ведущим, органом государственного внешнего финансового контроля. Это значит, что Счетная палата должна существенным образом влиять на методологию контроля в целом, включая его внутренний сектор, конкретно участвовать в создании нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность контрольных органов любого уровня и их взаимодействие.

Так, Закон о Счетной палате РФ предусматривает, что все государственные контрольные органы обязаны оказывать содействие деятельности Счетной палаты, предоставлять по ее запросам информацию о результатах проводимых ревизий и проверок. Счетная палата вправе привлекать к участию в своих мероприятиях другие контрольные органы.

Сейчас Счетная палата РФ сотрудничает с различными государственными органами. Палатой заключены соглашения о сотрудничестве и взаимодействии со многими министерствами, ведомствами и организациями.

В условиях реформирования межбюджетных отношений и делегирования полномочий на уровень местного самоуправления возникает необходимость совершенствования законодательства субъектов РФ в понимании статуса контрольно-счетных органов, их полномочий и выполняемых функций.

Бюджетный кодекс РФ закрепил за законодательными органами субъектов РФ право формировать и определять правовой статус создаваемых контрольных органов, что и приводит к многообразию способов правового регулирования в данной сфере. Так, в настоящее время две трети контрольно-счетных органов являются самостоятельными, одна треть входит в состав законодательных органов. В ряде субъектов РФ контрольно-счетные органы не являются полноправными участниками бюджетного процесса, а их роль сводится к подготовке материалов по вопросам исполнения регионального бюджета по поручению законодательного органа. М.В. Васильевой в статье “Развитие контрольно-счетной деятельности в регионах”[4]: проведен анализ конституций и уставов субъектов РФ, а также законов субъектов о контрольных функциях органа законодательной власти. Анализ норм конституций и уставов показал, что в них представлены различные варианты конституционно-уставного регулирования. В некоторых случаях конституции и уставы вовсе не содержат норм о контрольно-счетной деятельности и органах, ее осуществляющих (Ставропольский край, Астраханская область). Автором приведены только два субъекта (Тюменская и Владимирская области), у которых есть полный набор нормоустановлений, обеспечивающих полноценный пакет статусных характеристик контрольно-счетных органов и закрепление их полномочий.

Пункт 23 ст. 28 Устава Тюменской области гласит, что к ведению областной Думы относится “формирование областной Счетной палаты, назначение председателя, заместителя председателя и аудиторов областной Счетной палаты”[5]. Статья 34 наделяет Счетную палату области правом законодательной инициативы. Наконец, в ст. 61 Устава представлены основы функционального назначения, материальной и правовой базы существования Счетной палаты, модель ее компетенции. Сравнивая эту модель конституционно-уставного закрепления статуса контрольно-счетного органа с аналогичными нормами законов других субъектов, подчеркнем, что Устав Тюменской области можно признать “лучшей практикой” не только на региональном уровне. По мнению М.В. Васильевой, таким вниманием к контрольно-счетной деятельности не отличается даже Конституция РФ. В связи с этим автор считает целесообразным (и, на наш взгляд, сле-

дует согласиться с данным мнением) внести дополнение в Федеральный закон "Об основных принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов власти в субъектах Российской Федерации" в виде нормы, предусматривающей необходимость более подробного урегулирования в конституциях, уставах субъектов вопросов организации и деятельности региональных и муниципальных контрольно-счетных органов.

Одним из условий успешного взаимодействия является единство методологии контрольных мероприятий. В связи с ориентацией на повышение результативности использования государственных средств набор методов финансового контроля расширяется. Вместе с тем представляется необоснованным для контрольной работы исключение из Бюджетного кодекса РФ понятия ревизии. Органам финансового контроля Бюджетный кодекс РФ предписывает проводить только проверки расходования бюджетных средств.

Еще одно условие обеспечения взаимодействия - единообразие осуществления финансового контроля на всех уровнях формирования и использования бюджетных и иных государственных средств. Экономически и юридически единообразие контроля определяется положениями Конституции Российской Федерации и единством бюджетной системы страны. Единообразие предполагает наличие правил (стандартов) контроля, обязательных для исполнения всеми участниками контрольного процесса. Они нужны для того, чтобы контроль использования государственных средств помогал не только руководству конкретной организации, но и способствовал соблюдению общегосударственных интересов. Пока таких правил у нас нет.

Налаживание взаимодействия служб внешнего и внутреннего контроля - также необходимый этап на пути к исключению параллелизма и дублирования в деятельности органов государственного финансового контроля. Совместное реальное содействие органов внешнего и внутреннего контроля росту результативности бюджетных расходов достигается путем их постоянного и разностороннего сотрудничества. Формирование механизма такого взаимодействия является одной из первоочередных задач совершенствования системы контроля.

На сегодняшний день в сфере управления общественными финансами сохраняется ряд следующих системных недостатков и нерешенных проблем:

- стратегическое планирование остается слабо увязанным с бюджетным планированием, структура и динамика расходов слабо увязаны с целями государственной политики;

- сохраняются условия и стимулы для неоправданного увеличения бюджетных расходов;

- не созданы условия для мотивации органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также бюджетных учреждений в повышении эффективности бюджетных расходов и своей деятельности в целом;

- отсутствуют действенные методики оценки деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, в том числе оценки эффективности использования ими финансовых ресурсов;

- формальным и недостаточно увязанным с бюджетным процессом остается применение инструментов бюджетирования, ориентированного на результаты;

- остается ограниченным опыт внедрения государственных (муниципальных) заданий.

В последнее время появилось много исследований, в которых сделаны попытки систематизировать принципиальные подходы к управлению общественными финансами в современных условиях. Комплексные исследования проведены в разработанных под эгидой Минфина РФ проекте Бюджетной стратегии на период до 2023 г.[6], "Руководстве по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне"[7], а также в "Принципах эффективного и ответственного управления общественными финансами"[8]. Распоряжением Правительства РФ утверждена Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г.[9]

Главная цель реформ бюджетного процесса по Бюджетной стратегии на период до 2023 г. - создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами экономической политики.

С реформой управления системы государственного управления связаны следующие планируемые мероприятия:

- комплекс мер по обеспечению полного финансирования бюджетных обязательств. Здесь требуется планомерная инвентаризация бюджет-

ных обязательств, итогом которой должна стать выработка предложений по отказу от финансирования мероприятий, которые не способствуют устойчивому экономическому росту, но ложатся тяжелым грузом на бюджетную систему;

- внедрение программно-целевого принципа в бюджетном процессе. В рамках этого направления необходимо разработать и внедрить систему распределения бюджетных средств по подведомственным программам, которые нацелены на решение острых социальных и экономических проблем;

- совершенствование методов закупок для государственных и муниципальных нужд;

- реформирование системы государственных и муниципальных унитарных, казенных предприятий и бюджетных учреждений. Суть этой реформы - сократить государственный сектор и одновременно повысить его эффективность за счет перехода части бюджетных организаций в частный сектор на добровольной основе при поэтапном сокращении бюджетной составляющей их финансирования.

Качество финансовой отчетности органов государственной власти и крупных государственных организаций планируется подтверждать независимыми и авторитетными аудиторами, а последующий контроль проводить в форме государственного аудита.

В целом приходится констатировать, что одновременно с ходом бюджетной и административной реформ перестраивается и деятельность органов финансового контроля, с тем чтобы, с одной стороны, можно было сохранить эффективность финансового контроля бюджета в новых условиях, а с другой стороны, не остановить реформу вообще, так как многие принципы бюджетирования, ориентированного на результат, могут идти вразрез со сложившимся пониманием и практикой финансового контроля.

В дискуссиях о месте государственного финансового контроля в системе управления результатами можно выделить два подхода. Первый подход основывается на усилении внутриведомственного контроля и предполагает дальнейшее развитие действующей схемы контроля. Второй подход ориентирован на создание представительными органами власти специальных институтов контроля и превращение государственного финансового контроля в важнейшую функцию государства.

Программой Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. отмечено, что переход к программному бюджету и внедрение новых форм финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг требуют комплексного реформирования системы государственного (муниципального) финансового контроля, основанной на конституционных принципах разграничения предметов ведения и полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В этих целях Программой намечено:

- организовать действенный контроль (аудит) за эффективностью использования бюджетных ассигнований, определив критерии эффективности и результативности их использования;

- уточнить полномочия органов государственной власти (государственных органов) и органов местного самоуправления (муниципальных органов) по осуществлению финансового контроля;

- ввести понятия внешнего и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, определив на законодательном уровне их формы, методы и объекты;

- привести систему государственного (муниципального) финансового контроля в соответствие с принципами и стандартами, установленными Международной организацией высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) и Европейской организацией высших органов финансового контроля (ЕВРОСАИ);

- установить меры ответственности за каждое нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации;

- исключить возможность необоснованных проверок хозяйствующих субъектов.

При этом под внешним государственным (муниципальным) финансовым контролем предлагается понимать финансовый контроль, осуществляемый законодательными (представительными) органами и созданными ими органами государственного (муниципального) финансового контроля, под внутренним государственным (муниципальным) финансовым контролем - финансовый контроль, осуществляемый исполнительными органами государственной власти (местными администрациями).

Президент РФ внес в Государственную Думу проект федерального закона “Об общих принци-

пах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований"[10], которым определяются основы статуса контрольно-счетных органов. Контрольно-счетные органы субъектов РФ и муниципальных образований смогут самостоятельно планировать свою деятельность, разрабатывать и утверждать стандарты внешнего государственного и муниципального финансового контроля, однако разработку основополагающих стандартов в указанной сфере предлагается отнести к компетенции Счетной палаты Российской Федерации. Принятие данного федерального закона беспрецедентно, оно будет способствовать развитию института независимого внешнего финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях и повышению эффективности контроля использования субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями бюджетных средств.

В то же время, на наш взгляд, следует предусмотреть на законодательном уровне вопросы институционального взаимодействия контрольно-счетных органов. По нашему мнению, целесообразно ввести прямую вертикаль подчинения контрольно-счетных органов субъектов Федерации Счетной палате РФ. Это позволит создать прочную и работоспособную систему, которая будет осуществлять контроль формирования и использования всех финансовых ресурсов страны, а также исключит возможность зависимости контрольно-счетных органов в субъектах и муниципалитетах от органов исполнительной власти.

---

[1] *Овсянников Л.Н.* Контроль внешний и внутренний: условия взаимодействия // Финансы. 2008. № 11. С. 58.

[2] *Зуева И.А.* Развитие методологии государственного финансового контроля в России // Системы государственного контроля в Российской Федерации: теория и практика. Вып. 2. М., 2005. С. 92.

[3] Лимская декларация руководящих принципов контроля, 1977 г. Ст. 3.

[4] Финансы и кредит. 2009. № 20. С. 47.

[5] Устав Тюменской области // Тюмен. изв. 1995. 15 июля.

[6] Проект Бюджетной стратегии на период до 2023 года. URL: www.minfin.ru.

[7] Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне: в 7 т. / под общ. ред. А.М. Лаврова. М., 2008.

[8] Принципы эффективного и ответственного управления общественными финансами. URL: www.minfin.ru.

[9] Распоряжение Правительства РФ "Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года" от 30 июня 2010 г. № 1101-р.

[10] Проект № 433144-5.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

ПРОТИВОРЕЧИЯ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

© 2010 Н.А. Тарасов
Северо-Западная академия государственной службы, г. Санкт-Петербург
E-mail: n_tarasov@mail.ru

Рассматриваются вопросы российского регионального развития в пореформенное время. Уделяется внимание проблемам и противоречиям долгосрочной концепции российского регионального социально-экономического развития.

Ключевые слова: региональная экономика, валовой региональный продукт, основные производственные фонды.

В настоящее время продолжает нарастать дифференциация социально-экономического развития российских регионов, когда размеры производства валового регионального продукта (ВРП) в расчете на душу населения стали различаться десятикратно.

Если учитывать, что отставание российской экономики по критериям производительности от наиболее развитых стран достигает трех-пятикратного уровня, то получается, что внутритерриториальная разница в производительности по регионам превосходит данный уровень примерно в 2 раза. Превышение степени внутренней дифференциации над внешней - это прямая угроза целостности и устойчивости национальной экономики России. Таким образом, особенностью современного регионального развития становится явное преобладание уровня внутренней угрозы дезинтеграции страны над уровнем внешней угрозы.

Исследования проблем развития региональной экономики зарубежными учеными-экономистами начались с середины прошлого столетия. Внимание исследователей, главным образом, концентрировалось на вопросах пространственного размещения производства, определения рыночных потенциалов регионов и возможностей их взаимодействия, функционирования сферы обращения и распределения товаров и услуг. Затем активно стали изучаться институциональные аспекты функционирования и развития региональных рынков, выработки и реализации региональной экономической политики. Большой вклад внесли сторонники кейнсианских подходов, которые достаточно продуктивно разрабатывали версии регионального мультипликатора, отражающего изменения дохода или занятости в результате роста какого-либо компонента региональных расходов. Широкое распространение получила версия мультипликатора базовых отраслей, отражающего увеличение общей занятости, возникающего в результате увеличения занятости в базовых отраслях региона на основании наличия постоянной связи между базовой и общей занятостью.

В отечественной экономической науке, как считается, основы современной теории региональной экономики были заложены в 70-80-е гг. прошлого века. Следует подчеркнуть, что основным результатом этих исследований было то, что схемы развития и размещения производительных сил стали, наряду с планированием, важнейшим инструментом народнохозяйственного управления.

В то же время, как отмечают современные исследователи, в рамках народнохозяйственного планирования были допущены существенные ошибки в региональном развитии. Чрезмерное количество основных фондов было сосредоточено в дальних от границ страны регионах, а огромные окраины остались недофинансированными.

Отставание по обеспеченности основными фондами, например южных регионов страны, имеет длительную историю и отражено статистически (см. таблицу).

Как видно из данных таблицы, разрыв в обеспеченности регионов основными фондами существенно увеличивался в годы последних советских пятилеток. Соответственно, нарастали предпосылки для последующего, пореформенного, регионального кризиса.

Однако концентрация средств, направляемых на создание основных фондов по ограниченному кругу регионов, имела в советское время определенные основания, так как региональные экономики развивались в рамках единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому ряд преимуществ от концентрации и специализации производительных сил получали все регионы.

Последовавшее разрушение единого народнохозяйственного комплекса, который формировался на

Основные фонды на душу населения по отдельным регионам Российской Федерации в 1980-1990 гг.*

	1980		1985		1990	
	руб.	% к РФ	руб.	% к РФ	руб.	% к РФ
Российская Федерация	8005,8	100,0	10 450,9	100,0	12867,2	100,0
Центральный федеральный округ	6902,0	86,2	8936,7	85,5	11338,8	88,1
Московская область	6121,1	76,5	7566,4	72,4	9452,3	73,5
г.Москва	8191,6	102,3	9824,3	94,0	12123,9	94,2
Северо-Западный федеральный округ	9104,5	113,7	11574,7	110,8	14458,6	112,4
г.Санкт-Петербург	8535,8	106,6	10302,9	98,6	12594,9	97,9
Южный федеральный округ	6404,2	79,9	7678,5	73,5	9815,8	76,3
Приволжский федеральный округ	7360,4	91,9	9939,7	95,1	12634,4	98,2
Уральский федеральный округ	9584,4	119,7	13281,0	127,1	19549,3	151,9
Сибирский федеральный округ	8210,4	102,6	10399,0	99,5	13167,2	102,3
Дальневосточный федеральный округ	11103,0	138,7	14088,2	134,8	17587,6	136,7

* Таблица составлена и рассчитана автором по данным: Российский статистический ежегодник. 2002: стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 82-83; 301-302.

протяжении 1950-1980-х гг. в бывшем союзном государстве, происходило в основном в форме приватизации, цена которой должна определяться и с учетом региональных последствий. Этот процесс был запущен с позиций его целесообразности для формирования рыночной экономики. Здесь мы входим в сферу бесконечных дискуссий представителей разных направлений экономической науки.

В постсоветское время регионы обрели новый статус, в связи с чем их дальнейшее экономическое развитие потребовало новых концептуальных подходов. Прежде всего, обретение российскими республиками, краями, областями статусов субъектов Федерации потребовало формирования институциональной и правовой базы как в рамках административно-территориального деления, так и по направлениям регионализации экономики России.

Регионы все более превращаются в воспроизводственные структуры, осуществляющие на каждой территории политику, обусловленную не только интересами государства, но и интересами самих регионов. Процесс регионализации стал более многообразным и адаптируется к воздействиям специфических условий развития региона, включая природно-географические, производственные, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурно-этнические, демографические, экологические и другие факторы. Кроме того, регионы как территориальные субъекты имеют строго определенное место в территориальном разделении труда, развиваются специфически с учетом природно-климатических характеристик, геологических условий, местоположения, сложившейся структуры производства, социальных условий и т.д.

Соответственно, в пореформенное время проблемы регионального развития стали изучаться по многим направлениям, в том числе по вопросам регионального деления страны, реализации государственной региональной политики, финансового обеспечения регионального развития. Большое внимание уделяется также проблемам устойчивости регионального развития, оценки экономического потенциала регионов, формирования региональных производственных комплексов, инвестиционной активности региона, создания рыночной региональной инфраструктуры, развития малого предпринимательства в регионах, регионального маркетинга, региональных пропорций воспроизводства.

Само понятие “регион” в современной науке по-прежнему имеет различные трактовки, тем более, что при рассмотрении региональной экономики как отрасли научного знания осуществляются различные подходы. Наиболее распространенным и общепринятым является экономико-географический подход, включающий принципы единства территорий, строго выраженную специализацию и наличие внешних экономических связей. Однако все более активно начинают развиваться подходы с учетом форм организации жизнедеятельности и социально-экономической жизни локального сообщества. Все большее распространение получает принцип системного подхода.

Специалисты-исследователи порой приводят множество трактовок региона, среди которых выделяют философскую трактовку, историческую трактовку, формально-юридическую трактовку, внешнеполитическое понимание региона и географическую интерпретацию. В этом контексте, на наш взгляд, эффективным может оказаться подход, допускающий, что формулировки термина будут и могут значительно отличаться друг от друга. То есть регион может иметь экономическую, политическую, историческую или иную при-

роду, что расширяет методологические границы понятия, в том числе исходя из природы региона.

При всем многообразии подходов, описание которых может быть весьма объемным, применительно к региону следует отметить, что в большинстве определений присутствуют, как правило, следующие признаки: территория, специализация и наличие внутренних системных хозяйственных связей. Действительно, вследствие существующих различий в экономических, природно-климатических, географических и других условиях регионов России можно говорить о неповторимости процессов воспроизводства в этих региональных системах. Поэтому их эффективность напрямую зависит от структурной, социальной, экологической, инвестиционной, внешнеэкономической, финансовой и ряда других компонентов региональной системы, выступающих необходимыми условиях развития. Кроме того, достаточным условием надо рассматривать сбалансированность данных составляющих как социально-экономической системы. Исходя из этого можно с достаточным на то основанием утверждать, что регион - это не только подсистема социально-экономического комплекса страны, но и самостоятельная территориальная система с полным циклом воспроизводственного процесса, с только ей свойственными особенностями протекания социальных и экономических процессов.

В настоящее время наибольший вклад в ВРП страны осуществляет Центральный федеральный округ - 37 %. Приволжский и Уральский федеральные округа дают порядка 16 и 14 % ВРП всей страны, соответственно. По 10 % ВРП Федерации создается Северо-Западным и Сибирским федеральными округами; 6 % принадлежит Южному федеральному округу, 5 % - Дальневосточному федеральному округу и 2 % - Северо-Кавказскому.

На рисунке приведены графики, отображающие темпы роста ВРП федеральных округов РФ и общероссийского ВРП в период с 1998 по 2008 г. Если сравнивать темпы роста показателей федеральных округов с темпом роста общероссийского ВРП, можно выделить два округа: Центральный федеральный округ и Уральский федеральный округ, темпы роста которых за рассматриваемый период значительно превосходили темпы роста общероссийского ВРП и ВРП, создаваемого регионами других федеральных округов.

Из графика видно, что темпы роста ВРП Центрального федерального округа остаются практичес-

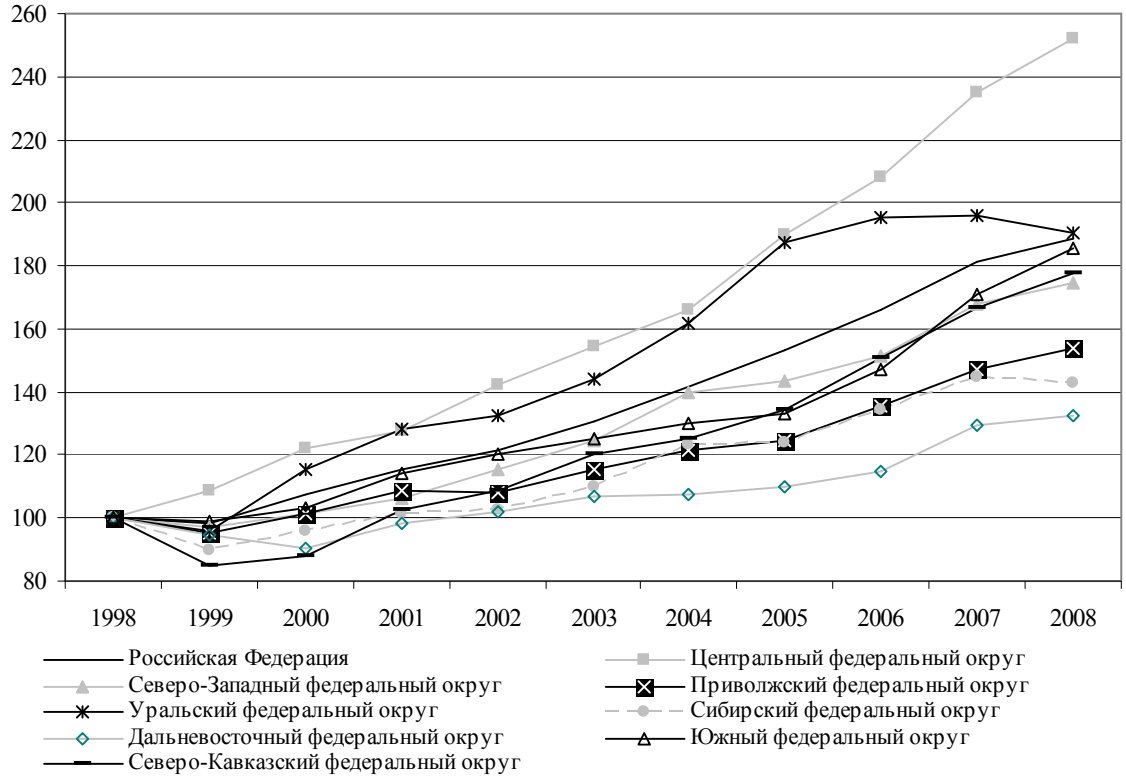


Рис. **Темпы роста ВРП федеральных округов РФ к 1998 г. за период 1998-2008 гг., в ценах 1998 г.**

График построен автором на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. М., 2009.

ки неизменными, а вот темпы роста ВРП Уральского федерального округа замедлились, и в последние годы наблюдается спад. Темпы роста Дальневосточного, Сибирского и Приволжского федеральных округов являются наиболее отстающими и имеют показатели значительно ниже темпов роста суммарного ВРП Российской Федерации. Темпы роста Северо-Западного, Северо-Кавказского и Южного федеральных округов наиболее приближены к темпам роста общероссийского ВРП. При этом для всех трех федеральных округов тенденция роста ВРП регионов носит устойчивый характер.

Но вместе с тем имеет место и увеличение разрывов в темпах роста ВРП по федеральным округам, что неизбежно приведет к дальнейшему усилению региональной дифференциации.

В контексте вышеизложенного следует отметить нарастание актуальности проблем обеспечения устойчивости развития территориальных образований. Исследование путей формирования условий и механизмов устойчивого развития экономики регионов России, функционального обоснования соответствующих рыночных и административных методов еще не закончено в силу многих причин: неясности перспектив территориальной социально-экономической организации России, отсутствия научной концепции модернизации и др. Отчасти это хорошо просматривается и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ.

С одной стороны, указывается, что сбалансированное территориальное развитие страны будет ориентировано на достижение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономик регионов при обеспечении политического и правового единства страны.

С другой стороны, в период до 2012 г. предусматривается, что региональное развитие будет определяться в основном уже сформировавшимися зонами опережающего экономического роста - это крупнейшие столичные агломерации, крупные города-центры регионов с растущей долей обрабатывающих отраслей, территории, на которых сосредоточена добыча полезных ископаемых и их переработка, порты европейской части и территории юга России с развитой инфраструктурой, выходом к морскому побережью, уникальными рекреационными ресурсами. В последующие годы существенный вклад в региональное развитие будут вносить перспективные центры опережающего экономического роста - агломерации и индустриальные центра большого Поволжья, южного и среднего Урала, города Сибири с более высоким уровнем развития человеческого капитала и потенциалом развития инновационной экономики, новые центры освоения и переработки природных ресурсов на Европейском Севере и Востоке страны, туристско-рекреационные кластеры на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, богатым историко-культурным наследием.

В условиях глобального экономического кризиса отмеченные тенденции становятся дополнительным фактором затяжного воспроизводственного регионального кризиса, так как сокращение капитальных вложений дает отрицательный эффект системного характера - недоинвестирование реального сектора задерживает развитие хозяйствующих субъектов обычно минимум на 3-5 лет. Кроме того, по причине отсутствия достаточного количества финансовых ресурсов предприятия и организации вынуждены "проедать" основные фонды.

Поскольку экономический рост в период 1998-2007 гг. не исключал накапливания множества кризисных тенденций в региональном развитии, следует предполагать возможность усиления общей тенденции дифференциации регионального развития в первые посткризисные годы, т.е. в начале второго десятилетия XXI в. В таких условиях важнейшим фактором стратегического развития становится формирование рациональной структуры основных фондов региональной экономики, которая, наряду с высокими показателями по производству валового регионального продукта, должна обеспечить и эффективную занятость.

---

1. *Гранберг А.Г.* Региональная экономика и региональная наука в России: десять лет спустя // Регион: Экономика и социология. 2004. №1.

2. *Григорьев Л.* "Глобус России": экономика регионального развития. Стенограмма лекции в рамках проекта "Публичные лекции Полит.ру". 2009. URL: http: //www.polit.ru.

3. *Дибирдеев В.И.* К вопросу о понятии "регион" // Вопр. статистики. 2001. № 6.

4. *Колобов О.А., Макарычев А.С.* Регионализм в России: проблема определения понятий // Регионология. 1999. № 2.

5. Российская экономика из кризиса к модернизации (экспертный взгляд). М., 2009.

Поступила в редакцию 03.11.2010 г.

СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

© 2010 С.Л. Дейнега
ООО "Атлантик Синема"
E-mail: OET2004@yandex.ru

Показана специфика реализации земельной собственности в России, в том числе раскрываются такие понятия, как присвоение и владение.

Ключевые слова: земельная собственность, экономическая реализация, рента, присвоение, владение.

Земельная собственность немыслима без ее экономической реализации, которая в различных способах производства обладает определенной спецификой. В условиях капиталистического способа производства сельское хозяйство представляет собой особую отрасль применения капитала, но экономическая реализация земельной собственности не сводится к ее классической капиталистической форме. Исторически существовали различные формы ренты. Присвоение ренты есть экономическая форма, в которой реализуется земельная собственность, а земельная рента, в свою очередь, предполагает земельную собственность, собственность определенных индивидуумов на определенные участки земли.

До середины 1980-х гг. господствовало представление об усиливающемся единообразии форм собственности. В связи с проведением политики перестройки возникло понимание необходимости разнообразия, взаимодействия и взаимодополнения различных форм хозяйствования. В соответствии с новым представлением рост обобществления производства приводит к усложнению структуры, внутренней организации собственности, в результате чего процесс присвоения становится все более многоуровневым, а также усложняется структура субъектов собственности. В то же время, на наш взгляд, советская экономическая литература сосредоточила свой анализ только на одной стороне собственности, а именно субъектно-объектной, рассматривая собственность как форму присвоения.

Присвоение - одна из ключевых и специфических характеристик реализации и формы собственности. Исходным пунктом для исследования экономического содержания категории "собственность" является определение понятия "присвоение" средств производства и (или) продукта труда социально определенным агентом экономического процесса. При этом присвоение блага одним участником предполагает отчуждение этого блага другим, простейшее определение которого (отчуждения) означает "лишение" данного лица возможности использовать некий предмет в производстве, потреблении и т.п., что происходит опять же в результате некоего производственного отношения (например, продажи). Между данными понятиями скрыто множество сложных связей. Поскольку экономические интересы являются прямым порождением отношений собственности, то в противоречии между сложившейся системой присвоения средств производства (в том числе земли как объекта собственности), произведенных благ и отчуждением субъектов общественных отношений от института управления собственностью и институциональных управляющих структур заключается основное противоречие современного этапа трансформации российской экономической системы[1] и реформирования земельной собственности, в частности.

То, что установление частной собственности на землю, скорее всего, повредит не только эффективности ее использования, но также экономической и политической стабильности России, объясняется тем, что именно сохранение общественной собственности на природные ресурсы, в том числе земельные, - "это не только реальная возможность обеспечения устойчивого дохода государственной казны, но и условие сохранения России в качестве устойчивой самостоятельной геополитической единицы и участницы современного мира"[2]. При этом изъятие дифференциальной ренты в доход государства для общественных нужд, в частности для целей восстановления сельского хозяйства, означает, что государство реализует не просто административное право изъятия налогов, но и экономическое право на национальное достояние, природные ресурсы, землю.

Следует отметить, что институт частной собственности на землю в развитых странах не тождественен прежнему праву, объявлявшему волю собственника законом данного земельного пространства. Дело в том, что исторически полная частная собственность на землю, в смысле полноты волеизъявлений, присуща лишь начальной стадии капитализма, когда на частных собственников земли безраздельно и неограниченно распространялись все три функции - владения, использования и распоряжения; с развитием же производительных сил и повышением зрелости буржуазных отношений выявилась ее консервативность. Выход был найден: государство, не отменяя частную собственность на землю, стало последовательно брать на себя функцию все большего контроля за ее использованием и распоряжением, разделяя тем самым, по существу, с частным землевладельцами их права собственников.

Принципиальное значение в специфике реализации земельной собственности имеет владение. Как общественный институт владение возникает тогда, когда появляется задача воспроизводства ограниченных ресурсов: владелец земли, скота, орудий труда, объективно заинтересованный в сохранении и приумножении их потребительских свойств и преследующий свою индивидуальную цель, одновременно реализует общественно-экономическую миссию - воспроизводство ограниченных ресурсов. Со временем социально-экономическая роль владельца расщепляется на две новые роли - собственника природных ресурсов и производителя, что приводит к отделению права владения от права пользования, объекта владения - от хозяйствующего субъекта, а тем самым - к появлению понятия “собственность-привилегия”, где речь идет уже не о естественной ограниченности ресурсов как при возникновении собственности-владения, а об искусственной ограниченности, выражающейся прежде всего в установлении сословной (или государственной) монополии на природные ресурсы, и права собственника-монополиста на ренту - доход от принадлежности ему ресурсов. Когда анализируется содержание той или иной формы собственности на землю, необходимо иметь в виду, что речь идет о достаточно сложной и неоднозначной системе отношений. Неоднозначной потому, что в рамках как частной, так и общественной форм распоряжения землей могут складываться весьма различные формы владения, а последние, в свою очередь, могут характеризоваться неодинаковыми способами использования.

Специфика отношений владения как элемента системы собственности заключается в многоуровневости, дифференциации отношений владения. При этом с методологической точки зрения важно подчеркнуть и указать на характер отношений между субъектами в процессе присвоения, а не на отношение их к вещи как таковой, имея в виду, что юридическими категориями являются не пользование и владение, а право пользования и право владения, так же как и собственность и право собственности. Право на владение не тождественно экономическому содержанию владения, поскольку оно есть еще владение в потенции, возможность владения не есть действительность, поскольку она не раскрывает реального содержания этого процесса. В то же время правовой факт не возникает из ничего, за ним всегда скрывается экономическое содержание. Характерно, что право владения также базируется на сохраняющемся и развивающемся экономическом содержании. Вместе с тем тот или иной субъект может выступать в качестве владельца средств производства, обладающего правом собственности, и не быть реальным собственником. Перестройка отношений земельной собственности ведет к радикальной ломке сложившихся отношений владения, форм и методов их организации. Реформа земельной собственности в экономике не предполагает, как представлялось ранее, движения по пути к однообразию отношений владения, наоборот, чем более развита экономическая система, тем сложнее и многообразнее формы организации отношений владения.

При проведении реформ был взят курс на форсированное изменение формы собственности с целью господства, преобладания в экономике частной собственности, как более развитой и эффективной. Отсутствие в настоящее время значительных положительных результатов объясняется игнорированием в этом отношении опыта зарубежных стран, где смена собственности проходила постепенно, эволюционно (Китай, Венгрия и др.), и непониманием необходимости развития прежде всего отношения владения, как более динамичной, гибкой формы собственности, ведь именно через отношения владения и можно было обеспечить плавное вхождение в рынок агросфе-

ры экономики. Главное, что не удалось реализовать реформаторам в России, - это то, что приватизация должна была обеспечить права частных лиц на получение части дохода от результатов хозяйственной деятельности предприятия, но никак не права на индивидуальное владение и распоряжение его имуществом. В данной связи наиболее эффективной формой собственности является не частная собственность, а частное владение. Частное владение ведет к созданию общества, где социальная справедливость будет сочетаться с экономической эффективностью. Любой владелец факторов производства обязан пополнять государственную казну в соответствии с количеством и качеством средств производства. Частное владение должно быть юридически защищено от произвольного вмешательства любых государственных органов. Никто не может посягать на право частного владения факторами производства, на право передачи их по наследству или другому владельцу, если это не наносит вреда обществу и будущим поколениям. В рамках разработанной Р. Коузом теории прав собственности для эффективного функционирования фирмы предпринимателю необходима совокупность прав, причем совершенно не обязательно, чтобы это были права полной собственности, скорее наоборот, поскольку собственность обременяет и предпринимателю нужна концентрация экономической власти того уровня, который достаточен для экономического функционирования фирмы. В этой связи соответствующие права, необходимые для эффективного хозяйствования, и следовало создавать в процессе преобразований отношений и форм собственности в России. Но эта задача не была целью приватизации, так как приоритетно решалась задача перераспределения экономической власти, вследствие чего преобладала цель перехода к отношениям, характерным для абсолютной формы собственности.

Реформа отношений присвоения земельной собственности в современную эпоху, связанная с увеличением как абсолютного, так и частичного, неполного присвоения, с процессом разделения субъектов присвоения, владения, распоряжения и пользования, делегированием тех или иных аспектов прав и полномочий собственника различными социальными институтами, должна приводить к тому, что отношения владения при этом не нивелируются, а становятся все более многообразными, т.е. многообразие не только не устраняется, но, наоборот, объективно усиливается. В целом, фиксируя тенденцию интеграции собственности, можно отметить следующее: 1) по мере исторического развития шел отход от формулы “одна вещь - один собственник” к многосубъектной собственности, где собственники имеют либо равные, либо субординированные доли участия, при этом полная собственность исторически имела большое значение для монополизации экономической власти; 2) мировой опыт действительно свидетельствует о том, что в индустриально развитых странах все менее привлекательной и экономически выгодной для хозяйствующих субъектов становится полная собственность, включающая в себя абсолютную монополию на присваиваемые объекты и право их полного отчуждения. Все более распространенными становятся отношения неполной, неабсолютной собственности (аренда, лизинг и т.д.). При этом абсолютное право собственности отличается от прав, необходимых для хозяйственного использования, тем, что порождает экономическую власть, обратной стороной которой является экономическая зависимость, приносит доход, не связанный с хозяйственной и экономической деятельностью, т.е. порождает паразитические формы дохода.

Подобная ситуация имеет место в современной России, где наблюдается стремление получить полную собственность и, следовательно, абсолютную власть над субъектами хозяйствования. Модели же реализации в годы перестройки отношений владения в рамках развития аренды, видимо, не устраивали отдельные слои населения, и был взят курс на господство частной собственности в экономике. Теснейшая зависимость отдельных фирм на современном рынке обусловливает превращение титульного собственника в чисто символическую фигуру “оборота” имущественных прав, по сравнению, например, с арендатором. Связь титула собственности с другим лицом выступает, скорее, как бремя для экономики, которая вынуждена оплачивать фиктивную “услугу” собственника рентой.

В роли титульного собственника предпочтительнее государство. Что касается других “ролей” или их комбинаций (управление, использование имущества и т.д.), то здесь вопрос должен решаться в зависимости от конкретных обстоятельств в отрасли, на предприятии или при реализации того ли иного проекта. Важно, чтобы си-

стема экономических институтов допускала гибкое перераспределение имущественных прав между субъектами, среди которых должно присутствовать государство как агент гражданского оборота, действующий на равных правах со всеми другими. При этом именно частное владение (а не частная собственность), являясь наиболее эффективной формой собственности, ведет к созданию общества, где социальная справедливость сочетается с экономической эффективностью и любой владелец факторов производства обязан пополнять государственную казну в соответствии с количеством и качеством средств производства. Введение института частного владения необходимо в области использования земельных ресурсов, так как природная рента не является результатом непосредственно предпринимательской деятельности, коммерческих рисков и т.д., следовательно, абсолютная рента от использования природных ресурсов должна принадлежать обществу.

Специфика экономической реализации земельной собственности выдвигает на первый план проблему "теневизации".

По мнению А.Н. Макарова[3], реформа, конституируемая федеральным законом "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" от 10 июля 2002 г., имеет парадоксальную общность одновременно как со столыпинской реформой, так и с "чубайсовской ваучеризацией", в результате которой граждане, получившие право на долю государственной собственности, в действительности остались ни с чем.

На сегодняшний день приватизация сельскохозяйственных земель, охватившая 13% от общей площади земельного фонда и закрепившая большую часть из них в частной собственности, практически завершена[4]. В соответствии с указом Президента РФ, предусматривающим введение реальной частной собственности и превращение крестьян в титульных собственников земли, была проведена приватизация земель сельскохозяйственного назначения, находившихся в пользовании совхозов и колхозов. В ходе земельных преобразований в 1990-1998 гг. 11,8 млн. работников бывших колхозов и совхозов, пенсионеров и социальных служащих, проживающих на территории реорганизованных 23,5 тыс. хозяйств, бесплатно получили доли в праве общей собственности на земельные участки сельскохозяйственного назначения. При этом в собственность фактически были переданы не земельные участки, а право на земельные участки, так называемые земельные доли или паи. Большинство владельцев (как правило, пенсионеры, работники социальной сферы села и другие сельские жители, не собирающиеся заниматься сельским хозяйством, - в совокупности до 30-40% от общего числа владельцев земельных долей) вскоре написали заявления о внесении своих паев в капитал вновь организованных АО, получая взамен тонну картошки или еще что-то полезное, что, разумеется, несопоставимо как по ценности, так и по стоимости с полагающейся им землей[5].

При этом земля скупалась за бесценок, поскольку при низкорентабельном производстве (результат соответствующей аграрной политики за последние 15 лет) сельскохозяйственные угодья в настоящее время не образуют земельной ренты как основы рыночной оценки (цены) земли. Неизбежным следствием сосредоточения земельных ресурсов в руках крупных частных собственников было падение жизненного уровня большинства населения, а также конкурентоспособности отечественного производства, связанное с ростом в народном хозяйстве производственных издержек и цен.

Следует отметить, что, хотя после 2002 г. и наблюдалась активизация попыток владельцев паев выделить их из коллективно-долевой собственности, однако оказалось, что мелким землевладельцам распорядиться участком земли практически невозможно. Это объясняется, в первую очередь, наличием множества проблем в выделе земельного пая, связанных, во-первых, со сложностью и запутанностью процедуры; во-вторых, с незавершенностью до сих пор кадастровой оценки земель (планируется в 2011 г.), отсутствием межевания земель, четких границ между областями; в-третьих, неспособностью большинства граждан оплатить предусмотренные достаточно высокие затраты по оформлению прав собственности. К тому же отсутствие легального рынка и реальной стоимости земли не позволяет сегодня мелкому землевладельцу продать или заложить свой земельный участок (этому препятствует и норма "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения", запрещающая ипотеку сельхозугодий, в том числе из состава крестьянских и личных подсобных хозяйств). Для решения этих проблем по результатам заседания круглого стола Государственной Думы, организованного 8 апреля 2008 г. комитетами по безопасности, по строитель-

ству и земельным отношениям, по собственности, по аграрным вопросам, были предложены меры по совершенствованию действующего механизма выделения земельных участков в счет земельных долей в натуре.

Подводя итоги, отметим, что для сложившейся в России системы аграрных отношений характерны следующие черты:

1. Чрезвычайно запутанное многообразие титулов прав на землю, а именно: собственность, пожизненное наследуемое владение, постоянное (бессрочное) пользование, временное (срочное) пользование, аренда, что в сочетании с многочисленными формами (индивидуальная, общая долевая, общая совместная физических и юридических лиц, федеральная, субъектов Федерации, муниципальная) делает очень неопределенным конкретный статус той или иной земли, а следовательно, и права собственника.

2. Отсутствие у экономических субъектов подлинного чувства собственности. Государство не является полноценным собственником из-за нерешенности проблемы раздела земли между Федерацией в целом, ее субъектами и местными органами власти, слабости и коррумпированности самого государства.

3. Невозможность нормальных процессов отчуждения собственности (свободной купли-продажи, обмена, дарения и т.п.) как существенного права земельного собственника. В силу отсутствия законодательного регулирования земельного рынка весь земельный оборот сводится к арендным отношениям, перераспределению долей внутри хозяйств, что далеко не всегда отвечает интересам повышения эффективности использования земли, а также теневому земельному обороту, при котором статус собственников часто остается весьма неопределенным.

Вопрос о допущении свободной купли-продажи земли в России действительно является крайне сложным в нынешних условиях, когда государство практически полностью потеряло контроль над многими экономическими процессами, а опыт приватизации в остальной экономике дает много негативных примеров. Отсутствие регулируемого земельного рынка является фактором, препятствующим эффективному перераспределению земель. Эффект частной земельной собственности будет действовать лишь в том случае, когда собственник беспрепятственно сможет в случае необходимости произвести процесс отчуждения своей собственности или, наоборот, приобрести дополнительное количество земли. Право владения землей без права ее отчуждения является абсурдом, нонсенсом, а сама частная собственность - псевдособственностью.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно предположить, что псевдочастная земельная собственность в сельском хозяйстве России еще не скоро приобретет черты полноценной частной собственности. Впереди нас ждет становление смешанной структуры отношений земельной собственности, характеризующейся многообразием ее форм, их дифференциацией и интеграцией, появлением новых субъектов и объектов собственности и формированием на этой основе общественных систем смешанного (интеграционного) типа.

---

[1] *Герасименко В.П., Згонник Л.В.* Экономические противоречия: институционально-методологические предпосылки анализа // Экономическая теория: истоки и перспективы. М., 2006. С. 135.

[2] “Решение этой задачи в немалой мере будет зависеть от того, удастся ли населению России и составляющим его индивидам поддерживать в себе сознание сопричастности к единому общественному целому. От того, насколько населяющие эту страну народы своей самореализации с сохранением территориальной целостности России, соблюдением ее законов, ростом ее могущества и авторитета среди других стран, а также ростом общего, а не только индивидуального, группового и этнического благосостояния, то есть от того, насколько явно или неявно будут проявлять себя как члены единого общества” (*Львов Д.С.* Экономический манифест - будущее российской экономики. М., 2000. С. 43).

[3] *Макаров А.Н.* Земельная собственность в России: проблемы реального и теневого оборота // Проблемы совр. экономики. 2007. № 3(23).

[4] *Левакова И.В.* Земельный рынок - утопия или реальность? // Проблемы мест. самоуправления. 2006. №1.

[5] Так, в Липецкой области 7 пенсионеров, продав свои земельные паи по 5 га местным фермерам, получили всего 2 тыс. деноминированных рублей каждый, при нормативной цене 1 га в 6123 руб., т.е. продали землю в 15-20 раз дешевле ее стоимости. В Ливенском районе Орловской области пенсионеры продали свои земельные паи в 5 га за 1,5 тыс. руб. (см.: Региональные проблемы аграрной реформы в России / Л.А. Александрова [и др.] ; под ред. А.А. Анфиногентовой. Саратов, 1999. С. 83).

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОГО КОМПЛЕКСА С ЦЕЛЬЮ АКТИВИЗАЦИИ ИХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА*

© 2010 А.М. Батьковский
кандидат экономических наук, профессор
Академия военных наук, г. Москва
E-mail: batkovsky@yandex.ru

Рассмотрен механизм интеграции предприятий радиоэлектронного комплекса и его влияние на инновационное развитие радиоэлектронной промышленности. Исследованы основные формы интеграции предприятий радиоэлектронного комплекса и их сравнительная эффективность.

Ключевые слова: интеграция, предприятия, радиоэлектронный комплекс, управление, инновационное развитие.

В целом, с учетом малых предприятий, российский радиоэлектронный комплекс (РЭК) сегодня - это 2,5 тыс. предприятий, на которых работает 360 тыс. сотрудников. При этом большая часть российского радиоэлектронного комплекса находится в частных руках. 500 компаний полностью или частично контролируются государством, около 30 предприятий созданы и контролируются зарубежными компаниями, более 2 тыс. предприятий являются частными. Правда, частные российские компании в большинстве случаев представлены малыми предприятиями, на которых трудятся в среднем по 30 сотрудников (на госпредприятиях - по 700 работников).

В настоящее время в радиоэлектронной отрасли действует несколько крупных интегрированных структур, построенных по принципу холдинговых компаний и объединяющих 236 организаций радиоэлектронной промышленности. Это Концерн "ПВО "Алмаз-Антей", Концерн радиостроения "Вега", Концерн "Созвездие", Государственная корпорация "Ростехнологиии". Основные направления реформирования и реструктуризации РЭК осуществляются в соответствии с программно-целевым подходом в рамках федеральной целевой программы "Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2007-2011 годы и на период до 2015 года", а также с целью создания условий для обеспечения устойчивого инновационного развития РЭК, разработки и производства конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках высокотехнологичной продукции[1].

В РЭК продолжается работа по созданию интегрированных структур ОАО "Системы управления", ОАО "Концерн "Автоматика", а также по расширению созданной интегрированной структуры ОАО "Концерн "Созвездие". В Государственной корпорации "Ростехнологии" идет напряженная работа по формированию интегрированных структур на базе переданных в ее состав радиоэлектронных предприятий, их акционирование, специализация и т.д. Следовательно, в РЭК активно осуществляются интеграционные процессы, под которыми в организационном плане принято понимать совокупность задач по объединению предприятий - участников интеграционного процесса (их части) в целях создания эффективных хозяйственных единиц. Интеграция предприятий проводится для достижения определенных результатов за счет получения от объединения ресурсов дополнительных преимуществ, часто называемых "синергическим эффектом", разделяемых на три группы эффектов[2]:

1) эффекты при горизонтальной интеграции, предполагающей объединение идентичных по направлению деятельности предприятий, имеющих неиспользуемые совместимые производственно-технологические, маркетинговые и иные ресурсы (возможности), которые могут быть эффективно использованы совместно: сокращение производственных и иных издержек; расширение масштабов производства, сбыта и т.п.; повышение мобильности в распределении финансовых ресурсов;

2) эффекты при вертикальной интеграции, при которой объединяются предприятия, находящиеся на разных уровнях технологической цепочки какого-либо производственного процесса: снижение издержек

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проекты № 10-06-00146а и № 11-06-00129а) и РГНФ (проект № 11-02-00178а).

производства и обращения; более эффективное распределение и использование ресурсов;

3) смешанные эффекты, возможные как при горизонтальной, так и при вертикальной интеграции: расширение финансовых (ресурсных) возможностей для получения кредитов или эмиссии ценных бумаг; увеличение количества потребителей и заказчиков; получение резервов денежных средств; возможность "давления" на поставщиков; диверсификация деятельности (за счет специализации в другой области или в другом географическом регионе); увеличение доходов путем расширения масштабов деятельности, снижения риска инновационной деятельности за счет диверсификации деятельности, экономии текущих производственных и иных издержек, дополнительных инвестиций на реконструкцию, экономии налоговых платежей и т.п.

При интеграции предприятия могут возникать следующие организационные проблемы: развитие управленческих связей между предприятиями (уровень централизации или автономии, организационно-структурное включение, объединение систем отчетности и контроля, координации деятельности предприятий-партнеров); согласование различающихся систем управления и управленческого инструментария (система управления персоналом, определение роли, задач, компетенции и ответственности руководящего персонала); консолидация отдельных функциональных областей; разрешение конфликтов.

В принципиальном плане интеграция затрагивает все институциональные, функциональные и инструментальные аспекты деятельности предприятий-партнеров, при этом принимается, что характер и масштабы необходимых изменений находятся в сильной зависимости от конкретной ситуации. Временной аспект интеграции является дискуссионным, а спектр альтернативных предложений простирается от указаний проводить интеграцию как можно быстрее до рекомендаций тщательно изучать кадровый состав, технологию, хозяйственные особенности приобретенного предприятия и лишь затем выборочно осуществлять необходимые изменения. При оценке недостатков и преимуществ быстрой и медленной интеграции следует применять ситуативный подход[3]. Исходя из этого, можно рассмотреть три варианта интеграции:

1) быстрая "революционная" интеграция. Подготовленный заранее общий план интеграции должен осуществляться быстро и решительно. Радикальный подход позволяет уменьшить разного рода спекуляции и слухи, которые могут существенно повлиять на эффективность всего процесса;

2) медленная эволюционная интеграция. Изменения происходят в течение длительного времени в виде многочисленных небольших шагов, ограничены возможности объединяемых предприятий быстро освоить радикальные перемены. Постепенный характер изменений позволяет персоналу приспособиться к ним, что снижает сопротивление этим процессам, уменьшается риск ошибочных решений, появляется возможность глубоко разработать стратегию и интеграционные мероприятия;

3) комбинированный подход. В данном случае переход к эволюционным мерам осуществляется после достижения некой прогнозируемой "точки необратимости", до которой интеграционные мероприятия должны проводиться с высокой скоростью.

Универсальных конкретных указаний, по каким критериям следует выбирать подход к интеграции или каким образом определять "точку необратимости" в разной хозяйственной обстановке, нет. Планирование интеграции предприятий осуществляется с использованием двух походов: синоптического и инкрементального[4]. В основе *синоптического* подхода лежит гипотеза о том, что интеграционные проблемы предсказуемы, поэтому заранее могут быть разработаны способы их решения, а потенциальные проблемы могут быть устранены уже на этапе планирования интеграции предприятий. Таким образом, суть интеграции сводится к осуществлению заранее сформулированных проблемных решений. *Инкрементальный подход*, напротив, определяет, что проблемы слияния могут быть выявлены главным образом только в ходе интеграционного процесса и их решение должно осуществляться с помощью различных механизмов адаптации.

Планирование интеграции должно основываться на интеграционной стратегии, которая должна охватывать все мероприятия, необходимые для обеспечения полной согласованности и соответствия между объединяемыми предприятиями или их частями[5]. Возможны следующие направления интеграционной стратегии:

- транспонирование (перенос) структур, стратегий, культуры и элементов кадровых управленческих параметров из одного предприятия в другое. Для осуществления этого стратегического направления интеграции необходимы определенные предпосылки в отношении издержек производства, производственных программ, а также поддержка со стороны основных заинтересованных групп. Такое стратеги-

ческое направление имеет целью перенос факторов успеха одного предприятия в условия другого в расчете на мультипликативный эффект;

- комбинация структур, стратегий, культур и элементов кадрового и управленческого потенциалов обоих предприятий. Этот вид стратегии ориентирован как на решение существующих проблем, так и на выполнение задач, которые возникнут в будущем;

- пересмотр основной стратегии, заключающейся, как правило, в свертывании структурных и кадровых элементов предприятий. Необходимыми предпосылками такой стратегии являются положительное соотношение "затраты - выгода" и отсутствие тяжелых отрицательных последствий от сокращения персонала[6].

Интеграционная стратегия, в свою очередь, определяет так называемую степень интеграции, потому что интеграция может ограничиться только переносом отдельных системных компонентов или, наоборот, все структуры одного предприятия переносятся на другое либо вновь создаются с применением комбинационной стратегии. Интеграционные стратегии должны дополнять управленческие решения, касающиеся интеграционных структур (институты, временные графики, инструментарий процесса объединения) и человека как ключевого фактора интеграции (распределение персонала, система стимулирования и т.п.).

Становление новых организационно-хозяйственных структур характеризуется следующими особенностями:

- формирование новых рыночных субъектов отстает по времени от демонтажа действующих хозяйственных систем и их иерархических структур;

- государственные структуры либо самоустраняются от решения вопросов, которые и в рыночной экономике остаются в сфере их компетенции, либо, напротив, дублируют друг друга в выполнении функций, им уже как раз не свойственных, что существенно распыляет усилия, необходимые для реализации властных полномочий;

- приватизационные процессы, либерализация экономики сопровождаются так называемым "управленческим камуфляжем" - разрастанием негосударственных структур спекулятивно-посреднического типа, далеких от производственной деятельности[7].

Дробление крупных предприятий может повлечь за собой разрыв хозяйственных связей. Вместе с тем в нынешней ситуации вызревание конкурентоспособных производств требует вертикально или горизонтально интегрированных структур, которые смогут обеспечить переток технологий, кадров и иных ресурсов и контролировать внутренние цены в целях повышения конкурентоспособности конечной продукции. Такие структуры могут развивать жизнеспособные производства, опираясь на внутренние ресурсы и сохраняя способность к расширенному воспроизводству в неблагоприятных условиях.

В последние годы в РЭК доминируют следующие виды хозяйственных структур, созданных для реализации совместных стратегий деятельности: предприятия и отраслевые структуры; внеотраслевые объединения предприятий.

Предприятия и отраслевые структуры. Здесь явно лидируют отраслевые концерны и ассоциации. В своей деятельности отраслевые структуры оказывают предприятиям информационное и иногда лоббистское содействие; обеспечивают возможности интеграции с другими элементами системы отрасли, помогают в установлении хозяйственных связей, в том числе и с государствами ближнего зарубежья; как ассоциация потребителей могут противостоять монополизму поставщиков; способствуют отлаживанию хозяйственных связей в рамках своих структур. Они берутся за снабжение и сбыт продукции, часто на коммерческих началах. Что касается небольших отраслевых объединений, то они, в основном оказывая помощь в снабжении и сбыте, отличаются большим вниманием к поиску заказов для предприятий, новых рынков сбыта.

Очевидно, в организационной сфере есть две противоположные стратегии: одна - это вхождение в отраслевые объединения, корпоративные группы, другая - независимое существование. Первая дает определенные преимущества, однако требует от предприятий соответствующих правил поведения, основанных на "корпоративной этике". Вторая - приемлема для предприятий, объективно готовых самостоятельно решать проблемы.

Внеотраслевые объединения предприятий. Предприятия сами начали создавать внеотраслевые объединения. Они формируются для выполнения определенного набора функций и имеют четкий юридический статус. Часть этих функций выполняют и отраслевые структуры, но внеотраслевые объединения обычно более гибки, лучше приспосабливаются для решения конкретных задач производства, реализации совместных стратегий выживания и развития. Наиболее яркий тип подобных объединений - акционерные общества, основанные на слиянии финансовых ресурсов, объединении собственности. Получают распространение объединения предприятий

по технологической цепочке "поставщик - производитель - потребитель". В них налаживаются внутренние хозяйственные связи, поставки по комплектации; иногда проводится согласованная политика установления цен, их взаимного сдерживания. Такие объединения могут совместно финансировать инновационные проекты, направленные на преодоление узких мест в производстве, помогать испытывающим трудности входящим в них предприятиям. Создаются неформальные объединения производителей продукции в виде соглашений о минимальном уровне цены. Подобные картельные соглашения обычно не афишируются. А вот объединения предприятий - потребителей определенного вида продукции распространены гораздо реже объединений предприятий-поставщиков.

При оценке перспектив становления новых организационных форм в РЭК следует учитывать следующие обстоятельства. Во-первых, существует жесткое закрепление (в рамках единого юридического лица) предприятий, выпускающих однотипную продукцию. Во-вторых, естественная технологическая цепочка (комплекс смежных производств, работающих на конечный результат, от поставщика до потребителя) имеет, как правило, межотраслевой характер и почти всегда не соответствует предприятиям одной отрасли или подотрасли[8]. В конечном счете, каркас РЭК должны составить такие организационные структуры, как концерны, корпорации, холдинговые и трастовые компании, ФПГ, а также различные ассоциации предприятий и консорциумы. Сохранение технологических цепочек в РЭК возможно именно в рамках концернов, реализующих весь цикл при широком и многонаправленном кооперировании на всех стадиях производственного процесса предприятия.

Эффективным может стать образование региональных (межотраслевых) концернов, которые сосредоточат свою деятельность на решении территориальных и межотраслевых проблем развития совместной производственной инфраструктуры, на создании межотраслевых производств для нужд всех предприятий.

Промышленные организационно-хозяйственные объединения нового типа будут, несомненно, образовываться как на базе традиционно сложившихся производственно-хозяйственных связей (при существенных изменениях отраслевой структуры), так и на основе интеграции промышленных, банковских и торгово-коммерческих структур при значительной диверсификации производственной деятельности.

---

[1] Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса / под ред. А.М. Батьковского. М., 2009.

[2] Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология / А.М. Батьковский [и др.]. М., 2009.

[3] Теория и методология разработки стратегии развития предприятия / А.М. Батьковский [и др.]. М., 2009.

[4] Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики / под ред. Б.Н. Авдонина. М., 2010.

[5] *Авдонин Б.Н., Батьковский А.М.* Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. М., 2010.

[6] Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития / под ред. А.М. Батьковского. М., 2010.

[7] Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики (теория и инструментарий) / А.М. Батьковский [и др.]. М., 2010.

[8] *Батьковский А.М.* Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. М., 2010.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЙ “КРЕДИТНЫЙ РИСК” И “УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ” КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© 2010 А.Н. Борщёва
Государственный университет - Высшая школа экономики
E-mail: aborshcheva@mail.ru

Обозначены новые подходы к вопросам управления кредитными рисками коммерческих банков. Предлагается выделить внутри банковской системы “зоны ответственности” по управлению кредитными рисками и конкретизировать определения кредитного риска и подверженности кредитному риску исходя из понимания различий данных понятий для каждой из выделенных зон.

Ключевые слова: кредитный риск, подверженность кредитному риску, управление кредитным риском.

2008-2010 гг., ознаменовавшиеся глобальным финансово-экономическим кризисом, можно обозначить как период новых экономических исследований, как теоретических, так и эмпирического плана.

В Российской Федерации своевременные и эффективные меры, предпринятые Центральным банком, позволили избежать масштабного кризиса банковской системы, связанного с неплатежами заемщиков. Однако следует помнить о том, что в процессе “спасения” национальной банковской системы Центральным банком была затрачена масса ресурсов и усилий для удержания ее стабильности, что позволяет говорить о неэффективности и непонимании процессов управления кредитными рисками на уровне отдельных банков при общей видимости благополучия системы в целом. При этом такое направление деятельности банка, как управление кредитными рисками, считалось достаточно хорошо разработанным и высокотехнологичным. Одним из наиболее ярких проявлений кризиса стала высокая, по сравнению с предыдущими периодами, доля просроченной задолженности по кредитам банков.

Таким образом, в кризисный период стала очевидной необходимость трансформации подходов к определению концепции кредитного риска с учетом понимания ответственности конкретного банка.

Попытаемся сформировать такой подход путем выделения внутри банковской системы отдельных “зон ответственности” по управлению кредитными рисками и конкретизации, таким образом, определений кредитного риска, подверженности кредитному риску и способов, целей и критериев эффективности управления кредитными рисками.

Полагаем, что для определения понятия “кредитный риск коммерческого банка” необходимо рассмотреть его с трех позиций:

1) общеэкономическое значение понятия;
2) статистическое значение понятия;
3) нормативное значение понятия.

Общеэкономическое значение кредитного риска предполагает, что кредитный риск, являясь вероятностью невыполнения или несвоевременного выполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору, есть вероятность финансовых потерь, при этом размер потерь может существенно разниться в зависимости от динамики глобальной конъюнктуры, которая способна меняться. С другой стороны, кредитный риск - это дополнительная маржа для банка, возможность получения дополнительного дохода, связанного с принятием риска, поскольку уровень риска прямо пропорционален доходности по активу, которая также может существенно разниться в зависимости от экономической ситуации. Таким образом, определяя политику в сфере управления кредитными рисками и имея целью получение дохода, банки балансируют между максимальным приемлемым уровнем потерь по кредитам в случае наступления рискового события и минимальной доходностью, соответствующей данному уровню кредитного риска. Важно отметить, что также в зависимости от динамики глобальной конъюнктуры и происходят изменения в оценке рисков банками, что приводит к изменениям в их кредитной политике. В качестве основы для анализа поведения рынков предлагаем рассмотреть теорию рефлексивности Дж. Сороса, в соответствии с которой восприятие и оценка кредитного риска различны на разных стадиях экономического цикла.

Экономическая сущность кредитного риска проявляется также в том, что кредитный риск - объективный показатель и, следовательно, имеет определенную динамику. Динамика кредитного риска зави-

сит от ряда факторов, которые могут быть как не зависимыми друг от друга, так и взаимосвязанными.

С нашей точки зрения, для уяснения сущности понятия “кредитный риск”, для его своевременного выявления и адекватной оценки необходимо анализировать данные о потерях, связанных с кредитными рисками на предыдущих аналогичных фазах экономического цикла, что позволит сблизить абсолютные и относительные значения кредитного риска коммерческих банков. Таким образом, мы подходим к необходимости рассмотрения статистического значения кредитного риска.

Статистическое значение понятия кредитного риска отражается в сборе статистической информации за предыдущие периоды, достаточной для определения уровня кредитного риска и возможных потерь банка в последующем, для максимальной стабилизации деятельности кредитного учреждения.

Статистика может вестись на государственном уровне, но, как правило, у каждого банка она собственная и отражает динамику риска относительно определенной группы заемщиков, исходя из этого банк делает выводы о целесообразности кредитной группы. Кризис выявил непонимание российскими банками статистического значения понятия кредитного риска и, как следствие, отсутствие достоверной статистики по кредитным рискам на протяжении полного экономического цикла. Отсутствие статистики кредитных дефолтов также связано с тем, что банки в период кризиса продлевали и непрямо реструктурировали просроченные обязательства, тем самым предупреждая просрочку и создавая иллюзию стабильности кредитных рисков по портфелю. Этот факт довольно сильно повлияет на полноценность статистической базы по новому экономическому циклу в будущем.

Статистическое значение понятия “кредитный риск” взаимосвязано с его нормативным значением, которое определяет понятие на законодательном уровне, регламентирует правила для учета уровня кредитного риска, служит инструментом контроля для регулятора.

Итак, нормативное значение кредитного риска связано с деятельностью регулятора - Центрального банка Российской Федерации. Оно трактуется в действующем законодательстве и призвано унифицировать правила работы коммерческих банков и построить эффективную банковскую систему страны.

Как было сказано выше, проблема недооцененности вероятных потерь по кредитным рискам связана с тем, что некорректно определяется или не определяется вовсе сумма возможных потерь в абсолютном выражении при наступлении рискового события (далее - подверженность кредитному риску).

Под подверженностью кредитному риску мы понимаем сумму кредитных ресурсов, выбранную и не погашенную заемщиком в определенный момент времени, а также величину возможных потерь кредитора в процессе взыскания просроченной задолженности. При этом в рамках нашего исследования считаем целесообразным рассматривать как просроченную всю сумму выделенного на заемщика кредитного лимита в случае нарушения обязательства по кредиту, независимо от того, в какой его части допущена просрочка - по уплате основного долга или процентов. С нашей точки зрения, понятие “подверженность кредитному риску”, так же как и понятие “кредитный риск”, следует рассматривать с трех позиций: нормативное, общеэкономическое и статистическое значение.

Нормативное значение подверженности кредитному риску закреплено в текущем законодательстве и декларирует законодательную точку зрения на размер максимальных потенциальных потерь по кредитному продукту в случае неисполнения обязательств заемщиком. Исходя из данного положения подверженность кредитному риску равна только величине потери ссудной стоимости, не учитывает полную сумму кредитных обязательств клиента, комиссии банка и возможные потери банка на возврат кредита. Однако нужно помнить, что требования регулятора направлены единственно на поддержание стабильности национальной банковской системы, это является одной из важнейших функций ЦБ РФ. В данной связи выполнение требований Центрального банка обязательно для всех коммерческих банков на территории РФ, однако не может быть признано методом управления кредитным риском со стороны конкретного банка.

Следовательно, нормативное значение показателя подверженности кредитному риску показывает общепринятый стандарт, не гарантирующий банку успешную кредитную деятельность, но поддерживающий общую стабильность банковской системы.

Экономическое значение подверженности кредитному риску, по нашему мнению, связано с основной целью каждой коммерческой организации - получением прибыли и ее максимизацией, и характеризует максимальный уровень потерь по кредиту в случае неисполнения обязательств заемщиком и не-

обходимости для банка нести дополнительные издержки по возврату основного долга и процентов.

Исходя из того, что цель коммерческого банка - получение прибыли, целесообразно, с нашей точки зрения, оценивая максимальный уровень потенциальных потерь, учитывать не только всю сумму кредитного обязательства, индивидуально по каждому заемщику, но и все возможные комиссии, штрафы, пени, причитающиеся к уплате в случае нарушения условий кредитного договора, а также расходы банка на реализацию залога, на судебные разбирательства, инфляционные потери и т.д.

Наконец, статистическое значение подверженности кредитному риску заключается в том, что в процессе кредитной деятельности банк накапливает определенную информацию по величине абсолютных потерь вследствие неисполнения обязательств заемщиками, которая должна использоваться при прогнозировании уровня подверженности кредитному риску в дальнейшем.

Однако важно отметить, что при использовании подобного рода статистики необходимо учитывать этап экономического цикла, на котором произошла потеря, и возможные ошибки в предварительной оценке суммы подверженности кредитному риску.

На данном этапе развития экономики недостаточно анализа качественных и количественных исторических данных для определения кредитного риска, несмотря на то, что рисковые факторы, связанные с внутренними и рыночными рисками заемщика, традиционно признавались основными при анализе кредитных рисков коммерческого банка.

Существующая тенденция глобализации мировых рынков ставит перед кредиторами гораздо более обширные задачи, которые заключаются в анализе конкретного заемщика и отрасли на определенном этапе развития мировой экономической системы и понимании дальнейших перспектив с учетом движения глобальных рынков, т.е. внешних рисковых факторов и их воздействия на бизнес-модель компаний-заемщиков. В результате глобализации большинство экономик оказались связанными в единую систему, и кризис в одной части системы очень скоро отражается на деятельности системы в целом.

Для адекватного управления кредитными рисками на любом этапе экономического цикла наряду с анализом качественных и количественных параметров за прошедшие отчетные периоды необходим комплексный анализ бизнес-модели заемщика с точки зрения устойчивости данной модели к внешним рисковым факторам.

Очевидными критериями эффективного управления кредитными рисками коммерческого банка являются рост кредитного портфеля, возвратность по кредитам и стабильный уровень доходности. Иными словами, цель управления кредитными рисками можно определить так: минимальный размер просроченной дебиторской задолженности по кредитам и стабильный уровень рентабельности банковского капитала, скорректированного на риск по любому из кредитных продуктов на любом этапе экономического цикла, при сохранении тенденции к росту объемов кредитования.

Безусловно, достижение поставленной выше цели должно сопровождаться ориентированностью банка на потребности и возможности определенного клиента, иначе кредитование в принципе не имеет смысла.

Итак, с учетом нашей гипотезы о том, что формирования резервов недостаточно для эффективного управления кредитными рисками коммерческого банка, и многие банки, принимая непопулярные решения при реализации своей кредитной политики, маскируют их под решения, связанные с управлением кредитными рисками, и что неувеличение доли потерь в общем объеме кредитного портфеля в определенные периоды уже может считаться позитивным исходом, результаты управления кредитными рисками представляют собой большую научную проблему.

Процесс управления кредитными рисками в классическом варианте представляется составным из 4 частей: идентификация, оценка, мониторинг, регулирование (см. рисунок).

Такая схема процесса дает возможность управления внешними рисковыми факторами: качество и диверсификация поставщиков и подрядчиков компании заемщика, наличие облигационных займов может быть идентифицировано и оценено на этапе принятия решения о кредитовании и в дальнейшем контролироваться в процессе регулярных ревю (и регулироваться в кредитном соглашении).

Внутренние рисковые факторы могут подвергаться управлению коммерческим банком на любом этапе, начиная с процесса рассмотрения кредитной заявки. Качество менеджмента заемщика должно быть проанализировано при принятии решения о финансировании. Источники дополнительного (помимо кредитного) финансирования, система сбора дебиторской задолженности, а также финансовое состояние заемщика могут быть оценены в процессе анализа, регулярно подвергаться мониторингу со сторо-

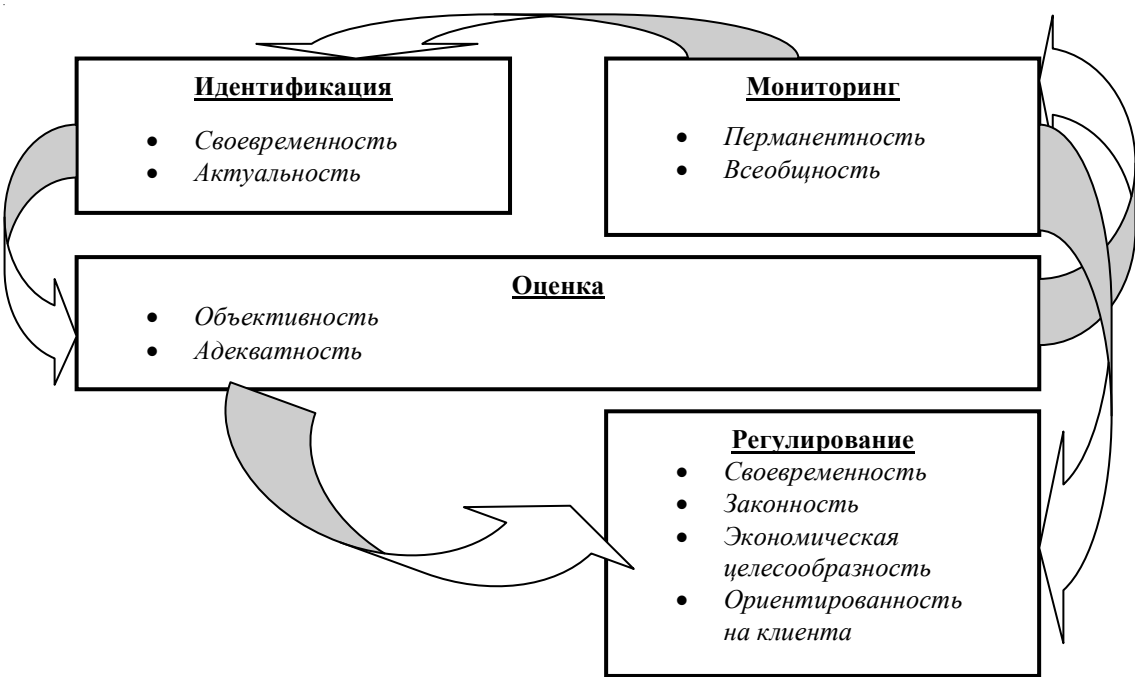


***Рис.* Составляющие процесса управления кредитными рисками**

ны банка в период кредитования и регулированию путем включения соответствующих пунктов в кредитное соглашение - финансовых ковенантов.

Как бы то ни было, глобальный финансово-экономический кризис 2007-2009 гг. показал, что существуют рисковые факторы, на которые невозможно оказать направленного воздействия субъектом управления, а игнорирование данных рисковых факторов ведет к неэффективной работе банковской системы (фаза экономического цикла, страновые риски, валютные риски, перспективы развития отрасли с учетом стадии развития общемировой экономики).

Поэтому эффективность политики по управлению кредитными рисками у банков различна. Каждый банк в зависимости от положения на рынке выбирает такие методы управления кредитным риском, чтобы, во-первых, не отпугнуть клиента, во-вторых, соблюсти существующие нормативные требования.

Методы управления кредитным риском являются элементом конкурентной среды банка. Они меняются с учетом кредитора, но не зависят от нормативного регулирования, поскольку нормы ЦБ должны выполняться в любом случае.

На основе приведенных ранее критериев эффективности управления кредитными рисками выделим принципы построения системы управления кредитными рисками в коммерческом банке:

1) адекватность - прирост кредитного портфеля и рост доходов по кредитными сделкам не вызывают опережающего роста потерь и нарушений кредитных соглашений;

2) системность - выработанные в банке методы управления кредитными рисками могут эффективно применяться к разным клиентам. Индивидуализация методов управления кредитным риском вызывает рост затрат банка на реализацию его кредитной политики;

3) кредитная эффективность (эффективность использования кредитных средств для клиента) - эффект совместной прибыли. Банк, проводя залоговую и кредитную политику, должен исходить из эффективности и целесообразности ее с точки зрения клиента.

---

1. Положение Банка России “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности” от 26 марта 2004 г. № 254-П.

2. Указание Центрального банка РФ “Об особенностях оценки кредитного риска по выданным ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности” от 23 декабря 2008 г. № 2156-У.

3. Принципы управления кредитным риском / Базельский комитет по банковскому надзору. 2000.

4. *Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. М., 1999.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

© 2010 С.В. Ларин
Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: larinsv@unbox.ru

Раскрываются некоторые методологические и прикладные аспекты построения системы мониторинга и оценки деятельности органов исполнительной власти как инструмента повышения эффективности государственного управления и результативности использования бюджетных ресурсов.

Ключевые слова: государственное управление, управление по результатам, результативное бюджетирование, результативность управления бюджетными ресурсами, мониторинг, оценка эффективности.

Формирование эффективного государства предопределяется не столько объемами перераспределяемых ресурсов, сколько способностью органов государственной власти эффективно управлять социально-экономическими процессами в обществе, умением с максимальным эффектом использовать ограниченные бюджетные средства для реализации стратегических целей развития.

В таком ракурсе проблематика повышения эффективности государственного управления стала наиболее востребованной в процессе реализации концепции “нового государственного управления (менеджмента)” (New Public Management) как противопоставления традиционному “государственному управлению” (Public Administration)[1]. Согласно данной концепции, необходима замена целей и смысла государственного управления: от идеи “граждане для государства и государство для выполнения функций” - к задаче “государство ради граждан”. Основой подобных преобразований становится клиентская ориентация структур исполнительной власти, предполагающая нацеленность их деятельности на удовлетворение запросов граждан и организаций[2].

Исходя из данных посылов, органы государственного управления развивают свою деятельность по следующим направлениям:

- реализуют маркетинговые функции, которые включают выявление потребностей в конкретных государственных услугах, детерминирование их содержания, места в системе целевых программ, рекомендаций по корректировке набора, содержания и технологии их оказания, учету факторов, влияющих на предоставление государственных услуг, изучение передового отечественного и зарубежного опыта в области их оказания и программного управления (бенчмаркинг услуг)[3];

- совершенствуют инструментарий стратегического и финансового планирования, предусматривающий создание комплексной системы ведомственного и межведомственного планирования, расширение горизонта бюджетного планирования, непрерывность и преемственность распределения ресурсов согласно приоритетам социально-экономической политики и потребностям секторов в ресурсах для реализации отраслевых программ[4];

- разрабатывают механизмы финансового менеджмента органов исполнительной власти, проектного управления по целям и результатам деятельности[5];

- формируют на качественно новом уровне системы контроля[6], включая мониторинг качества оказания государственных (муниципальных) услуг, контроль за достижением результатов деятельности, внутренний аудит с выделением контрольной среды на уровне структур государственного управления.

В совокупности выделенные позиции требуют изменения формата государственного управления, что осуществляется, как правило, посредством административной реформы и реформы бюджетного процесса и предполагает создание ключевых измеряемых показателей эффективности и результативности деятельности органов исполнительной власти, сгруппированных по направлениям их функционирования в соответствии со стратегическими целями государства.

Опыт реформирования общественного сектора свидетельствует, что одним из направлений повышения эффективности государственного управления является использование механизмов бюджетирования, ориентированного на результат. Поэтому важно четко понимать взаимообуслов-

ленность административных и бюджетных преобразований.

Взаимосвязь административной и бюджетной реформ проявляется, на наш взгляд, в следующих аспектах. Во-первых, укрупненные цели данных реформ связаны с внедрением методов управления по результатам и их проекцией на бюджетный процесс (результативное бюджетирование), во-вторых, трансформационные процессы затрагивают и собственно управленческую деятельность органов власти, и управление бюджетными ресурсами. И, в-третьих, результат самих реформ направлен на повышение эффективности бюджетных расходов и качества предоставляемых государственных (муниципальных) услуг.

При этом уточним, что по оценке ряда экспертов[7], реформа организации государственного управления (административная реформа), которая происходит во многих странах мира в течение последних 25 лет, преимущественно носит вспомогательный характер, содействуя реализации реформы системы управления общественными финансами. В то же время из мирового опыта[8] известно, что в странах, где административная реформа проводилась последовательно и предшествовала бюджетной реформе[9], инструментарий управления по результатам и результативного бюджетирования становится "лучшей практикой" для последующей его адаптации в других странах. Иными словами, вопросы совершенствования государственного управления должны рассматриваться в едином комплексе с вопросами совершенствования бюджетного процесса.

Данная проблематика остро осознается и в России. В Послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011-2013 гг. "обеспечение нацеленности бюджетной системы на достижение конкретных результатов" выделено в качестве одной из основных задач бюджетной политики[10]. Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. также нацелена на дальнейшее развитие бюджетирования, ориентированного на результат, в российской бюджетной практике[11].

Инструментарий повышения эффективности государственного управления так или иначе связан с проблемами создания системы ключевых измеряемых показателей эффективности и результативности деятельности органов исполнительной власти. При этом до сих пор дискуссионными остаются вопросы измерения результатов деятельности органов власти, выделения критериев эффективности, соотношения эффективности и результативности в государственном управлении, прежде всего, бюджетными ресурсами.

В данной связи исследовательский интерес представляет развитие методологических подходов и неоднозначность содержательных характеристик таких понятий, как "результат", "результативность", "эффективность".

Так, развитие концепции программно-целевого бюджетирования привело к разграничению понятий прямых (непосредственных) и конечных результатов. При общем методологическом подходе, определяющем конечные результаты через эффекты, а непосредственные - через характеристики товаров и услуг, различные версии глоссариев основных терминов, употребляемых применительно к результативному бюджетированию и оценке эффективности, публикуемые аналитиками ОЭСР, акцентируют разные аспекты. По версии глоссария 2002 г., непосредственный результат (output), как показатель бюджетной услуги, представляет собой непосредственный результат произведенных затрат, а конечный результат (outcome), как показатель эффекта, - результат предоставления бюджетной услуги для ее получателя[12]. В дальнейшем уточняются характеристики этих терминов: непосредственный результат (output) определяется в терминах объема и качества товаров и услуг, оказываемых государственными (муниципальными) организациями, а конечный результат (outcome) - в форме эффекта от проведения той или иной политики, осуществления программ расходов, оказания бюджетных услуг[13].

Относительно термина "результативность" отметим, то в мировой практике под результативностью понимается соотношение фактических (actual output) и запланированных (planned output) результатов. Или "такой уровень достижения результатов в соответствии с заявленными целями в ходе проекта или программы, к которому стремятся его исполнители, руководствуясь специальными критериями, стандартами, принципами"[14].

При этом отметим, что в бюджетном законодательстве Российской Федерации в качестве одного из принципов бюджетной системы выделен принцип результативности и эффективности

использования бюджетных средств. Однако его толкование достаточно поверхностно и гласит, что "при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса… должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения результата с использованием определенного бюджетом объема средств"[15].

В таком контексте органы исполнительной власти должны исходить из необходимости выбора между достижением запланированных результатов или достижением наилучших результатов. Кроме того, в указанной норме отсутствует определенность понятия "заданный результат". Все это формирует серьезные ограничения в практическом поле применения данной нормы. В то же время необходимость учитывать результативность в бюджетном процессе определена и как одна из позиций по бюджетным полномочиям главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств[16]. Обеспечивать результативность бюджетных расходов призваны и получатели бюджетных средств в рамках своих бюджетных полномочий[17].

Возвращаясь к вопросам терминологии при оценке эффективности управления, в том числе и бюджетными ресурсами, подчеркнем следующее. Становление систем оценки эффективности бюджетных расходов привело к необходимости обозначения промежуточных и резюмирующих показателей, способствовало развитию методологии системной оценки эффективности, прежде всего, через спецификацию требований при разработке измерителей результатов (показателей), детализацию подходов к исследованию эффективности в общественном секторе, выделение критериев ее оценки, а также предопределяло формирование механизмов обратной связи по итогам мониторинга результативности и оценки эффективности. Это связано, прежде всего, с тем, что повышение эффективности государственного управления, эффективности бюджетных расходов, как центральная задача управления по результатам, требует адекватной информационной базы для принятия решений об эффективности или неэффективности бюджетных программ и в целом деятельности органов власти.

Построение и поддержание системы мониторинга и оценки результатов достаточно сложный процесс, требующий серьезных затрат, ресурсов, времени и усилий. Остановимся на некоторых особенностях развития инструментария оценки эффективности и результативности, применяемого в разных странах.

Прежде всего, речь идет о подходах к выбору критериев для выделения показателей, измеряющих результаты. Данный вопрос весьма актуален, так как набор критериев формирует, с одной стороны, ограничения и барьеры для ввода необоснованных показателей, а с другой стороны, "задает" стандарты и требования к их разработке. То есть набор критериев формирует определенные свойства, предъявляемые к информации о результатах.

В этой связи интерес представляет концепция SMART, внедренная в Великобритании, на основе которой по рекомендации ЕС уже ряд стран совершенствует и гармонизирует информационное поле отчетности для оценки деятельности[18]. SMART выделяет 5 критериев, имеющих определенные характеристики:

- специфичность (Specific) - информация должна быть однозначной и касаться строго той деятельности, которую она описывает;
- измеримость (Measurable) - переменная величина, о которой требуется информация, должна (насколько это возможно) поддаваться квантификации (количественному выражению качественных признаков);
- признанность (Achievable) - как пользователь информации, так и лицо, ответственное за описываемую ею деятельность, должны считать ее конкретной и верно отражающей действительность;
- релевантность (Relevant) - информация должна быть применима в ситуациях, в которых находятся пользователи, и при принятии решений;
- привязка по времени (Timed) - информация должна касаться обозначенного периода времени.

В отечественных материалах по административной и бюджетной реформам[19] введено 9 критериев, формирующих требования к используемым показателям, а значит, и к информационному полю, для оценки результатов деятельности органов власти: адекватность; точность; объективность; достоверность; однозначность; экономичность; сопоставимость; своевременность и регулярность; уникальность.

В целом, при построении системы показателей следует исходить из того обстоятельства, что

детализируется лишь отдельный срез государственной и ведомственной статистики, разрабатывается совокупность показателей для бюджетирования, отражающих результаты деятельности органов власти. Реальной основой этого процесса должна быть иерархическая система целей и задач ведомств, четкость формулировок которых, а также их ориентация на количественную измеримость являются необходимыми предпосылками адекватности самих целевых показателей, характеризующих уровень их достижения.

Практика внедрения бюджетирования по результатам, как инструмента повышения эффективности деятельности органов власти, обусловила и необходимость разработки резюмирующих показателей, которые обобщают широкий спектр информации о результатах в один (или более общий) рейтинг результативности программы.

Наглядным примером здесь являются показатели результативности программ, разработанные в рамках Инструмента рейтинговой оценки Программы (Program Assessment Rating Tool - PART), применяемого в США с 2004 г.[20] PART основан на уже существующей системе показателей результативности, однако суммарные оценки, используемые в механизме PART, более информативны и понятны, чем объем подробных детализированных показателей, лежащих в их основе. Рейтинги программ с указанием причин их получения публикуются (на вебсайте ExpectMore.gov). Важным моментом является и то, что PART создавался как инструмент административного принятия решений, а не как инструмент подотчетности.

В то же время, несмотря на то что эксперты отмечают высокую значимость данного инструмента[21], даже в США не делают выводов об успехе применения PART. Это связано с тем, что, во-первых, из пяти возможных рейтингов (эффективна, умеренно эффективна, удовлетворительно, неудовлетворительно, нет данных о результатах) большинство программ получило последний рейтинг, что свидетельствует о серьезных проблемах с измерением результатов. И, во-вторых, особенности суммарных рейтингов построены на информации самих ведомств, что существенно снижает объективность выводов[22].

Опыт разных стран свидетельствует, что мониторинг и оценка как инструментарий повышения эффективности управления переживают сейчас возрождение. Примером этого является “стратегическая контрольная рамка”, внедренная в Австралии в 2007 г., для ежегодного контроля отдельных ключевых программ как инструмента взаимосвязи расходов с приоритетами правительства, повышения гибкости в решениях о выделении бюджетных средств. В Канаде внедряется система “стратегического контроля” для проверок расходования программных ресурсов с целью улучшения приоритезации расходования, повышения эффективности и результативности в целом[23].

В отличие от мониторинга, оценка результатов, как правило, представляет собой мероприятие, позволяющее провести более глубокий анализ программ и охватить такие вопросы, как актуальность (польза от реализации той или иной программы для удовлетворения конкретных потребностей) и устойчивость ожидаемого (полученного) эффекта от реализации программ. Оценка полученных результатов становится важным инструментом принятия политических решений.

Различают предварительную, промежуточную и последующую оценку. Предварительная оценка представляет ценную информацию для выбора наиболее оптимальной структуры расходов на основе анализа ожидаемых результатов программ относительно затрат, требуемых на их выполнение (анализа сравнительной эффективности альтернативных программ). Промежуточная оценка служит важным источником информации при решении вопроса о необходимости внесения изменений в действующие программы, возникающей в связи с изменениями приоритетов государственной политики, изменениями внешних и внутренних факторов, воздействующих на реализацию программы, отклонениями фактических (промежуточных) результатов программы от ожидаемых результатов и т.п. Наконец, оценка по завершению программы позволяет сопоставить фактические и ожидаемые результаты, включая воздействие программы на целевые группы, анализ факторов успеха и проблем, возникших в ходе выполнения программы (проекта).

Как правило, основными критериями оценки являются: экономическая эффективность, т.е. соотношение объема предоставленных услуг определенного качества и затрат на их предоставление; социальная эффективность, т.е. эффективность программ с точки зрения достижения поставленных целей, достижения социального эффекта от предоставления бюджетных услуг.

В системе мониторинга и оценки результатов собственно оценка эффективности должна

рассматриваться в более широком контексте, как способ анализа, который приводит к пониманию наилучшего варианта решения бюджетных задач в стратегической перспективе.

На наш взгляд, конструктивными являются подходы Всемирного банка по оценке проектов[24]. В систему реализации проектов здесь заложен механизм программно-целевого финансирования, включающий взаимосвязанные цели и индикаторы их мониторинга (и оценки), систему управления и финансирования проекта, оценку эффективности и т.д. Важно, что необходимые механизмы и формы мониторинга и отчетности проекта, в том числе весь перечень индикаторов, по которым впоследствии проводится оценка, разрабатываются и согласовываются на этапе подготовки проекта.

В частности, используется группировка индикаторов по ряду направлений:

1) индикаторы результатов, позволяющие оценить полученные результаты и соотнести их с целями проекта. Данная группа индикаторов детализируется по ряду позиций:

- индикаторы затрат (количественные и, в отдельных случаях, качественные характеристики ресурсов, необходимых для реализации проекта);
- индикаторы непосредственных результатов (количественные и, в отдельных случаях, качественные характеристики товаров и услуг, созданных в результате использования выделенных ресурсов);
- индикаторы конечных результатов (количественные и качественные характеристики долгосрочного влияния от созданных в ходе реализации проекта товаров и услуг);
- индикаторы релевантности (характеристики влияния проекта на различные сектора или сферы);

2) индикаторы рисков, которые позволяют оценить состояние внешних факторов, определяемых как критические;

3) индикаторы результативности, показывающие, насколько успешно результаты проекта на одной стадии его реализации были трансформированы в результаты на следующей стадии его реализации. В эту группу индикаторов входят:

- индикаторы экономической эффективности (efficiency), отражающие соотношение затрат и полученных непосредственных результатов;
- индикаторы социальной эффективности (effectiveness), отражающие степень влияния непосредственных результатов на конечные результаты проекта и определяемые, как правило, через соотношение непосредственных результатов на единицу конечных результатов;

4) индикаторы устойчивости, формирующие представление о продолжительности сохранения и приумножения результатов и выгод проекта после завершения его реализации и финансирования.

Таким образом, оценка результатов акцентирует внимание на своевременности и долгосрочных эффектах, практической направленности оценок и их существенности для принятия решений.

Строго говоря, эффективное управление, ориентированное на результат, требует создания информационных систем сбора данных и отчетности, функционирующих на регулярной и надежной основе. В любом случае (и при наличии автоматизированных систем учета, и при их отсутствии) необходимы дополнительные аналитические действия для систематизации информационного массива с целью оценки результативности, чтобы не провоцировать ситуации манипуляции и искажения данных. Кроме того, требуется готовность структур государственного управления к внедрению данного инструмента, так как могут возникнуть дополнительные трудности, связанные с необходимостью учитывать сложность и тонкость взаимоотношений между органами власти и управления.

Однако, в целом, мировой опыт показывает, что построение эффективной системы мониторинга и оценки результатов деятельности органов власти в большей степени зависит от политических факторов и только потом от технических возможностей согласования разнообразной информации учета и отчетности. Кроме того, страны с высоким уровнем государственных расходов на развитие социальной сферы (на образование, здравоохранение и социальную политику) вводят механизмы оценки их эффективности, которые затем адаптируют и распространяют на другие сферы государственного управления.

Таким образом, при создании национальных систем мониторинга и оценки результатов критически важна стратегическая роль центрального правительства при определении того, что следует оценивать для получения бюджетной информации, как и кто это должен делать, как будут использованы результаты мониторинга и оценки. Но для того чтобы итоги мониторинга и оценки результатов деятельности органов власти использовались для развития деятельности, государственного управления, принципиально важными являются высокий уровень общественного дове-

рия, существование активных институтов гражданского общества, наличие развитой и эффективной системы государственного и общественного контроля.

---

[1] Отметим, что "новое государственное управление" рассматривается и в более широком смысле, с точки зрения необходимости перехода к "государственному регулированию государства" или в другой интерпретации - в рамках движения за "перестраивающееся правительство". Такой подход, по оценкам многих специалистов, является одним из наиболее существенных изменений в философии государственного управления, своеобразным изменением "парадигмы государственного управления", произошедшим за последнее столетие (см., например: Реформа бюджетного процесса в России, 2004-2005. М., 2005. С. 10-11; Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне. Т. II. Основы управления общественными финансами / под общ. ред. А.М. Лаврова. М., 2008. С. 133).

[2] Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / под общ. ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. М., 2008. С. 13.

[3] См., например: *Кеттл Д.* Глобальная революция в государственном управлении. URL: http://www.strana-oz.ru/?numid=17&article=821; Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе… С. 14.

[4] См.: Система среднесрочного планирования расходов в рамках жестких бюджетных ограничений по секторам / Проект "Реформа государственного бюджета", 2003. URL: www.fpcentre.ru; Принципы эффективного и ответственного управления общественными финансами // Финансы. 2006. № 10.

[5] См.: Управление финансами на мировом уровне : материалы Аудитор. комиссии (Великобритания), 2005. URL: www.audit-commission.gov.uk, www.rt-centre.ru; Руководство по управлению общественными финансами… С. 187-189.

[6] См.: Аналитический обзор опыта европейских стран в области создания систем внутреннего контроля и аудита. Проект: Внутренний контроль и аудит в организациях государственного сектора Российской Федерации (Internal Control and Audit in Public Sector Institutions in Russia). Проект № 2006/128201. URL: www.rt-centre.ru.

[7] См., например: Руководство по управлению общественными финансами… Т. IV. Управление бюджетными расходами.

[8] См., например: Бюджетный процесс как инструмент эффективного управления / под ред. Й. Югмана ; Швед.-рос. проект сотрудничества. Стокгольм, 2005; *Афанасьев М.П., Кривогов И.В.* Модернизация государственных финансов : учеб. пособие. М., 2007.

[9] Отметим также, что внедрение программно-целевого метода в управление бюджетными расходами имеет более чем полувековую историю, начиная с работы комиссии Гувера в США (1949 г.), представления федерального бюджета (получившего название "performance budget"), в котором акцент переносился с затрат государственных ресурсов на исполнение государственных функций, осуществление деятельности и достижение результатов. Однако данные меры оцениваются не как масштабный формат бюджетной реформы, а лишь как внедрение и отработка одного из важнейших инструментов результативного бюджетирования - программно-целевого бюджетирования (см.: Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России : отчет Центра фискальной политики при поддержке Агентства междунар. развития США. Контракт OUT-PER-I-00-99-00003-00. М., 2002. URL: www.fpcentre.ru).

[10] Бюджетное послание Президента РФ "О бюджетной политике в 2011-2013 годах" // Рос. газ. 2010. 29 июня.

[11] Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года : распоряжение Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р // СЗ РФ. 2010. № 28. Ст. 3720.

[12] Бюджетирование, ориентированное на результат: цели и принципы. М., 2002. URL: www.fpcentre.ru.

[13] www.rt-centre.ru.

[14] Там же.

[15] Бюджетный кодекс Российской Федерации. Ст. 34.

[16] Там же. Ст. 158.

[17] Там же. Ст. 162.

[18] *Зайцев Ю.К.* Анализ эффективности управления бюджетными процессами в интеграционных объединениях на примере Европейского союза // Вестн. междунар. организаций. 2009. № 4 (26). С. 123.

[19] См.: О направлении Методических рекомендаций по подготовке Докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования на 2006-2008 годы: письмо Минфина России от 27 июня 2005 г. № 02-ал/2008. URL: www.minfin.ru.

[20] *Афанасьев М.П., Беленчук А.А., Кривогов И.В.* Бюджет и бюджетная система : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2010. С. 661-665.

[21] См., например: *Афанасьев М.П., Кривогов И.В.* Указ. соч. С. 25-26; *Робинсон М.* Информация о результатах для результативного бюджетирования // Результативное бюджетирование: Увязка финансирования и результатов / под ред. М. Робинсона. Palgrave MacMillan/IMF, 2007. URL: www.rt-centre.ru.

[22] *Афанасьев М.П., Беленчук А.А. Кривогов И.В.* Указ. соч. С. 665-666.

[23] Руководство по управлению общественными финансами...

[24] Материалы Всемирного банка по оценке проектов. URL: http://www.worldbank.org/oed/oed_approach.html.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

© 2010 А.М. Ашхотов
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик
E-mail: anzor-kbr@yandex.ru

Рассматривается регион как социально-экономическая пространственная целостность. Определены основные задачи региональной экономической политики. Особое внимание сосредоточено на создании предпосылок формирования региональной системы малого предпринимательства.

Ключевые слова: региональная экономика, региональное экономическое пространство, региональная экономическая политика, малое предпринимательство.

Пространственные характеристики экономики Российской Федерации отличаются не только значительными абсолютными размерами, но и большим различием территорий по населенности, наличию полезных ископаемых, климатическим особенностям, транспортным коммуникациям и т.п. Наряду с этим, политические приоритеты и предпочтения советской администрации исторически обусловили неравномерное размещение производительных сил, существенное и не всегда оправданное разнообразие региональных составляющих единого народного хозяйства. В контексте современности это привело не столько к рыночным преимуществам российской экономики, сколько к проблемам с обеспечением ее целостности и сбалансированности.

В пореформенное время дифференциация российских регионов еще более усилилась. Отдельные ресурсодобывающие регионы использовали фактор высокой ценовой конъюнктуры в мировой экономике, организовав поставки на внутренние и мировые рынки сырья и продукции первичной переработки, другие воспользовались унаследованной от недавнего прошлого сверхконцентрацией финансовых потоков в централизованной системе. Однако значительное количество регионов оказались подверженными глубокой депрессии и безысходности социально-экономического положения, дополняющимися большой численностью незанятого на производстве населения.

В науке рассматриваются различные формы экономического пространства, или пространственной организации хозяйства. Наиболее известными из них являются локалитет, промышленный узел, транспортный узел, территориально-производственный комплекс, агломерация, городские населенные пункты, сельские населенные пункты и т.д. Также широко до сих пор применяется понятие народнохозяйственного комплекса. Однако в условиях рынка, когда частный капитал доминирует во многих сферах национальной экономики, возникла, на наш взгляд, необходимость уточнения некоторых категорий.

Формируемый рынок в конечном счете должен привести к относительному выравниванию территориального развития посредством перелива капиталов, рабочей силы, технологий в регионы, где эффективность их использования выше. Однако на первоначальном этапе его становления имеющиеся диспропорции, как правило, усиливаются. Стремление к выживанию стимулирует тенденции автаркии, что, в свою очередь, сдерживает развитие рынка, ограничивает его пространство.

К настоящему времени российскими учеными проведено большое количество научных исследований, посвященных проблемам государственного регулирования экономического развития регионов, в том числе зарубежному опыту в этой сфере. В данных исследованиях делается справедливый упор на необходимость сокращения диспропорций в уровне экономического развития российских регионов, т.е. в определенной мере предлагается в этом отношении следовать по пути экономически развитых стран.

В то же время, на наш взгляд, целесообразно провести интересы населения в процессы формирования основ региональной экономики, с одной стороны, а с другой - исследовать основные внутренние источники регионального саморазвития.

Интересы населения в рыночных условиях представлены параметрами совокупного спроса. В данной связи устойчивость и социальная сбалансированность региональной экономики долж-

ны выражаться в определенной концентрации доходов населения на конкретной территории. Это означает, что основные статьи расходов населения становятся основными факторами устойчивости или дезинтеграции регионов. Таким образом, в современных условиях складываются новые экономические отношения, связанные с обеспечением устойчивости и сбалансированности социально-экономического развития регионов. Они представлены в структурах и пространственной концентрации доходов и расходов населения.

Кроме того, следует специально остановиться на том, что среди современных теорий особое место в определении устойчивости и сбалансированности равновесия занимает синергетика. Из всего богатства соответствующих методологических идей отметим подходы к проблеме равновесия и балансов. Они, как известно, рассматриваются почти во всех общественных науках, начиная с экономики (равновесные цены, баланс спроса и предложения и т.п.) и заканчивая международными отношениями (баланс сил и т.д.). При этом ряд исследователей стремятся предельно сузить и уточнить данные понятия, по возможности превращая их в точки на пересечении двух линейных тенденций.

Рассматривая систему как сложное взаимодействие множества компонентов, синергетика по сути отбрасывает трактовку равновесия лишь как точки на пересечении двух линий. Существует не одно, а большое количество сочетаний различных взаимосвязей компонентов, при котором сложная система будет находиться в том или ином состоянии равновесия.

Соответственно, встречаются самые разнообразные определения состояний равновесия и неравновесия - стабильное (статичное) равновесие, неустойчивое равновесие, устойчивое неравновесие, состояние, далекое от равновесия, ну и далее - хаос, т.е. полная потеря равновесия. Каждое из этих состояний предопределяет разные потенциалы и возможности для дальнейшего развития.

В условиях воздействия большого числа компонентов (из которых складывается система) равновесие из точки превращается в пространственное понятие. Это то пространство, в котором самостоятельное развитие отдельных компонентов и эластичность их взаимосвязей не представляют угрозу дальнейшему существованию основ данной системы. Иными словами, это то пространство, в котором взаимная адаптация (коэволюция) может состояться (продолжаться) и в котором самоорганизация системы может осуществляться без вмешательства (и без серьезных последствий для нее) вышестоящей системы.

При этом важно четко разграничивать системные уровни и понимать их взаимодействие. Система в целом, например общество, определяет рамки и условия, в которых протекают процессы в подсистемах. Мутации в подсистемах в зависимости от своего размаха и характера будут оказывать неодинаковое воздействие на систему в целом. Изменения в одной-двух подсистемах еще не преобразуют существенно систему в целом (например, политические или экономические реформы), зато более бурные преобразования в большом количестве подсистем могут привести к подрыву основ системы в целом (период концентрированных преобразований, потеря контроля над реформами, революции).

Из синергетического представления о равновесиях можно сделать немало полезных выводов для регионоведения, а также выявить важные проблемы для дальнейших исследований. Остановимся лишь на трех вопросах.

1. Превращение равновесия в пространство, в границах которого расширяется поле маневра и выявляется множество различных жизнеспособных решений, дает дополнительные аргументы в пользу отказа от детерминизма и в пользу признания альтернативности возможных моделей развития сложных систем.

2. В условиях сложных взаимосвязей компоненты систем не только коэволюционируют, но и объективно ставят друг другу определенные границы развития. Если исходить из желательности большей стабильности и предсказуемости, то самостоятельное развитие какого-то отдельного компонента или подсистемы объективно должно быть ограничено необходимостью сохранения общего равновесия. Однако поскольку равновесие - это целое пространство различных интенсивностей, границы самостоятельного допустимого развития отдельных компонентов и подсистем очень трудно строго определить.

3. Представление о равновесии как о результате взаимодействия многих сил и факторов предполагает не только отказ от упрощенных дихотомий и переход к многовариантному анализу, но и самое элементарное уточнение важнейших понятий и концепций.

Из синергетической концепции равновесия вытекает, что типичными следует считать не изолированные, логически последовательные системные структуры и механизмы, а смешанное общество, смешанную экономику, плюралистическую систему формирования политики. Но тогда центр тяжести региональных исследований должен переноситься с анализа логически последовательных замкнутых систем на выявление компонентов, их взаимосвязей, пропорций, взаимоограничений.

Развитие - будь то в естественных, будь то в общественных сферах - происходит через чередование периодов эволюции и периодов концентрированных преобразований. Особый интерес представляют попытки осмыслить периоды концентрированных преобразований, причин и условий их появления, механизмов их функционирования, их места и значения в процессах развития.

Таким образом, понятие регионального пространства целесообразно трактовать как многоуровневую систему экономических отношений, концентрируемых и интегрируемых территориально-направленными производственными и потребительскими мотивами в общем процессе развития глобализации. Это позволяет определить принципы эффективного взаимодействия отраслевого и территориального разделения труда и предпосылки для получения синергетического эффекта в качестве основы развития производительных сил региона.

Учитывая тенденции нарастающей дифференциации в региональном развитии, которые невозможно преодолеть только за счет повышения темпов экономического роста, отметим, что именно синергетический эффект становится единственным реальным шансом преодолеть нарастание негативных процессов в ряде территориальных российских образований.

Соответственно, главный региональный интерес России в настоящее время должен быть осознан как отведение угрозы дезинтеграции страны. То есть необходимо добиваться минимизации негативных проявлений территориальной дезинтеграции на уровне субъектов Федерации, в том числе и через поддержку местных преобразований, создание общероссийских условий для того, чтобы каждый субъект максимально использовал свой внутренний потенциал и во все меньшей мере претендовал на возможности государственной помощи.

Фундаментальными методами региональной политики можно считать разъяснение ее содержания, смысла и практической пользы для всех без исключения сторон, согласительно-договорные процедуры с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития, формирование соответствующей правовой базы.

Только с осознанием общественной необходимости новой региональной политики, с ее разработкой и реализацией в кризисных и посткризисных условиях появится возможность решения накопившихся общероссийских проблем. Кроме того, в области экономики ключевым элементом региональной политики является предоставление регионам прав на ускоренное реформирование экономических отношений ради скорейшего преодоления кризиса. Если кризисные процессы сохранятся на региональном уровне дольше, чем на федеральном, то возможны противоположные результаты антикризисных мер.

Поэтому организационно-экономические приоритеты следует отдать ускоренному развитию малого бизнеса до превышения критического уровня в половину занятых и создаваемого валового регионального продукта с превращением показателей этого процесса в основной критерий эффективности региональной политики. Тем более, что результативность только малого предпринимательства, в отличие от других стратегических организационных форм, может проявиться в краткосрочном периоде и обладает выраженным флуктуационным эффектом.

В настоящее время роль малого бизнеса в российской экономике по доле занятых составляет около 20%, по доле производства ВВП - около 15%, а в северокавказских регионах и того меньше. Если учитывать, что в развитых странах мира эти показатели, соответственно, 50-80% и 50-60%, то, по сути, имеется возможность примерно 3-кратного увеличения данного сектора национальной экономики, а по ряду регионов, например Северному Кавказу, - 10-20-кратного (см. таблицу).

Для того чтобы задействовать данные потенциальные возможности, целесообразно не столько развивать особые экономические зоны, сколько распространить их принципы на экономическое пространство (как синергетическое понятие) малого бизнеса. Как известно, главное в особых экономических зонах - система льгот на территории, а требуется в специфических региональ-

Удельный вес малого бизнеса в экономиках отдельных стран мира*

Страна	Доля работников в общей численности занятых, %	Доля ВВП, %
Япония	78	52-55
Италия	73	57-60
Германия	70	49-52
Венгрия	67	50
США	54	50-52
Великобритания	49	50-53
Россия	20	12-15

* *Источник.* Российская экономика из кризиса к модернизации (экспертный взгляд). М., 2009.

ных условиях - система льгот для пространства экономических отношений малого предпринимательства.

Кроме того, в качестве управленческого приоритетного инструмента целесообразно ввести организационно-воспроизводственное условие, при котором разработка и реализация всех стратегических региональных проектов будут осуществляться при непосредственном и открытом участии ассоциаций малого предпринимательства. В современных условиях это практически обяжет властные структуры всех субъектов Российской Федерации изменить свой стиль управления региональной экономикой и обеспечить основные предпосылки ее модернизации.

В данном случае создается возможность начала модернизации региональной экономики в ближайшей перспективе с использованием такого основного организационно-экономического инструмента, как малое предпринимательство.

---

[1] *Калинникова И.О.* Управление социально-экономическим потенциалом региона. СПб., 2009.

[2] *Кузнецова О.В., Кузнецов А.В.* Системная диагностика экономики региона. М., 2010.

[3] *Фетисов Г.Г., Орешин В.П.* Региональная экономика и управление. М., 2006.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

© 2010 А.Х. Жанказиев
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик
E-mail: ja071274@gmail.com

Рассматриваются проблемы поиска основных направлений повышения эффективности системы образования. При этом основное внимание уделяется требованиям экономической безопасности и перехода к экономике знаний. Аргументирована необходимость объединения средств граждан со средствами бюджетной системы, которые будут использоваться исключительно по приоритетам потребителей образовательных услуг.

Ключевые слова: реформа образования, экономическая безопасность, экономика знаний, образовательные услуги.

Современное экономическое состояние России с необходимостью требует серьезной реформы образования, в том числе его финансового обеспечения. При этом переход к инновационной экономике усложняется спецификой российского экономического пространства, во многих регионах которого сформировался дефицит трудовых ресурсов, заполняемый нарастающей трудовой миграцией.

Концепция долгосрочного развития Российской Федерации[1] предусматривает, что до 2020 г. экономика страны будет расти ускоренными темпами. Россия должна войти в десятку наиболее развитых мировых держав со среднедушевым доходом на уровне 20-30 тыс. долл. С одной стороны, для столь масштабных задач есть необходимые ресурсы, но с другой стороны, реализация этих грандиозных планов может стать неосуществимой из-за сохранения традиционных российских трудностей, прежде всего отсутствия инфраструктуры и квалифицированных кадров.

В рассматриваемой концепции отмечены три основных сценария развития - инерционный, энергосырьевой и инновационный. Поскольку первые два варианта не обеспечивают подлинного развития, то основная идея концепции сводится к тому, что Россия пойдет именно по инновационному пути. Это потребует серьезной диверсификации отечественной экономики, которую невозможно осуществить без соответствующего научного потенциала и огромного количества инвестиций.

При вовлечении в процесс диверсификации практически всех отраслей национальной экономики особая роль изначально будет принадлежать системе высшего образования, где предстоит подготовить в массовом количестве соответствующих специалистов. Именно этим специалистам предстоит решить одну из сложнейших проблем современной экономики России - создать такой инновационный сектор, который по критериям рентабельности и доходности сможет эффективно конкурировать с сырьевым. Поэтому вопрос стоит не просто о реформе образования, а о поиске значительных финансовых ресурсов и их эффективном использовании в системе высшего образования.

С одной стороны, продолжающийся активный рост масштабов потоков временных трудовых мигрантов в Россию свидетельствует о наличии соответствующих потребностей на российском рынке труда и о привлекательности временных форм миграции по сравнению с постоянными. Иностранные работники концентрируются в отдельных секторах экономики - строительстве (до 40%), оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств (до 30%), т.е. в тех сферах занятости, которые характеризуются большим количеством непривлекательных для россиян рабочих мест. Поэтому пока уровень трудовой миграции не оказывает непосредственного воздействия на состояние занятости.

С другой стороны, концентрация трудовой миграции, особенно в части нелегальной, оказывается значительной в отдельных регионах страны - в столичных городах, нефтегазодобывающих округах Сибири, Приморском крае, Сахалинской области и ряде других, где она уже оказывает серьезное влияние на локальные рынки труда.

Как показывает мировой опыт, в случае активного инвестиционного или инновационного раз-

вития каких-либо рынков или территорий туда усиливаются потоки квалифицированной трудовой миграции, которая значительно обостряет конкуренцию на внутренних рынках труда. Оживление инвестиционной деятельности в регионах России в докризисные годы в связи с реализацией национальных проектов, как неоднократно отмечалось, например, рейтинговым агентством "Эксперт РА" и Российским союзом промышленников и предпринимателей, выявило нехватку общих и квалифицированных трудовых ресурсов. А это прямой вызов экономической безопасности страны. То есть для реализации серьезных инвестиционных проектов в стране потребуется дальше увеличивать трудовую миграцию, в том числе и квалифицированных кадров, что может существенно трансформировать российский рынок труда в сторону приоритета иностранным работникам.

Сочетание данной потребности с последствиями глобализации мировой экономики, в результате которой уже значительно усилилось влияние транснациональных корпораций на использование российских ресурсов и организацию внутреннего производства, сохраняющейся тенденцией депопуляции значительной части населения во многих регионах реально может привести к безвозвратным потерям не только важнейших интеллектуальных ресурсов развития, но и способности их воспроизводить. Соответственно, это приведет к началу процесса утраты Россией своего экономического пространства, который может принять и катастрофические формы нарастания.

Таким образом, необходимость ускоренной модернизации и перехода к инновационной экономике выставляет особые требования к системе подготовки кадров. В данной связи, являясь по своей сути общественным благом, высшее образование будет у нас все больше трансформироваться в категорию рыночных услуг. Тем более, что в стране получили развитие как негосударственные высшие образовательные учреждения, так и практика коммерческой деятельности государственных вузов.

При этом высшее образование следует рассматривать и как услугу, и как элемент национальной культуры. И то и другое должно развиваться в рыночных условиях, их не надо противопоставлять друг другу. В конце концов, рынок (как совокупность системных отношений) - тоже часть общей культуры.

Если образование должно стать определяющим сектором экономики, то оно не может не быть рыночным, иначе получится управленческий алогизм - рыночная экономика будет определяться нерыночным сектором. То есть принципы управления в ведущем секторе должны быть соответствующими всей экономике, и в этом тоже заключается один из принципов экономической безопасности.

С одной стороны, активная роль государства в обеспечении экономической безопасности бесспорна, что подтверждается многочисленными примерами из отечественной и зарубежной хозяйственной практики, с другой - основы любого действующего фактора должны быть увязаны с основами существующей экономической системы. То есть целесообразно задаться вопросом, а насколько безопасность страны обеспечена эффективным функционированием национальной экономики.

Поэтому основные факторы обеспечения экономической безопасности должны заключаться в параметрах существующего платежеспособного спроса населения и совокупной структуры государственных расходов. В противном случае вся категория безопасности становится не экономической, а административной.

Спрос на товар - это сигнал потребителя, указывающий предпринимателям различных форм собственности, что следует производить. Однако чтобы произвести, исходные ресурсы должны быть не используемы на другие направления хозяйственной деятельности. В результате производители имеют стимул поставлять на рынок только те товары, которые могут быть проданы по цене, по крайней мере, равной издержкам их производства, и, особенно, ценность которых по определению потребителя в наибольшей степени превышает затраты на их производство.

Кроме того, рыночная система предполагает функционирование механизма прибылей и убытков. Прибыль в таком случае становится вознаграждением участников рынка, производящих товар, который оценивается потребителями выше стоимости ресурсов, требуемых для его производства. При этом оценка товара потребителями измеряется их готовностью платить за него деньги, а стоимость ресурсов - величиной, определяющей нерациональность альтернативных возможностей их использования.

В противоположность этому, убытки есть характеристика функционирования тех произво-

дителей, которые своей деятельностью, по сути дела, снижают ценность ресурсов. Стоимость ресурсов, использованных последними, превышает приемлемую для потребителей цену на производимый товар. Соответственно, принятие такого решения об использовании ресурсов оказывается ошибочным по рыночным критериям. В данной связи убытки и банкротство - это рыночный способ прекратить нерациональное использование ограниченных производственных ресурсов.

На наш взгляд, с точки зрения исследуемой темы, это и есть основы рыночного механизма экономической безопасности, обеспечивающие постоянную коррекцию в деле выработки и принятия решений в сторону рационального использования ограниченных производственных ресурсов с позиций общенациональных интересов.

Вообще надо отметить, что в современных трактовках понятия безопасности становится все более очевидным отказ от прошлых достаточно узких представлений о национальной безопасности как безопасности исключительно государства. Современный смысл безопасности все больше увязывается с повышением внимания к личности человека как основной ценности и государства, и общества.

Отсюда, как нам представляется, важно сделать вывод о том, что в содержательной трактовке категории национальной безопасности должна быть представлена, прежде всего, ее экономическая основа. Собственно говоря, этот экономический фактор становится все более значимым компонентом национальной безопасности.

Учитывая возможную дальнейшую трансформацию содержания категории национальной безопасности, ее следует представлять в качестве функции всей национальной экономики, рассматривая как процесс, состояние всей системы экономических отношений.

С этих позиций возможно подойти к системообразующей роли экономической безопасности. На абстрактном уровне получается, что какая бы сущность социально-экономической системы ни формировалась, она только тогда будет иметь место в реальности, когда под действием обратных связей не будет утрачивать своих основных характеристик. Для этого важнейшей содержательной предпосылкой становится система образования.

В наиболее распространенном общественном и научном представлении современная экономика движется в своем развитии к обществу знаний. Поэтому для исследования проблем модернизации российского образования необходимо учитывать критерии именно общества знаний, в основе которого лежит возможность находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний. Оно опирается на концепцию общества, которое способствует расширению прав и возможностей, что включает в себя понятия множественности, интеграции, солидарности и участия.

Однако продвижение к обществу знаний непосредственно связано с необходимостью многократного увеличения расходов на подготовку специалистов. В нашей стране оно пока просто не сопоставимо с зарубежными параметрами. Если у нас в среднем за год на одного студента тратится немногим более 3 тыс. долл., то в Европе этот показатель уже приблизился к 10 тыс., а в США - к 20 тыс. Данный финансовый разрыв становится фактором неконкурентоспособности не только российского высшего образования, но и всей отечественной экономики.

В ныне действующей модели бюджетного финансирования российских вузов объем финансирования складывается из фонда оплаты труда профессорско-преподавательского состава, административно-управленческого персонала и вспомогательного персонала, стипендиального фонда, средств на социальную поддержку малообеспеченных студентов, социальную помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, других трансфертов населению (компенсационные выплаты преподавателям на покупку книг и журналов), а также расходов, обеспечивающих поддержание и развитие материальной базы вузов.

Численность профессорско-преподавательского состава вузов, точнее штатное расписание, задается нормативно установленным соотношением числа студентов, приходящихся на одного преподавателя. Для большинства российских вузов оно установлено как 10:1. Для ряда вузов это соотношение понижено и составляет 4:1 и даже 2:1 (творческие вузы). Состав таких вузов определяется Постановлением Правительства Российской Федерации.

Финансирование содержания материально-технической базы вузов также неявно привязано

к численности студентов, поскольку определен норматив учебной площади в расчете на одного студента (рассчитывается исходя из приведенного контингента студентов вузов).

В целом, почти 80% финансирования вуза по действующей модели так или иначе связано с численностью обучаемых в нем студентов. Еще примерно 7% - это государственная поддержка студентов из социально уязвимых групп населения.

Вместе с тем привязка бюджетного финансирования вузов к численности студентов не является прозрачной. Кроме того, в действующей модели бюджетного финансирования государство, рассчитывая по определенному алгоритму объем выделяемых средств, достаточно жестко задает направления их последующего использования, что закрепляется принципом сметного финансирования всей бюджетной сферы.

Эти моменты являются определяющими для понимания предложений по реформированию моделей бюджетного финансирования вузов. С одной стороны, они стремятся более явно привязать распределение средств между вузами к численности студентов как некой объективной данности (отсюда акцент на подушевом принципе), а с другой - фактически отделить финансирование от жесткой привязки к направлениям расходования бюджетных средств, повысить автономность самих вузов в распределении и использовании выделенных ресурсов. К этому примыкают и все разработки новых организационно-правовых форм организаций социальной сферы, одна из них - автономное учреждение - уже принята.

Следует отметить, что предлагаемые модели нормативного подушевого финансирования, как правило, направлены на повышение эффективности распределения бюджетных средств между вузами и, неявно, на рост эффективности использования бюджетных ресурсов высшими учебными заведениями. При этом значительно меньше внимания в такой постановке проблемы уделяется вопросу определения того объема бюджетных средств, который необходим для нормального (устойчивого, эффективного) функционирования и развития системы высшего образования.

Тем не менее, реальное введение норматива бюджетного финансирования в расчете на одного студента и его нормативно-правовое закрепление позволили бы, по крайней мере, фиксировать тот минимальный объем бюджетных средств, который государство обязано выделять на финансирование системы высшего образования, в том числе и в его частной составляющей, поскольку минимальная численность бюджетных студентов законодательно установлена (не менее 170 студентов на 10 тыс. человек населения Российской Федерации).

Вместе с тем во всей своей совокупности подушевые нормативы никак не решают проблемы многократного увеличения расходов на подготовку специалистов. Поэтому без использования рыночных механизмов увеличения финансирования вопрос модернизации системы высшего образования не решить.

Современные организационно-экономические инструменты модернизации российского высшего образования в сложившихся условиях пока функционируют неэффективно, а времени на длительное реформирование в соответствии с требованиями перехода к инновационной экономике нет. Поэтому необходима, с одной стороны, кардинальная реконструкция отраслевых организационно-экономических инструментов, с другой стороны, бережное сохранение имеющегося образовательного потенциала высшей школы.

Кроме того, большинство из них практически еще не функционируют. Если использование единого государственного экзамена стало активно использоваться, то механизм государственных именных финансовых обязательств очень далек от реализации. Более того, от этой идеи в значительной части отказались, отменив дифференциацию нормативов финансирования вузов. Но оба инструмента - ЕГЭ и ГИФО - должны были функционировать во взаимодействии.

Как показывает анализ бюджета, государство не сможет взять на себя повышенные расходы на высшее образование. Доля расходов на высшее образование в расходах федерального бюджета остается на ближайшее время практически на одном уровне (3%).

Единственный выход (как показывает и мировая практика) - активно вовлечь средства населения. То есть главным организационно-экономическим инструментом должен стать тот, который в состоянии эти средства привлекать наиболее эффективно. Дело развития высшего образования становится, по сути, делом населения нашей страны, которое принимает на себя проблемы его финансирования. При этом переломить тенденции развития образования и в особенности финансовую ситуацию необходимо в ближайшие несколь-

ко лет, иначе проигрыш на поле создания инновационной экономики будет неизбежен.

Формируемый таким образом государственный рынок должен быть сориентирован на потребительские предпочтения населения. Именно эти предпочтения, выразившиеся в троекратном увеличении доли расходов на услуги высшего образования в общих расходах на оплату услуг, а также в приоритете цели сбережений на образование среди общих целей формирования сбережений населением, становятся главной гарантией возможности реального увеличения финансирования высшего образования. Россияне, таким образом, готовы принимать на себя материальную ответственность за получение высшего образования, т.е. сформировалась, на наш взгляд, основная предпосылка реформы системы высшего образования в современных условиях.

В то же время численность студентов, обучающихся за деньги, будет снижаться, а объем рынка платного высшего образования будет ниже докризисного даже в 2015 г. Причины - кризис, демография и многочисленные реформы в российском образовании, в частности ЕГЭ.

Согласно исследованию Центра экономики непрерывного образования Академии народного хозяйства[2], объем рынка платного высшего образования в 2008 г. составлял 281 млрд. руб. В ценах прошлого года по итогам 2009 г. объем рынка составил 270 млрд. руб., а в 2010 г. ожидается 250 млрд. руб. Затем на протяжении нескольких лет он будет колебаться на уровне 260-270 млрд. руб., но в 2015 г. упадет до 245 млрд. руб.

Произошло сжатие рынка, и спрос не вернется на прежний уровень в ближайшие несколько лет. При этом количество бюджетных мест для поступающих не снизилось. То есть основное сокращение числа платных мест будет происходить за счет коммерческих вузов, а не платных отделений государственных учебных заведений.

В результате система высшего образования в целом потеряет существенный источник получения финансовых средств для своей модернизации, что будет не вполне рациональным.

Поэтому главным инструментом целесообразно определить не государственные именные финансовые обязательства, а ввести вместо них персональные образовательные перечисления бюджетных средств для населения на приобретение услуг высшего профессионального образования. Объем указанных средств может подлежать ежегодному утверждению в законодательном порядке. Это создаст основу объединения средств граждан со средствами бюджетной системы, которые будут использоваться исключительно по приоритетам непосредственных потребителей образовательных услуг. На данной основе начнут формироваться новые экономические и управленческие отношения, ориентированные на требования населения и общества знаний[3].

---

[1] Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

[2] http://www.infox.ru/wallet/tolose/2009/11/02/education.phtml.

[3] См. также: Российское образование - 2020: модель образования для инновационной экономики / А.Е. Волков [и др.] // Вопр. образования. 2008. № 1; К обществам знаний : Всемир. докл. ЮНЕСКО. Изд-во ЮНЕСКО, 2005.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2010 А.А. Татуев
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова, г. Нальчик
E-mail: tatuev232@mail.ru

Рассматриваются концептуальные основы социально-экономического развития региона на принципах постиндустриальной экономики и общества знаний. Выявлены стратегические приоритеты и необходимость межрегионального взаимодействия при формировании современных агломерационных структур.

Ключевые слова: региональная экономика, постиндустриальное общество, экономика знаний, модернизация экономики, агломерация.

Для определения целей модернизации пространственных форм организации российской экономики необходимо выделить основные критерии общества знаний. В основе общества знаний, как отмечается во Всемирном докладе ЮНЕСКО “К обществам знаний”, лежит возможность находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний. Оно опирается на концепцию общества, которое способствует расширению прав и возможностей, что включает в себя понятия множественности, интеграции, солидарности и участия, т.е. тех компонентов, которые наиболее слабо представлены в региональных структурах. Как известно, сегодня всего лишь около десяти регионов имеют самостоятельную структуру хозяйства, способную обеспечить этим регионам саморазвитие и финансовую независимость от федерального центра. Остальные же регионы прибегают к финансовой поддержке.

Кроме того, стратегические формы регионального развития должны соответствовать современным тенденциям в мировой экономике. С этой точки зрения надо отметить, что внедрение новых информационных и коммуникационных технологий создало новые условия для возникновения общества знаний. Более того, бурно развивающееся глобальное информационное общество обретет свой подлинный смысл только в том случае, если станет инструментом для достижения более высокой цели - создания общества знаний на региональном уровне, которое стало бы источником развития для территорий.

Понятие общества знаний многогранно и более эффективно способствует расширению прав и возможностей, чем понятие технологий, коммуникаций и связи, которое часто находится в центре дискуссий по информационному обществу. В области технологий и доступа к связи особое значение имеют инфраструктурные компоненты и эффективное управление интегрированными региональными, общенациональными и планетарными сетями. По сути дела, глобальное информационное пространство обретает свой социальный смысл только в том случае, если оно будет способствовать формированию общества знаний и будет ориентировано в своем функционировании на развитие прав и возможностей человека на каждой конкретно взятой территории.

Экономика знаний особо выделяет организационную и технологическую взаимодополняемость, которая существует благодаря новым технологиям между новыми возможностями создания, хранения, передачи информации и человеческим капиталом, способным не только использовать эти технологии, но и модернизировать организационные структуры в экономическом пространстве на основе достижений так называемого “knowledge management”, что в совокупности позволяет в максимальной степени задействовать потенциал региональной экономики.

При этом эмпирически наблюдается, что многие виды нематериальной деятельности, связанные с научными исследованиями, образованием и услугами, имеют тенденцию к тому, чтобы занять более значимое место в региональных, национальных и мировой экономиках. Доля данных видов деятельности в создании ВВП и ВРП,

особенно в наиболее развитых в экономическом отношении странах, постоянно растет.

Подобные обстоятельства необходимо будет учесть при формировании федеральных и региональных инвестиционных проектов, реализация которых окажет определяющее воздействие на параметры регионального воспроизводства.

В период кризисного развития требуется большее внимание к региональным структурам экономики, поскольку сокращаются возможности федерального финансирования, особенно в инвестиционной составляющей. При этом необходимо учитывать, что сейчас основная специфика категории региональной экономики применительно к постсоветскому периоду заключается в формировании соответствующих управленческих структур по завершению рыночной трансформации планомерно созданного в рамках единого народнохозяйственного комплекса регионального хозяйства. Данная специфика является определяющей в части выработки траектории современного реформирования регионального хозяйства.

В отличие от единого планового хозяйства, когда все капиталовложения осуществлялись через союзные министерства, и с учетом кризисной ситуации федеральная власть, по сути дела, не имеет инвестиционных ресурсов для решения проблем всех регионов страны. Следовательно, с одной стороны, на федеральном уровне должны решаться наиболее крупные национальные задачи, с другой стороны, необходимо обеспечить сложную гармонию на региональном уровне трех разных, часто жестко конкурирующих программ, представляющих разнонаправленные интересы, - программ развития федеральных округов, собственных программ регионов и программ развития частных структур, представленных, как правило, финансово-производственными группами. Основное противоречие здесь пролегает по линии использования прибыли частными структурами, которые не обязаны реинвестировать свои прибыли там, где они их получили, но при этом выходит, что многие регионы теряют значительную часть созданного валового регионального продукта и должны искать пути сокращения оттока капитала.

В итоге мы получаем достаточные аргументы для расширения теоретического представления об экономике региона как развивающемся многоуровневом социально-экономическом воспроизводстве и о соответствующем определении специфики категории региональной экономики применительно к постсоветскому периоду. Эта специфика заключается в формировании эффективных управленческих структур по завершению рыночной трансформации, соответствующих не только критериям рациональности, но и обеспечивающих осуществление современной модернизации организационно-экономических отношений.

В данном контексте модернизация регионов должна стать мультинаправленной, обеспечивающей постоянный поиск новых форм и методов использования ограниченных производственных ресурсов. По сути дела, современные вызовы экономического развития, с одной стороны, исключают изначальную макроэкономическую определенность регионального воспроизводства, но с другой - делают ее постоянно совершенствующимся результатом функционирования рыночных процессов. Таким образом, с позиций исследуемой проблемы, модернизация становится ничем иным, как перманентным процессом совершенствования и изменения параметров воспроизводства регионов.

Кроме того, значительное воздействие на темпы социально-экономического развития территорий оказывают депопуляционные процессы. При этом существуют тенденции, способствующие сосредоточению населения в пригородных зонах основных центров урбанизации, что позволяет говорить о более интенсивной депопуляции периферийных зон, которую можно рассматривать в направлении “центр - периферия” на нескольких уровнях:

- на общенациональном уровне происходит процесс сосредоточения населения на освоенных территориях центральных регионов России, а из регионов Сибири и Дальнего Востока происходит отток населения;

- на региональном уровне имеет место концентрация населения вокруг больших и развитых городов;

- на муниципальном уровне идет процесс увеличения количества поселений с численностью населения более 5 тыс. человек.

Причина данного процесса, по мнению ряда экспертов, заключается в том, что человеческий капитал концентрируется в первую очередь в точках роста, где есть перспективы экономической деятельности, занятости, получения качественных и разнообразных услуг. В то же время со значительной части территории происходит отток

населения, а также ухудшение его возрастной и образовательной структур, уменьшение доступности услуг. Однако стоит помнить, что основой любого экономического роста является человеческий капитал, а подобные тенденции оказывают существенное влияние на социально-экономическое развитие территорий. Поэтому функциональная роль становления эффективного регионального управления доминирует в процессе обеспечения целостности российской экономики.

Стремление к достижению самостоятельного развития своей территории реализуется через повышение социально-экономического статуса региона, приумножение его научно-интеллектуального, образовательного, духовного потенциалов. Все это благоприятно сказывается не только на специализации и интеграции регионального хозяйственного комплекса в процессе глобализации, но и на комплексном социально-экономическом развитии территории.

В Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) в настоящее время начата реализация Комплексной стратегии социально-экономического развития округа до 2025 г. В данной стратегии содержится три базовых сценария развития: инерционный, базовый и оптимальный. При этом в ней предложено реализовать оптимальный сценарий, осуществление которого должно проходить в два этапа:

- 2010-2012 гг. - начало реализации проектов по улучшению инвестиционного климата на территории округа;
- 2013-2025 гг. - фаза активного роста экономики всех субъектов СКФО.

В стратегии отмечено, что в 2008 г. доходы консолидированных бюджетов субъектов составили 163,3 млрд. руб., что на 8,7 млрд. руб. больше расходов. Однако основным источником доходов являлись безвозмездные поступления из федерального бюджета. Так, во всех региональных бюджетах округа данные средства составляли более половины доходов (в Чеченской Республике и Республике Ингушетии - 91 %), кроме Ставропольского края (35%). При этом из всего объема налогов, собираемых в стране, на долю округа приходилось только лишь 1,18 %, что в совокупности указывает на крайне низкую эффективность использования средств, поступающих из федерального бюджета.

В данной связи в Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа предусмотрен ряд направлений, цель которых заключается в содержательной модернизации экономик всех субъектов округа. Это развитие туризма, транспортной инфраструктуры, энергетики, банковской системы.

Основной упор в социально-экономической модернизации СКФО предусматривается сделать на развитие туристско-рекреационного комплекса. В частности, развивать направления лечебно-оздоровительного (КМВ, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария), горного (Архыз, Приэльбрусье, Матлас, Мамисон, Ведучи) и пляжного (Каспийское побережье) туризма.

Также важной частью модернизации хозяйственного комплекса СКФО является развитие транспортной инфраструктуры между городами округа (например, Псемен - Черниговская - Дагомыс с целью создания Транскавказского туристического маршрута Владикавказ - Анапа), строительство дорог, ведущих в закавказские и ближневосточные страны в целях расширения внешних торгово-экономических связей, строительство морских вокзалов и портопунктов от Махачкалы до Дербента для расширения сети водного транспорта.

В стратегии отмечается наличие серьезных проблем, связанных с высокой степенью износа электрических сетей (порядка 60-70%), обосновывается необходимость строительства гидроэнергогенерирующего узла в Республике Дагестан и снижение сверхнормативных потерь электроэнергии в Чеченской Республике.

Кроме того, в субъектах СКФО предполагается модернизировать финансовую инфраструктуру. В частности, речь идет о банковской системе. Так, при реализации стратегии развития округа планируется увеличить число банков, полагая, что эта мера выступит катализатором темпов роста реального сектора экономики. Предусматривается установление более низких норм в отношении объема собственного капитала. Однако необходимо понимать, что подобные действия могут существенно снизить устойчивость банковского сектора к негативным конъюнктурным и кризисным явлениям на территории СКФО.

Для реализации стратегии предлагается учредить северокавказский институт развития, основанный на принципах Внешэкономбанка (ВЭБ), наблюдательный совет которого сформировать из федеральных и региональных чиновников, а также бизнесменов. В предложенном варианте говорится о том, что капитал северокавказского института развития можно создать за счет средств ВЭБ России, крупнейших российских банков и источников из федерального бюджета. Подобным путем предполагается

сформировать капитал объемом порядка 10% средств, необходимых для инвестирования приоритетных проектов СКФО.

В стратегии предусматривается, что северокавказский институт развития будет обладать широким спектром функций. Так, им будут софинансироваться приоритетные проекты на территории СКФО, он будет управлять гарантийным фондом для инвесторов, реализовывать программы льготной ипотеки, выполнять функции правительственного агентства по предоставлению государственных гарантий компаниям. При этом учреждение северокавказского института развития должно будет плодотворно сказаться на инвестиционном климате и темпах развития федерального округа.

Вместе с тем, обобщенная характеристика Комплексной стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. показывает, что в ней практически нет предпосылок создания общества знаний, что требует иного подхода к формам регионального воспроизводства.

В данном контексте интересно разрабатываемое предложение о том, что россияне будут жить не в 83 регионах, как сейчас, а в 20 агломерациях, где концентрируются ресурсы, благодаря которым возможен реальный переход к интересующему нас обществу знаний. Среди этих агломераций - Московская, Санкт-Петербургская, Самарско-Тольяттинская, Екатеринбургская, Нижегородская, Ростовская, Новосибирская, Волгоградская, Казанская, Челябинская, Саратовская, Пермская, Уфимская, Красноярская, Кузбасская, Краснодарская, Иркутская, Воронежская, Владивостокская и Омская.

Таким образом, примерный каркас поселенческой структуры страны будет состоять из 20 крупных агломераций с населением каждая более 1 млн. чел. При этом крупные города уже стали центрами регионального развития, ключевыми точками освоения и удержания значительных территорий. Соответственно, дальнейшее развитие высокоурбанизированных территорий станет возможно за счет так называемых межгородских пространств, интегрируемых единой скоростной транспортной системой, выводом производств за пределы центров агломерации, переселением людей в пригороды, формированием общего торгового, образовательного и культурного пространства.

Вообще, как показывает мировой опыт, основой экономики будущего представляются трехмиллионные агломерации, в которых на основе достижения критической массы интеллектуальных ресурсов формируется перспективная инфраструктура знаний, реализуется новая модель регионального управления, создается развитая электронная система взаимодействия, формируются многофункциональные центры предоставления городских сервисов и публичных услуг.

Крупнейшей в мире является японская агломерация при Токио, в которой проживает около 35 млн. чел. Всего в мире насчитывается около 480 агломераций с числом жителей более 1 млн., в том числе в семи - более 20 млн., а в шестидесяти - более 5 млн. чел. Восемь государств (Китай, США, Индия, Бразилия, Россия, Япония, Мексика, Германия) имеют более 10 агломераций-миллионеров.

Однако регионы Северо-Кавказского федерального округа практически не имеют перспектив формирования агломерационных экономических структур. Это существенно ограничивает потенциал развития округа и сдерживает многие прогрессивные воспроизводственные тенденции, в частности связанные с формированием общества знаний. Если на территории субъектов Северо-Кавказского федерального округа не будет предусмотрена агломерационная форма регионального развития, то в целом вся территория окажется вне магистральных тенденций экономического развития.

Поэтому в Комплексную стратегию социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. целесообразно добавить изучение и реализацию возможностей формирования полицентрической линеарной (т.е. с учетом особенностей территорий, расселения и количества населения) агломерационной системы. Именно в рамках этой новой схемы концентрации материальных и человеческих ресурсов следует рассматривать реализацию всех инвестиционных проектов стратегии.

---

1. К обществам знаний : Всемир. докл. ЮНЕСКО. ЮНЕСКО, 2005.

2. Комплексная стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. М., 2010.

3. *Костенко Н., Письменная Е.* Передел России // Ведомости. 2010. 16 нояб. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/249680/peredel_rossii.

Поступила в редакцию 09.11.2010 г.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА В СИСТЕМЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

© 2010 З.Х. Алоков
E-mail: salima@list.ru

Рассматриваются особенности регионального зернового хозяйства в системе сбыта продукции. Уточнены оптимальные параметры эффективного функцинирования зернового хозяйства. Анализируется состояние и тенденции развития производства и сбыта зерновой продукции в Кабардино-Балкарской республике, рассматриваются проблемы сбыта продукции, особое внимание удаляется ценообразованию. Предложены пути повышения рентабельности производства, пути решения проблемы эффективного менеджмента и создание механизмов естественной ротации кадров предприятий, совершенствования системы мотиваций.

Ключевые слова: региональное зерновое хозяйство, зерновой рынок, ценообразование на зерно, система реализации продукции, функции управления сбытом продукции.

Рынок продовольствия как составная часть экономической системы государства наряду с особенностями, определяемыми специфическими свойствами товара, имеет также общие черты, свойственные ему именно как части целого, подчиняющегося общим законам развития системы.

Для успешного функционирования зернового рынка, соблюдения экономических интересов всех хозяйствующих субъектов рынка и придания ему цивилизованной современной формы и содержания необходимо выполнение ряда условий, а именно:

- применение эффективных мер государственного регулирования экономики на макроуровне;
- разработка системы законодательства, гарантирующей четкое функционирование хозяйственной системы, исключающей разного рода нестыковки и разночтения между законодательными актами различного уровня, обеспечение системы подзаконных актов, способствующих практической реализации выходящих правовых документов;
- наличие действенной налоговой, кредитной, ценовой политики, отвечающей экономическим интересам отечественных товаропроизиводителей, создание развитой производственной и особенно рыночной инфраструктуры.

Главная особенность зернового рынка заключается в специфике проходящих через него товаров - зерна и продуктов его переработки. Основное свойство товарного зерна состоит в том, что ему присуща сравнительно высокая степень стабильной востребованности. Продукты питания нужны каждому человеку и каждый день в количестве, которое позволило бы ему не только поддерживать жизнедеятельность своего организма, но и реализовывать себя как личность. От уровня обеспеченности населения страны продуктами питания зависят ее национальная безопасность, социальная, политическая и экономическая стабильность в обществе.

Следующая особенность функционирования зернового рынка заключается в его взаимосвязи в процессе производства и реализации со всеми отраслями АПК. При этом такая связь имеет двусторонний характер. Спецификой зернового рынка является и то, что его основа - производство зерна - привязано к земле, значительно зависит от природно-климатических условий.

Зерновой рынок представляет собой сложную экономическую систему, включающую совокупность экономических отношений между его субъектами, которыми могут быть сельские товаропроизводители, предприятия и организации по заготовке, хранению, промышленной переработке зерна, а также разного рода структуры, обслуживающие движение зерна и продуктов его переработки по всей цепи от производителей к потребителям.

Производство зерна в Кабардино-Балкарской Республике служит основой всего продовольственного комплекса региона, является одной из самых крупных отраслей сельского хозяйства. От уровня развития производства зер-

на в прямой зависимости находятся все отрасли животноводства. Состояние зерновой отрасли непосредственно определяет обеспеченность населения продуктами питания, а в конечном итоге - уровень жизни населения.

Зерно и продукты его переработки в значительной степени формируют доходную часть бюджета республики. Зерновой рынок определяет решение целого спектра вопросов рыночных отношений не только внутреннего, отраслевого характера, но и продовольственного рынка в целом. Значимость и масштабность зернового рынка, необходимость учета в его функционировании практически всего комплекса элементов рыночных отношений делают его своеобразным эталоном для отработки и совершенствования рыночных отношений в других отраслях АПК.

Одной из проблем для регионального хозяйства остается ограниченный спрос на зерно. В силу низких доходов, отсутствия адекватных денежных поступлений, значительной декапитализации, технической деградации, физической амортизации большой части основных средств у регионального зернового хозяйства сводится на нет возможность закупки техники и оборудования. Важнейшей проблемой является также неразвитость сельскохозяйственных рынков из-за межрегиональных торговых барьеров, ограничений на вывоз некоторых видов аграрной продукции.

В Кабардино-Балкарской Республике базой цены покупки зерна зерноперерабатывающими предприятиями является закупочная цена, т.е. та, по которой госзаказчик покупает его у производителя. Уровень договорных цен закупок зерна приближается к рыночным, порой складывающимся к моменту заключения договора между элеватором и производителем зерна. Конкретная величина договорной цены зависит от рыночной конъюнктуры, определяющейся в каждый данный момент в районе расположения производителя зерна. Таким образом, в исследуемом регионе даже одна и та же зерновая культура закупается государственным заказчиком по различным ценам. По мере продвижения зерна от товаропроизводителя к конечному его покупателю оно проходит ряд ценовых ступеней: исходная закупочная цена превращается в цену поставщика, которая, в свою очередь, преобразуется в отпускную цену, а последняя - в полную цену конечного покупателя, которым является предприятие - переработчик зерна.

В 2004-2008 гг. реализация зерна в регионе сократилась в 2 раза, в том числе пшеницы - на 34,8%, кукурузы - на 75,6%.

Важнейшим показателем эффективности коммерческой деятельности регионального зернового хозяйства является уровень товарности. Снижение уровня товарности зерновых в 2004-2008 гг. наблюдается по зерну - на 12,0%. Для самостоятельных товаропроизводителей, работающих на рынок, независимо от форм собственности вопрос о ценах - это вопрос их существования и благополучия. Цены служат средством установления определенных отношений между компанией и покупателями и помогают созданию о ней определенных представлений, что может оказать влияние на ее последующее развитие. Они определяют рентабельность и прибыльность и, следовательно, жизнеспособность предприятий, являются существенным элементом, определяющим финансовую стабильность сельскохозяйственной организации, и сильнейшим орудием в борьбе с конкурентами. Хозяйствующие субъекты отрасли устанавливают такую цену на свою продукцию, чтобы цена в достаточной степени стимулировала производство тех или иных видов продукции. Чтобы реализовать поставленную цель (максимизация оборота), устанавливают для посредников процент комиссионных от объема сбыта. Краткосрочная максимизация оборота может и в долгосрочной перспективе обеспечить максимальную прибыль и долю участия сельскохозяйственной организации на региональном аграрном рынке.

На практике организации отрасли устанавливают цены как можно ниже цен на аналогичную продукцию своих конкурентов. Такой подход называют “ценовой политикой наступления на рынок”. Так, если хозяйствующие субъекты снижают цены на свою продукцию до минимально допустимого уровня, повышают долю своего участия на аграрном рынке, добиваясь по мере роста объемов производства продукции снижения издержек единицы продукции, то на этой основе смогут продолжать снижать цены.

По нашему мнению, такая практика хозяйствующих субъектов отрасли дает положительный результат, если чувствительность рынка к ценам очень велика (снизили цены - увеличился спрос); если можно снижать издержки производства и реализации в результате расширения объемов производства; если снижение цен отпугнет

Таблица 1. **Распеределение товарного зерна в Кабардино-Балкарской Республике по каналам реализации, тыс. т***

Зерно	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Для государственных и муниципальных нужд					
Всего	0,7	0,7	1,5	-	12,1
В том числе: пшеница	0,1	0,7	1,5	-	3,5
кукуруза	0,2	-	-	-	5,2
По другим каналам (перерабатывающим организациям, организациям оптовой торговли, общественного питания, на рынке, через собственную торговую сеть, в порядке оплаты труда и др.)					
Всего	323,0	145,4	96,2	89,6	148,3
В том числе: пшеница	116,3	81,3	56,9	42,7	72,4
кукуруза	143,5	31,3	16,6	20,0	29,9

* Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики Кабардино-Балкарстат.

конкурентов, и они не последуют такому примеру. Хозяйствующие субъекты, формируя свою ценовую политику, всегда помнят о том, что на рынке, где они являются участниками, функционирует, господствует единая рыночная цена практически на все виды зерновых. Все резервы увеличения прибыли в основном находятся в составляющих элементах цены на продукцию, в частности, в полной себестоимости реализуемой продукции, в повышении конкурентоспособности товарной продукции. Приведем таблицу, характеризующую объемы реализации видов зерновых по двум группам каналов (табл. 1).

Данные табл. 1 подтверждают правильность вышеприведенных суждений. Хозяйствующие субъекты в основном заботятся об увеличении своих доходов за счет реализации зерновых по наиболее выгодным ценам, предпочитают те каналы сбыта своей продукции, которые дают сравнительно большую выручку за предложенную ими товарную продукцию. В данном случае наиболее выгодными для зернового хозяйства оказались другие каналы (перерабатывающим организациям, организациям оптовой торговли, общественного питания, на рынке, через собственную торговую сеть, в порядке оплаты труда и др.). Ценностный и затратный подходы к формированию цен предполагают внесение некоторых корректировок в порядок формирования каналов реализации сельскохозяйственной продукции:

- каналы распределения следует выбирать таким образом, чтобы они полностью обеспечивали прибыльность данного вида товарного зерна;
- в своей коммерческой деятельности учитывать ценообразующие факторы на реализуемую продукцию;
- развивать договорную основу с покупателями зерна;
- предусматривать гибкость в распределении товарного зерна по каналам, использование одного канала не должно исключать возможности распределения зерновых по другому;
- разработать систему мер, регулирующих товародвижение на рынке, исключающих нарушения положений договоров с представителями каналов реализации.

Важнейшим показателем эффективного функционирования регионального зернового хозяйства является рентабельность (см. табл. 2).

Из данных табл. 2 видно, что в 2004-2008 гг. рентабельность реализованного сельскохозяйственными организациями зерна увеличилась на 25,3%. Такие результаты по производству и реализации продукции обусловлены низкой организацией труда, отсутствием соответствующей системы земледелия, недостаточным уровнем финансирования новых технологий возделывания зерновых культур, слабой селекционной работой и т.д.

Зернопроизводящие предприятия, являясь участниками рынка, выступают в роли агента предложения и агента спроса, вся производственно-сбытовая деятельность направлена на достижение главной цели - максимизации доходов, рентабельности товарного производства, рентабельности продаж. Ситуационный анализ их хозяйственной деятельности требует рассмотрения характеристик экономики предприятия, выявления узких мест в вопросах развития товарного производства.

Таблица 2. **Рентабельность сельскохозяйственной продукции в Кабардино-Балкарской Республике, %***

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Зерно	4,6	-4,0	5,6	22,8	29,9
Подсолнечник	7,9	17,6	-9,5	26,2	7,9
Картофель	-20,9	9,7	-17,0	3,3	36,0
Овощи	-17,7	11,1	6,9	8,2	34,3
Молоко	-19,2	-0,8	0,3	11,9	17,6
КРС	-485	-32,3	-21,0	-18,9	-23,4
Свиньи	-58,1	-5,5	-7,0	-13,8	-33,9
Овцы и козы	-30,0	-12,6	-35,9	-36,6	-36,6
Шерсть	-65,1	-83,5	-84,7	-69,6	-34,7

* Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики Кабардино-Балкарстат.

Решение проблем управления сбытом продукции на уровне хозяйствующего субъекта невозможно, если не будут созданы соответствующие предпосылки, обеспечивающие полноценное функционирование системы государственного регулирования. Данная увязка основополагающих решений, относящихся к разным уровням управленческой иерархии, необходима не только для решения чисто практических задач, она необходима также для изучения, теоретического обоснования проблем методологического порядка, идентификации важнейших факторов, обусловливающих их актуальность. Предшествующий анализ убедил нас в верности данного подхода в исследовании проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции.

Следующий фактор, оказывающий большое влияние на конкурентоспособность товаров и услуг, - это уровень квалификации персонала и менеджмента. Высокий уровень базового образования позволяет специалистам хозяйства быстро обучаться, осваивать новые профессии и обретать навыки, необходимые для работы в условиях рынка. Таким образом, наличие квалифицированного персонала является существенным преимуществом данного хозяйства, влияющим на обеспечение конкурентоспособности продукции.

Уровень квалификации менеджмента в хозяйстве играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности его продукции. Данная проблема решается двумя путями: первый - повышение квалификации существующих управляющих, второй - замена управляющих новыми, более квалифицированными. Замена управляющих, на первый взгляд, наиболее простой и эффективный путь. Однако опыт хозяйствования показывает, что это не совсем верно. Сегодня непросто подобрать квалифицированного менеджера, способного действовать в существующих условиях, а тем более проводить изменения, требующие серьезных знаний и опыта управления в условиях рынка.

Более реальным способом решения проблемы квалификации менеджмента является переподготовка существующих управляющих и создание механизмов естественной ротации кадров, несмотря на то, что это более эволюционный и длительный процесс. Здесь необходимо учитывать следующие обстоятельства: руководитель высшего звена предприятия не имеет возможности оставить предприятие на длительный период времени; базовый уровень образования руководителей предприятий высок, и это определяет их способность быстро и легко осваивать новые знания и навыки. Учитывая вышесказанное, переподготовка действующих руководителей предприятий может осуществляться преимущественно двумя способами: во-первых, это интенсивные, практически ориентированные учебные курсы (тренинги); во-вторых, обучение в процессе реформирования предприятия при содействии профессиональных консультантов по управлению.

Чтобы эффективно работать на каналах реализации зерновых, предприятию необходимы маркетинговые исследования. Отсутствием их и объясняется тот факт, что предприятие реализовывает свою продукцию несколько стихийно, без учета наиболее выгодных путей реализации товарной продукции, допускает передержание продукции, ожидая очередного подорожания цен. В данной связи выход на рынки местного и регионального уровня является первоочередной задачей хозяйства. Для этого следует провести маркетинговые исследования, которые включают изучение: продовольственного рынка; потребителей; конкурентов; структуры аграрного рынка;

сельскохозяйственной продукции; цены; товародвижения и продаж; системы стимулирования сбыта и рекламы; внутренней среды хозяйства.

Важными условиями для решения проблемы эффективного менеджмента и создания механизмов естественной ротации кадров предприятий является наличие, с одной стороны, системы контроля и ответственности, а с другой - системы мотивации. Контроль эффективности менеджмента должны осуществлять собственники предприятия. Способность производить продукцию высокого качества и с низкими затратами определяется уровнем развития технологии на предприятии. Ряд видов качественной продукции просто не может быть произведен без применения новейших технологий.

Система реализации зерновых включает комплекс взаимосвязанных технологических, материально-технических и организационно-экономических элементов. К первым относятся способы выполнения работ в сфере реализации - товарная подработка, сортировка, упаковка, перевозка, хранение и т.д.; к материально-техническим элементам - холодильники, хранилища, погрузочно-разгрузочные и транспортные средства, строительные материалы; к организационно-экономическим - методы приемки и формы организации заготовок продукции (прямые связи, приемка на месте и др.).

Рассмотрим результаты сбыта продукции сельского хозяйства ГУП ОПХ "Нартан" КБ НИИСХ в 2005-2008 гг. За 4 года полная себестоимость проданной продукции увеличилась на 22,3%; выручка - на 20,1%; в 2008 г. рентабельность составила 7,0%, а с учетом субсидий - 12,2%. Посевы зерновых (без кукурузы) колебались в пределах 200-625 га, соответственно, и валовые сборы - от 5 до 11 тыс. т; полная себестоимость проданной пшеницы - с 3569 до 5480 тыс. руб.; соответственно, по подсолнечнику - с 30 до 200 га; с 312 до 3200 ц.

В 2005-2008 гг. ЗАОрНП "Рассвет" по результатам от реализации продукции зерновых имеет рост по общей выручке в 2,2 раза; полной себестоимости - в 22,8 раза, хотя в 2008 г. уровень рентабельности - 15,3%. Деятельность ценовых подразделений осуществляется в тесной взаимосвязи с маркетинговой и сбытовой службами предприятия и может входить в состав либо этих подразделений, либо планово-экономического отдела. При разработке ценовой политики налаживается тесная связь со структурными подразделениями, отвечающими за сбор информации о текущей рыночной конъюнктуре, определяется реальная структура (сегментация) рынка продукции предприятия, прогнозируются объемы сбыта при различных уровнях цен, дается оценка возможных действий конкурентов при тех или иных вариантах ценовой политики, обосновываются пути увеличения сбыта и улучшения финансовых показателей без изменения цен.

ЗАОрНП "Рассвет" в основном сохранил свои традиционные каналы реализации (в государственные фонды; в порядке оплаты труда; продано на аграрном рынке; по бартерным сделкам), при этом доли их на аграрном рынке республики также стабильны, хотя эффективность указанных каналов неодинакова. Все каналы реализации продукции, за исключением продаж на аграрном рынке, дали отрицательные результаты. Напрашивается вывод о том, что необходима модификация самих институциональных структур продовольственного комплекса; нужно создать новые современные формы торговли: цепочки магазинов, объединение под одной торговой маркой розничных магазинов и общепита, слияние розничного звена с перерабатывающими предприятиями. Таким образом, сельскохозяйственные товаропроизводители отдают наибольшее предпочтение реализации предприятиям и организациям по договорам, когда заранее определены объемы, сроки, цены и условия поставки.

Из анализа сбытовой деятельности зернопроизводящих организаций республики можно заключить, что наибольших результатов добиваются предприятия, ориентированные на маркетинг. К стратегическим задачам сельскохозяйственных организаций региона в современных условиях хозяйствования можно отнести научно обоснованный выбор производственно-сбытовой стратегии, который желательно осуществлять в два этапа: выбор альтернативы стратегии и ее реализация. Проведенное исследование практики производства и реализации товарной продукции в сельскохозяйственных организациях республики дает нам возможность констатировать, что процесс деятельности хозяйств в системах производства и сбыта товарной продукции является сложным и многогранным и идет с большими трудностями, связанными с особенностями сельского хозяйства.

Развитие рынка в регионе коренным образом изменило сложившуюся ранее систему сбыта

зерна. Оно затронуло количественные и качественные показатели реализации, структурные сдвиги в каналах сбыта и ассортименте зерна, организационные формы и экономические отношения между всеми участниками продвижения зерна от его производителей к потребителям. В свою очередь, эти изменения были вызваны необходимостью создания системы правовых, экономических и организационно-административных условий для эффективного функционирования зернового рынка и имели своей целью повышение эффективности зернового хозяйства, ориентацию производства на потребителя, максимальное удовлетворение потребностей страны в зерне. Однако полностью реализовать данные задачи все еще не удается. Такое положение во многом объясняется некомплексностью и бессистемностью принимаемых решений по государственному регулированию зернового рынка из-за отсутствия четкой национальной зерновой политики, неспособностью государства целенаправленно и активно воздействовать на происходящие на зерновом рынке страны процессы.

Оценка современного состояния и прогноз развития зернового рынка на ближайшую перспективу свидетельствуют о том, что в короткий срок коренным образом изменить на нем ситуацию в сложившейся неблагоприятной экономической обстановке невозможно без активизации государственных управленческих структур, которые должны нести прямую ответственность за надежное хлебофуражное обеспечение страны. Центральное место среди них должно принадлежать Министерству сельского хозяйства Российской Федерации. Необходимо устранить подмену его функций другими федеральными министерствами и ведомствами, а также создать, например, специализированную зерновую организацию по типу Канадского Совета по зерну, доказавшему свою высокую эффективность не только в качестве торгово-закупочного органа, но и как организации, определяющей стратегию и тактику развития зернового хозяйства страны, ее национального зернового рынка.

Существенное расширение функций регионов в снабжении своих территорий зерном вызывает необходимость организации в них соответствующих структур, способных принять на себя решение задачи по созданию региональных фондов зерна и закупкам его излишков. Это требует не только времени, но и иных подходов к налаживанию устойчивых связей между производителями и потребителями зерна. Только многообразие организационных форм и каналов сбыта зерна, вовлекая в товарообмен его дополнительные ресурсы, позволит перевести организацию оборота зерна на цивилизованные рыночные отношения, ускорить формирование специализированных зон крупномасштабного производства отдельных видов зерна и наладить эффективные межрегиональные зерновые связи. Это возможно при более тесной увязке механизмов саморазвития зернового рынка и его регулирования со стороны государства, причем по мере становления рыночной инфраструктуры эффективность саморегулирования зернового рынка должна повышаться.

Функционирование зернового рынка во многом зависит от уровня развития кооперации, прежде всего, в системе сбыта зерна. Исходя из современной ситуации, сложившейся на зерновом рынке, можно предположить, что в ближайшей перспективе крупные товарные зернопроизводящие хозяйства способны организовать зерновые региональные ассоциации (компании), объединяющие на кооперативной основе производство, хранение, транспортировку и переработку зерна. Мелкие и средние производители зерна смогут создавать снабженческо-сбытовые кооперативы для организации продажи небольших партий зерна, обеспечения своих членов материально-техническими ресурсами. У них будет возможность участвовать в работе зерновых ассоциаций, заключать контракты с заготовительными организациями, выступать коллективным продавцом на товарных биржах. Такие кооперативы создадут реальную конкуренцию на зерновом рынке другим рыночным структурам, одновременно защищая экономические интересы непосредственных производителей зерна.

Решением проблем сбыта является успешное управление этим аспектом деятельности на уровне субъекта хозяйствования. Управление сбытом необходимо сегодня рассматривать как элемент комплексного воздействия на клиента путем планирования, организации и контроля. В то же время управление сбытом находится под влиянием множества элементов окружающей среды.

Субъекты зернового рынка постепенно начинают приспосабливаться к усложнившимся условиям хозяйствования; в целом процесс управ-

ления, а в особенности управление сбытом, ориентируется на платежеспособный спрос. Но комплексное решение проблем сбыта возможно при условии ориентации предприятий и хозяйств исключительно на запросы рынка. С этой точки зрения представляется весьма важным сформулировать основные функции управления сбытом:

- получение информации через непосредственные контакты с клиентами службы сбыта. Хозяйства имеют возможность получать повышающую шансы на реализацию продукции информацию о соответствующем рынке. К задачам в этой области относится поиск потенциальных потребителей, а также лиц, принимающих решение о покупке продукции фирмы или оказывающих влияние на их принятие. Особо важен анализ потребностей клиентов. Полученные с его помощью сведения могут стать импульсом работы по улучшению продукции или по расширению инноваций;

- заключение договоров с клиентами. Это основная задача службы сбыта, охватывающая множество подзадач, таких как установление контактов с покупателями, подготовка и проведение переговоров, сбор сведений об особых потребностях клиентов, информирование покупателей об условиях фирмы, ценах, новых видах продукции, времени поставок и т.п. Число таких задач зависит от ассортимента предлагаемых продуктов и услуг, причем при реализации товаров, изготовленных по желанию покупателей, приходится решать гораздо больше проблем, чем при реализации стандартной продукции;

- формирование мнения о предприятии. Презентирующие фирму продавцы часто являются единственным ее институтом, с которым покупатель вступает в непосредственный контакт. Отсюда - большое влияние продавца на впечатление о предприятии. Чтобы создать положительное мнение покупателя о фирме, он должен подобрать соответствующий стиль установления контактов и ведения переговоров, а также стремиться расширять предоставленную клиенту информацию о деятельности фирмы и ее продукции;

- выполнение логистических функций. Усиление роли клиента в сбытовой сфере, с одной стороны, и необходимость рационализации деятельности производителя - с другой, вынуждают службу сбыта выполнять определенные логистические функции, в частности согласование времени и места поставок, а также составление их графиков и т.д.

---

1. *Алтухов А.И.* Повышение эффективности зернового хозяйства в Российской Федерации. М., 1994.

2. *Алтухов А.И.* Развитие зернового хозяйства в России. М., 2006.

3. *Андрейчук В.Г.* Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве. М., 1988.

4. *Белов Н.Г.* Рентабельность сельскохозяйственного производства. М., 1973.

5. *Бражник В.П., Семенов А.А.* Качество и эффективность производства зерна. Краснодар, 1981.

6. *Брылева В.Ф.* Совершенствование системы управления качеством сельскохозяйственной продукции в условиях АПК. М., 1986.

7. *Васильева И.Э., Козлова Л.И.* Формирование цены в рыночных условиях. М., 1995.

8. *Вознюк М.И.* Пути снижения себестоимости продукции. Минск, 1985.

9. *Казаков Е.Д.* Качество зерна и факторы, его определяющие. М., 1976.

10. *Каминский А.Е.* Экономика зернового хозяйства. М., 1970.

11. *Клюкач А.А.* Повышение эффективности зернового хозяйства. М., 1985.

12. *Кумахов Б.А.* Развитие агропромышленного производства КБР в условиях рыночной экономики. Нальчик, 2000.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМА НАЛОГОВ

© 2010 Е.Н. Лавренчук
Пермский филиал государственного университета - Высшей школы экономики
E-mail: Lavrenchuk@inbox.ru

Рассмотрена характеристика налога как экономико-правовой категории, формирование каналов денежных средств в налогообложении, а также взаимосвязь налогов с доходной частью бюджета (кривая Лаффера).

Ключевые слова: налог, налоговые взаимоотношения, налоговая система, налоговые поступления.

На современном этапе развития России произошедшие экономические преобразования повлекли за собой существенные изменения в налоговой системе. В ряду доходов государства налогам принадлежит одно из важнейших мест. Организация налоговой системы и система взимания налогов предполагают высокий уровень правового сознания, определенный уровень развития экономики и систем контроля.

Характеристика налога как экономико-правовой категории отражена в действующих нормах части первой Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) (пп. 1, 3, 4 ст. 3, п. 1 ст. 20, п. 4 ст. 40, ст. 41), а также части второй НК. При этом положения п. 3 ст. 3 НК РФ утверждают, что налоги и сборы должны иметь экономическое обоснование и не могут быть произвольными. Таким образом, налоги и сборы, не имеющие надлежащего экономического обоснования, нельзя считать оправданно эффективными и подлежащими взиманию[1].

Следует иметь в виду, что сочетание основ экономики и права соотносится в налогах как содержание и форма.

Правовая составляющая налога подтверждена Постановлением Конституционного Суда Российской Федерации от 17 декабря 1996 г. № 20-П, в котором указывается, что налог - это необходимое условие существования государства, поэтому обязанность платить налоги, закрепленная в ст. 57 Конституции Российской Федерации, распространяется на всех налогоплательщиков в качестве безусловного требования государства.

Экономическая составляющая налога заключается в воздействии налогов на экономические взаимоотношения в государстве и проявляется через его функции, каждая из которых показывает, как реализуется назначение налога в обществе в части процесса воспроизводства и перераспределения доходов. То есть налог есть экономическая категория, а значит, он связан с урегулированием имущественных отношений. Но это не дань, оброк или контрибуция, это не эквивалентные с ним понятия. Кроме того, отношения государства с юридическими и физическими лицами носят объективно денежный характер и направлены на мобилизацию денежных средств в распоряжение государства.

Денежный характер налоговых взаимоотношений налогоплательщика и государства определен п.1. ст. 8 Налогового кодекса РФ, в котором указывается на отчуждение денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Характеристику экономических взаимоотношений предприятий с бюджетами сформулировал профессор А.Д. Шеремет, определив, что бюджет - это фонд денежных средств, формируемый для финансового обеспечения мероприятий, связанных с выполнением задач и функций, возложенных обществом на государство и местное самоуправление[2].

Потоки денежных средств (каналы) двигаются от предприятия-налогоплательщика в ИФНС (государство) в сроки, установленные НК РФ. Там же (по главам НК РФ) определена величина этих потоков.

В состав потоков традиционно входят собственно налоги, сборы, штрафы, пени, неуплата которых регламентируется НК РФ.

Представим формирование потоков денежных средств в части налоговых расчетов (рис. 1).

Исходя из привязки к отчуждению денежных средств, можно утверждать, что налог, с этой точки зрения, - это заранее утвержденные правила, и ошибок в исчислении и уплате быть не должно.

Мы считаем, что экономическая составляющая налога заключается в том, что налог - это “договор” об упорядочении финансовых отношений государства и налогоплательщика. Государство разрешает налогоплательщику осуществлять предпринимать-

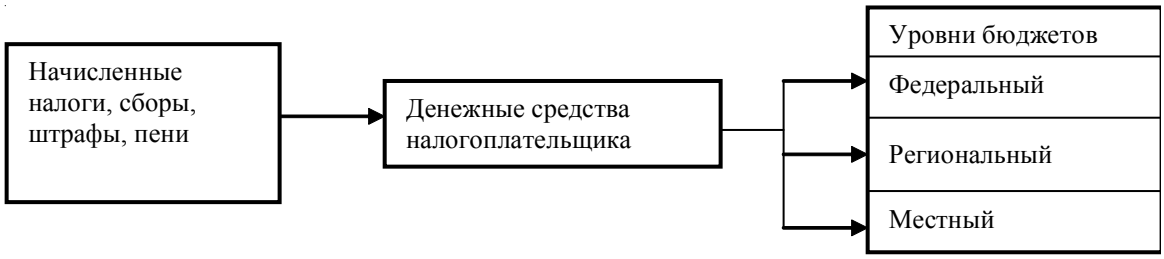


***Рис. 1.* Формирование каналов денежных средств в налогообложении**

Общие характеристики налогообложения

Показатели	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.	17048,1	21625,4	26903,5	33111,4	41668
Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ	3299,6	4627,2	5432,4	6955,2	7948,9
Доля налоговой задолженности в бюджетную систему РФ, %	19,35	21,40	20,19	21,01	19,08

* Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики. (www.gks.ru. По состоянию на 01.01.2009).

***Рис. 2.* Зависимость налоговых поступлений в бюджет от уровня налогообложения:**
ДБ - доходы бюджета (налоговые поступления);
$Н_{ст}$ - налоговая ставка (от 0 до 100);
$ДБ_{max}$ - максимально возможная величина доходов бюджета;
$Н^*_{ст}$ - предельная ставка, при которой доходы бюджета достигают максимального значения

скую деятельность, а налогоплательщик обязуется уплачивать налоги и сборы.

Общепринятыми показателями налоговой нагрузки считаются: кассовый (Tcash), определяемый как процентная доля валового внутреннего продукта (ВВП) на основе налогов, уплаченных в бюджет, и фактический (Actual), определяемый как сумма начисленных налоговых обязательств (включают в себя уплаченные налоги и задолженность по налогам). Проанализируем эти показатели за период 2004-2008 гг. (см. таблицу).

Из данных таблицы видно, что предельные объемы налоговых изъятий, которые может выдержать экономика, в той или иной мере зависят от ее эффективности и величины ВВП.

Стабильно развивающаяся экономика обеспечивает доходную часть бюджета через взимаемые налоги. Эту взаимосвязь и ее разумные границы определил профессор экономики Университета Южная Каролина в США А. Лаффер, построив параболическую кривую (график), которая получила название “кривая Лаффера”. Заинтересованность хозяйствующих субъектов, по мнению А. Лаффера, является движущей силой процветающей экономики.

Представим зависимость налоговых поступлений в бюджеты различных уровней от уровня налогообложения (рис. 2).

Кривая Лаффера показывает зависимость величины доходов бюджета от изменения ставок налога и утверждает принцип соразмерности, который

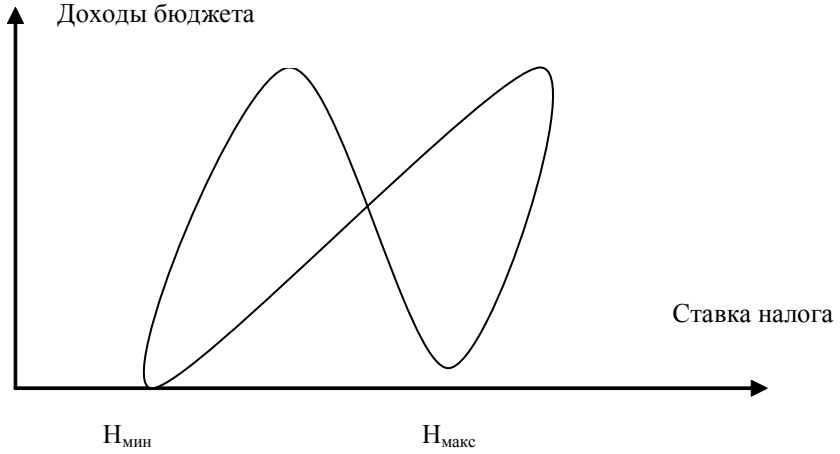


Рис. 3. **Кривая Лаффера при расширении налоговой базы**

предусматривает сбалансированность интересов налогоплательщика и государственного бюджета.

Кривая Лаффера устанавливает связь между налоговыми ставками и доходами бюджета. В то же время в условиях кризиса государство может искусственно расширить налоговую базу, например, ввести налог на бездетных, налог на безбрачие и т.д. В этом случае кривая Лаффера может принять следующий вид (рис. 3).

Среди российских экономистов немало сторонников теории Лаффера. Одним из них считается доктор экономических наук, заведующий сектором Института макроэкономических исследований Е. Балацкий. По его мнению, "в настоящее время представители западной экономической науки довольно критически оценивают концепцию кривой Лаффера. На этом фоне чрезвычайно контрастно смотрятся многочисленные работы российских экономистов, посвященные подробному изучению геометрических свойств этой кривой. Достаточно сказать, что в трудах отечественных исследователей возникло само понятие точек кривой"[3].

В то же время, по мнению Н.Б. Грибковой, кривая Лаффера, если ее построить лишь на основе одной налоговой ставки, будь то налог на прибыль, НДС или налог на доходы физических лиц, не в состоянии выявить их влияние на инвестиционную активность и тяжесть налогообложения. В силу этого в кривую приходится закладывать сразу все налоги или их группу. Однако простое арифметическое сложение налоговых ставок - бессмысленное занятие, и приверженцы кривой Лаффера, чтобы преодолеть это затруднение, начинают оперировать не ставками налогов, а налоговой нагрузкой путем суммирования стоимостной оценки налогов, необоснованно называя ее "совокупной ставкой налогообложения"[4]. Исходя из этого, кандидат экономических наук М.М. Соколов считает, что если вместо налоговых ставок мы начинаем оперировать обобщенной налоговой нагрузкой, то нахождение зависимости между ставками, инвестициями и налоговыми поступлениями становится весьма проблематичной задачей. Дело в том, что налоговая нагрузка складывается не только под влиянием налоговых ставок. Сильнейшее влияние на нее оказывает и ряд других факторов: доля заработной платы в издержках производства, размер амортизационных отчислений, использование целевых налоговых льгот, рентабельность производства, оборачиваемость оборотных средств и т.д.[5]

Налоговая система будет работать эффективно, если она опирается на принцип доходности субъекта налога и административно-территориальный принцип уплаты налогов.

Считается, что оптимально построенная налоговая система должна, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, а с другой - не только побуждать, стимулировать налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Поэтому показатель налоговой нагрузки, или налогового бремени, на налогоплательщика является достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны[6].

Значимость налоговых поступлений в бюджет государства столь серьезна, что налоговую нагрузку следует анализировать не только с позиции ее доли в ВВП, но и обязательно в разрезе юридических и физических лиц. Ясно, что у физических лиц есть налоговые обязательства, но физические лица не "генерируют" ВВП, следовательно, нужен более общий

измеритель налоговой базы. С позиции бизнеса таким измерителем может быть доход.

В каждом коммерческом предприятии все совершенные операции изучаются путем тщательного подсчета прибылей и убытков, поэтому и каждый инвестиционный проект тщательно исследуется с точки зрения финансового результата. Каждый шаг (операция) при этом отражается на бухгалтерских счетах, в том числе и средства производства.

По мнению Людвига фон Мизеса, все средства производства - промежуточные товары, ступеньки на пути, ведущем от первоначально используемых исходных факторов производства, т.е. природных ресурсов и человеческого труда, к конечным, готовым к употреблению продуктам. Все эти средства производства рано или поздно изнашиваются в процессе производства. Если все продукты потребляются и при этом средства производства, использованные при их изготовлении, не заменяются, то капитал тоже оказывается "потребленным". "В этом случае дальнейшее производство может быть осуществлено только на меньшем количестве средств производства и, следовательно, оно должно будет давать меньше продукции на единицу природных ресурсов и использованного труда. Чтобы не допустить подобного убыточного производства и предотвратить сокращения капиталовложений, надо перебросить часть средств на сохранение капитала, на замену средств производства, потребленных при производстве используемых товаров"[7].

Таким образом, можно констатировать факт, что в процессе производства предприятия активно используют так называемые капитальные блага. Чаще всего они ассоциируются с природными ресурсами (земля, вода, ресурсы, полезные ископаемые, биологические ресурсы, воздушное пространство и т.д.).

Каждый коммерсант более всего ориентирован на извлечение максимальной выгоды из всех наличных средств, которые способны улучшить будущие условия существования бизнеса. При этом в ходе классификации средств бизнесмен оценивает их важность.

Людвиг фон Мизес считает, что различаются три класса факторов производства:

- данные природой материальные ресурсы;
- человеческий ресурс - труд и капитальные блага;
- промежуточные ресурсы, произведенные в прошлом.

Причем бизнесмен не анализирует природу капитальных благ и не сводит их содействие к природе и труду. Он принимает их в расчет лишь в той мере, в какой они могут сопутствовать успеху его усилий. Но это поверхностный взгляд. Капитальные блага можно считать накопленными трудом, природой и временем.

Следует понимать, что использование природных ресурсов или коммунального капитала приносит предприятиям прибыль, и понимание этого подвигает государство вводить другие налоги, кроме налога на прибыль. Так, НК РФ предусмотрена уплата следующих налогов, связанных с природными ресурсами:

- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- водный налог;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- земельный налог;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции (специальные налоговые режимы).

Налогооблагаемая база по перечисленным налогам и сборам формируется не в системе бухгалтерских счетов, а за ее пределами.

Деятельность государства в рамках налогового администрирования позволяет, с одной стороны, прогнозировать налоговые поступления от предприятий, с другой - создать четкую контролирующую структуру, которая обеспечит правильность исчисления и своевременность уплаты налоговых окладов.

---

[1] *Крохина Ю.А.* Принцип экономической обоснованности налога в правовых позициях КС РФ // Налоговед. 2004. № 7.

[2] *Шеремет А.Д., Ионова А.Ф.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М., 2004. С. 38.

[3] *Балацкий Е.В.* Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций // Проблемы прогнозирования. 2003. № 2. С. 88.

[4] См.: *Грибкова Н.Б.* Налоги в системе государственного регулирования экономики России. М., 2004. С. 279; Финансы. 2003. № 4. С. 36.

[5] *Соколов М.М.* Фантом в теории налогообложения: о кривой Артура Лаффера // Все о налогах. 2008. № 12.

[6] *Пансков В.Г.* Налоги и налогообложение. М., 2002.

[7] *Мизес Л. фон* Антикапиталистическая ментальность. Нью-Йорк, 1992. С. 55.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

© 2010 Э.Р. Валеев
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: emilv@mail.ru

Рассматривается экономическая сущность венчурного капитала. Автор раскрывает основные функции капитала и особенности венчурного капитала. Отдельное внимание уделяется анализу особенностей венчурного капитала и экономическому содержанию капитала.

Ключевые слова: венчурный капитал, финансовый капитал, человеческий капитал, инновация.

Для любой инновационно ориентированной экономики огромное значение имеют компании, разрабатывающие новые технологии, которые впоследствии становятся источником инноваций, технологического прорыва, конкурентных преимуществ, развития наукоемкого сектора, создания новых рабочих мест.

Переход на инновационный путь развития, разработка и использование передовых достижений науки, активное развитие и поддержка компаний в сфере НИОКР могут обеспечить устойчивый экономический рост страны.

Одним из важнейших источников финансирования инновационной деятельности является венчурный капитал. Венчурный капитал выступает в роли определенного посредника между традиционными источниками финансирования и компаниями в сфере разработки высоких технологий.

Использование венчурного капитала играет особую роль в развитии экономики. Незначительное по объему, оно создает новый тип инвестиционного механизма, который позволяет получать значительные макроэкономический и структурный эффекты[1].

Для определения экономической сущности венчурного капитала следует обратить внимание на достижения научной экономической литературы в области природы и функций капитала.

Представители классической школы политической экономии определяли капитал как “стоимость, приносящую прибавочную стоимость”, “часть богатства человека, которую он выделяет на получение дохода в форме денег, или, еще более широко, на приобретательство посредством торгово-промышленной деятельности... такой капитал можно определить как состоящий из тех внешних благ, которые человек использует в своем предприятии, либо храня их с целью продать за деньги, либо применить их для производства вещей, которые предстоит продать за деньги”[2]. Данные определения дают общую характеристику роли капитала, в которой главным условием является превращение денег со средствами производста и рабочей силы в капитал. Понятие капитала рассматривается в динамике, в движении.

Можно выделить следующие функции капитала: производство прибавочной стоимости, интеграцию всех ресурсных факторов производства, мотивацию воспроизводства, накопление капитала, создание ресурсных условий подготовки основных факторов производственных, научно-технических и других процессов, обеспечение оптимизации инвестиционных процессов через достижение комплексной эффективности использования ресурсов, интеграцию и оптимизацию различных видов труда в процессе общественного воспроизводства. Анализ вышеперечисленных функций показал, что капитал является динамичным фактором самых различных процессов в рамках воспроизводства продуктов и услуг. Составные части капитала, разнообразные его формы существуют одновременно и согласованно взаимодействуют не только друг с другом, но и со всеми другими факторами и условиями развития экономики и ее процессов. Взаимодействие капитала в разных его формах с другими факторами в воспроизводственных процессах - явление объективное, пропорционально закономерное. Все вышеперечисленные функции конкретизируются и видоизменяются применительно к реальным формам и составным частям капитала. Этот вывод дает хорошую методологическую основу для исследования сущности венчурного капитала[3].

Первыми исследователями в вопросах изучения венчурного капитала можно считать североамериканских экономистов, таких, как А. Рок, П. Джонсон, Т. Перкинс, Б. Дреппер, Ю. Клейнер, Ф. Адлер. Ими были разработаны и внедре-

ны основные принципы организации венчурного финансирования (создание партнерств в виде венчурных фондов, установление правил защиты интересов партнеров, вновь создаваемые фонды не имели право инвестировать в компании, куда вкладывали деньги более ранние фонды).

Некоторые исследователи в начале 1980-х гг. (М. Вильямс, Р. Шмидт, Х. Альбах) рассматривали венчурный капитал как форму инвестиций для создания новых или развития существующих компаний, реализующих инновационные проекты, которые должны обеспечить рост производства и принести высокую прибыль.

Достаточно обоснованной точкой зрения является рассмотрение венчурного капитала в качестве разновидности финансового капитала. Действительно, финансовый капитал содействует мобильности капитала, усиливая его стремление перетекать в технологически передовые и быстро растущие отрасли экономики. Однако финансовый капитал одновременно усиливает монополистические тенденции в национальной экономике, что может в дальнейшем тормозить обновление производительных сил, научно-технологической динамики, что не свойственно венчурному капиталу, отличающемуся особой инновационностью, гибкостью, мобильностью. Поэтому рассмотрение венчурного капитала в качестве особой функциональной формы финансового капитала еще недостаточно для раскрытия его экономического содержания.

Одной из распространенных точек зрения российских экономических исследователей является концепция, согласно которой венчурный капитал, будучи продуктом перенакопления, принимает форму фиктивного капитала, а поэтому движется по его традиционным каналам и регулируется его законами[4].

Фиктивный капитал, циркулируя в экономике в виде ценных бумаг, содействует процессам концентрации, централизации капитала, распределения и перераспределения прибыли, выполняет некоторые спекулятивные функции, что чуждо природе венчурного капитала.

Многие экономисты при определении венчурного капитала рассматривают его как акционерный капитал, вкладываемый в новые компании, находящиеся на начальном этапе своего становления, с целью получения сверхприбыли.

Так, по мнению, М. Бунчук, венчурный капитал - это долгосрочный, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовом рынке[5].

Р.А. Лирмян определяет венчурный капитал как капитал, переданный в качестве долевого или акционерного капитала в компанию малого или среднего бизнеса, осуществляющего реализацию инновационного проекта, связанного с освоением новых технологий и (или) выпуском принципиально нового вида продукции[6].

Венчурный капитал - это инвестиции в новые, быстро растущие технологические компании, а также финансирование реструктуризации компании через выкуп акций командой менеджеров (своих или сторонних)[7].

Венчурное финансирование - это долгосрочные (5-7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных, перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств[8].

Данные определения не полностью отражают функциональные особенности венчурного капитала, который имеет более сложную экономическую природу. Так, по А. Н. Фоломьеву и М. Нойберту, венчурный капитал - особый ресурс, представляющий собой единство финансового и человеческого капиталов, а поэтому обладающего синергетическим эффектом воздействия на деловую активность в хозяйственных системах через развитие в них инновационной и инвестиционной деятельности[9].

Особый интерес понятия венчурного капитала представляют определения Европейской ассоциации венчурного финансирования, Британской ассоциации венчурного финансирования и Российской ассоциации венчурного инвестирования.

Венчурный капитал - денежные средства профессиональных участников рынка, инвестируемые совместно с предпринимательскими средствами для финансирования начальных (посевной и стартовой) или на этапе развития. Компенсацией высокого уровня риска, принимаемого на себя инвестором, является ожидание повышенной нормы вознаграждения за совершаемые инвестиции[10].

Венчурный капитал - это инвестиции в акционерный капитал незарегистрированных на фондо-

вых биржах компаний, находящихся как на самых ранних стадиях развития, так и на поздних стадиях, где требуется использование значительных финансовых ресурсов для совершения сделок по приобретению компаний[11].

Венчурный капитал - это источник капитала для прямого инвестирования и форма вложения средств в частные компании. Венчурный капитал направляется в виде прямых инвестиций в компании, находящиеся на начальных стадиях развития, на стадии развития или расширения бизнеса. Этот вид инвестиций, как правило, используется для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, создания и запуска на рынок нового продукта[12].

Классическим определением венчурного капитала принято считать определение Национальной ассоциации венчурного инвестирования США - это денежные средства профессиональных инвесторов, предоставляемые ими параллельно с менеджерами компаний в качестве инвестиций в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом развития и превращения в крупный экономический субъект. Венчурный капитал представляет собой важный источник акционерного капитала для стартующих компаний[13].

Как видно из определений, Британская ассоциация венчурного финансирования делает акцент на среднесрочном и долгосрочном приросте капитала от венчурных инвестиций в компании, обладающих высоким потенциалом роста, тогда как Европейская ассоциация венчурного финансирования делает упор на молодые быстрорастущие компании.

В США венчурный капитал инвестируется только в высокие технологии. В Европе и России, наоборот, наряду с вложениями в высокие технологии, считается целесообразным вкладываться в проекты традиционных отраслей, не отличающиеся особой степенью новизны.

Также следует отметить, что американское и европейское определения выделяют в качестве субъектов венчурного финансирования профессиональных инвесторов, подчеркивая, что венчурный капитал является сочетанием финансового и человеческого капитала, обладающего специфическими знаниями, управленческими навыками и определенным опытом.

Для наиболее полного раскрытия экономической сущности капитала необходимо четко определить основные его особенности.

Одной из важнейших особенностей венчурного капитала является его непрерывная связь с инновационной и научно-технической деятельностью.

Инновация должна иметь такую степень новизны, чтобы противопоставить связанным с нею повышенным рискам характерные для инновации привлекательные прибыли и высокий коммерческий рост.

Центр тяжести использования венчурного капитала приходится на коммерческую результативность реализации инноваций[14]. Таким образом, для венчурного капитала важны результаты, имеющие высокие шансы признания большим числом потребителей на рынке и в итоге способные принести высокий доход.

Другой важной особенностью венчурного капитала является его неразрывная связь с человеческим фактором, сочетание финансового капитала и интеллектуального ресурса.

Данная особенность объединяет в себе интеллектуальный ресурс, необходимый для воспроизводственного процесса, предпринимательский труд, обладающий новаторством, изобретательностью, готовностью рисковать, мотивацией, а также организационный ресурс, способный контролировать, направлять, обеспечивать информационной поддержкой, обладающий управленческим опытом.

Такая интеграция финансового и интеллектуального капитала является той главной экономической базой, на которой рождается венчурный капитал.

Одна из характерных особенностей венчурного капитала - объективное стремление к высоким коммерческим рискам. Данная особенность, прежде всего, связана с инновационным характером товара, а следовательно, с неопределенностью его рыночной востребованности.

В числе особенностей венчурного капитала следует выделить значительный временной лаг от момента его реализации до момента получения прибыли, который может длиться от 3 до 7 лет.

Также следует отметить так называемую необеспеченность со стороны заемщика. Венчурный капиталист не получает никакого обеспечения. Венчурное финансирование размещается не как кредит, а как паевой взнос. Это и есть главное отличие венчурного капитала от банковского кредита.

Венчурное финансирование компании может осуществляться на нескольких этапах - от предоставления стартового капитала до его выкупа и последующей продажи компании.

Венчурный капитал обладает еще одной существенной особенностью. Он ориентирован на развитие самих инновационных предпринимательских структур и прибыли от массового выпуска инноваций - товаров, а также акций преуспевающих фирм, использующих венчурный капитал.

При изучении вопросов сущности венчурного капитала необходимо раскрыть его основные функции:

1) научно-производственная функция, которая направлена на обеспечение инновационной активности хозяйственной системы;

2) аккумулирующая функция, которая мобилизует денежные накопления государства, предприятий, частных лиц, различных фондов;

3) стимулирующая функция, которая активизирует процесс роста новых высокотехнологических компаний;

4) функция коммерциализации научно-технической и инновационной деятельности, обеспечивающая повышение конкурентоспособности, рациональному объединению различных ресурсов для технологического обновления, содействующая экономической устойчивости различных хозяйственных образований;

5) интеграционная функция повышает эффективность исследований, организует тесное взаимодействие науки и бизнеса.

Анализ экономической природы и функций капитала, а также определение особенностей и функций венчурного капитала позволяют охарактеризовать венчурный капитал как особую форму ресурса, сочетающего в себе финансовый и интеллектуальный капитал, инвестируемый в инновационный проект, обладающий высоким потенциалом коммерциализации полученных в результате выхода на рынок продукта или услуги.

---

[1] *Оголева Н.Л., Сахаровская Т.Н.* Модели организации инновационного венчурного предпринимательства // Экон. анализ: теория и практика. 2005. № 1 (34). С. 9.

[2] Большой энциклопедический экономико-юридический словарь / авт.-сост. Н.В.Федоров, Л.П. Кураков, В.Л. Кураков; под ред. В.Г. Тимирясова. Казань, 2006. С. 386.

[3] *Фоломьев А.Н., Нойберт М.* Венчурный капитал. СПб., 1999. С. 11-12.

[4] *Рузавина Е., Шеховцова Н.* Венчурный капитал и инновации // Рос. экон. журн. 1992. № 7.

[5] *Бунчук М.* Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса // Технологический бизнес. 1999. № 1. С. 37.

[6] *Лирмян Р.А.* Венчурное инвестирование в инновации: мировой опыт и российская практика. М., 2006. С. 16.

[7] *Мнеян М.Г.* Инновационный вызов времени. М., 2002. С. 93.

[8] *Ивина Л.В., Воронцова В.А.* Терминология венчурного финансирования: учеб. пособие. М., 2002. С. 8.

[9] *Фоломьев А.Н., Нойберт М.* Венчурный капитал. СПб., 1999. С. 34.

[10] По информации Европейской ассоциации венчурного финансирования. URL: www.evca.com.

[11] По информации Британской ассоциации венчурного финансирования. URL: www.bvca.com.

[12] По информации Российской ассоциации венчурного финансирования. URL: www.rvca.com.

[13] По информации Национальной ассоциации венчурного инвестирования. URL: www.evca.com.

[14] *Фоломьев А.Н., Гейгер Э.А.* Менеджмент инноваций. Теория и практика. М., 1997.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© 2010 А.П. Иванов
© 2010 С.А. Махошева
доктор экономических наук
© 2010 М.А. Абитова
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, г. Нальчик
E-mail: iipru@rambler.ru; Salima@list.ru

Проведен структурный анализ динамики развития экономики Кабардино-Балкарской Республики с целью осуществления диагностики ведущих разноотраслевых региональных производственных комплексов региона, который позволил вскрыть существо проблемной ситуации на объекте анализа и тем самым получить информацию для корректировки экономической политики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, промышленность, агропромышленный комплекс, туризм, качество жизни.

Кабардино-Балкарская Республика является индустриально-аграрным регионом Северо-Кавказского федерального округа. Республика располагает многоотраслевой промышленностью, в которой выделяются отрасли горнодобывающей и машиностроительной индустрии, а также сельским хозяйством. Ведущими межотраслевыми комплексами являются топливно-энергетический, производство конструкционных материалов, машиностроительный и агропромышленный.

Наблюдается большая энергоемкость ВРП Кабардино-Балкарской Республики в силу природно-географических условий, размера территории, конфигурации республики, большей доли энергоемких отраслей.

В сфере производства (рассчитывается на основе индикаторов: фактическое изменение (падение) промышленного производства на территории по отношению к базовому периоду; степень износа основных промышленно-производственных фондов (ОППФ) на территории на конец рассматриваемого периода) ситуация характеризуется следующим образом: в целом по России износ ОППФ составляет 52,9%, по Северо-Кавказскому федеральному округу (СКФО) - 56,7%. При этом вклад отдельных субъектов РФ в СКФО в общий показатель составляет: Кабардино-Балкарская Республика - 67,2%, Карачаево-Черкесская Республика - 66,1%, РСО-Алания - 67,4%.

В промышленности Кабардино-Балкарии занято 20% общего количества работающих на предприятиях республики. Более 45% налоговых поступлений в бюджеты всех уровней обеспечиваются предприятиями, занимающимися промышленным производством.

Число зарегистрированных промышленных предприятий всех форм собственности по состоянию на 1 января 2009 г. насчитывает 1963 единицы. На каждого жителя республики производится около 17 тыс. руб. промышленной продукции (для сравнения: по РФ - 65 тыс. руб.).

Размещение промышленных производств по территории республики неравномерное. Около 70% промышленной продукции производится на предприятиях г. Нальчика (41,0% от общего объема промышленного производства) и г. Прохладного (24,7%).

Общий спад промышленного производства наблюдался в 1990-1997 гг., по отношению к 1990 г. он составил 75%. За этот период производство снизилось во всех ведущих отраслях промышленности, но более всего - в легкой, деревообрабатывающей и пищевой промышленности. Положительная динамика роста промышленного производства началась с 2001 г. В 2008 г. по сравнению с 2001 г. объем промышленного производства (в сопоставимых ценах) увеличился в 1,7 раза.

На фоне общего спада промышленного производства имело место сокращение массы производительных сил, в целом по промышленности оно составило 10%. Спад производства сопровождался разрушением производственного аппарата в промышленности, в чем состоит одна из наиболее существенных негативных тенденций развития производительных сил в условиях кризиса. Ухудшалось использование производительных сил -

это следующая негативная тенденция. Почти во всех ведущих отраслях промышленности произошло снижение степени использования производительных сил, по промышленности в целом оно составило 19%. Это связано с остановками предприятий и производств, недогрузкой оборудования и работников, увеличением потерь рабочего времени.

Приведение в действие незагруженных производственных мощностей является важным резервом экономического роста, источником оживления производства при минимальных размерах инвестиций. Трудности же использования данного резерва связаны с тем, что часто сами эти мощности не соответствуют требованиям рынка. То же относится и к работникам - их квалификации, образованию, трудовым навыкам и другим характеристикам. В данной связи необходимо говорить о повышении качественного уровня производительных сил в целом.

Следующая негативная тенденция развития производительных сил в промышленности республики заключается в снижении эффективности затрат труда. В 1990-2009 гг. показатели выработки продукции и производительности совокупного труда снизились во всех ведущих отраслях промышленности, наиболее существенно - в легкой промышленности, промышленности стройматериалов, в машиностроении и металлообработке. В промышленности в целом выработка продукции на одного работающего в 2005 г. по отношению к 1995 г. уменьшилась более чем на 20%, а производительность совокупного труда - на 27%.

Одним из косвенных показателей процессов морального и физического старения производственного аппарата и снижения эффективности промышленного производства является рост числа убыточных предприятий в промышленности республики: 46,6% от общего числа организаций в 2009 г. против 25% в 1995 г. Однако в 2010 г. наблюдается резкое снижение количества убыточных предприятий до 28,8%.

Финансовая безопасность рассчитывается на основе следующих четырех показателей: отношение расхода бюджета территории к ВРП (валовому региональному продукту) на территории в анализируемый период; отношение кредиторской задолженности предприятий и организаций территории к ВРП; отношение сальдированной прибыли предприятий и организаций территории к ВРП на территории; индекс потребительских цен.

В отношении первого показателя можно отметить, что в целом по России он составляет 18%, в СКФО - 12,6%. Данные по субъектам РФ следующие: Кабардино-Балкарская Республика - 12,16%; Карачаево-Черкесская Республика - 12,9%; РСО-Алания - 10,3%.

Финансовые ресурсы территории являются многокомпонентным образованием, каждый из элементов которого имеет определенные особенности формирования, распределения и конечного использования. Один из основных элементов - территориальная бюджетная система, которая формируется из республиканского и муниципальных бюджетов. Несмотря на то что федеральный бюджет в бюджетную систему региона не входит, взаимоотношения с ним территориальных бюджетов обычно оказывают серьезное, часто определяющее влияние на эффективность региональной экономики и социальной сферы.

Последние годы характеризуются некоторым ростом доходов, перечисляемых во все уровни бюджетов. Поступления налогов и других доходов в бюджетную систему Российской Федерации в 2008 г. составили 7334 млн. руб., что в 1,3 раза выше уровня предыдущего и в 2,5 раза выше уровня 2001 г.

Бюджетная ситуация Кабардино-Балкарской Республики (КБР) последних лет характеризовалась устойчивой динамикой роста доходов, а следовательно и расходов консолидированного бюджета. Доходы консолидированного бюджета КБР по сравнению с 2001 г. возросли в 3 раза, собственные доходы - в 2,7 раза. Тенденция к некоторому замедлению темпов роста собственных доходов обусловлена изменениями налогового и бюджетного законодательства, в результате которых основные бюджетообразующие налоги сконцентрированы в федеральном бюджете.

Сложившаяся ситуация обусловила рост финансовой зависимости республики от федерального центра. Кабардино-Балкарская Республика, как и большинство субъектов ЮФО, продолжает относиться к числу высокодотационных регионов; уровень дотационности бюджета КБР, так же как и в 2001 г., в 2008 г. составляет свыше 55%.

Объем финансовых средств, безвозмездно поступивших из федерального бюджета, в 2008 г. достиг 10 864,7 млн. руб., его размер увеличился в 1,7 раза даже по сравнению с 2006 г.

Другим, не менее важным элементом финансовой системы региона являются внебюджетные

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения (в фактически действовавших ценах)*

Индикатор	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Фактическое конечное потребление сектора домашних хозяйств (в текущих ценах), млн. руб. (1995 г. - млрд. руб.)	2778,2	13087,0	26354,6	32209,0	43248,3	49383,0	61002,0**	…
на душу населения, руб. (1995 г. - тыс. руб.)	3356,1	14822,7	29282,9	35871,5	48296,4	55321,4	68440,2**	…
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб. (1995 г. - тыс. руб.)	253,7	1057,1	2571,4	3159,9	4078,9	5080,1	6643,1	8839,1**
Реальные располагаемые денежные доходы населения, % к предыдущему году	81,6	110,4	108,0	110,8	111,1	112,0	120,6	115,3**
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб. (1995 г. - тыс. руб.)	237,1	1180,6	2877,1	3515,6	4653,3	5851,4	7213,9	9033,9
Реальная начисленная заработная плата, % к предыдущему году	73,5	120,0	111,3	110,9	114,4	114,1	114,2	108,0
Средний размер назначенных месячных пенсий, руб. на конец года (1995 г. - тыс. руб.)	210,3	711,5	1520,4	1729,8	2191,6	2395,8	3124,8	3796,8
Реальный размер назначенных месячных пенсий, % к предыдущему году	77,3	112,8	109,1	100,7	111,0	101,8	116,2	104,7
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб.	…	988,0	1631	1762	2161	2542	2904	3441
% к предыдущему году	…	…	113,0	108,0	122,7	117,6	114,2	118,5
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел.	…	507,6	287,1	237,9	221,2	198,2	162,9	137,9**
% от общей численности населения	…	57,5	31,9	26,5	24,7	22,2	18,3	15,5**
% к предыдущему году	…	…	87,4	82,9	93,0	89,6	82,2	84,7**
Соотношение с величиной прожиточного минимума***, %: среднедушевых денежных доходов	…	107,0	157,7	179,3	188,8	199,8	228,8	256,9**
среднемесячной номинальной начисленной заработной платы	…	111,7	164,3	184,3	199,8	214,2	232,4	246,7
среднего размера назначенных месячных пенсий	…	95,0	114,9	122,5	125,6	120,1	117,7	129,0
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), раз	5,4	8,9	8,6	9,5	9,9	10,1	11,1	12,1**
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,259	0,332	0,328	0,343	0,349	0,351	0,365	0,377**

* Составлено по: Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик, 2009.

*** Предварительные данные.

*** Соответствующей социально-демографической группы.

ресурсы, которые формируются из следующих основных компонентов: средств территориальных внебюджетных фондов, собственных средств и акционерных капиталов предприятий и организаций, финансовых средств физических лиц и денежных ресурсов населения. Величина внебюджетных средств территории значительно превышает размеры ее бюджетных ресурсов. Однако целевое использование большей их части зависит от интересов собственников и часто не совпадает с территориальными приоритетами.

Пороговые значения и целевые ориентиры по основным индикативным показателям жизнедеятельности республики определены в "Стратегии развития Кабардино-Балкарской Республики до 2030 г.", разработанной институтом информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН. Они включаются в инструментарий стратегического управления развитием республики.

Из этих показателей видно, что производственная безопасность республики находится на уровне предкризисного состояния, но ближе к целевым ориентирам. Показатели инвестиционной и внешнеэкономической безопасности, хотя и находятся в предкризисной зоне, но ближе к пороговым значениям, тем самым указывая на угрозу перехода к кризисному состоянию региона. Научно-техническая безопасность находится на низком уровне. Если пороговое значение доли расходов на науку и научное обслуживание в ВРП КБР равняется 2, фактически этот показатель составляет 0,5, значит, КБР по данному показателю находится в глубоком кризисе. Показатели финансовой безопасности КБР тоже близки к пороговым значениям, что требует особого внимания к проблеме. Социальная безопасность по большинству показателей тоже находится в предкризисной зоне, но по таким показателям, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении мужчин, а также коэффициент рождаемости, КБР находится в кризисном состоянии. Уровень жизни населения республики на грани кризиса, а по состоянию здоровья населения республика находится практически в кризисном состоянии. Доля расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах достигает порогового значения. Экологическая безопасность КБР находится в предкризисной зоне.

Отсюда следует, что если КБР незамедлительно не перейдет на новую парадигму территориального развития и новую структуру системы управления региональным развитием, которые ориентированы на обеспечение устойчивого развития региона, то разрыв в отставании от передовых регионов с каждым годом неминуемо будет увеличиваться.

В имеющихся в экономической литературе определениях понятия "регион" достаточно полно отражаются признаки, его характеризующие. В первую очередь то, что регион является территориальным явлением, а также частью целостной социально-административной системы и что регион имеет замкнутый воспроизводственный цикл, свою экономическую специфику и форму ее проявления.

Однако в этих определениях есть, на наш взгляд, один важный недостаток - отсутствие национальной и экологической составляющей региональной системы. Последнее рассматривается в лучшем случае как один из частных вопросов, возникающих в территориальных образованиях. Между тем национально-культурное развитие (особенно малочисленных народов) нельзя рассматривать вне контекста региона. Только в регионе, как своеобразной воспроизводственной системе, происходит воспроизводство базовых компонентов национально-культурного развития народов, обитающих на данной территории.

Любая экономическая или социально-экономическая система работает на достижение определенной цели. Определение самой цели - непростая задача. Неправильно поставленная цель зачастую сводит к нулю суть самой системы, так как цель, которую должен достичь объект, по существу определяет и систему управления, и структуру самого объекта.

Так, до настоящего времени территориальное развитие практически отождествляется с хозяйственным, т.е. с развитием, в котором целью ставится насыщение региона хозяйствующими субъектами и увеличение валового регионального продукта (ВРП).

Однако ВРП, выражающий общую стоимость годового потока товаров и услуг, произведенных экономикой, с учетом того, что производство данных товаров и услуг связано с потреблением значительных невозобновляемых ресурсов и загрязнением природной среды, сегодня, по сути, служит мерой интенсивности разбазаривания природных ресурсов и превращения их в движение капитала независимо от того, во благо это обществу или нет.

Это и есть неправильно поставленная цель, которая привела во многих регионах к деградации природно-ресурсного, социально-демографического, этнокультурного, экологического и других компонентов региональных систем. В таких регионах, например, где были сконцентрированы химическая, металлургическая и оборонная промышленность.

Суть новой концепции региона в том, что критерием развитости является уже не столько высокий уровень ВРП, сколько высокое качество жизни населения в регионе. Иными словами, еще нельзя считать развивающимся регион, где материальное благополучие населения на хорошем уровне, но загрязнение окружающей среды высокое, продолжительность жизни низкая, природные ресурсы истощены, безопасность человека не гарантирована, средства массовой информации несвободные, свобода личности ограничена, детская смертность высокая, пьянство, наркомания, преступность на высоком уровне и т.д.

Таким образом, необходимо различать "уровень жизни" и "качество жизни". Уровень жизни отражает материальное благополучие населения, и этот показатель является необходимым, но недостаточным условием обеспечения высокого качества жизни в регионе. Уровень жизни является лишь одним из интегральных составляющих понятия "качество жизни". Определение интегральных показателей качества жизни - непростая задача. Исследованию этих показателей в настоящее время уделяется много внимания в научной литературе в связи с возникающими задачами социально-экономического анализа и управления, целевой функцией которых является качество жизни.

---

1. *Ганопольский М.Г.* Устойчивое развитие региона. Вопросы методологии и социокультурный контекст. Тюмень, 2001.

2. Декларация по окружающей среде и развитию. Рио-де-Жанейро, 14 июня 1992 г.

3. *Иванов П.М.* Устойчивое региональное развитие: концепция и модель управления // Экономика и мат. методы. 2006. Т. 42. № 2.

4. *Львов Д.С.* Путь в 21 век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М., 1999.

5. Мифы и реальность "устойчивого развития"/ Г.С. Розенберг [и др.] // Проблемы прогнозирования. 2000. № 2.

6. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / А.И. Татаркин [и др.]. Екатеринбург, 1999.

7. *Трейвиш А.И.* Устойчивое региональное развитие в России: утопия или реальность? // Переход к УР. Зарубежный опыт и проблемы России. М., 2002.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ “МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ”

© 2010 Н.Н. Мелькина
кандидат экономических наук
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск
E-mail: melkinann@rambler.ru

Рассмотрены проблемы определения научной концепции маркетингового управления организацией, проведен анализ точек зрения ученых на понятие “маркетинг-менеджмент”. Доказано, что маркетинговая концепция управления является необходимой основой модернизации деятельности бизнес-образований в современной экономике.

Ключевые слова: маркетинг, менеджмент, концепция маркетингового управления, маркетинг-менеджмент.

Маркетинговая концепция управления компанией - доктрина, принятая и широко используемая в бизнесе всеми зарубежными фирмами и корпорациями с начала 90-х гг. XX в. В настоящее время в связи с глобализацией экономики и ростом конкуренции понимание необходимости ориентации производства на спрос, рынок приходит и к отечественным предпринимателям. Прибыль компании зависит от того, имеют ли ее товары и услуги ценность для потребителя и готовы ли покупатели заплатить за них назначенные цены. Новые технологии, конкуренты, трансформации потребностей делают вчерашние решения устаревшими и открывают перспективы для новых подходов. Любые инновации в товарах, услугах или процессах быстро воспроизводятся конкурентами, и сверхприбыли делятся между многочисленными рыночными соперниками. Поэтому компания должна непрерывно отслеживать изменения, происходящие в окружающей среде, и своевременно вносить соответствующие коррективы в стратегию и тактику поведения на рынке. Методологической основой такого подхода к бизнесу является маркетинговое управление компанией. В англоязычной версии эта новая управленческая концепция получила название “marketing management”. Дословный перевод и русское написание этого словосочетания вызывают в отечественной научной среде разные точки зрения.

Все началось еще в 1980 г., когда на русском языке впервые была издана сокращенная версия книги Ф. Котлера “Управление маркетингом”, где российские переводчики “marketing management” ошибочно трактовали как “управление маркетингом”[1]. Управление маркетингом подразумевает организацию управления процессами маркетинга. В теории же маркетинг-менеджмента речь идет о построении системы управления компанией, основанной на принципах маркетинга, т.е. о полной ориентации деятельности всех подразделений и служб фирмы на реализацию конечной цели - удовлетворение потребностей покупателя (потребителя). Таким образом, наиболее адекватным для выражения “marketing management” был бы перевод “менеджмент, ориентированный на маркетинг”, однако столь длинное выражение сложно в качестве базового термина, поэтому в большей части современной литературы наряду с “маркетинговым управлением” используется термин “маркетинг-менеджмент” (“маркетинг менеджмент”).

В научной среде и в настоящее время нет единства, как правильно писать рассматриваемое выражение. Ряд исследователей, в числе которых и доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права В.И. Черенков, предлагают написание этих слов через дефис, т.е. “маркетинг-менеджмент”, тем самым подчеркивая, что обе категории равнозначны и ни одна из них не претендует на приоритет. Некоторые используют вариант написания без каких бы то ни было знаков, т.е. просто “маркетинг менеджмент”, что соответствует версии переводов на русский язык книг Ф. Котлера[2]. Другие предпочитают использовать выражение “маркетинговое управление”[3]. На наш взгляд, последнее выражение, как и написание термина через дефис - “маркетинг-менеджмент”, более точно отражает сущность данного явления.

"Маркетинговое управление", "маркетинговый менеджмент" или "маркетинг-менеджмент" представляет собой такое управление, которое позволит достичь целей организации в получении намеченного объема прибыли за счет полной ориентации на потребителя, удовлетворения его нужд и потребностей.

Школа маркетинг-менеджмента возникла в конце 1950-х - начале 1960-х гг. Она неразрывно связана с концепцией маркетинга-микс и аналитическим подходом к маркетинг-менеджменту, заключающимся в последовательной реализации функций анализа, планирования и контроля. Как и в случае с большинством примеров смены научных парадигм, заслугу здесь нельзя приписывать какому-то одному исследователю. Среди тех, кто внес наибольший вклад в развитие новой школы, были Джоел Дин (Joel Dean), Питер Дракер (Peter Drucker), Тед Левит (Ted Levitt), Э. Джером Мак-Карти (E. Jerome McCarthy), Нил Борден (Neil Borden) и Филипп Котлер (Philip Kotler). Труды Дина и Дракера, написанные в начале 1950-х гг., во многом предопределили развитие школы, однако положения, впоследствии названные "четырьмя „P" маркетинга" (fours of marketing), впервые появились в работе Мак-Карти "Основы маркетинга" ("Basic marketing", 1960). Здесь говорилось о том, что задача маркетинг-менеджера состоит в нахождении уникальных решений маркетинговых проблем путем управления четырьмя основными составляющими: продуктом, ценой, размещением и продвижением (Product, Price, Promotion, Place/distribution).

Взгляды на содержание маркетинг-менеджмента ведущих специалистов существенно отличаются друг от друга. Большинство авторов, занимающихся данной проблематикой (Г. Ассель, П. Дойль, Дж. Дэй, Ф. Котлер, Д. Кревенс и др.), подчеркивают, что эта концепция базируется на рыночной ориентации предприятия и на предоставлении покупателям максимальной потребительской ценности. В частности, Ф. Котлер определяет маркетинг-менеджмент как процесс, включающий анализ, планирование, реализацию и контроль за исполнением программ, направленных на создание, поддержание и расширение выгодных отношений с целевым покупателем для достижения целей организации. Он уточняет: "Маркетинг менеджмент (маркетинговое управление) - это процесс планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов, услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации"[4].

П. Дойль определяет маркетинг-менеджмент как деятельность по выявлению целевых рынков, изучению потребностей потребителей на этих рынках, разработке товаров, установлению цены на них, выбору способов продвижения и распределения с целью осуществления обмена, удовлетворяющего потребности заинтересованных групп[5]. Г. Ассель пишет, что процесс маркетинг-менеджмента - это механизм, с помощью которого маркетинговая организация взаимодействует с потребителями. Он считает, что общая задача маркетинг-менеджмента в организации - это разработка планов и стратегий маркетинга как для новых, так и для существующих товаров. Чтобы воспользоваться имеющимися возможностями, необходимо наличие совокупности взаимосвязанных стратегий маркетинга (комплекса маркетинга)[6].

Дж. Дей, известный специалист по маркетингу, не один год потративший на изучение различий между менеджментом и маркетингом, в итоге, а точнее в 1992 г., высказал следующее мнение: "Планирование - это почти предвидение ситуации в будущем, а маркетинг, по традиции, является пограничной функцией между организацией и ее внешней средой"[7].

Таким образом, маркетинг нацеливает управление предприятием на рынок, удовлетворение нужд потребителей, вызывает необходимость принимать все управленческие решения исходя из требований рынка, поэтому управление становится маркетинговым. Дальнейшее развитие концепции маркетинг-менеджмента обусловлено возрастающей необходимостью в стратегическом управлении предприятием. В данной связи маркетинговое управление ассоциируется со стратегическими менеджментом и маркетингом, происходит их взаимопроникновение, интеграция. Поэтому сложно, почти невозможно разграничить предметные области стратегического менеджмента и стратегического маркетинга.

Среди отечественных ученых проблемы маркетинг-менеджмента рассматривали Г.Л. Багиев, В.И. Беляев, Т.А. Гайдаенко, Т. Данько, В.Д. Маркова, С.И. Муромцев, И.В. Семенов, Б.А. Соловьев, О.А. Третьяк, В.И. Черенков и др.

Г.Л. Багиев, профессор Санкт-Петербургского финансово-экономического университета, го-

ворит о том, что теория маркетинг-менеджмента базируется на методологии рыночных сетей, теории взаимодействия и коммуникаций и использовании комплекса современных информационных технологий[8].

В.И. Черенков, профессор СПбИВЭСЭП, характеризует маркетинг-менеджмент как "синтез маркетинга и стратегического планирования, обеспечивающий планирование, организацию, внедрение и управление на всех уровнях (стратегическом, оперативном и тактическом) маркетинговой деятельности компании"[9].

Анализ определений маркетингового управления показывает, что ученые по-разному понимают эту категорию. Одни считают, что если управленческие решения принимаются исходя из требований рынка и внешней среды предприятия, то данный тип управления является маркетинговым. Другие ученые под таким управлением понимают исключительно стратегическое, поэтому называют его маркетинг-менеджментом.

Определяющим событием для процесса становления стратегического менеджмента как самостоятельной дисциплины была Питсбургская конференция. По ее итогам менеджмент был определен как "процесс, связанный с предпринимательской деятельностью организации, ее ростом, обновлением и, в первую очередь, с разработкой и использованием стратегии, которая должна управлять работой организации"[10].

В большинстве проанализированных публикаций авторы делают акцент на эволюционном развитии концепции менеджмента и выделяют в нем три этапа. На первом этапе (1970-е гг.) концепция менеджмента впервые приобрела законченную форму и получила всеобщее признание. На втором этапе (1980-е гг.) центральной становится проблема позиционирования. Третий этап, начавшийся в конце 1980-х гг. и, по мнению большинства специалистов в области менеджмента, продолжающийся по сей день, характеризуется фокусировкой внимания менеджмента на проблеме конкурентоспособности, и в первую очередь на причинах конкурентных преимуществ, отражающих потребность в управлении критическими процессами.

Аналогичным образом можно определить содержание, роль и отличительные особенности концепции маркетинга. По этому поводу J. Lynch в 1994 г. высказал следующее: "Если менеджмент обеспечивает целевые рамки, объединяющие деятельность организации, то эффективный маркетинг, в свою очередь, обеспечивает внешне ориентированное проникновение, которое освещает эту стратегию"[11].

В 1950-1960-е гг., в период формирования маркетинговой системы управления за рубежом, на предприятиях начали появляться отделы маркетинга. Они часто являлись дополнением к отживавшим свой век отделам продаж. Серьезный подход в маркетинг-менеджменте состоял в уяснении сути проблемы, затем следовали разработка и оценка различных вариантов ее решения, один из которых на основе принципа оптимизации (максимизации прибыльности) должен был избираться в качестве приоритетного. В указанный период задача маркетинга состояла прежде всего в изучении рынка, полученные данные должны были дать ответ на вопрос о том, будут ли пользоваться спросом производимые фирмой товары и услуги. После определения оптимального товара или товарного ассортимента разрабатывался маркетинговый комплекс, призванный способствовать повышению спроса на стандартные продукты, формированию определенных потребительских предпочтений посредством массовых и индивидуальных коммуникаций и управлению каналами распределения, по которым товары доставлялись потребителям. Серьезные маркетинговые исследования и соответствующий анализ обеспечивали более высокую эффективность и компетентность решений, а также возможности оценки альтернативных вариантов действий в тех или иных сферах.

Маркетинг как централизованная на корпоративном уровне управленческая система возникает только в 1970-е гг. Корпоративная централизация способствовала становлению специализированной экспертизы и давала возможность реализации эффекта масштаба в таких видах деятельности, как маркетинговые исследования, реклама и продвижение товара. Она также обеспечивала более полный контроль над стимулированием сбыта как отдельных торговых марок, так и в масштабах национального рынка.

Ситуация начала изменяться в конце 1970-х - начале 1980-х гг., когда широкое распространение получила концепция стратегического управления, основанная на стратегической бизнес-единице (СБЕ) как организационной ячейке развивающегося бизнеса. Ключевым моментом процесса маркетинг-менеджмента стала разработка

системы стратегий предприятия. Это достаточно сложная задача. Для ее решения предприятие необходимо рассматривать как систему, сочетающую две основные подсистемы: подсистему СБЕ (стратегических бизнес-единиц, т. е. относительно обособленных бизнесов) и подсистему, состоящую из нескольких интегрированных функций (обеспечивающих видов деятельности). По каждому отдельному бизнесу и интегрированному виду деятельности должна разрабатываться специализированная стратегия, а их совокупность - составлять общую целостную систему, которая образует корпоративную стратегию.

Из рассмотренных трактовок маркетинг-менеджмента ясно, что он всегда акцентирует внимание руководства предприятия на нуждах покупателей, предполагает рыночную ориентацию предприятия и предоставление потребителям максимальной ценности.

На наш взгляд, толчком для формирования новой концепции маркетинг-менеджмента явились два фактора: 1) рост конкуренции между производителями на рынках сбыта; 2) быстрые, динамичные изменения во внешней среде предприятия, что потребовало в свою очередь перехода к стратегическому управлению.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным определить маркетинг-менеджмент следующим образом. Маркетинг-менеджмент - это такая концепция управления предприятием, которая, во-первых, фокусирует внимание на удовлетворении нужд и потребностей целевых потребителей путем создания максимальной потребительской ценности, эффективно используя и развивая стержневые компетенции; во-вторых, адекватно реагирует на вызовы внешней среды, своевременно проводя на базе разрабатываемой маркетинговой стратегии изменения, позволяющие предприятию сохранять рыночную ориентацию и создавать конкурентные преимущества; в-третьих, дает возможность предприятию выживать и развиваться в стратегической перспективе, достигая при этом поставленных перед ним целей.

---

[1] Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб., 2001.

[2] См.: *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент / пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2003; *Кревенс Д.* Стратегический маркетинг : пер. с англ. 6-е изд. М., 2003.

[3] См.: *Гайдаенко Т.А.* Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2006; *Семенов И.* Маркетинговый парадокс и стратегическая ориентация организации // Маркетинг. 2004. № 1. С. 110-124.

[4] *Котлер Ф.* Управление маркетингом: сокр. пер. с англ. М., 1980.

[5] *Дойль П.* Маркетинг-менеджмент и стратегии / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. 3-е изд. СПб., 2003. С. 62.

[6] *Ассель Г.* Маркетинг: принципы и стратегия : пер. с англ. М., 1999. С. 37.

[7] *Дей Д.* Стратегический маркетинг. М., 2002. С. 65.

[8] *Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х.* Маркетинг : учеб. для вузов / под общ. ред Г. Л. Багиева. 3-е изд. СПб., 2007.

[9] *Черенков В.И.* Международный маркетинг : учеб. пособие. СПб., 2003.

[10] Классики менеджмента. С. 21.

[11] Цит. по: Маркетинг / под ред. М. Бейкера. СПб., 2002. С. 210.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ЕДИНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

© 2010 А.С. Груничев
кандидат экономических наук
Московский государственный институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье обоснована объективная необходимость создания единого отраслевого маркетингового информационного пространства.

Ключевые слова: маркетинг, информационное пространство, внутриотраслевая конкуренция, глобальная информационная инфраструктура.

В реальной действительности конкурентное регулирование, как правило, отражает корпоративные интересы. В экономической литературе этот аргумент является основным при обосновании негативного, ограничивающего воздействия государственной политики на развитие конкуренции. Однако, по нашему мнению, проблема состоит в противоречивости общественных и групповых интересов в определенных социально-экономических условиях в отдельной стране. Конкуренция и государственное конкурентное регулирование - это необходимые, взаимодополняющие элементы системы рыночных отношений, несмотря на то, что они реализуются через взаимное ограничение.

С нашей точки зрения, целенаправленное конкурентное регулирование государства является наиболее рациональным.

Государство способствует нейтрализации внешних эффектов, устраняя информационную асимметрию на рынке, создавая благоприятную или неблагоприятную ситуацию для развития конкуренции.

Критерием целесообразности при выборе между нерегулируемой и регулируемой конкуренцией должны являться добросовестное поведение и хорошая результативность рынков[1]. Оптимальный уровень конкуренции меняется и зависит от особенностей страны, периода ее развития, места в мировом хозяйстве. В российской экономике, несомненно, дальнейшее развитие конкуренции должно сочетаться с активизацией государства в хозяйственной жизни.

В условиях кризиса от государства требуется усиление его функций по осуществлению эффективного конкурентного регулирования, стимулирующей и регулирующей. Экономическая политика государства, по В. Ойкену, должна быть направлена “не против злоупотреблений со стороны существующих властных корпораций, а против самого их возникновения”[2]. Согласно Э. Чемберлину, политика должна быть направлена не на устранение монополий, а на поддержание необходимого равновесия между двумя основными составляющими эффективности[3].

С ускорением развития мирового рыночного хозяйства мировой экономический кризис приводит к необходимости формирования концепции государственного конкурентного регулирования[4].

Неорганизованность российского рыночного пространства, иррациональность характера структуры экономики, отсутствие эффективной промышленной политики, неадекватность поведения хозяйствующих субъектов, распыление инвестиционных ресурсов являются причинами ограниченности конкурентного регулирования, которая в таких условиях должна быть поступательной.

К принципам, на основе которых должно осуществляться государственное конкурентное регулирование в кризисных условиях России, мы относим защиту и поощрение конкуренции, использование экономических регуляторов рынка, дифференцированный подход к объектам регулирования, основанный на многообразии конкурентных стратегий компаний и степени открытости рынков, контроль над уровнем монополизации рынков, усиленный протекционизм, формирование позитивного отношения в обществе к конкурентному регулированию государства.

Как показывает мировая практика, в усилении государственного протекционизма, прежде всего, заинтересованы монополии, что характерно и для России, поэтому мы считаем, что защита национальных интересов отечественных про-

изводителей должна осуществляться государством при стимулировании развития конкуренции на внутреннем рынке.

Конкурентное регулирование российского государства, по нашему мнению, должно основываться на классификационном различии товаропроизводителей в зависимости от проводимой ими конкурентной стратегии на рынке. Основу дифференцированной конкурентной стратегии государства должна составлять его промышленная политика с учетом интересов крупного, специализированного, малого и пионерного бизнеса.

С нашей точки зрения, основными направлениями федерального конкурентного регулирования на российских товарных рынках должны являться: стимулирование развития внутриотраслевой конкуренции в машиностроительной, химической и лесоперерабатывающей промышленности; установление твердого контроля над ценами компаний - монополистов при жестком пресечении сговора между хозяйствующими субъектами по поводу уровня цен и тарифов; государственная поддержка промышленного экспорта как фактора расширения спроса и регулирование импорта с целью увеличения предложения; расширение государственного протекционизма; осуществление дифференцированного конкурентного регулирования по отношению к высокомонополизированным и неконцентрированным рынкам, субъектам конкуренции.

В условиях российской экономики, учитывая неэффективность использования конкурентного регулирования, выделим актуальные проблемы ее развития в условиях кризиса.

1. Совершенствование и более активное использование антимонопольного законодательства. Необходимо увеличение штрафов за антиконкурентное поведение, размер которых должен пятикратно превышать сумму нанесенного обществу вреда; расширение практики привлечения к уголовной ответственности руководителей компаний за нарушение российского антимонопольного законодательства[5].

Целесообразно введение запрета на контракты по продаже и лизингу товаров, которые могут приводить к значительному ослаблению конкуренции или к созданию монополии; определение ограничений по незаконному сбору, обработке и распространению информации (последние сделки, объем выпуска продукции, запасы сырья, проведение сравнительного анализа издержек производства) центральными органами торговых ассоциаций; преобразование структуры антимонопольных органов на федеральном уровне, уточнение их функций, задач.

2. Усиление ответственности органов власти и управления за нарушение конкурентного законодательства за счет: повышения координации действий федеральных и региональных органов исполнительной власти в регулировании деятельности естественных монополий; усиления административной ответственности должностных лиц органов управления, расширения правовых знаний об антимонопольной политике. Выработка концепции популяризации государственного конкурентного регулирования развития рыночной конкуренции, в связи с чем необходимо расширение географических границ товарных рынков; усиление контроля над процессами слияния, поглощения, объединения коммерческих организаций и приобретения крупных пакетов акций; выявление и устранение антиконкурентных соглашений.

3. Государственное ценовое регулирование и контроль монопольных цен через сигнальную систему раннего оповещения о потенциально возможных нарушениях антимонопольного законодательства. Наблюдение за уровнем цен доминирующих производителей на рынке должно быть постоянным, так же как и заключение ценовых соглашений, способствующих сдерживанию инфляции[6].

4. Отмена протекционистских решений в интересах отдельных групп товаропроизводителей; разработка и законодательное оформление процедур применения антидемпинговых и компенсационных пошлин как мер защиты внутреннего рынка и обеспечения возможности участия российских товаропроизводителей в международной конкуренции; стимулирование экспорта российских компаний (финансовое содействие и налоговое регулирование, механизмы таможенно-тарифного стимулирования, ряд специальных мероприятий в поддержку экспортеров общероссийского уровня).

5. Расширение товарообмена и преодоление региональной обособленности товарных рынков, повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Следует отметить, что в условиях экономического кризиса региональное конкурентное регулирование более эффективно по сравнению с федеральным в решении вопросов, связанных с формированием системы конкурирующих товаропроизводителей на местных рынках и организацией поддержки предпринимательских структур, в том

числе малых и средних предприятий, а также с популяризацией конкурентного регулирования.

Использование опыта формирования регионального конкурентного регулирования в Республике Татарстан и других регионах позволило выработать предложения и рекомендации по его развитию в других областях российской экономики.

Формирование системы конкурирующих товаропроизводителей в Республике Татарстан должно осуществляться за счет создания условий расширения географических границ местных рынков, привлечения на них поставщиков продукции из других регионов, а также иностранного капитала. С этой целью возможно: распределение заказов на закупку и поставку продукции для нужд республики на конкурсной основе; осуществление мониторинга ввоза продукции и межрегиональных барьеров, препятствующих свободному перемещению товаров; предоставление льготного режима налогообложения совместным компаниям, производящим продукцию потребительского спроса; стимулирование притока иностранных инвестиций и их эффективное размещение с учетом уровня концентрации рынка; создание программ развития конкуренции на товарных рынках продуктов, входящих в минимальную потребительскую корзину, на рынке услуг по строительству, ремонту и обслуживанию дорог, услуг.

Республиканское конкурентное регулирование должно приобретать все большее значение в поддержке местных предпринимательских структур.

Необходимо активнее привлекать территориальные торгово-промышленные палаты к выявлению фактов нарушения конкуренции, смещать акцент от федеральной поддержки малого и среднего предпринимательства на региональный уровень, стимулировать развитие фондового рынка (особенно “вторичного”) для повышения эффективности управления капиталом, формировать и внедрять рыночные нормы поведения экономических субъектов.

Политика, осуществляемая территориальными антимонопольными управлениями, должна быть дифференцированной по отношению к различным рынкам; для конкурентных развитых - это наблюдение за динамикой показателей концентрации производства; для олигополистических - наблюдение за акционированием предприятий, приватизацией и лицензированием, созданием новых предприятий; для монополизированных - контроль над слияниями и поглощениями, пресечение недобросовестной конкуренции.

В Республике Татарстан снижение уровня монополизации производства, развитие товарного рынка, конкурентных отношений сдерживаются в силу широкого поля действия предприятий - естественных монополистов. За пределами закона остались сферы, которые могут быть отнесены к естественным монополиям на региональном и местном уровнях, например, услуги водопроводного и канализационного хозяйства.

Необходимо разработать дополнения к федеральному закону с учетом дифференцированной экономической политики, выделить предприятия, способные работать в условиях конкуренции, вести постоянный контроль над уровнем цен (тарифов) на неконкурентных рынках на основе учета издержек производства и ограничения диверсификации деятельности компаний, на локальных рынках унифицировать правило деятельности естественных монополий.

Конкурентное регулирование на федеральном и региональном уровне должно способствовать выделению конкурентных сегментов на железнодорожном транспорте, в топливно-энергетических отраслях, в сфере услуг связи.

В современном информационном обществе конкурентное регулирование государства должно быть, в первую очередь, направлено на организацию информационного рыночного пространства. Этого невозможно добиться, так же как и конкурентных преимуществ, без активного использования маркетинговых инструментов, опирающихся на информационные ресурсы и технологии. Последние стали базовой инфраструктурой общества, формируя мировое пространство интенсивной коммуникации, доступность которого уже не лимитируется географическими расстояниями.

На территории Российской Федерации, даже в условиях кризиса, динамично развивается глобальная информационная инфраструктура[7] как общемировая информационная сеть массового обслуживания населения планеты на основе интеграции глобальных и региональных информационно-телекоммуникационных систем, систем цифрового телевидения и радиовещания, спутниковых систем и подвижной связи.

Основные задачи субъектов рынка на данный момент заключаются в построении такой системы управления конкуренцией, которая была бы способна ежесекундно адаптироваться к новым условиям в постоянно меняющемся информационном мире. Именно поэтому наибольшее значе-

ние в организации мирового конкурентного рынка приобретает выработка новых принципов построения системы маркетинговых информационных ресурсов на всех уровнях и во всех областях деятельности. Только в результате построения единого маркетингового пространства возможно обеспечение полноценных конкурентных преимуществ субъектам и объектам рыночной экономики.

Концепция единого маркетингового информационного пространства выступает главным ресурсом развития глобальной экономики.

Маркетинговое пространство существует как единство социальных и материальных объектов, обеспечивающих или включенных в маркетинговые процессы и оказывающих прямое или косвенное воздействие на их результаты.

Основными компонентами маркетингового информационного пространства являются: интегрированные маркетинговые информационные ресурсы, средства информационного взаимодействия и информационная инфраструктура субъекта хозяйствования.

Рациональное использование маркетингового информационного пространства, интегрированного в глобальную информационную среду, позволяет обеспечить следующие преимущества:

1) отсутствие пространственной локализации, возможность осуществлять деятельность вне привязки к конкретной территории или рынку;

2) обеспечение возможности сокращения времени на поиск партнеров, осуществление сделок, разработку новой продукции и т.д.;

3) снижение асимметрии информации и, как следствие, снижение информационных трансакционных издержек;

4) снижение риска, связанного с неопределенностью.

Функциональное содержание маркетингового информационного пространства включает в себя исследование внешней среды, организацию внутренних маркетинговых процессов, специфические виды деятельности, такие как электронная торговля.

Внедрение маркетингового информационного пространства на всех уровнях экономики позволяет значительно сократить время обработки больших объемов информации, является одним из путей совершенствования конкурентных процессов.

Единое маркетинговое информационное пространство удовлетворяет требованиям открытости по отношению к информационным системам организаций смежных направлений деятельности, что дает возможность организовать электронный обмен информацией между субъектами внешней среды, уменьшает неопределенность и степень риска.

Создание маркетингового информационного пространства региональных компаний может стать инструментом устранения информационной асимметрии. Так, в процессе анализа информационного поля ряда компаний на уровне Республики Татарстан было выявлено следующее противоречие. С одной стороны, предприятия федерального уровня имеют значительное информационное преимущество в изучении рынков сбыта, разработке стратегии продвижения, наличии национальных брендов, предназначенных для реализации в регионах. С другой стороны, потребительские предпочтения в силу специфики продукции отданы местным производителям, но при этом региональные компании занимают не более 5% информационного поля. Как следствие, в условиях конкуренции с лидерами рынка региональные компании не полностью используют свои мощности и очевидные для них преимущества: лояльность потребителя к местным производителям, возможность работать на собственном сырье, т.е. недооценивают собственные потенциалы развития. Возникает ситуация, когда компании, не имея собственных стратегий развития, отдают до 30 % рынка конкурентам. Анализ ряда региональных компаний показал, что в основной массе это малые предприятия, на которых отсутствует маркетинговая служба, нет плана специальных мероприятий по проведению маркетинговых исследований и, как следствие, нет четкой маркетинговой стратегии.

В сложившихся кризисных условиях информационной асимметрии целесообразна организация совместного регионального портала отраслевых предприятий Республики, где будет находиться вся информация о производителях и выпускаемой ими продукции, включая ассортиментный ряд изделий, их состав и примерные цены. Однако эффективное функционирование такого портала невозможно без создания в каждой компании эффективного маркетингового информационного пространства - как части регионального портала.

Следует отметить, что эффективное использование маркетингового информационного пространства возможно только тогда, когда его структура обеспечивает эффективное использование информации специалистами, являющимися конечными пользователями. В связи с этим существует объективная необходимость структуризации информационного пространства. При этом структура должна макси-

мально отражать специфику управления маркетингом на конкретной компании.

Задача структуризации пространства может решаться в два этапа. На первом этапе все множество структурных подразделений компании разбивается на непересекающиеся подмножества, а каждое подмножество образует автономное подпространство (подсистему). На втором этапе каждое полученное подпространство разбивается на непересекающиеся подмножества: часть информации предназначена только для руководителей подразделений, другая часть информации обладает общим правом доступа и предназначена для исполнителей. Критерием оптимальности является минимизация функциональных и информационных связей между подпространствами.

В результате анализа существующих моделей декомпозиции может быть выбрана модель одноуровневой декомпозиции сложной системы.

Экономико-математическая задача формирования подсистем формулирует задачу одноуровневой декомпозиции. Критерий оптимальности разбиения связан с определением подпространства таким образом, чтобы обеспечить автономность функционирования подсистем, он заключается в минимизации перекрестных связей между структурообразующими элементами, входящими в разные подмножества.

Для компаний с гибкими технологическими линиями и возможностью адаптации ассортимента к изменениям требований потребителей особенно актуален клиент-ориентированный подход к сбору и анализу информации. При этом самым простым и дешевым решением является построение маркетингового информационного пространства на базе готовых CRM-систем, предлагаемых на рынке программных продуктов[8].

Для того чтобы единое маркетинговое информационное пространство эффективно функционировало, можно сформировать ряд дополнительных требований к технологическим решениям:

- возможность осуществления оперативного анализа по всем вертикальным и горизонтальным информационным срезам маркетинга;

- открытость системы по отношению к внешней среде, т.е. существование каналов получения информации из внешней среды.

Необходимость постоянного расширения глобальной информационной среды, асимметрии информационного поля в сторону компаний федерального уровня, создания маркетингового информационного пространства в каждом регионе вне зависимости от объемов производства и интеграции агрегированной маркетинговой информации региональных компаний в единый региональный портал все более актуализируется.

---

[1] Результативность отдельных рынков характеризуется поведением продавцов и покупателей при осуществлении ценовой политики, рекламной и продуктовой стратегии. Поведение субъектов рынка зависит от структуры рынка, в том числе от численности и распределения продавцов и покупателей, степени продуктовой дифференциации и открытости рынка, уровня вертикальной интеграции фирм и диверсификации производства. В свою очередь, на структуру рынка оказывают воздействие социально-экономические факторы и законодательная база (*Шерер Ф., Росс Д.* Структура отраслевых рынков: пер. с англ. М., 2007. С. 4).

[2] См.: *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики // Рос. экон. журн. 1993. №4. С. 80; *Чемберлин Э.Х.* Теория монополистической конкуренции. М., 1996. С. 23.

[3] *Шерер Ф., Росс Д.* Указ. соч. С. 12.

[4] В зависимости от степени государственной активности выделяются два типа его конкурентного регулирования: защитный и наступательный. Защитный тип государственной конкурентной политики включает контроль над доминирующими фирмами и антимонопольное регулирование. Наступательный тип конкурентного регулирования государства сочетает в себе антимонопольное регулирование с созданием благоприятного экономического климата путем использования методов фискальной, финансовой, монетарной, правовой политики (*Авдашева С.Б., Розанова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков. М., 2008. С. 254).

[5] Например, в США максимальный срок тюремного заключения для нарушителей Закона Шермана составляет от 1 до 3 лет.

[6] На макроэкономическом уровне происходит взаимоувязка ставок номинальной зарплаты с ростом производительности труда, на микроэкономическом уровне определение предельного уровня цен между отраслями, предприятиями либо предельного уровня цен, учитывающего уровень инфляции.

[7] Начало которой было положено в 1995 г. группой развитых стран.

[8] До недавнего времени основная ориентация производителей CRM-систем была в основном направлена на крупные корпоративные компании, но в настоящее время на рынке стали появляться CRM-системы более универсального характера, которые могут успешно внедряться в деятельность средних и малых предприятий.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

АДАПТАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2010 Н.В. Рассказова
кандидат исторических наук, доцент
Пензенский педагогический университет им. В.Г. Белинского
E-mail: ras-nat@mail.ru

Развитие малого предпринимательства определяется как внутренним потенциалом, так и состоянием социально-экономической системы в целом. Под воздействием изменений внешней среды малое предпринимательство формирует адаптационные возможности. Адаптируясь к социально-экономическим флуктуациям, субъекты малого предпринимательства выбирают различные варианты развития своего предприятия, которые способствуют повышению жизнестойкости данного субъекта.

Ключевые слова: малое предпринимательство, адаптационные возможности, социально-экономическая система.

В современной экономике различных стран большая роль принадлежит такому субъекту, как малое предпринимательство. Выполняя разнообразные социально-экономические функции, оно является фактором, способствующим переходу социально-экономической системы к устойчивому развитию. Функционирование малого предпринимательства определяется как внутренним потенциалом, так и состоянием социально-экономической системы в целом. В результате изменений внешней среды малое предпринимательство формирует адаптационные возможности, проявляющееся в различных вариантах развития.

Проблема формирования адаптационных возможностей малого предпринимательства в России связана с высокой плотностью флуктуаций социально-экономической системы, повлиявших на формирование основных параметров развития данного субъекта экономики. Можно выделить два основных этапа развития малого предпринимательства и формирования его адаптационных возможностей в результате влияния внешних флуктуаций. Первый этап (1990-е гг.) характеризуется высокой плотностью флуктуаций, на которые малое предпринимательство отреагировало формированием внутренних адаптационных возможностей, позволяющих увеличить жизнестойкость данного субъекта. Второй этап (2000-е гг.) связан с выходом социально-экономической системы на траекторию экономического роста и формированием новых показателей развития малого предпринимательства.

Становление предпринимательства в России в начале 1990-х гг. вызвано изменениями социально-экономической системы в результате перехода на путь рыночных отношений. Провозглашение рыночных реформ, ориентированных на развитие частнопредпринимательских усилий, привело к всплеску малого предпринимательства по всей стране. Число малых предприятий с 1991 по 1995 г. выросло с 268 тыс. до 877,3 тыс. ед., а среднесписочная численность занятых на них - с 5,4 млн. до 8,9 млн. чел.[1] В начале рыночных реформ малое предпринимательство продемонстрировало высокие адаптационные возможности, которые в значительной мере сыграли положительную роль в процессе социально-экономической стабилизации. Образовавшиеся малые предприятия посредством создания новых рабочих мест, получения дополнительных доходов давали населению возможность поддерживать определенный уровень жизни.

Особо динамичное развитие малое предпринимательство получило в торговой и посреднической сферах, что послужило импульсом к созданию новых хозяйственных связей. Активное развитие российского малого предпринимательства в торговой сфере в первые годы реформирования экономики характерно и для последующих лет. В данной сфере малое предпринимательство имеет достаточно весомые позиции. Его доля составляет свыше 40% от общего числа малых предприятий[2].

В период с 1996 по 2000 г. общее число малых предприятий по всем отраслям практически не изменялось. Это обусловлено резкими флуктуациями в социально-экономической и политической сферах: ужесточением валютного регулирования и контроля, жесткими мерами по введению кассовых аппаратов, рэкетом со стороны

криминальных или государственных структур (административными барьерами), кризисом 1998 г. и др. В 1996 г. в стране насчитывалось 841,7 тыс. малых предприятий, в 1997 г. - 861,1 тыс. ед., 1998 г. - 868,0 тыс. ед., 1999 г. - 890,6 тыс. ед.[3] Следовательно, адаптационные возможности малых предприятий в первоочередном порядке были направлены на преодоление негативных последствий реформирования российской экономики.

Адаптируясь к социально-экономическим флуктуациям, субъекты малого предпринимательства могли выбрать следующие варианты развития своего предприятия:

1. Перевод деятельности (или части деятельности) в теневую экономику. Оценить масштабы и размеры теневой составляющей малого предпринимательства довольно сложно. Однако можно выявить взаимозависимость проводимой государственными структурами экономической политики и деятельности малого предпринимательства. Усиление негативных последствий в экономике, увеличение давления на развитие бизнеса со стороны государственных структур сопровождаются ростом теневого компонента, призванного покрыть ряд расходов в развитии малого предпринимательства.

2. Переход в разряд предприятий другой размерности - среднего или крупного бизнеса - под влиянием конкуренции. Такой вариант адаптации малого предпринимательства к флуктуациям в российских условиях весьма сложен в связи с проблемами в области финансовой отчетности и финансового менеджмента.

3. Образование союзов с другими предприятиями в форме: 1) вхождения в стратегические союзы на региональном, национальном и международном уровне; 2) образования симбиозных рыночных структур с организациями госсектора; 3) партнерства с крупным и средним бизнесом; 4) партнерства с мелкими предприятиями; 5) франчайзинга; 6) частично лизинга.

4. Диверсификация хозяйственной деятельности. Российская практика показывает, что значительная часть малых предприятий совмещает несколько видов деятельности: оптовую и розничную торговлю, производство и торговлю, торговлю и общественное питание и т.д. Следствием совмещения нескольких видов деятельности является возможность быстро реагировать на неблагоприятные условия экономической конъюнктуры посредством снижения издержек, пополнения оборотного капитала за счет сокращения нерентабельной деятельности, использования свободной рабочей силы и др.

Одновременно адаптационные возможности малого предпринимательства, обеспечивающие жизнеспособность в условиях резких рыночных изменений, направлены на процесс становления индивидуального предпринимательства без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Именно в 1990-е гг. наблюдается рост численности данных субъектов малого предпринимательства, которых к 2000 г. насчитывалось 3865, тыс. чел.[4] Причинами роста численности ПБОЮЛ являются активизация предпринимательского потенциала, основанного на позитивном изменении отношения населения к малому предпринимательству, и формирование предпринимательского менталитета. С другой стороны, низкий уровень жизни населения, не позволяющий отложить достаточные денежные средства, делает возможным реализовать свои предпринимательские устремления в рамках ПБОЮЛ. Очень часто такие предприятия опираются на профессиональные качества предпринимателя, особенно в области услуг (мини-парикмахерская, косметологический кабинет, консалтинг, услуги по перевозке грузов, ремонтные мастерские и др.).

Анализируя малое предпринимательство в России, следует исходить из того, что особенности внешней среды предопределили ориентацию развития и структуру данного экономического субъекта. Хорошо известны негативные черты социально-экономической системы, повлиявшие на формирование и развитие малого предпринимательства, которые актуальны и сегодня:

- Социальная дифференциация, имеющая корни в низких уровнях доходов значительной части населения, создает неблагоприятную обстановку для развития малого предпринимательства. Во-первых, низкий платежеспособный спрос не является стимулирующим фактором развития бизнеса. Во-вторых, низкие доходы при сложившейся системе кредитования не позволяют скопить достаточные средства для начала собственного бизнеса.

- Высокий уровень коррупции. В современной России объем рынка коррупции превышает 240 млрд. долл. США[5]. В 2007 г. организация Transparency Int опубликовала свой очередной рейтинг состояния коррупции в мире. Россия за-

нимает в нем 143-е место из 180 с рейтингом 2,3 балла. Опросы предпринимателей, проведенные общественной организацией "Опора России", представляющей интересы малого предпринимательства, показали, что на незаконные выплаты чиновникам уходит в среднем около 9,6% среднемесячной выручки фирмы[6].

- Наличие в России внеэкономических решений и двойных стандартов для различных участников хозяйственных отношений. Такая ситуация вызвана усилением зависимости бизнеса от государственных институтов, несмотря на декларируемые программы дерегулирования, административной реформы и приватизации. Двойной стандарт приводит к тому, что рыночные механизмы выполняют свои функции эффективно только на ограниченном пространстве[7].

- Высокие административные барьеры на пути развития предпринимательства, обнаруживающиеся не столько в период регистрации предприятия, сколько в процессе его дальнейшего функционирования.

- Топливно-сырьевая направленность российской экономики, которая выражается в реализации экономических интересов крупнейших экспортеров сырья и нефти и связанных с ними структур в ущерб другим участникам рыночных отношений.

- Высокая степень монополизации российской экономики на фоне неразвитости механизмов рыночной конкуренции в базовых отраслях экономики. Реформирование экономики в 1990-е гг. привело к формированию союза крупного бизнеса и бюрократии и установлению ими контроля над потоками ресурсов. По мнению экспертов и ученых, экономика России оказалась разделенной на два неравноправных сектора: первый находится под покровительством государства, а второй - мелкие и средние предпринимательские структуры. Основная часть немонополизированной промышленности в других сферах экономики, в том числе и инновационные отрасли, оказались во второстепенном положении[8].

Представленные черты социально-экономической системы России позволяют сделать вывод, что процесс становления и развития малого предпринимательства происходил не благодаря, а вопреки создавшимся условиям и особенностям социально-экономической системы. Проводившаяся властями либерально-монетаристская политика, приведшая к нестабильной ситуации, не отвечала интересам малого предпринимательства. Однако малое предпринимательство показало высокую степень адаптации к внешним условиям.

Период 2001 г. - первой половины 2008 г. обозначен устойчивым экономическим ростом. Развитие экономики сопровождалось уменьшением плотности внешних флуктуаций, что значительно снизило уровень неопределенности хозяйственной деятельности. Произошедшие изменения отразились на развитии малого предпринимательства. Среди флуктуаций, прямо или косвенно влияющих на него в этот период, можно отметить, например: федеральные законы, направленные на дебюрократизацию экономики; реформу земельно-имущественных отношений; изменения в Таможенном кодексе Российской Федерации, упростившие процедуру экспорта товаров; изменения в Лесном кодексе, способствовавшие образованию малых предприятий в лесопереработке; изменения в налогообложении; проект "Доступное и комфортное жилье", стимулировавший повышение численности малых предприятий в сфере строительных услуг; и др.

Кроме того, рост цен на экспортируемую нефть благоприятно сказался на субъектах малого предпринимательства: вторичное и третичное распределение доходов от экспорта нефти стимулировало спрос на продукцию малых предприятий. Следствием этого стало увеличение количества малых предприятий и улучшение основных экономических показателей их деятельности. Так, количество малых предприятий возросло с 843 тыс. ед. в 2001 г. до 1 347,7 тыс. ед. в 2008 г. Численность работников за этот период увеличилась с 6483,5 тыс. до 10 436,8 тыс. чел. Кроме того, наблюдался рост инвестиций, прибылей, увеличение количества прибыльных малых предприятий[9].

Возникшие тенденции к стабилизации экономики привели к качественным изменениям в структуре малого предпринимательства. Если до 2003 г. наблюдался рост индивидуального предпринимательства (ПБОЮЛ), то в дальнейшем происходит сокращение его численности. Так, в 2001 г. численность индивидуальных предпринимателей составляла 4205,9 тыс. чел., а в 2008 г. - 3434,2 тыс. чел.[10] К причинам резкого сокращения численности индивидуальных предпринимателей можно отнести:

- "естественные" процессы создания и ликвидации бизнеса;

- запрет для индивидуальных предпринимателей на торговлю алкогольными напитками и лекарственными препаратами - прекращение деятельности или перерегистрация в юридическое лицо;

- отсутствие документа о своевременном прохождении перерегистрации в 2004 г.;

- наличие по сути "мертвых душ", которые продолжали формально учитываться в реестре вплоть до окончания сроков перерегистрации;

- переход некоторой части микропредприятий в предприятия другой размерности в результате роста.

Таким образом, адаптируясь к изменившимся социально-экономическим условиям в 2000-е гг., малое предпринимательство приобрело новые черты. Рост малых предприятий среди юридических лиц свидетельствует о "взрослении" данного субъекта экономики за счет перехода индивидуальных предпринимателей в данную категорию. Положительным является не только рост количества малых предприятий, но и улучшение экономических показателей их развития.

Другим изменением, характеризующим развитие малого предпринимательства, является обострение проблем конкуренции. По мнению 31% предпринимателей, участвующих в опросе, проведенном общественной организацией "Опора России" совместно с ВЦИОМ, обострение конкуренции связано с приходом на рынок крупных российских и иностранных конкурентов[11].

В целом, произошедшие изменения в развитии малого предпринимательства свидетельствуют о том, что им накоплен определенный потенциал, но переходу малого предпринимательства в новую стадию развития, сопровождающуюся значительным количественным ростом, препятствуют, в первую очередь, негативные характеристики социально-экономической системы. Однако адаптационные возможности малого предпринимательства к воздействию внешних флуктуаций свидетельствуют о значительном потенциале развития данного субъекта экономики.

---

[1] Основные тенденции развития малого предпринимательства в России в 1996-2000 гг. : аналит. докл. М., 2001. С. 12.

[2] Малое предпринимательство в России, 2007. М., 2007. С. 14.

[3] Малое предпринимательство в России, 2001. М., 2001. С. 9.

[4] Малое предпринимательство в России, 2005. М., 2005. С. 133.

[5] Коррупция в России. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki.

[6] Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России. М., 2006. С. 57.

[7] *Радыгин А., Энтов Р.* Институциональная компонента экономического роста // Вопр. экономики. 2005. № 11. С. 37-38.

[8] См.: Монополизация стала барьером для российской экономики / ФАС России. М., 2008. URL:: http://www.fas.gov.ru/article; http://www.politexpert.ru/materials/.html; *Виленский А.В.* Формирование институциональной макросреды малого бизнеса России : дис. … д-ра экон. наук. М., 2006. С. 82.

[9] См.: Малое предпринимательство в России, 2004. М., 2004. С. 76; Малое предпринимательство в России, 2009. М., 2009. С. 12,103.

[10] См.: Малое предпринимательство в России, 2005. М., 2005. С. 133; Малое предпринимательство в России, 2008. М., 2008. С. 144.

[11] Условия и факторы развития малого предпринимательства… С. 23.

Поступила в редакцию 03.11.2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ, МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

© 2010 А.М. Балтина
кандидат экономических наук, доцент
Оренбургский государственный университет
E-mail: abaltina@mail.osu.ru

Выделены институциональные и финансовые методы финансового менеджмента, соответствующие им инструменты, ориентированные на результативность и эффективность в общественном секторе экономики.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, общественный сектор экономики, процедура, финансовая деятельность.

Экономическая система развитых стран, состав субъектов которой остается неизменным на протяжении последнего столетия, с тех пор как государство в качестве субъекта финансово-экономической деятельности и финансовый рынок стали ее неотъемлемыми подсистемами, под влиянием внутренних противоречий и внешних, наднациональных, факторов развивается в направлении повышения сопряженности ее отдельных составных частей. Результатом этого является заимствование механизмов, регулирующих отношения внутри одной подсистемы, другими субъектами: развивается социальная составляющая в деятельности бизнеса, вводится “новое государственное управление”.

Новое государственное управление включает в себя ряд взаимосвязанных направлений, которые должны быть гармонизированы между собой и интегрированы в единую управленческую модель: административная реформа, бюджетная реформа, нередко - федеративная реформа (Германия, Россия). В дополнение к установлению стратегических приоритетов многие страны акцентировали внимание на результативности и эффективности использования бюджетных средств, что определяется как новое направление бюджетной политики - бюджетирование, ориентированное на результат, использующее инструменты и формы организации отношений внутри сектора государственного управления, традиционно считавшиеся рыночными.

Переход к программному бюджету как форме представления бюджетных расходов повышает актуальность внедрения методов финансового менеджмента в секторе государственного управления в целом и в общественном секторе экономики в частности. В докладе Минфина России о результатах и основных направлениях деятельности на 2011-2013 гг. уточняется его понимание: “Финансовый менеджмент представляет собой внутренние правила и процедуры главных распорядителей средств федерального бюджета, предполагает ответственность и подотчетность за деятельность и ее результаты и включает в себя: а) определение наиболее эффективных способов использования ограниченных ресурсов для достижения целей социально-экономической политики; б) обеспечение эффективного исполнения принятых решений”[1].

В указанном же документе реформирование финансового менеджмента в рамках повышения эффективности управления общественными финансами разделено на три составляющие: нормативное регулирование финансового менеджмента; создание внутренних правил и процедур финансового менеджмента главных администраторов средств федерального бюджета; совершенствование финансового менеджмента государственных учреждений. Прежде Минфин России не включал в число субъектов финансового менеджмента учреждение, которое до сих пор остается, главным образом, объектом управления в рамках иерархической структуры государства как организации, но именно с совершенствованием его деятельности связывается повышение качества общественных услуг, результативности и эффективности использования бюджетных средств.

Соединение столь разных аспектов в одном понятии является отражением особенностей финансового менеджмента в общественном секторе экономики, в котором далеко не все стороны

деятельности подчинены ключевому для реального сектора экономики принципу альтернативности выбора финансовых решений; результат в значительной степени зависит не от деятельности непосредственного исполнителя, а от решений, принятых на более высоких уровнях вертикали власти, что соответствует иерархии как способу координации в секторе государственного управления; утверждение закона о бюджете существенно ограничивает выбор альтернатив, выдвигая на первый план принцип законности.

В бюджетном процессе большое значение имеет процедура, которая характеризуется как "определенная регламентированная последовательность осуществления процесса"[2], а любой процесс управления состоит из неделимых элементов. Процедуру отличает четкость и однозначность, что принципиально важно для обеспечения рациональности выполнения конкретной задачи: максимум результата при минимуме затрат времени и ресурсов.

В системе бюджетирования, ориентированного на результат, соблюдение процедур приобретает особую важность по ряду причин[3]. Первая связана с "эффектом храповика", суть которого состоит в том, что при оптимизации использования не принадлежащих работнику или учреждению ресурсов возможно в дальнейшем снижение норм расхода ресурсов. Для противодействия нежеланию искать и находить наиболее эффективные пути достижения целей должны быть введены санкции за нарушение процедуры бюджетного планирования. Вторая причина вытекает из ограниченной рациональности любого работника, проявляющей в трудностях предвидения последствий принимаемых решений, т.е. их внешних эффектов, не зависящих от действий лиц, принимающих решения. При появлении таких непредвиденных эффектов отсутствует возможность компенсации ущерба тем лицом, которое приняло решение. Несоразмерность ущерба и имущественного положения виновного в этом работника служит еще одним фактором того, что бюджетные процедуры должны предписывать исполнителям строгое следование нормативным документам в их деятельности с целью недопущения ошибок, волюнтаристских решений и др. К этому следует добавить значимость принципа законности в бюджетном процессе на всех его стадиях.

В механизме управления бюджетными средствами можно выделить три способа их доведения до получателя в зависимости от степени стандартизации решений: для первого способа характерны четкие и однозначно определенные операции перемещения бюджетных средств, описываемые стандартными процедурами; при втором способе имеет место формализованный выбор из ряда возможных решений, следование алгоритму которого позволяет прийти к оптимальному решению; при третьем способе выбор основан на оценочных суждениях, даже если алгоритм принятия решений исчерпывающим образом определен в нормативных документах. Число решений последнего типа чрезвычайно велико на стадии планирования бюджета, несколько ниже на стадии его исполнения, но требует разработки методик, которые формализуют принимаемые решения. Отсюда - внимание Минфина России к нормативному регулированию финансового менеджмента как важнейшей его составляющей.

В секторе государственного управления находят применение все три способа принятия решений о финансировании производства общественных благ. Причем соотношение между ними зависит от уровня развития формальных институтов, которые устанавливаются, поддерживаются и изменяются государством, а также от типа иерархии ("власть-как-навязывание") как основного способа координации трансакций в секторе государственного управления - между органами власти и управления и созданными ими учреждениями.

Для первого типа - жесткая иерархия - субординация полномочий обеспечивается всеобъемлющими процедурами как установленным способом осуществления деятельности или процесса. Для поддержания их выполнения должна быть создана адекватная система ведомственного контроля, поддерживаемая стимулами и санкциями. Эта система ориентирована на процесс оказания услуги и его унификацию. Однако и результат имеет значение, более того, он жестко контролируется. Минус жесткой иерархии - в затратности, поскольку экономия бюджетных средств не поощряется. Она, скорее, и не возникает из-за опасения сокращения финансирования в будущем.

Второй тип - "мягкая иерархия" - опирается на наличие четко определенных и взаимосвязанных целей, ориентированных на результат и на потребителей, и реализуется через построение сбалансированной системы показателей деятельности учреждения, расширение управленческой

самостоятельности, усиление мотивационных стимулов, развитие гибких форм объединения деятельности разнопрофильных министерств (для реализации целевых программ), учреждений (ведение научных исследований, учебной деятельности) для решения общих задач и др. Все эти инструменты заимствованы из корпоративного управления.

При всей важности процедурной рациональности в бюджетном процессе финансовый менеджмент главных администраторов бюджетных средств и государственных (муниципальных) учреждений не может быть ограничен только применением норм процессуального права. Реализация материально-правовых норм осуществляется в финансовой деятельности названных субъектов. Финансовую деятельность во всем многообразии ее проявлений следует рассматривать как структурирующий фактор, связывающий элементы бюджетной системы в единое целое посредством движения денежных потоков в виде расходов бюджетов. Объектом финансовой деятельности являются денежные средства, поступившие в бюджет и распределяемые в соответствии с законом. В таком качестве бюджетные средства теряют свои отличительные признаки, а главным содержанием финансовой деятельности становится сохранение ценности денег с учетом фактора времени, что предполагает сокращение периода от момента их зачисления на счет бюджета до расходования и использования.

Многоступенчатый характер распределения в бюджетном процессе - от публично-правового образования к главным распорядителям и - далее - к получателям позволяет выделить расходование и использование бюджетных средств. Сопоставление 161 и 162 статей Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ) показывает, что эти два понятия смешиваются. Между тем разграничение их содержания имеет важное значение для финансового менеджмента в управлении расходами бюджета.

Расходование бюджетных средств возникает из правомочий распоряжения ими, которыми обладают главные распорядители, распределяющие бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств и исполняют соответствующую часть бюджета. Эта правовая норма ст. 158 БК РФ сохранена в Законе от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ, но лишь в отношении казенных учреждений, для которых установлен статус подведомственности главным распорядителям бюджетных средств. В отношении органов, осуществляющих функции и полномочия учредителя бюджетных и автономных учреждений, полномочия по распоряжению бюджетными средствами не установлены. Но по смыслу ст. 296 БК РФ, которой на главных распорядителей бюджетных средств возложен контроль за использованием субсидий, субвенций их получателями в соответствии с условиями и целями, определенными при предоставлении указанных средств из бюджета, что является логическим следствием распоряжения этими средствами главными распорядителями, ясно, что органы власти, выполняющие функции и полномочия учредителей бюджетных и автономных учреждений, будут иметь полномочия распоряжения бюджетными средствами, выделяемыми в форме субсидий.

Правомочие распоряжения как свойство собственника находит отражение в праве расходования текущих бюджетных ассигнований, которое реализуется либо в форме индивидуальных соглашений с получателем (типичная российская практика), либо в виде нормативного финансирования в расчете на одного получателя услуг (обязательное медицинское страхование, общее образование), либо в виде норматива на оказание услуги. Финансовый менеджмент главного распорядителя в отношении управления бюджетными средствами состоит в обосновании общего размера бюджетных ассигнований, необходимых для финансового обеспечения текущей деятельности; в определении приоритетных направлений деятельности, которые подлежат финансированию и требуют капитальных вложений; в разработке научно обоснованных дифференцированных нормативов финансового обеспечения оказания услуг подведомственными учреждениями в зависимости от вида (в пределах одного типа) последних; в контроле за результативностью и эффективностью использования бюджетных средств учреждениями и изменении их финансового обеспечения в зависимости от достигнутых результатов; во внедрении бенчмаркинга как способа распространения лучших практик работы учреждений и контроля за финансовым обеспечением разных групп учреждений одной сферы деятельности; в обеспечении равномерности расходов.

Финансовый менеджмент государственных (муниципальных) учреждений реализуется через

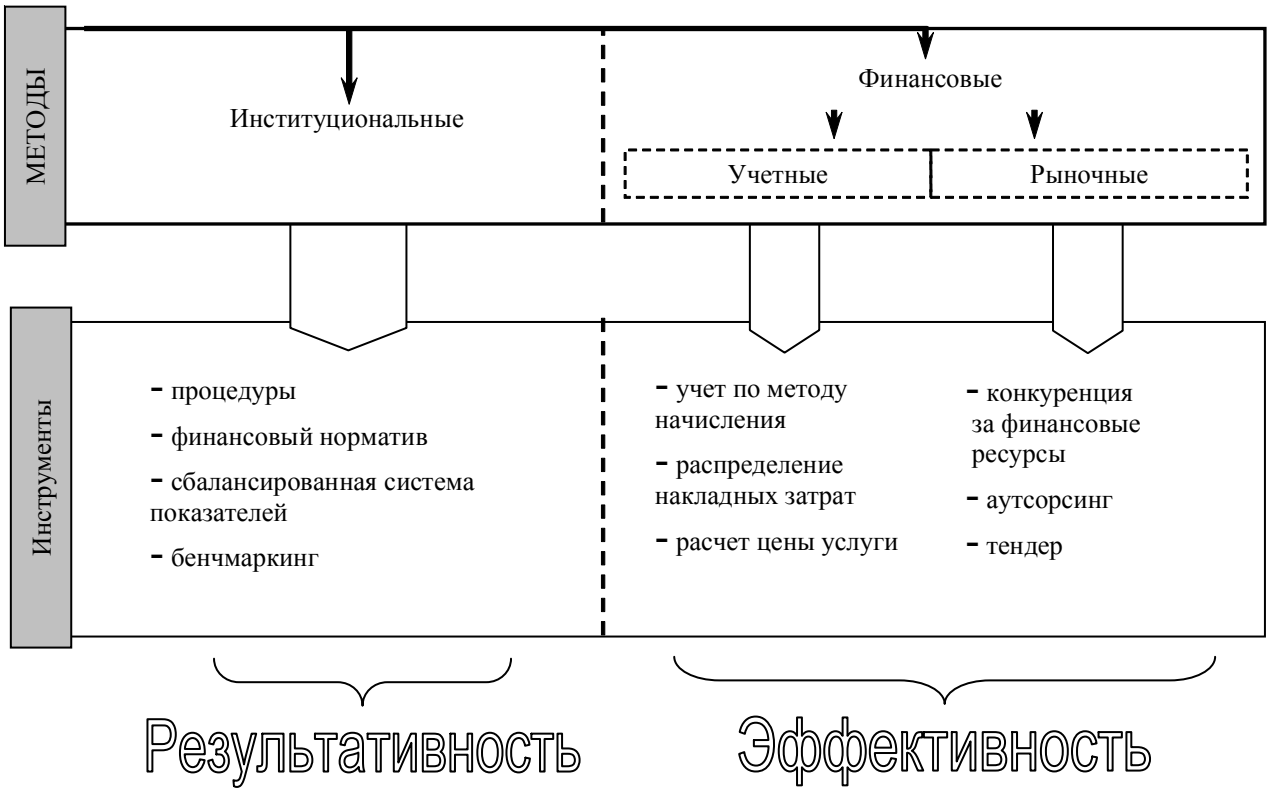


***Рис.* Методы и инструменты финансового менеджмента в общественном секторе экономики**

право пользования бюджетными средствами, которое может быть осуществлено только их получателями. В процессе финансового обеспечения оказания общественных услуг бюджетные средства приобретают качественные характеристики как предмет финансовой деятельности, проявляясь во всем многообразии конкретных видов расходов: бюджетные ассигнования, субсидии, гранты. Возможности государственных (муниципальных) учреждений в управлении бюджетными средствами состоят в определении обоснованной цены услуги на основе ведения управленческого учета, что может явиться условием корректировки финансового норматива, устанавливаемого главным распорядителем бюджетных средств.

Помимо повышения значимости процедур и ориентации на результат, в общественный сектор все больше проникают рыночные механизмы (см. рисунок). Их действие двояко: сокращение общественного сектора и расширение услуг негосударственных некоммерческих организаций; передача части функций на основе договорных отношений с частным сектором. Внешняя контрактация охватывает ряд форм договорных отношений между общественным и частным секторами:

- тендер как способ создать конкуренцию за право предоставления услуг. В основном применяется на транспорте, но в некоторых странах - в социальном обслуживании, например - забота о пожилых людях;

- аутсорсинг - передача вспомогательных функций сторонним организациям. Аутсорсинг отличается от тендера тем, что основные услуги, например, обучение в школе или медицинское обслуживание в больницах, остаются за поставщиком общественных услуг. Но вспомогательные функции передаются на аутсорсинг - уборка, охрана, развоз (школы, больницы, частные санатории, служба заботы о детях), обслуживание (транспорт, сбор отходов), в некоторых случаях - услуги IT. В развитых странах на аутсорсинг передается около 10 - 20 % общей стоимости всех государственных услуг, но образование и здравоохранение расположены в самом конце списка[4]. Сдерживающим фактором внедрения аутсорсинга является то, что эффект проявляется сильнее в краткосрочном периоде, чем в долгосрочном, а также то, что конкуренция среди поставщиков услуг является намного более сильным стимулом, чем частные услуги сами по себе.

В применении рыночных механизмов в общественном секторе экономики наблюдаются большие различия между странами. Причем в отношении общественных услуг рекомендуются

не столь радикальные рыночные инструменты, как в отношении технических услуг (сбор отходов, транспорт), а более мягкие - финансирование потребительского выбора (деньги следуют за потребителем - финансирование по нормативу), финансирование реальных проектов (гранты), государственное финансирование некоммерческих организаций ("третьего" сектора) как поставщиков общественных услуг, потребительские выплаты (для наименее обеспеченных групп населения).

Таким образом, финансовый менеджмент в общественном секторе экономики есть концепция управления результативностью и эффективностью бюджетных расходов, предназначенных для производства общественных благ, на основе институционализации финансовых отношений между принципалом (органом власти, выполняющим функции и полномочия учредителя учреждения) и агентом (учреждением), расширения полномочий последнего в распоряжении бюджетными средствами с учетом требований принципа законности, включения механизма конкуренции за бюджетные ресурсы.

---

[1] Доклад Министерства финансов Российской Федерации о результатах и основных направлениях деятельности на 2011-2013 годы. URL: http://www.minfin.ru.

[2] Теория организации: учеб. для вузов / под общ. ред. В.Г. Алиева. М., 2005. С. 200.

[3] *Тамбовцев В., Шаститко А.* Работоспособность бюджетирования государственных расходов, ориентированного на результат // Экон. политика. 2006. № 3. С. 131-133.

[4] *Blochliger H.* Market mechanisms in public service provision. URL: http://www.olis.oecd.org/olis/2008doc.nsf/linkto/eco-wkp(2008)34.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В ГОРОДЕ

© 2010 А.А. Красильников
Государственный университет - Высшая школа экономики
E-mail: alexander@krasilnikov.spb.ru

Обсуждаются современные модели и решения задачи планирования расположения объектов общественных благ в городе. Также предлагается критерий определения эффективности размещения объектов в реальной городской структуре.

Ключевые слова: локальные общественные блага, планирование города, эффективность размещения.

Моделирование задач эффективного распределения систем объектов общественных благ в городской структуре нечасто появляется в фокусе экономистов-исследователей. Как правило, подобный пробел объясняется отсутствием подходящего математического аппарата, а также компьютерных мощностей для затратного метода численного решения задач оптимизации.

Принято считать, что моделирование размещения объектов в городской структуре берет свое начало в пионерской работе 1929 г. Хотеллинга[1]. В ней был предложен анализ модели линейного города, типология которой широко используется учеными в настоящее время. Из ряда исследований этого направления необходимо выделить работу[2], содержащую доказательство, имеющее очень важное практическое значение. Так, для случая дискретно расселенных жителей на территории линейного города доказано существование такого распределения объектов общественных благ, при котором потребители будут достигать одинакового уровня полезности с учетом транспортных издержек. Также оптимальное распределение объектов с различной мощностью предоставления благ будет доминировать по Парето над распределением объектов с одинаковой мощностью.

В статье Салопа[3] предложена модель конкуренции по периметру кругового города. Частные фирмы в данной модели располагаются по периметру города на равном удалении друг от друга, поделив на равные части рынок сбыта. Из ряда статей, развивающих идеи моделей кругового города, необходимо отметить работу 2005 г.[4], включающую в рассмотрение не только периметр круга, но и всю его внутреннюю область. Авторы формулируют и доказывают теорему, что для двух конкурирующих фирм наилучшим местоположением будет являться точка в центре города.

Наиболее перспективный случай для практического применения при планировании систем объектов общественных благ описывается в статьях 2005 г.[5], где доказывается, что для равномерно распределенного общества на плоскости R^2 при фиксированной стоимости общественного блага существуют оптимального размера шестиугольники, которыми будет “замощена” плоскость. Каждый из шестиугольников будет образовывать юрисдикцию, в центре которой будет находиться общественное благо, и жители данной юрисдикции будут пользоваться услугами данного объекта. Размеры шестиугольников будут напрямую зависеть от плотности населения и стоимости постройки объекта.

Необходимо отметить, что об оптимальности использования юрисдикций в форме шестиугольников было известно (бездоказательно) еще с 1930-х гг. из работ Кристаллера (1933) и Лёша (1954). Работы[6] содержат строгое математическое доказательство этого факта.

Основной особенностью исследований, посвященных поиску оптимального расположения объектов на плоскости, является Евклидов способ определения расстояния от объекта до потребителя (путь *A*-*B* на рис. 1). В таком случае идеальная площадь охвата потребителей будет описываться окружностью с центром в месте расположения объекта и радиусом, определяемым исходя из расстояния безразличия, когда для потребителя нет разницы использовать объект общественных благ и нести транспортные издержки или вовсе отказаться от его услуг. При увеличении количества объектов окружности будут сжиматься и превращаться в шестиугольники.

Однако в реальности потребители сталкиваются с проблемой, когда на пути возникают пре-

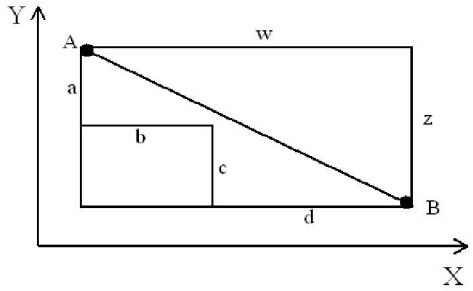


Рис. 1. **Способы подсчета транспортных издержек**

пятствия и фактический путь оказывается всегда больше, чем путь по прямой. В работе[7] предлагается идея использования суммы катетов в качестве переменной затрат вместо гипотенузы. При этом неважно, сколько раз мы будем обходить препятствия, в случае прямоугольной дорожной сети пройденный путь суммарно будет равняться сумме катетов (см. рис. 1). Так, путь от пункта *A* до пункта *B* по маршруту *a+b+c+d* будет равняться пути, пройденному по маршруту *w+z*.

Также стандартной предпосылкой исследований городской структуры, расположенной на плоскости, является неограниченность города и игнорирование проблемы граничных значений.

Рассмотрим городскую модель, в которой жители равномерно располагаются внутри и на границе окружности постоянного радиуса. Тогда задачей городского планирования будет выбрать оптимальное расположение *N* объектов таким образом, чтобы сумма растояний от потребителей до объектов была бы минимальной:

$$TC \equiv \int_0^1 \int_0^1 INHABIT(x,y) \times$$

$$\times NEAREST(OBJ, x, y, 0)\, dy\, dx \rightarrow \min,$$

где INHABIT(x,y) - количество жителей, живущих в точке (1 - если внутри окружности и 0 - вне окружности);

NEAREST(OBJ,x,y) - расстояние от точки x,y до ближайшего из объектов OBJ.

Расстояние от точки до объекта определяется по формуле

$$DIST = | x - x_{объекта} | + | y - y_{объекта} |.$$

Текст программы для численного моделирования задачи в среде моделирования Mathcad см. в приложении.

При увеличении числа объектов объекты общественных благ выстраиваются в ряды со смещением, как схематично показано на рис. 2. При этом из-за изменения формулы подсчета затрат относительно работ[8] юрисдикции принимают форму квадрата, повернутого на угол 45°, а не шестиугольника.

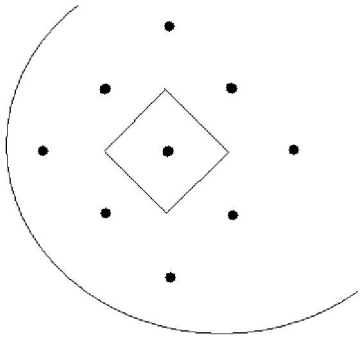


Рис. 2. **Пример расположения юрисдикций и объектов**

Необходимо отметить, что оптимальное решение при указанных выше предпосылках обладает свойством вращательной симметрии относительно центра окружности.

Для практического применения полезно заметить, что при оптимальном распределении объектов на плоскости города выполняется следующее соотношение:

$$HHI = \sum_1^N \left[\frac{\text{Количество пользователей объекта}}{\text{Количество жителей города}} \right]^2 = HHI_{ideal} = N \left[\frac{1}{N} \right]^2 = \frac{1}{N}.$$

Указанное соотношение является аналогом индекса Херфиндаля - Хиршмана, где в качестве долей рынка используется доля от населения города, которую обслуживает данный объект. Этот коэффициент может быть не больше единицы и характеризует степень отклонения расстановки объектов на карте от идеального положения.

На данной реальной городской структуре использование подобного коэффициента может показывать степень неэффективности расстановки объектов общественных благ.

На примере реальных данных по Санкт-Петербргу для некоторых категорий объектов общественных благ были рассчитаны четыре вида индекса:

- *HHI* - индекс Херфиндаля - Хиршмана. Коэффициент рассчитан с использованием процентных значений вместо долей и потому может

Характеристика оптимальности расположения отдельных видов общественных благ

Категория	Число объектов	*HHI*	*kHHI*	*HHIh*	*kHHIh*
Гувд - управления, отделы	8	1618,88	1,30	1426,96	1,14
Поликлиники детские	*85*	*182,20*	*1,55*	*242,67*	*2,06*
Реабилитационные центры	19	824,30	1,57	624,07	1,19
Стадионы	21	776,99	1,63	708,25	1,49
Комиссии по перепланировке квартир	13	1264,22	1,64	940,72	1,22
Диспансеры - онкологические	19	867,03	1,65	770,99	1,46
Автозаправочные станции	*54*	*313,80*	*1,69*	*417,55*	*2,25*
Детские дома, приюты	*44*	*390,51*	*1,72*	*429,10*	*1,89*
Ветеринарная помощь	*85*	*204,21*	*1,74*	*232,06*	*1,97*
Библиотеки детские	70	249,84	1,75	243,27	1,70
Детские товары	85	213,00	1,81	199,28	1,69
Детские больницы	15	1212,71	1,82	994,64	1,49
ГибДД	26	720,24	1,87	616,82	1,60
Военкоматы	23	825,28	1,90	669,69	1,54
Теннисные клубы	36	532,98	1,92	415,74	1,50
Аварийные службы лифтовые	*22*	*885,25*	*1,95*	*944,83*	*2,08*
Медвытрезвители	14	1393,61	1,95	1272,77	1,78
Диспансеры кожно-венерологические	24	813,34	1,95	665,25	1,60
Загсы	20	988,12	1,98	843,10	1,69
Федеральное казначейство	19	1060,38	2,01	846,97	1,61
Спортивные комплексы	60	339,10	2,03	271,67	1,63
ОВИРы	21	1014,34	2,13	776,87	1,63
Медсанчасти	33	645,75	2,13	470,43	1,55
Отделы социальной защиты населения	23	929,08	2,14	774,53	1,78
Вузы медицинские	11	1946,87	2,14	1654,40	1,82
Рынки продовольственные	31	695,49	2,16	548,85	1,70
Неотложная медицинская помощь	*60*	*362,47*	*2,17*	*367,53*	*2,21*
Хлебозаводы и хлебопекарни	39	562,11	2,19	386,69	1,51
Образование - управления и отделы	26	851,43	2,21	589,58	1,53
Детские медицинские центры	54	412,68	2,23	287,46	1,55
Техникумы	19	1181,49	2,24	878,68	1,67
Судебные приставы	23	983,52	2,26	697,10	1,60
Бассейны плавательные	40	569,38	2,28	376,30	1,51
Санитарно-гигиенические службы	40	583,48	2,33	426,71	1,71
Школы частные	44	530,53	2,33	334,69	1,47
Школы и интернаты для детей с отклонениями в развитии	66	356,39	2,35	301,31	1,99
Школы музыкальные	41	584,74	2,40	460,00	1,89
Аварийные службы водопроводной и канализационной сетей	22	1093,31	2,41	1031,81	2,27
Благоустройство и уборка города	81	300,07	2,43	206,13	1,67
Больницы и госпитали	58	419,47	2,43	291,55	1,69
Диспансеры наркологические	24	1017,39	2,44	684,89	1,64
Вузы гуманитарные	24	1024,32	2,46	644,54	1,55
Центры занятости населения	27	912,29	2,46	653,95	1,77
МРЭО ГИБДД	36	701,71	2,53	528,32	1,90
Прокуратуры	29	892,78	2,59	593,09	1,72
Вузы педагогики, психологии	13	2005,60	2,61	1644,50	2,14
Бытовые услуги	84	325,68	2,74	185,33	1,56
Спортивные школы	92	302,82	2,79	177,79	1,64
Спортивные общества и организации	28	998,07	2,79	637,58	1,79
Промтовары - магазины	83	337,82	2,80	305,82	2,54
Гражданская оборона и чрезвычайные ситуации	48	596,15	2,86	390,90	1,88
Инвалиды - помощь и обслуживание	29	988,08	2,87	725,19	2,10
Политические партии и общественные движения	35	891,35	3,12	572,62	2,00
Религиозные школы	44	716,23	3,15	453,77	2,00
Ветераны и военнослужащие - объединения и союзы	32	1044,45	3,34	718,10	2,30
Пенсионные фонды	48	698,40	3,35	405,08	1,94
Вузы технические	58	590,27	3,42	443,00	2,57
Теплоснабжение	87	403,88	3,51	290,04	2,52
Дворцы и дома культуры	48	741,23	3,56	518,20	2,49
Милиция - вневедомственная охрана	53	677,75	3,59	529,87	2,81
Библиотеки специализированные	40	938,81	3,76	572,75	2,29
Вузы экономические, общественных наук	60	629,62	3,78	371,76	2,23
Социальная помощь	91	426,68	3,88	229,06	2,08
Пожарные службы	67	588,20	3,94	368,62	2,47
Вузы культуры и искусства	27	1548,03	4,18	1055,03	2,85
Университеты классические	26	1633,07	4,25	1219,75	3,17
Администрации районов Санкт-Петербурга	92	492,74	4,53	315,61	2,90
Художественные коллективы	71	703,03	4,99	455,28	3,23
Комитеты и управления администрации Санкт-Петербурга	41	1483,13	6,08	1013,61	4,16
Федеральные органы власти	48	1319,26	6,33	732,86	3,52
Театры	75	958,19	7,19	492,36	3,69

находиться в пределах (0; 10000]. Значение индекса может сравниваться только в контексте категорий, имеющих равное или близкое количество объектов.

- *kHHI* - отношение индекса Херфиндаля - Хиршмана к идеальному значению этого индекса для данного числа объектов. Идеальное значение индекса для определенного числа объектов N рассчитывается как $HHI_{ideal} = N\left[\frac{100}{N}\right]^2$.

Данный коэффициент может быть не меньше единицы и характеризует степень отклонения расстановки объектов на карте от идеального положения. Этот коэффициент может сравниваться между категориями.

- *HHIh* и *kHHIh* построены аналогично предыдущим двум индексам, но вместо доли жителей используется доля обслуживаемых домов. Данные виды индексов более адекватны к таким категориям, как пожарные службы или жилищно-эксплуатационные службы.

Таблица отсортирована по индексу *kHHI*.

Необходимо отметить, что в 65 случаях из представленных 71 справедливо следующее соотношение: *kHHI*> *kHHIh*, это свидетельствует о том, что при планировании расположения объектов городские власти руководствуются не реальным распределением жителей, а городской застройкой, используя в управленческом учете в качестве базисной единицы дом, а не человека. Шесть категорий, не подпадающих под данное правило, выделены курсивом. Четыре категории могли случайно выбиться из общего ряда, так как два показателя численно были близки. Объекты еще одной категории, автозаправочные станции, располагаются, скорее, из соображений безопасности, и ее попадание в эту группу также может быть случайно. Объекты категории “поликлиники детские”, учитывая сильную разницу в коэффициентах, скорее всего, располагались именно исходя из распределения жителей, а не городской застройки. Подводя итог рассуждениям, можно сказать, что загрузка объектов распределена достаточно неравномерно.

Основное течение экономической науки традиционно задается вопросами о том, как, что, почему и зачем что-то происходит. Вопросом где это происходит, задаются очень редко, считая его неважным и предоставляя возможность отвечать на него тем, кто будет принимать конкретное решение в конкретном времени, месте и контексте. Однако именно в конкретном местоположении происходит предоставление услуг и продажа товаров. И именно местоположение влияет на себестоимость товаров и их доступность для конечных потребителей.

---

[1] *Hotelling H.* Stability in Competition // The Economic J. 1929. Vol. 39. No. 153. P. 41-57.

[2] Welfare analysis of the number and locations of local public facilities / M. Berliant [et al.] // Regional Science and Urban Economics. Elsevier. 2006. Vol. 36.No. 2. P. 207-226.

[3] *Salop S.* Monopolistic Competition with Outside Goods // The Bell J. of Economics. 1979. Vol. 10. No. 1.

[4] Cournot Competition in a Two-dimensional Circular City / Maldonado [et al.] // The Manchester School. 2005. Vol. 73. No. 1.

[5] См.: On Heterogeneous Size of Stable Jurisdictions / A. Bogomolnaia [et al.]. 2005; Jurisdictions on the Plane / Dr‘eze [et al.]. 2005.

[6] См.: Ibid.

[7] *Wesolowsky G.O., Love R.F.* The Optimal Location of New Facilities Using Rectangular Distances // Operations Research. 1971. Vol. 19. No. 1. P. 124-130.

[8] См.: On Heterogeneous Size of Stable Jurisdictions / A. Bogomolnaia [et al.]. 2005; Jurisdictions on the Plane / Dr‘eze [et al.]. 2005.

Приложение

Листинг Mathcad программы моделирования

ORIGIN:= 1 XdimMin := 0

Xcenter := 0.5 YdimMin := 0

Ycenter := 0.5 XdimMax := 1

Rcity := 0.5 YdimMax := 1

$$OBJ := \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \end{pmatrix}$$

Переменная OBJ может быть любой размерности 2xN, где N - количество объектов.

$$\mathrm{INHABIT}(x,y) := \begin{cases} k & \text{if } (x - \mathrm{Xcenter})^2 + (y - \mathrm{Ycenter})^2 \le \mathrm{Rcity}^2 \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases}$$

$$\mathrm{HHI}(\mathrm{OBJ}) := \left| \begin{array}{l} \mathrm{ind} \leftarrow 0 \\ i \leftarrow 0 \\ \text{while } i < \mathrm{rows}(\mathrm{OBJ}) \\ \quad \left| \begin{array}{l} \mathrm{ind} \leftarrow \mathrm{ind} + \left(\dfrac{\displaystyle\int_{\mathrm{XdimMin}}^{\mathrm{XdimMax}} \int_{\mathrm{YdimMin}}^{\mathrm{YdimMax}} \mathrm{whoIs}(\mathrm{OBJ}, x, y, i)\, dy\, dx}{\displaystyle\int_{\mathrm{XdimMin}}^{\mathrm{XdimMax}} \int_{\mathrm{YdimMin}}^{\mathrm{YdimMax}} 1\, dy\, dx} \right)^2 \\ i \leftarrow i + 1 \end{array} \right. \\ \mathrm{ind} \end{array} \right.$$

$$\mathrm{NEAREST}(\mathrm{OBJ}, x, y, \mathrm{type}) := \left| \begin{array}{l} i \leftarrow 0 \\ \mathrm{mindist} \leftarrow 99999999 \\ \mathrm{minObj} \leftarrow 0 \\ \text{while } i < \mathrm{rows}(\mathrm{OBJ}) \\ \quad \left| \begin{array}{l} \mathrm{dist} \leftarrow \sqrt{(\max(\mathrm{submatrix}(\mathrm{OBJ}, i+1, i+1, 1, 1)) - x)^2} \ldots \\ \qquad + \sqrt{(\max(\mathrm{submatrix}(\mathrm{OBJ}, i+1, i+1, 2, 2)) - y)^2} \\ \mathrm{mindist} \leftarrow \mathrm{dist} \ \text{ if } \mathrm{dist} < \mathrm{mindist} \\ \mathrm{minObj} \leftarrow i \ \text{ if } \mathrm{dist} = \mathrm{mindist} \\ i \leftarrow i + 1 \end{array} \right. \\ \mathrm{out} \leftarrow \mathrm{mindist} \ \text{ if } \mathrm{type} < 1 \\ \mathrm{out} \leftarrow \mathrm{minObj} \ \text{ if } \mathrm{type} > 0 \\ \mathrm{out} \end{array} \right.$$

$$\mathrm{cityLoss}(\mathrm{OBJ}) := \int_{\mathrm{XdimMin}}^{\mathrm{XdimMax}} \int_{\mathrm{YdimMin}}^{\mathrm{YdimMax}} \mathrm{INHABIT}(x,y) \cdot \mathrm{NEAREST}(\mathrm{OBJ}, x, y, 0)\, dy\, dx$$

$$\mathrm{whoIs}(\mathrm{OBJ}, x, y, \mathrm{objId}) := \begin{cases} 0 & \text{if } \mathrm{NEAREST}(\mathrm{OBJ}, x, y, 1) \ne \mathrm{objId} \\ 1 & \text{otherwise} \end{cases}$$

minOBJ := Minimize(cityLoss , OBJ)

minOBJ =

cityLoss (minOBJ) =

HHI(minOBJ) =

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

© 2010 Т.Г. Ржевская
кандидат экономических наук
E-mail: zeldner@inecon.ru

Долговая политика является одним из основных направлений проводимой финансово-экономической политики государства. В последние годы в Российской Федерации реализованы существенные меры, которые затрагивают как внешние, так и внутренние заимствования. Как осуществляется долговая политика и как ее результаты отразятся на будущих поколениях? Эти и другие аспекты проблематики государственных заимствований рассмотрены в данной статье.

Ключевые слова: долговая политика, государственные заимствования, реструктуризация, внешний долг, внутренний долг, секьюритизация долга, конверсия доходности займов, дефицит и профицит бюджетов.

В государственном регулировании экономики, ее макроэкономической стабильности, экономического роста и экономической безопасности существует такой важный элемент, как долговая политика, которая включает в себя оценку эффективности регулирования экономики и величины затрат, понесенных в результате проведения данной политики. Рассматривая долговую политику, следует отметить, что главной ее целью является проведение гибкой политики в финансовой, налоговой и бюджетной сферах. Она основана на увеличении значения госзаимствований в качестве основного источника рефинансирования долга. В связи с тем, что существует экономическая неопределенность, прежде всего, во внешнеэкономической деятельности, а также вероятность сокращения профицита бюджета, который является источником покрытия госдолга, и возникновения дефицита бюджета, необходимо проводить активную долговую политику, предполагающую минимизацию экономических рисков и снижение стоимости обслуживания долга.

Одним из основных направлений долговой политики государства является реструктуризация, под которой понимается прекращение долговых обязательств с заменой их на другие обязательства, имеющие иные условия обслуживания и погашения. Реструктуризация не снимает долговое бремя, а лишь переносит его в другое время и с другими обстоятельствами. Реструктуризация может быть достигнута следующими способами:

- рефинансирование - покрытие старой задолженности, а также процентов по ней за счет выпуска новых займов и одобрения новых обязательств;

- выкуп долга - осуществляется, если страна-должник имеет достаточно средств для того, чтобы самостоятельно выкупить собственный долг. Для нашей страны благоприятная экономическая ситуация сложилась после формирования в 2004 г. Стабфонда, благодаря которому Россия досрочно погасила большую часть долга Парижскому клубу и сэкономила на выплате процентов;

- секьюритизация долга - переоформление государственного долга в новые инструменты денежного финансового рынка, включая ссудные капиталы.

Вышеперечисленные способы реструктуризации являются рыночными и одобрены международными финансовыми организациями. Однако в мировой практике применяются и административные методы:

- конверсия - изменение доходности займов в интересах должника за счет понижения процентов, для того чтобы уменьшить расходы заемщика на покрытие долга. Распространенный способ конверсии - выплата долга при помощи товарных поставок, обмен долга на собственность;

- консолидация - увеличение или уменьшение срока действия уже размещенных займов. В связи с тем, что долговая политика в 2004-2005 гг. была направлена на погашение и обслуживание долговых обязательств, Минфин России увеличил сроки заимствований, для того чтобы равномерно распределить платежи по долгу; особенно активно размещались облигации федеральных займов с погашением в 2008, 2010, 2012 и 2018 гг.

Главными при осуществлении долговой политики в долгосрочном периоде являются внутренние заимствования, поскольку преобладание долга в инвалюте ставит страну в зависимость от валютной политики и платежного баланса. Относительно долговой политики, направленной на увелечение внутренних заимствований, мнения расходятся. С точки зрения экономистов, политика, направленная на увеличение внутреннего госдолга, повысит экономическую безопасность. Это обосновывается тем, что отечественная экономика будет меньше привязана к международному рынку, укрепится курс и позиция национальной валюты, а также повысится стабильность федерального бюджета.

Долговая политика, направленная на увеличение внутренних заимствований, не означала, что Россия не заботится о внешних заимствованиях. Например, долг Международному банку дает много плюсов. Это не только средства как таковые, но и развитие технологий и научно-технического прогресса, а также высококвалифицированные специалисты. С 2005 г. Россия, как было отмечено, начала досрочную выплату долга Парижскому клубу кредиторов. Выплаты осуществлялись из средств Стабфонда. Согласно данным Минфина России, к 2006 г. досрочно уплачены 37,5 млрд. долл. Кроме долгов Парижскому клубу, Россия погашала задолженность Лондонскому клубу. В 2000 г. было подписано новое соглашение с членами Лондонского клуба, главная идея которого - реструктуризация российского долга. Согласно данному соглашению, “инструменты Лондонского клуба (PRINs и IANs)[1] должны быть обменены на облигации внешних облигационных займов России со сроками погашения в 2010 и 2030 гг. Общая сумма реструктурированных долговых обязательств составила $31,7 млрд. (включая сумму просроченных %% в объеме $2,8 млрд.). Обмен происходил на условиях списания 36,5% ($10,6 млрд.) долга бывшего СССР и выпуска финансового инструмента, не уступающего по своему качеству еврооблигациям. После переоформления долга Лондонскому клубу задолженность составила $21,15 млрд.” Данное переоформление обязательств снизило бремя задолженности России перед Лондонским клубом.

Согласно проводимой долговой политике, увеличение государственных ценных бумаг (далее - ГЦБ) минимизирует риск дефицита госбюджета и делает прочным рубль. По мнению Б. Алехина, для того чтобы избежать экономического риска для российской экономики, было бы лучше выпускать долгосрочные и краткосрочные облигации. Он объясняет данный факт тем, что долгосрочные облигации гарантируют и страхуют покрытие бюджета в будущем, если, например, краткосрочные облигации утратят свой доход и наоборот[2]. Вместе с тем, отечественные экономисты отмечают отсутствие точных ограничений на выпуск ГЦБ. А.Ю. Жигаев предлагает следующую систему ограничений[3]:

- несбалансированный бюджет в период экономического спада в стране должен избегаться, в противном случае это приводит к самым худшим последствиям от безработицы до банкротства предприятий;
- общий объем госзаймов (включая рефинансирование долга) и госгарантий не должен быть выше госкапвложений;
- финансовые результаты от долга должны превышать стоимость займов;
- размер долга не должен увеличиваться, если объем притока средств в экономику страны за счет инвестиций снижается и если процентная ставка по долгу растет;
- затраты на обслуживание и погашение долга, включая проценты по его обслуживанию, не должны превышать 20%;
- доля заемных денежных ресурсов в доходах бюджета не должна превышать 15%;
- суммарный эффект от перераспределения богатства между поколениями должен быть равен 0;
- соотношение долг/ВВП не должно быть увеличено так, чтобы динамика приобрела необратимый характер и привела к экономическому спаду в стране.

Следует отметить, что согласно проектировкам федерального бюджета на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. предельный объем расходов федерального бюджета на указанные годы определен исходя из прогноза поступлений доходов в федеральный бюджет и источников покрытия дефицита с учетом сокращения его размера в 2011-2013 гг. с 3,6 до 2,9% ВВП.

Внутренние госзаимствования осуществляются на финансовом рынке, который представляет собой форму организации движения денежных средств от их владельцев к пользователям, на основе покупки ценных бумаг или предостав-

ления кредитов, выражающих собой форму движения ссудного капитала. Финансовый рынок включает в себя рынок ценных бумаг и рынок ссудных капиталов. Основным составляющим рынка ценных бумаг, наряду с рынками муниципальных и корпоративных ценных бумаг, считается рынок ГЦБ, который является основой госзаимствований. ГЦБ представляют собой долговые обязательства, дающие право их владельцам по истечении определенного срока получить обратно сумму долга и проценты[4]. Мировая практика свидетельствует, что выпуск ГЦБ является наиболее экономически целесообразным методом финансирования бюджетного дефицита. Доля ГЦБ в непогашенном внутреннем госдолге в развитых странах достаточно высока, им принадлежит первостепенная роль в финансировании госрасходов, покрытии дефицита бюджета, а также в развитии всей экономики. С помощью выпуска ГЦБ коммерческие банки и другие финансовые институты обеспечиваются ликвидными и высоколиквидными резервными активами. Основным назначением ГЦБ является рефинансирование долга. ГЦБ выпускаются для погашения старых долгов в срок и для оплаты осуществленных ранее займов и процентов по ним. В настоящее время на российском рынке ГЦБ выполняют роль покрытия бюджетного дефицита и регулирования денежного обращения. Спрос на ГЦБ определяется их востребованностью инвесторами (получение известных процентов по известной схеме). Установление фиксированной процентной ставки - наиболее простая форма выплаты дохода по обязательствам. Конечно, фиксированная ставка в зависимости от сложившихся рыночных условий в стране не всегда будет привлекательной для держателей ГЦБ, в этом случае государство прибегает к сложным механизмам выплаты процентов. В частности, применяется ступенчатая процентная ставка, которая сохраняет гособлигации в руках у держателей. В соответствии с данным механизмом устанавливаются даты, когда держатели могут погасить свои ценные бумаги. Дополнительно владельцам предоставляется право выбора между погашением и возможностью обмена в течение определенного времени на другие ценные бумаги.

ГЦБ приносят своим держателям доход, который можно охарактеризовать как часть налогов, собранных с населения и переданных кредиторам государства за пользование их денежными средствами. Размер дохода от использования ГЦБ зависит от срока обращения, уровня инфляции, льгот, рыночной стоимости заемных средств на момент эмиссии. Необходимость выпуска ГЦБ объясняется погашением ранее выпущенных, наличием бюджетного дефицита, поддержкой сбалансированности бюджета. Учитывая положительные моменты, не следует забывать о том, что не должно быть перенасыщения финансового рынка ГЦБ. Для этого существуют рыночные ценные бумаги (далее - РЦБ), которые после первичного размещения могут продаваться другим субъектам. В экономически развитых странах используются казначейские векселя, которые выпускаются на срок не более года.

Помимо РЦБ существуют и нерыночные бумаги (далее - НРБ), которые не могут свободно перемещаться от одного держателя к другому. Они предназначены для использования, прежде всего, мелкими инвесторами. Выбор того или иного вида ценных бумаг зависит от целей госполитики. Если правительство стремится максимально влиять на экономику с помощью госдолга, то оно должно держать курс на выпуск РЦБ. Влияние НРБ минимальное, поэтому если перед государством стоит проблема перенасыщения финансового рынка, то лучше прибегнуть к использованию НРБ. Немаловажным в использовании ГЦБ является выбор наиболее удачных сроков погашения, установление которых позволяет минимизировать негативное влияние на экономику. Одновременно важно максимизировать суммы от реализации долговых обязательств. Поскольку государство не получает всю сумму выпущенного займа по причине низкой эмиссионной цены по сравнению с номинальной, то задача должна состоять в том, чтобы, сократив разрыв между эмиссионной и номинальной ценой, максимально увеличить суммы от реализации ГЦБ.

Развитие долгового рынка ценных бумаг предполагает учет положительного опыта других стран. Актуальным представляется опыт организации долгового рынка экономически развитых стран. Выпуск ценных бумаг в этих странах законодательно регламентируется. Неукоснительно соблюдаются ограничения по объему выпуска ГЦБ. Например, в Германии ГЦБ составляют 38,8% государственного долга, в Италии - 83,5%[5]. В США, Германии и Франции больше доходов от ценных бумаг направляется на поддержание частного сектора, чем государственного. Считает-

ся, что институт внутреннего госдолга в России нуждается в дальнейшем совершенствовании. Одним из основных негативов госдолга многие ученые-экономисты определяют бремя госзаимствований для будущих поколений, которое можно определить при использовании показателя отношения величины госдолга к величине национального дохода или ВВП. Если темпы роста госдолга меньше, чем темпы роста ВВП (экономики), то долг не страшен. При низких темпах экономического роста госдолг превращается в макроэкономическую проблему. К серьезным последствиям госдолга относятся:

- снижение эффективности экономики, поскольку отвлекаются средства из производственного сектора;
- перераспределение дохода от частного сектора к государственному;
- усиление неравенства в доходах;
- рефинансирование долга, что ведет к росту процентной ставки и вызывает вытеснение инвестиций в краткосрочном периоде, а в долгосрочном может привести к сокращению запаса капитала и производственного потенциала страны;
- необходимость выплаты процентов по долгу, что может потребовать повышения налогов и приведет к подрыву действия экономических стимулов;
- возложение бремени выплаты долга на будущие поколения, что приводит к снижению уровня их благосостояния;
- появление угрозы долгового кризиса (страна подрывает к себе доверие на мировом рынке, становится некредитоспособной - взять и отдать долг не может, приходится повышать налоги и начинать эмиссию денег).

Несмотря на указанные негативы, госдолг является основным источником покрытия бюджетного дефицита практически всех стран. Единственная оговорка в данном случае - это разумные пределы как дефицита бюджета, так и заимствований, поскольку чрезмерная задолженность означает, что долг страны превышает ожидаемые возможности его погашения, а ожидаемые платежи по обслуживанию долга могут все в большей степени зависеть от объема производства. Госдолг выступает инструментом, при помощи которого проводится в жизнь социально-экономическая политика. Осуществляя долговые преобразования, государство может манипулировать своим влиянием и участием в производстве валового общественного продукта. Непосредственной выгодой, которая обосновывает полезность госдолга, является возможность привлекать в бюджет заемные денежные ресурсы и при этом сохранять относительный размер долга - в процентах от ВВП (за определенный промежуток времени, как правило, за экономический цикл). Считается, что размер сальдо бюджета и объем реального ВВП - важнейшие факторы, которые определяют динамику госдолга. Дефицит бюджета приводит к увеличению объема госдолга, за счет профицита бюджета долговые обязательства погашаются. Экономический рост обеспечивает пополнение доходной части бюджета, за счет которой уплачиваются проценты по долгу.

А.Ю. Жигаев рассматривает следующие подходы, которые, на его взгляд, определяют роль госдолга в экономике страны[6].

1. Классический подход, который предполагает использование долга в качестве субститута (заменителя) налоговых поступлений. Данный подход используется зарубежными странами в качестве инструмента макроэкономической политики. Суть его заключается в следующем. При наступлении фазы понижения экономической активности в стране происходит сокращение поступлений в бюджет. В данном случае под снижением долговой активности понимается сокращение темпов экономического развития, при этом прирост реального ВВП должен превышать 1% за год. Если темпы прироста реального ВВП меньше 1%, это означает, что речь идет об экономическом спаде. Считается, что в развитых странах темпы экономического роста менее 1% сопровождаются банкротством компаний, крушением банковской системы, ростом безработицы. Правительство проводит политику сохранения расходов на прежнем уровне, т.е. компенсирует снижение доходной части бюджета. Данное действие со стороны правительства не может осуществляться с помощью налогов, так как они снижают экономическую привлекательность проводимой политики, поэтому оно прибегает к использованию заимствований. С проблемой пополнения доходной части бюджета государство, как правило, сталкивается именно в фазе экономического спада. В результате госдолг становится “правой рукой”. Вместе с тем, многие экономисты придерживаются мнения, что в данный период лучше не увеличивать долговую нагрузку, так как это может повлечь за собой долговой кризис.

Считается, что госдолг может быть экономическим стабилизатором бюджета страны при условии устойчивого экономического роста. Таким образом, суть классического подхода заключается в том, что госдолг является субститутом налогов в фазе снижения долговой активности в стране.

2. Другим в определении роли госдолга в процессе сбалансированности бюджета является альтернативный подход. Суть его заключается в том, что роль госдолга в фазе снижения деловой активности уменьшается и не влияет на увеличение расходов бюджета. Таким образом, данный подход противоположен классическому. В рамках рассматриваемого подхода госдолг играет роль финансового механизма, который ускоряет экономическое развитие. В частности, при усилении деловой активности наращивается объем займов и появляется возможность направить допресурсы на финансирование проектов, которые смогут обеспечить снижение издержек экономической деятельности и усилить устойчивость экономического роста. Растущая экономика приведет к увеличению доходов бюджета и, соответственно, к его сбалансированному или профицитному состоянию.

Гособязательства, предназначенные для покупки населением, влияют на процесс правильной организации сбережений, а также инвестирования хозяйствующими субъектами временно свободных финансовых ресурсов. ГЦБ - один из надежных источников вложения денежных средств, покупая их, физические лица получают удобный способ организации своих сбережений, а юридические лица - высоколиквидные активы, приносящие доход. Благодаря использованию долговых обязательств государство может влиять на денежное обращение в стране. Внутренние госзаимствования сопряжены с перераспределением средств между хозсубъектами, государством, частными институтами. Процесс перераспределения ресурсов носит название аллокативного. Использование госдолга как инструмента аллокативного воздействия на экономику объясняется, прежде всего, возможностью отсрочки выплат по гособязательствам. В этом случае госдолг представляет собой средство перераспределения богатства следующего поколения налогоплательщиков (которому придется платить повышенные налоги) в пользу нынешнего поколения (которое платит меньшие налоги); т.е. государство вмешивается в экономику с целью оптимизации распределения ресурсов, в результате происходит прямое госинвестирование / создание госсектора. Особый акцент делается на наиболее важные отрасли, которые “несут” на себе экономическое развитие и для инновационного развития и модернизации которых необходимы финансовые ресурсы, как собственные, так и заимствованные.

В результате новых кредитов и займов внешний госдолг в процентах к ВВП увеличится с 2,9% в 2009 г. до 4% в 2013 г. В абсолютных цифрах объем внешнего госдолга составит к концу 2011, 2012 и 2013 гг., соответственно: 55,6 млрд., 65,2 млрд. и 75,6 млрд. долл. В федеральном законе “О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов” от 2 декабря 2009 г. № 308-ФЗ установлено, что к началу 2013 г. внешний госдолг достигнет 104,3 млрд. долл., что свидетельствует о необходимости корректировки данных по внешним госзаимствованиям. В данной связи, несмотря на то что мнения об успехах долговой политики расходятся, экономисты утверждают, что положительные сдвиги от долговой политики проявляются не сразу, а лишь по истечении определенного периода времени, который, как правило, колеблется от 5 до 10 лет. Поэтому о каких-либо глобальных успехах в данной области говорить пока рано, тем более что долг как экономическая категория несет в себе противоречиво-двоякий потенциал и оказывает существенное влияние на экономическую безопасность России.

---

[1] Досрочное погашение долгов Парижскому клубу - опасно для Европы // Финансы. 2007.

[2] *Алехин Б.* Государственный долг : учеб. пособие. М., 2004.

[3] *Жигаев А.Ю.* Система макроэкономических ограничений на размер государственного долга // Деньги и кредит. 2004.№7. С. 54-61.

[4] *Хайхадаева О.Д.* Государственный долг Российской Федерации : теоретические и исторические аспекты. СПб., 2000. С. 85.

[5] *Соснин А.* Тяжесть бремени государственного долга // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2002. № 1. С. 1-4.

[6] *Жигаев А.Ю.* Роль государственного долга в рыночной экономике // Деньги и кредит. 2004. №5. С. 43-49.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЕМ

© 2010 А.А. Ерофеев
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Mr.Ritm@gmail.com

Произведен анализ взаимосвязи статистических показателей информатизации общества и социально-экономических результатов внедрения информационно-коммуникационных технологий в экономику и социальную сферу регионов России. Построена эконометрическая модель, отражающая процессы развития информатизации общества. Сформулированы возможные варианты использования предлагаемой эконометрической модели в качестве инструмента прогнозирования и управления процессами развития информационно-коммуникационных технологий в регионах, а также социально-экономического развития регионов под влиянием внедряемых информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: информатизация общества, эконометрическое моделирование, управление процессами, индикативные показатели.

В соответствии с целевыми индикаторами реализации инновационной стратегии место России в международном рейтинге стран мира в области развития информационного общества должно переместиться с 59-го в 2010 г. на 18-е в к 2020-му[1].

Процесс построения информационного общества - сложное социально-экономическое явление, выступающее основой эффективной модернизации экономики страны и регионов. Необходимыми инструментами управления процессом информатизации общества должны стать методы математического моделирования и прогнозирования, учитывающие как взаимосвязь качественных и количественных параметров информатизации различных сфер жизнедеятельности общества, так и влияние информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на социально-экономическое развитие регионов России.

С целью количественной оценки закономерностей развития информатизации общества в регионах России и влияния информатизации на социально-экономическое развитие регионов была построена эконометрическая модель, схематично представленная на рис. 1.

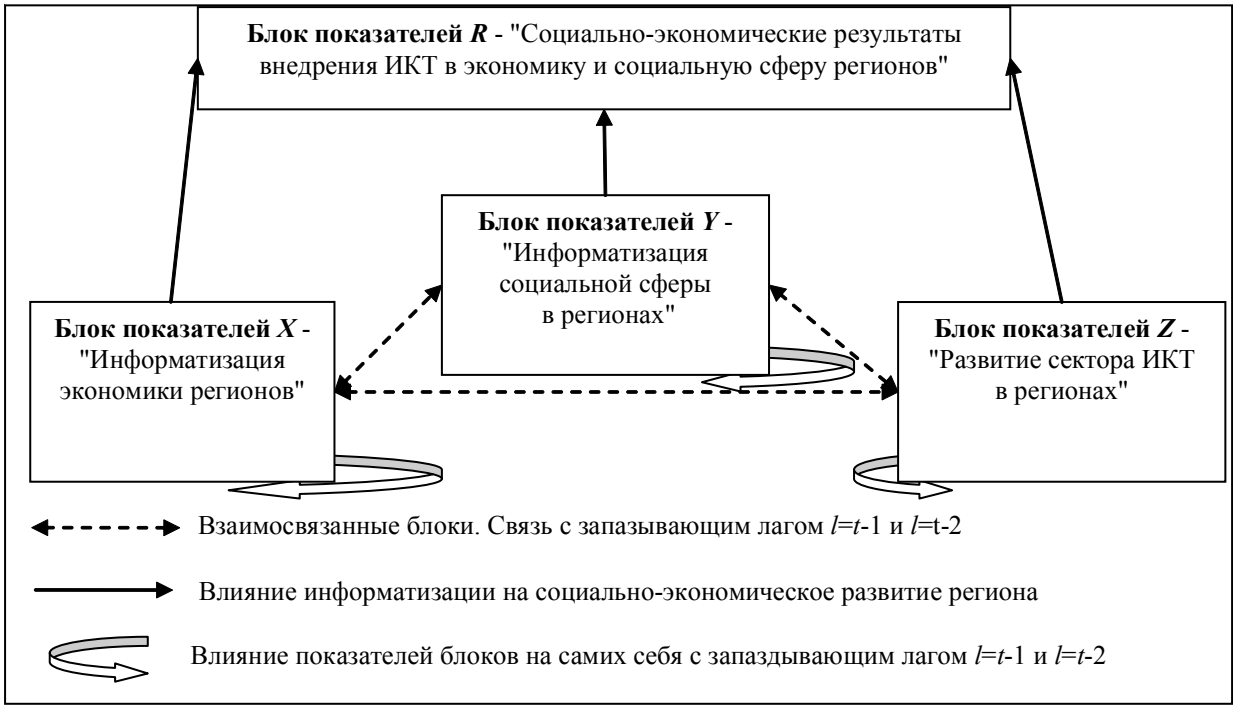


Рис. 1. **Графическое представление эконометрической модели информатизации общества на региональном уровне**

Данная модель отражает взаимосвязь показателей информатизации, влияние показателей друг на друга с запаздывающим годовым и двухгодовым лагом (L=-1 и L=-2, соответственно), а также влияние информатизации на социально-экономическое развитие региона.

В данной модели использованы следующие обозначения для групп (блоков) статистических показателей:

X - "Информатизация экономики регионов";

Y - "Информатизация социальной сферы в регионах";

Z - "Развитие сектора ИКТ в регионах"

R - "Социально-экономические результаты внедрения ИКТ в экономику и социальную сферу регионов".

Для решения полученной системы регрессионных уравнений (нахождения коэффициентов при факторных переменных) ее необходимо разделить на две подсистемы: {1} - подсистему, зависимые переменные которой входят в состав блоков статистических показателей X, Y, Z, и {2} - подсистему, зависимые переменные которой входят в состав блока R.

Для нахождения коэффициентов регрессии при факторных переменных подсистемы {1} необходимо применение двухшагового метода наименьших квадратов, что обусловлено сверхидентифицируемостью входящих в нее уравнений.

Значимость предлагаемых коэффициентов при оценке уравнения проводилась по t-критерию Стьюдента. Адекватность модели проверялась при помощи F-критерия Фишера. Кроме того, для нахождения оптимального сочетания факторных переменных был использован критерий Акаике (AIC). Данный критерий является информационным и позволяет выбрать из множества построенных моделей наилучшую. Значения критерия тем меньше, чем более адекватна построенная модель. Формула расчета критерия имеет вид

$$\mathrm{AIC} = \ln(\sigma 2) + \frac{2\mathrm{K}}{\mathrm{n}}.$$

В результате использования двухшагового метода наименьших квадратов для оценки параметров регрессионных уравнений подсистемы {1} была получена эконометрическая модель в структурной форме.

В окончательном виде эконометрическая модель включает 33 взаимосвязанных "одновременных" уравнения и 6 независимых уравнений. Схематично эконометрическая модель представлена на рис. 2.

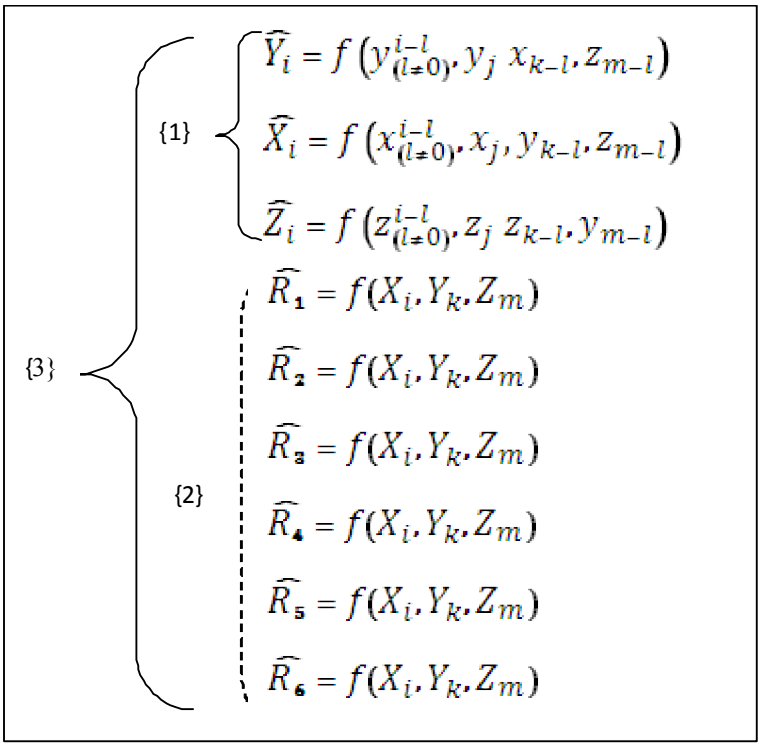


Рис. 2. **Схема объединения регрессионных моделей в подсистемы и общую систему одновременных уравнений**

Влияние информатизации экономики, социальной сферы, а также развития сектора информационно-коммуникационных технологий на социально-экономическое развитие региона характеризуется следующими уравнениями итоговой регрессии:

1. *R*1 “Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения”

$$\widehat{R_1} = \underset{-83625{,}46}{(-2{,}84)} + \underset{16882{,}31X9}{(5{,}01)} + \underset{16{,}09Y2}{(3{,}02)}$$

$F(2, 66)= 33{,}915$; $R^2_{скорр} = 0{,}49^2$

2. *R*2 “Отношение затрат организаций на ИКТ к объему ВРП”

$$\widehat{R_2} = \underset{0{,}008}{(7{,}69)} + \underset{0{,}0000009X1}{(2{,}05)}$$

$F(1, 67)= 4{,}2289$; $R^2_{скорр} = 0{,}045$

3. *R*3 “ВРП на одного занятого в экономике”

$$\widehat{R_3} = \underset{-213{,}74}{(1{,}71)} + \underset{-30{,}783X9}{(-2{,}52)} + \underset{0{,}0312X10}{(3{,}44)} + \underset{102{,}52Y1}{(2{,}88)} + \underset{0{,}134Y2}{(7{,}04)}$$

$F(4, 64)= 23{,}76$; $R^2_{скорр}=0{,}57$

4. *R*4 “Число работников государственных органов к общему числу занятых в экономике”

$$\widehat{R_4} = \underset{40{,}61}{(24{,}46)} + \underset{-0{,}026X7}{(-7{,}44)}$$

$F(1, 67)= 55{,}415$; $R^2_{скорр}=0{,}44$

5. *R*5 “Доля малых предприятий в общем числе организаций”

$$\widehat{R_5} = \underset{0{,}00035}{(9{,}21)} + \underset{0{,}00000002X1}{(3{,}27)} + \underset{-0{,}0000009Y6}{(-3{,}34)}$$

$F(2, 66)= 10{,}841$; $R^2_{скорр}=0{,}224$

6. *R*6 “Стоимость соглашений по экспорту технологий и услуг технического характера в общем объеме экспорта”

$$\widehat{R_6} = \underset{-0{,}52}{(-2{,}30)} + \underset{0{,}0025Y5}{(3{,}03)}$$

$F(1, 67)= 9{,}2040$; $R^2_{скорр}=0{,}10$

На основе данных, полученных в результате оценки параметров системы регрессионных уравнений, сформирована система индикаторов, рост которых напрямую связан с позитивными изменениями в уровне информатизации и ее результатов.

Индикативными показателями для блока статистических показателей Y “Информатизация социальной сферы в регионах” являются:

*Y*2 “Доходы от услуг связи населению в расчете на одного жителя”;

*Y*3 “Число абонентских терминалов сотовой связи”;

*Y*5 “Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек населения (городское население)”;

*Y*6 “Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек населения (сельское население)”;

*X*8 “Число персональных компьютеров на 100 работников”;

*X*24 “Число организаций, использовавших специальные программные средства: SCM-системы”;

*X*25 “Число организаций, использовавших специальные программные средства: прочие программы”.

Индикативными показателями для блока статистических показателей X “Информатизация экономики регионов” являются:

*X*2 “В том числе персональные компьютеры”;

*X*4 “Локальные вычислительные сети”;

*X*8 “Число персональных компьютеров на 100 работников”;

*X*9 “Число персональных компьютеров на 100 работников: в том числе с доступом к сети Интернет”;

*X*10 “Затраты организаций на ИКТ”;

*X*11 “Число абонентских терминалов сотовой связи”;

*X*12 “Число организаций, использовавших специальные программные средства”;

*X*14 “В том числе для проектирования”;

*X*15 “Для автоматизации производства”;

*X*17 “Для электронных расчетов”;

*X*19 “Редакционно-издательские программы”;

*X*20 “Обучающие программы “;

*X*21 “Антивирусные программы”;

*X*23 “ERP-системы”;

*X*24 “SCM-системы”;

*X*25 “Прочие программы”;

*Y*2 “Доходы от услуг связи населению в расчете на одного жителя”;

*Y*3 “Число абонентских терминалов сотовой связи”;

*Y*5 “Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек населения (городское население)”;

*Z*1 “Основные показатели деятельности организаций сектора ИТ (фирм на конец года в единицах)”;

*Z*4 “Деятельность в области электросвязи”.

Индикативными показателями для блока статистических показателей Z “Развитие сектора ИКТ в регионах” являются:

*X*9 “Число персональных компьютеров на 100 работников, в том числе с доступом к сети Интернет”;

*X*14 “Число организаций, использовавших специальные программные средства: в том числе для проектирования”;

*X*24 “SCM-системы”;

*Z*4 “Основные показатели деятельности организаций сектора ИТ (фирм на конец года в единицах): деятельность в области электросвязи”.

Представленные факторы - инструментальные индикаторы, воздействуя на которые возможно добиться требуемого результата в области информатизации социально-экономической сферы региона.

Аналогичным образом сформирована группа индикаторов для блока результативных статистических показателей R “Социально-экономические результаты внедрения ИКТ в экономику и социальную сферу регионов”:

*X*1 “Число организаций, использовавших ИКТ”;

*X*7 “Число организаций, имевших веб-сайт”;

*X*9 “Число персональных компьютеров на 100 работников: в том числе с доступом к сети Интернет”;

*X*10 “Затраты организаций на ИКТ”;

*Y*1 “Число персональных компьютеров на 100 учащихся государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений”;

*Y*2 “Доходы от услуг связи населению в расчете на одного жителя”;

*Y*5 “Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек населения (городское население)”;

*Y*6 “Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек населения (сельское население)”.

Оценивание параметров эконометрической модели, анализ ее статистических характеристик позволили выявить индикативные факторы, влияние которых наиболее значимо с точки зрения развития регионов в области информатизации и социально-экономического роста.

Высокоэффективное использование современных информационно-коммуникационных технологий является одним из основных факторов социально-экономического развития как отдельных регионов, так и России в целом. С целью получения позитивного эффекта от внедрения информационно-коммуникационных технологий в экономической и социальной сферах необходимо создание инструмента прогнозирования изменений уровня социально-экономического развития под влиянием информатизации общества. Таким инструментом является построенная в рамках данного исследования эконометрическая модель.

Представленная модель может быть использована в качестве основы формирования федеральных целевых программ по развитию информатизации экономики и социальной сферы, так как она позволяет проанализировать социально-экономические результаты влияния федеральных и региональных органов государственной власти на отдельные направления информатизации (развитие рынка программного обеспечения, телекоммуникаций, аппаратных средств). Применение разработанной модели позволит повысить эффективность использования информационно-коммуникационных ресурсов, а также получить количественные характеристики социально-экономических результатов внедрения информационно-коммуникационных технологий в экономику и социальную сферу региона.

Перечисленные в статье индикативные показатели могут служить рычагами управления, воздействуя на которые на региональном и федеральном уровнях возможно получить требуемые социально-экономические результаты.

---

[1] Инновационное удвоение за десять лет. URL: http://www.rbcdaily.ru/2011/01/11/focus/56294997952354.

[2] В скобках указаны стандартизованные коэффициенты регрессии (β-коэффициент), характеризующие относительный вклад каждой факторной переменной в зависимую переменную. *F* - расчетная величина критерия Фишера-Снедекора при указанных в скобках значениях степеней свободы. $R^2_{скорр}$ - значение множественного коэффициента детерминации, скорректированного на число степеней свободы. Характеризует удельный вес объясненной вариации результативного показателя модели за счет влияния факторных показателей.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

© 2010 Е.А. Карова
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ekarova@bk.ru

Рассматривается необходимость построения оптимальной системы институтов, обеспечивающих инфраструктурное сопровождение процесса инновационной деятельности. Выявлены основные проблемы в деятельности институтов, влияющих на построение инновационной экономики в России, и предложены способы их решения.

Ключевые слова: институциональная инфраструктура инновационной экономики, инновационный процесс, инновационная активность, инновационный климат, инновационная экономика.

В процессе становления постиндустриального общества альтернативы инновационному пути развития не существует, поэтому решение вопроса интенсификации процесса построения в России инновационной экономики и ее интеграции в мировую постиндустриальную систему становится весьма насущным для дальнейшего успешного развития нашей страны. Важнейшим фактором, определяющим конкурентоспособность страны на внутреннем и внешнем рынках и ее устойчивый экономический рост, на сегодняшний день являются интеллектуальные ресурсы, благодаря которым и происходит процесс генерации инноваций. Стоит сказать, что Россия обладает достаточным инновационным потенциалом, т.е. факторами и условиями, способствующими развитию в нашей стране инновационной экономики. Наличие эффективной системы образования, сохранение и развитие науки фундаментального и прикладного характера, потенциал уникальных технологий, высокий научный и образовательный потенциал России показывают, что в целом наша страна имеет потенциальную возможность развивать инновационные технологии для осуществления технических достижений, но они могут остаться нереализованными, если не поддержать эти технологии средствами государственного регулирования и не создать институциональную среду, необходимую для успешного развития постиндустриализма и инновационной экономики. Важность построения институциональной инфраструктуры, которая поможет обеспечить доступ всем участникам инновационного процесса на всех его стадиях к необходимым ресурсам, активизирует кооперацию науки и бизнеса, стимулирует процесс производства и коммерциализации инноваций.

В настоящее время инновационная активность российских предприятий заметно сдерживается состоянием институциональной среды, поэтому развитие институтов, необходимых для стимулирования инновационного развития России, формирование комплексной институциональной инфраструктуры инновационной экономики являются первостепенными задачами, решение которых позволит ускорить процесс выхода нашей страны на инновационный путь развития.

Инновационная институциональная инфраструктура - это совокупность институтов и возникающих в процессе их функционирования институциональных отношений, способствующих производству инновационных знаний, коммерциализации результатов научных исследований, реализации интересов собственников ресурса “знание”. Главная задача деятельности институтов инновационной инфраструктуры - обеспечивать непрерывность инновационного процесса, т.е. процесса по разработке, производству и коммерческой реализации инноваций, а также улучшать его эффективность.

Регулятором и координатором процесса функционирования институциональной среды выступает государство. Институт власти и управления является главным в процессе формирования инновационной стратегии и контроля инновационных механизмов на макроуровне. На макроуровне решаются следующие задачи: формулируется национальная инновационная система, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы в рамках государственной инновационной политики. На государственном уровне в нашей стране уже определена

инновационная стратегия, сформулирована цель - формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий, и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста[1]. С помощью специализированных ведомственных органов (Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России, Федеральное агентство по науке и инновациям РФ, Российская академия наук, Министерство образования и науки РФ, Межведомственная комиссия по научно-инновационной политике и пр.) начинает осуществляться государственная инновационная политика. Реализуется ряд федеральных целевых программ в области развития постидустриализма: "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы", "Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы"; Российской академией наук сделан прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.). Однако инновационной политике в нашей стране не хватает системности. На наш взгляд, для выполнения такой масштабной цели, как построение инновационной экономики России, на федеральном уровне должен быть создан мощный координирующий орган, который будет заниматься всеми процессами, сопутствующими созданию и развитию инновационной экономики в нашей стране, - Министерство по инновационному развитию с самыми широкими полномочиями. Данный орган сможет выполнять функции, аналогичные функциям подобных ведомств в КНР 1990-х гг. или Японии 1970-1980-х гг., если он будет наделен полномочиями управлять частью госкорпораций, финансировать их, определять условия ведения бизнеса в приоритетных отраслях (таможенный режим, нормы амортизации и др.).

Следующим по важности в инновационной экономике, на наш взгляд, является институт науки. Россия обладает достаточным потенциалом в области фундаментальной науки: многолетним опытом научных исследований и набором научно-исследовательского оборудования, стендовой и экспериментальной базой, в ряде случаев находящимися на уровне лучших мировых аналогов или являющимися уникальными. Сейчас в Российской Федерации работают 8,9% от общего числа ученых мира, по этому показателю наша страна занимает 4-е место в мире. Однако в институте науки существует ряд проблем: недостаточное финансирование, отсутствие системности, увеличение среднего возраста ученых, поскольку молодые перспективные специалисты чаще уезжают работать за границу. Главной проблемой в настоящий момент, на наш взгляд, является проблема кооперации института науки и бизнеса. Хотя в России и созданы либо находятся в процессе формирования основные институты развития, позволяющие решать задачи передачи инновационных технологий из науки в бизнес (бизнес-инкубаторы, технопарки, наукограды, центры трансфера технологий, индустриальные парки и пр.), их количество и потенциал недостаточны для того, чтобы позволить экономике выйти на качественно новый уровень развития (табл. 1).

Весьма важную роль играет институт образования, поскольку обеспечивает потребности инновационной экономики в высокопрофессиональных специалистах, обеспечивает все инновационные институты кадрами. Россия располагает огромным интеллектуальным богатством, создающим надежную основу инновационных преобразований: примерно 87% россиян имеют среднее и высшее образование (для сравнения: в Гер-

Таблица 1. **Основные объекты научно-исследовательской инфраструктуры***

Объект инфраструктуры	Количество объектов
Бизнес-инкубаторы	154
Инновационно-промышленные комплексы	6
Инновационно-технологические центры	90
Технопарки	144
Инновационные центры	23
Центры трансфера технологий	111

* Составлено по данным Национального центра по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности (www.miiris.ru).

мании - 78%, в Великобритании - 76%, в Испании - 30%); по числу специалистов с техническим образованием (свыше 1 млн. чел.) Россия превосходит любую страну мира, а по числу студентов (7,1 млн. чел.) уступает только США и Китаю; в нашей стране есть почти 800 университетов. В целом, Россию отличает относительно высокий уровень грамотности и образованности населения. Проблемой института образования является его слабая интеграция с наукой, тогда как в развитых постиндустриальных странах именно прикладные исследования, проводимые в университетах, становятся потом объектами рынка интеллектуального капитала.

Эффективное производство инноваций невозможно без адекватного функционирования института права**.** На наш взгляд, основными правовыми требованиями являются следующие: правовое обеспечение получения инновационного дохода, защита интеллектуальной собственности, определение основных понятий инновационной экономики. На сегодняшний день в Российской Федерации отсутствуют специальные законы, регулирующие процесс инновационного производства, правовые нормы закреплены в различных нормативно-правовых актах. Следует разрабатывать нормативно-правовые акты, регулирующие инновационный процесс, с целью совершенствования правовой защиты интересов его участников и обеспечения гарантий их правомерного поведения. Институт права тесно взаимодействует с институтом интеллектуальной собственности. Однако в настоящий момент правоприменительная практика в области правовой охраны результатов научных исследований и разработок, обеспечивающей защиту законных прав владельцев результатов научно-технической деятельности, развита слабо.

Институты финансирования и стимулирования определяют в инновационной экономике способы формирования финансовых ресурсов для целей инновационного процесса. Здесь можно выделить механизмы кредитования, формирования собственного капитала, формирования затрат на НИОКР и характера отнесения их на себестоимость, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности. Особенно стоит подчеркнуть роль кредитного механизма в процессе инновационной деятельности.

Для целей инновационного кредитования создаются специальные венчурные фонды. Венчурный фонд в общем виде - это инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами. В России венчурные фонды стали создаваться с 1994 г. За годы своего существования они сыграли важнейшую роль в спасении от полного исчезновения ряда ведущих отечественных научных школ и дали жизнь сотням оригинальных проектов и идей (табл. 2).

Помимо данных фондов, существует еще ряд региональных, а также иностранных венчурных фондов. Однако объем средств, выделяемых для финансирования венчурными фондами, в масштабах российской экономики позволяет профинансировать небольшое количество проектов.

Наряду с венчурным инвестированием в России нашла применение деятельность бизнес-ангелов, т.е. финансирование инновационного производства частными лицами. Количество активных бизнес-ангелов развитых странах и инвестируемые ими капиталы в 30-40 раз превышают вложения венчурных фондов. В России движение бизнес-ангелов лишь начинает зарождаться, на сегодняшний день действуют сеть “Частный капитал”, которая объединяет примерно 120 бизнес-ангелов, “Союз бизнес-ангелов России” (СБАР).

Также финансированием инновационного бизнеса занимаются грантовые фонды, например, фонд Бортника, Роснаука, ряд государственных и негосударственных фондов.

Таблица 2. **Наиболее крупные венчурные фонды России***

Название фонда	Объем фонда, млрд. руб.	Управляющая компания
ВТБ-Фонд венчурный	3,061	ВТБ Управление активами
Биопроцесс Кэпитал Венчурс	3,0	Биопроцесс Кэпитал Партнерс
Максвелл Биотех	3,061	Максвелл Эссет Менеджмент
Лидер-Инновации	3,0	Лидер
Тамир Фишман Си Ай Джи	2,0	ЦентрИнвест
Новые технологии	3,061	Альянс РОСНО Управление Активами
С-Групп Венчурс	1,8	Север Эссет Менеджмент

* По материалам сайта Российской венчурной компании (www.rusventure.ru/investments/funds).

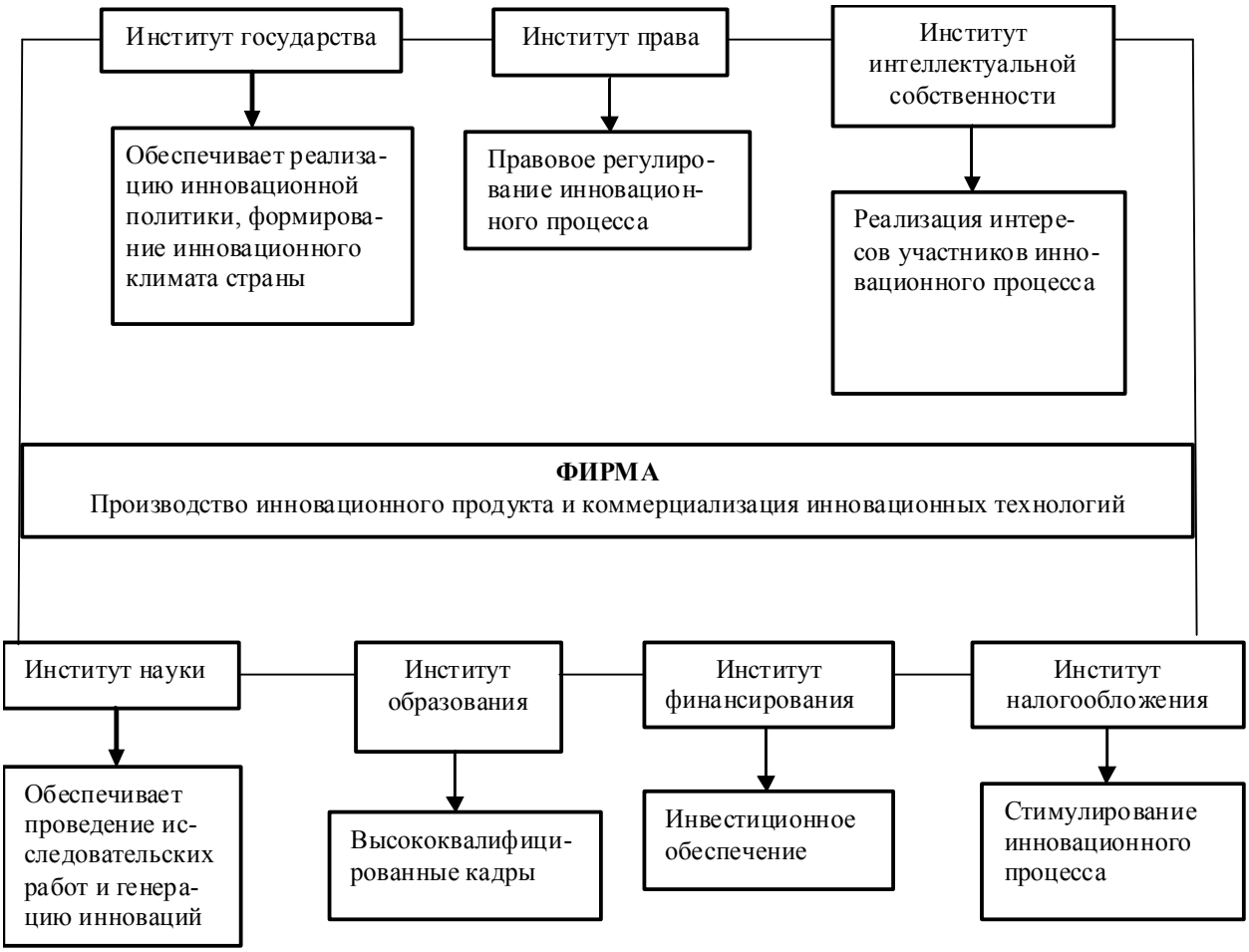


Рис. **Инновационная институциональная инфраструктура**

Таблица 3. **Основные институциональные ограничения для развития инновационной экономики в России**

Институт	Проблемы
Институт государственного управления	Недостаточная координация инновационной политики по уровням государственного управления
Институт науки	Недофинансированность
Институт образования	Кооперация с наукой, введение обучения по новым специальностям, необходимым для инновационной экономики
Институт права и интеллектуальной собственности	Несовершенство законодательства в области интеллектуальной собственности и сопровождения инновационного процесса, сложности в правоприменительной практике
Институт финансирования	Слабый потенциал
Институт предпринимательства	Изменение мотиваций на улучшение качества и инновационную направленность бизнеса, интеграция с наукой

Четвертый игрок на рынке инвестирования инновационных предприятий - фондовые биржи: ИРК на ММВБ и START на RTS. Данный путь является наиболее прогрессивным и желательным для компании, однако ограничивающим фактором здесь выступает размер фирмы - привлечение средств путем размещения акций на бирже могут себе позволить фирмы среднего размера. В России уже есть примеры успешного IPO инновационных фирм: группа “Армада”, “Диод”, “Русские навигационные технологии”, Институт стволовых клеток человека.

Весьма важным для развития инновационной экономики является стимулирующее воздействие института налогообложения. В западных странах широко практикуется снижение налоговых ставок для инновационного бизнеса, введение налоговых льгот при осуществлении инноваций, метод ускоренной амортизации стоимости НИОКР, патентов и лицензий, находящихся на балансе предприятия и образующих его нематериальных активов. В нашей стране институт налогообложения следует развивать в целях улучшения его эффективности в содействии инновационному процессу. На сегодняшний день предприятия, осуществляющие наукоемкое инновационное производство, и без того ограниченные в средствах, поскольку процесс научных исследований весьма финансово затратный, еще и обременены значительными налоговыми платежами. Следует модернизировать российскую налоговую систему в отношении инновационных предприятий в целях стимулирования инновационного производства.

Важнейшим из институтов инновационной экономики, на наш взгляд, является институт фирмы, поскольку инновации необходимы современной фирме для обеспечения ее конкурентоспособности и роста эффективности, и инновационная фирма становится проводником между наукой и рынком. Деятельность по коммерциализации инноваций принадлежит именно фирме, поэтому важность данного элемента в цепочке между наукой и рынком налицо. Инновационный бизнес в России, к сожалению, развит в недостаточной степени: ориентация предпринимателей на получение сиюминутных прибылей ведет к тому, что экономику нашей страны в большей степени можно назвать сырьевой, а не инновационной, и применяемые в экономике инновации чаще всего имеют вид технологий, которые покупаются на Западе только как образцы для копирования. Такая ситуация является неприемлемой, поскольку инновационные знания на сегодняшний день являются единственным ресурсом, обеспечивающим получение максимальной прибавочной стоимости, поэтому инновационный бизнес в России необходимо развивать. Важную роль здесь, конечно же, играет институциональный аспект; в данной связи государственно-частное партнерство - единственно верное решение в процессе становления инновационной экономики России.

В целом, инновационную институциональную инфраструктуру можно представить в виде схемы (см. рисунок).

Как мы видим, шаги по созданию институциональной инфраструктуры инновационной системы в России уже делаются, однако масштаб деятельности большинства уже созданных ее элементов еще недостаточен для того, чтобы обеспечить значимый системный эффект для развития инновационной сферы. Важнейшей характеристикой инновационной инфраструктуры является ее функциональная достаточность (полнота), предполагающая наличие таких свойств, которые должны способствовать в полной мере реализации инноваций в масштабах национальной экономики, региона, отдельных предпринимательских структур. Подобная полнота может быть достигнута лишь при формировании рациональной и эффективной инновационной институциональной системы, построение которой входит в число приоритетных направлений государственной политики.

Пока существующая институциональная инфраструктура не обеспечивает сбалансированного доступа к различным ресурсам (активам) и услугам для участников инновационного процесса, что ограничивает коммерциализацию результатов научно-технической деятельности (табл. 3).

Перспективы позитивного изменения сложившейся ситуации всецело зависят от того, насколько активно будет осуществляться частно-государственное партнерство в сфере инновационного производства с целью создания инновационного механизма экономического роста. Только на этой основе можно обеспечить эффективное участие России в формировании глобального экономического и научно-технологического пространства.

---

[1] Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года / М-во образования и науки РФ, М., 2006.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА

© 2010 Г.Ф. Щербина
кандидат военных наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
E-mail: kazakov@spbgasu.ru

Внедрение процессного подхода в российских условиях - это сложный и продолжительный путь, который может осилить только активная строительная компания.

Ключевые слова: процесс, внедрение, процессный подход.

Процессный подход к управлению компаниями возник в западной теории и практике менеджмента примерно в 80-е гг. XX столетия и сразу же получил там широкое распространение. Во многих публикациях[1] отмечается высокая эффективность такой системы управления. Позже процессный подход нашел отражение в международных и даже российских стандартах организации деятельности, рекомендованных для внедрения. Появилось большое количество автоматизированных систем поддержки процессного подхода.

С некоторым запаздыванием к процессному подходу стали переходить и российские компании в различных видах деятельности, в том числе и в строительстве. Однако внедрение нового подхода в российских условиях оказалось не столь успешным, как в западных компаниях. В причинах этого пытаются разобраться многие ученые и практики[2]. Одна из этих попыток предпринимается и в настоящей статье. Для достижения поставленной цели далее рассматриваются основные положения и требования теории процессного подхода, а затем с теорией сопоставляется опыт внедрения процессного подхода в одном из крупных строительных объединений на северо-западе. Сравнение позволило подтвердить и дополнить некоторые положения теории в отношении процессного подхода, а также сформулировать причины неудач, объяснить их и предложить рекомендации практикам в строительной отрасли.

Процессный подход. Сущность процессного подхода зафиксирована во многих документах, монографиях, руководствах и учебниках[3]. Основное отличие процессного подхода в том, что он ориентирован, в первую очередь, не на организационную структуру предприятия, не на функции отдельных компаний и подразделений, а на бизнес-процессы, конечной целью выполнения которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. При этом система управления компанией ориентируется на управление как каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами предприятия в целом. При этом система качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов. Бизнес-процесс - это последовательность взаимосвязанных активностей или задач, которые приводят к созданию определенного продукта или услуги для потребителей. Часто бизнес-процессы визуализируют при помощи блок-схемы бизнес-процессов. Существует три вида бизнес-процессов.

Управляющие. Управляют функционированием системы. Примером управляющего процесса могут служить корпоративное управление и стратегический менеджмент.

Операционные. Составляют основной бизнес компании и создают основной поток доходов. Примерами операционных бизнес-процессов по опыту деятельности ГК “Эталон-ЛенСпецСМУ” являются девелопмент, строительство, владение активами, управление и эксплуатация недвижимости, продажи.

Поддерживающие. Обслуживают основной бизнес. Например, обеспечение безопасности, бухгалтерский учет, подбор персонала, техническая поддержка, АХО и т.п.

Бизнес-процесс начинается со спроса потребителя и заканчивается его удовлетворением. Процессно-ориентированные организации стараются устранять барьеры и задержки, возникающие на стыке двух различных компаний и подразделений организации при выполнении одного бизнес-процесса. Бизнес-процесс может быть декомпозирован на несколько подпроцессов, которые имеют собственные атрибуты, однако так-

же направлены на достижение цели основного бизнес-процесса. Такой анализ бизнес-процессов обычно включает в себя составление карты бизнес-процесса и его подпроцессов, разнесенных между определенными уровнями активности. Бизнес-процессы могут подвергаться моделированию с помощью различных методов. Один из них - составление модели бизнес-процесса "как есть" (англ. as is). После этого модель бизнес-процесса подвергается критическому анализу или обрабатывается специальным программным обеспечением. В результате строится модель бизнес-процесса "как должно быть" (англ. to be).

Процессный подход отвечает на вопрос "Как делать?". Процессный подход по своей сути подводит к переходу на так называемое "тощее производство" или "тощую" ресурсосберегающую организационную структуру (Lean production). Основными чертами такой организационной структуры являются:

- широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям;
- сокращение количества уровней принятия решения;
- сочетание принципа целевого управления с групповой организацией труда;
- повышенное внимание к вопросам обеспечения качества продукции или услуг, а также работы предприятия в целом;
- автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

В эффективной системе управления процессы установлены и поддерживаются согласованным образом. Процесс считается установленным, если: назначено ответственное за него лицо, тем или иным образом документированы относящиеся к нему процедуры и методики; определены необходимые для его протекания ресурсы. Переход к процессному подходу рекомендуется осуществлять в несколько этапов, и на этом пути приходится преодолевать немало трудностей, которые в данном случае не рассматриваются. Для практической реализации процессного подхода к управлению компанией разработаны программные продукты, включающие набор методологий, зафиксированных в международных стандартах IDEF0, IDEF3, ARIS, DFD1. Как и любая теория, теория процессного подхода имеет свои недостатки и преимущества.

Говоря о преимуществах процессного подхода, необходимо выделить следующие возможности:

1. Оптимизировать систему управления, сделать способной эластично прореагировать на трансформацию внешней среды.
2. Приобрести и употребить систему показателей и критериев оценки результативности управления на каждом этапе управленческой цепочки.
3. Сосредоточить управление на стратегических процессах.
4. Реализовать качество выпускаемой продукции в соответствии с требованиями ИСО 9000 и получение соответствующего сертификата.
5. Внедрить четкий порядок разработки, согласования, утверждения и ведения документации.
6. Внедрить в компании современные информационные системы в рамках единой системы управления организацией.

Отмечаются также и другие преимущества процессного подхода.

В первую очередь с введением процессного подхода появляются единый язык описания деятельности, доступный и понятный всем участникам процесса, а также возможность простой и наглядной графической трактовки деятельности. Сюда же можно отнести то, что при процессном подходе происходит выделение рабочих зон, что облегчает формулирование требований к персоналу, привлеченному к конкретным работам, и составление более точного и прицельного штатного расписания организации.

Во-вторых, процессный подход к управлению - это простое и надежное определение точек контроля, что достигается в результате разбивки основного процесса на субпроцессы. Процессный подход придает единую линию развития управлению предприятием, что приводит к упрощению многоуровневых иерархических организационных структур, присущих функциональному подходу, и обеспечивает большую ориентацию организации на потребителя.

В-третьих, за счет сокращения уровней организационной структуры упрощается обмен информацией между подразделениями и устраняется обособленность подразделений и должностных лиц. К недостаткам процессного подхода чаще всего относят: сложность реализации процессного подхода, заключающуюся в том, что появляется необходимость документального оформления каждого процесса, а также регламентация управления, разработка и внедрение новых непри-

вычных стандартов; сложность внедрения. Это связано с тем, что процессный подход можно считать внедренным только после того, как в организации реализовывается управление процессами. Нередки случаи, когда внедрение процессного подхода в компании останавливалось из-за того, что появлялась необходимость регламентации дальнейшего процесса. Некоторые компании не завершили данный проект потому, что плохо была разработана система показателей, и лишь немногие системно подошли к вопросу организации управления процессами. Если в период внедрения процессного подхода собственники и руководители верхнего уровня не уделяют этому вопросу приоритетного внимания, то система управления процессами вряд ли будет создана.

На основе практического опыта можно сформулировать следующие проблемы внедрения процессного подхода[4]:

1. Непонимание менеджментом необходимости внедрения процессного подхода как идеологии.

2. Неготовность к серьезным изменениям в структуре управления компанией (и в организационной структуре).

3. Построение системы процессов, неадекватной реальному бизнесу компании.

4. Непонимание того, зачем нужна регламентация процессов и как правильно это сделать.

5. Ошибки при создании системы показателей, увязке процессов и показателей.

6. Отсутствие терпения, желания и ресурсов, необходимых для реальной оптимизации процессов.

7. Неумение организовать управление процессами.

8. Неспособность создать систему постоянного улучшения процессов (т. е. внедрить цикл PDCA).

9. Неудачные попытки неформально внедрить систему менеджмента качества.

Далее рассмотрим, как перечисленные недостатки и проблемы внедрения процессного подхода проявились в деятельности крупной строительной организации (застройщика-заказчика).

Опыт внедрения процессного подхода в ЗАО ССМО "ЛенСпецСМУ". Попытки применения (внедрения) процессного подхода в ЗАО ССМО "ЛенСпецСМУ" (далее ЛенСпецСМУ) были предприняты в 2003 г., в момент создания и внедрения системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта МС ISO 9001:2001 "Системы менеджмента качества. Требования". Сертификация, как тогда предполагалось, может повысить конкурентоспособность и устойчивость компании в условиях растущих требований к качеству со стороны органов государственного управления, потребителей и инвесторов, а также возможность получать больше заказов. На момент сертификации была разработана модель системы менеджмента качества, основанная на процессном подходе. Были идентифицированы процессы, определены критерии и показатели результативности, назначены ответственные за управление процессами. Однако среди персонала объединения не было понимания сущности системы менеджмента качества. Система была создана и реально существовала только на бумаге - в документах. В 2008 г. была поставлена задача сформировать интегрированную систему менеджмента качества и экологии. Причины - внешняя среда компании, которая выдвинула новые экологические требования к строительству, возможность возникновения угрозы приостановки работ на объектах, где нарушаются данные требования. Кроме того, новое руководство ЛенСпецСМУ надеялось последовательно внедрить по-настоящему интегрированную систему менеджмента всеми процессами (процессами в рамках инвестиционно-строительных проектов, охраны труда и др.). Начать решили с объединения систем менеджмента качества (считалось, что она уже существует и приносит положительные результаты) и системы менеджмента экологии. В рамках данного проекта процессный подход рассматривали как один из приоритетных. Были пересмотрены документы системы менеджмента качества и вновь разработаны документы системы менеджмента экологии, в том числе процессы. Разработана функциональная схема процессов, все процессы документированы, подготовлены регламенты бизнес-процессов (в виде процедур, карт, блок-схем), определены цели процессов и назначены владельцы процессов, установлены показатели, используемые для планирования и контроля процессов. Разработчики, наученные предыдущим опытом, понимали, что за этим должен последовать сложный период реального внедрения процессного подхода. С переходом к новой системе управления весь персонал организации должен был руководствоваться в своей деятельности нормами, установленными внутренней и внешней документацией.

К внешним документам объединения относятся законы, указы, постановления, государственные и отраслевые стандарты, нормы и правила и документы вышестоящих организаций.

К внутренним документам объединения относятся:

- внутренние нормативные документы интегрированной системы менеджмента качества и экологии;

- организационные документы (устав, организационная структура, положения о подразделении, должностные инструкции);

- распорядительные и информационные документы (приказы, распоряжения, решения, программы, планы);

-документы (записи), возникающие в результате производственной деятельности.

Как итог, были определены и оформлены отдельным документом политика, цели и задачи в области качества и окружающей среды, разработанные в рамках создания интегрированной системы менеджмента.

Разработка и внедрение внутренней нормативной документации интегрированной системы менеджмента в объединении были организованы в рамках программы по внедрению интегрированной системы менеджмента качества и экологии. В 2009 г. в связи с изменениями организационной структуры и анализом результатов аудитов внутренняя нормативная документация была актуализирована. Специалистами отдела менеджмента качества и экологии было проведено обучение начальников подразделений по вопросам процессного подхода и персонала службы заказчика (ЛенСпецСМУ является застройщиком и заказчиком) по вопросам оперативного контроля и управления экологическими аспектами строительного производства.

Таким образом, на начальном этапе создатели интегрированной системы менеджмента старались максимально выполнить требования теории в отношении разработки и планирования внедрения процессного подхода. Они были уверены, что дальше все пойдет просто. Однако практика не оправдала их надежд. Объективно оценивая общие итоги сейчас (ноябрь 2010 г.), следует констатировать, что внедрение процессного подхода остается на сегодняшний день проблемным для объединения. Безусловно, выполняются требования внешних документов, поскольку их установила внешняя среда, которая способна в противном случае наложить ограничения, а то и запретить выполнение работ. Хуже обстоит дело с внутренними документами. За период действия системы менеджмента произведено упорядочение в обеспечении нормативной документацией, в подразделениях определены перечни обязательных документов, подтверждающих осуществление деятельности подразделений (записи), установлен порядок оформления разрабатываемых внутренних документов. Вместе с тем большинство специалистов подразделений (служб, отделов, команд управления инвестиционно-строительными проектами) считают, что и без внедрения процессного подхода (иначе говоря, без системы менеджмента процессов) они выполняют поставленные задачи и не хотят перестраивать деятельность своих подразделений. Требование МС ISO 9001:2008 (обновленный вариант предыдущего международного стандарта) п. 8.2.3 “Мониторинг и измерение процессов” в силу многих причин остается невыполнимым. Руководители подразделений устраняются от самоанализа и оценки результативности процессов. Отсутствие мониторинга процессов не позволяет понять, достигнуты ли те цели, которые были изначально определены, и что нужно сделать, чтобы достичь этих запланированных результатов и, как следствие, удовлетворенности потребителя. Документация интегрированной системы менеджмента по управлению процессами почти не используется. Владельцы процессов последними практически не управляют, так как большую часть времени уделяют “традиционным” задачам менеджмента (“тушению пожаров” и внутренней политике). Часто можно слышать мнение о том, что это не нужно, отдел и так хорошо работает. Но когда в ходе аудита ставится вопрос руководителю отдела, по каким критериям он может оценить деятельность (по сути, процесс), он не может их назвать. Многие руководители подразделений озабочены одним - субъективной оценкой их деятельности и “внутренней политикой” вышестоящего руководителя. Таким образом, оценка результатов внедрения разработанных документов показывает, что в большинстве подразделений объединения реально внутренней нормативной документацией интегрированной системы менеджмента руководствуются только отдельные подразделения. Это свидетельствует о том, что результативность внедрения процессного подхода существенно зави-

сит от всех руководителей, а не только от высшего менеджмента, как утверждают некоторые теоретики[5]. В этом плане опыт несколько уточняет выводы теории, которая всю ответственность за неудачи, как правило, возлагает на топ-менеджеров.

Опыт ЛенСпецСМУ показывает, что при внедрении процессного подхода был допущен целый ряд ошибок. Не оформлена документально стратегия развития объединения. При реализации процессного подхода выполнена только часть, касающаяся развертывания системы процессов в объединении, т.е. описание процессов, которое включает определение, классификацию и идентификацию процессов, оказывающих влияние на качество продукции, производимой организацией, а часть менеджмента процессов (планирование, обеспечение, управление и улучшение) остается не реализованной. Выделенные процессы объединения остались только в документах, которые не удалось превратить в действия. На практике не нашла применения известная модель непрерывного улучшения процессов, получившая название цикла Шухарта - Деминга, или цикла PDCA - планируй (Plan), делай (Do), проверяй (Check), воздействуй (Act). Подвергающаяся частым изменениям организационная структура объединения продолжала существовать и совершенствоваться по функциональному принципу. Подразделения выполняли определенный набор функций, иногда эти функции одинаковы, но каждое подразделение осуществляло их по-своему, итоги деятельности "складывались на полки стеллажей" и оставались неиспользованными. Деятельность подразделений не оценивалась с точки зрения их вклада в достижение стратегических целей развития, эффективности реализации инвестиционно-строительных проектов, политики в области качества и экологии. И это при том, что было заявлено о внедрении процессного подхода в управлении компанией. Таким образом, налицо противоречие между требованиями теории и практикой.

Представляется, что главной причиной явилось отсутствие лидерства и единства высших руководителей и руководителей служб и отделов. Процессный подход в объединении не был превращен в идеологию. Среди других причин - отсутствие заинтересованности сотрудников во внедрении, развитии и усовершенствовании интегрированной системы менеджмента, а также изменений, прежде всего, в умах сотрудников объединения.

В заключение по результатам внедрения процессного подхода в ЗАО ССМО "ЛенСпецСМУ" можно сформулировать следующие выводы, которые могут иметь значение и для других строительных объединений:

1. Внедрение процессного подхода в строительном объединении следует начинать с внедрения системы управления инвестиционно-строительными проектами, качеством и экологией.

2. На первых порах - при разработке документов - все идет быстро и хорошо. Далее наступает период сложной и кропотливой работы внедрения систем в практику. И тут возникает много трудностей, которые удается обнаружить только по результатам пройденного пути.

3. В ходе преодоления трудностей возникает большой риск законсервировать формальное определение процессов и формальную отчетность для получения желанных сертификатов, без существенной отдачи для повышения реальной эффективности работы объединения.

4. В случае готовности руководства объединения к реальному, а не формальному (только для получения сертификатов) внедрению процессного подхода (и, как следствие, систем менеджмента всеми другими процессами в объединении) возникает необходимость действительно начать реальное построение системы управления сверху вниз, для чего, как представляется, требуется:

- провести реинжиниринг - оценку эффективности бизнес-процессов, существующей организационной структуры и используемых ресурсов;
- разработать и принять стратегию объединения;
- поставить перед персоналом определенные цели, в том числе в форме официально принятой системы показателей эффективности каждого процесса и каждого подразделения, и направить усилия на их достижение;
- обязать и мотивировать персонал выполнять требования внутренних документов интегрированной системы менеджмента;

Таким образом, отметим, что из девяти основных проблем внедрения процессного подхода, обозначенных в теории, ЗАО ССМО "ЛенСпецСМУ" столкнулось с пятью (выше в списке указаны под номерами 1, 2, 6, 7 и 8). Приобретенный

опыт позволил обозначить и некоторые новые проблемы (роль команд управления инвестиционно-строительными проектами, руководителей среднего звена, необходимость стратегии развития, политики в области качества и экологии, соответствия между ними и показателями эффективности и др.), конкретизировать проявления других проблем в строительной практике, предложить пути дальнейшего внедрения процессного подхода и тем самым внести определенный вклад не только в практику деятельности застройщика-заказчика, но и в теорию. Очевидно, что процесс внедрения процессного подхода в российских условиях - это сложный и продолжительный путь, который может осилить только активная строительная компания.

---

[1] См., например: *Адерсен Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М., 2007; Менеджмент процессов / Й. Беккер [и др.]. М., 2010; *Джестон Дж., Нелис Й.* Практическое руководство по успешной реализации проектов. М., 2008.

[2] Менеджмент по нотам. Технология построения эффективной компании. М., 2010.

[3] См.: ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288-2005. М., 2006; ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ISO 9001:2008). М., 2009; Международный стандарт ISO 9001:2000; Менеджмент по нотам; *Репин В.В.* Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация. М., 2007.

[4] *Репин В.В.* Указ. соч.

[5] См.: Менеджмент по нотам; *Репин В.В.* Указ. соч.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ОПТИМАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ЦЕНОВОЙ И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УВЕЛИЧЕНИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2010 Г.Ш.-кызы Агабекова
Азербайджанский государственный экономический университет
E-mail: ramzenfir@rambler.ru

В увеличении экспорта и его стимулировании важное место занимает таможенная, ценовая и налоговая политика государства. Увеличение объема экспорта означает повышение конкурентоспособности страны, когда таможенные пошлины соответствуют гибкой таможенной политике, экспортируемые товары освобождены от НДС, цены не превышают уровня мировых цен.

Ключевые слова: регулирование экспортно-импортных отношений, влияние таможенных пошлин, налогов и цен на экспортный потенциал страны.

Согласно указу Кабинета министров Азербайджанской Республики от 22 апреля 1998 г. “О ставках таможенных пошлин по экспортно-импортным операциям в Азербайджанской Республике” экспортируемые товары, независимо от их видов, освобождены от экспортных пошлин. Тарифное регулирование внешнеэкономических связей республики в экономической системе осуществляется согласно указу Кабинета министров Азербайджанской Республики от 12 апреля 2001 г. № 80 “О ставках таможенных пошлин по импортно-экспортным операциям Азербайджанской Республики, об объемах сборов, полученных по официальному таможенному оформлению” и некоторыми изменениями и дополнениями к этому указу в последующие годы. Так, в соответствии с данным указом только с первичных товаров металлургической промышленности облагаются экспортные налоги в размере от 5 до 15 долл. США за каждую тонну. Правительство республики с целью стимулирования производства данным указом повысило таможенные пошлины на импорт многих товаров, которые можно производить внутри страны. Так, из 16 672 товаров, включенных во внешнюю торговлю, 5235 (31,4%) облагаются импортными пошлинами - 15 %-ной ставкой. Наряду с этим, 2757 товаров (16,5%) облагаются 0,5 %-ной ставкой, 2098 товаров (12,6 %) - 0%, 1%, 3%, 5% и 10 %-ной ставкой импортных пошлин. По остальным 6582 (39,5%) товарам взимаются специфические таможенные пошлины.

В соответствии с этим указом на основе договоров на проданные товары (работы, услуги) таможенно-экспортные пошлины оплачиваются валютой. В сделках свободной торговли с зарубежными странами Азербайджанская Республика на основе двустороннего соглашения применяет утвержденные таможенные пошлины на экспорт или импорт товаров. Наряду с этим, многочисленные и разнонаправленные соглашения, договоры и другие взаимосвязанные документы иностранных государств и их правительств составляют нормативно-правовую базу регулирования экспорта в Азербайджане. В республике созданы совместные межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству с иностранными государствами, которые осуществляют стратегию взаимосвязанных торговых отношений. В то же время были подписаны контракты о недопущении двойного взимания налогов с правительствами многих иностранных государств основных стран - партнеров экспорта Азербайджана, таких как Россия, Турция, Украина, Грузия и др. Правительством Азербайджана был подписан контракт о свободной торговле с рядом стран СНГ, в том числе правительствами Республики Молдова и Казахстаном. Согласно этому контракту стороны обоюдно не применяют таможенных пошлин на экспорт и импорт товаров.

В настоящее время существуют контракты о принципах обложения косвенных налогов во время импорта и экспорта товаров (работ, услуг) между правительством Азербайджанской Республики, Республик Беларусь, Казахстан и Грузии. Как известно, в настоящее время приоритетом общего развития в стране является социально-экономическое развитие регионов, поэтому ускорение развития аграрного сектора, составляющего основу региональной экономики, имеет огромное значение. С этой точки зрения, обоюдное соглашение о предоставлении льгот, принимаемых во время официального таможенного оформления рядом стран СНГ, составляет основную базу внешней продажи сельскохозяйственных про-

дуктов в таких странах, как Республика Молдова, Украина и Российская Федерация, является одним из нормативно-правовых актов, обеспечивающих эффективное регулирование торговых отношений. В вышеупомянутом соглашении одним из основных утвержденных моментов является то, что производимые на территориях названных государств фруктово-овощные продукты отпускаются с таможенной территории во внеочередном порядке.

Наряду с отмеченными международными соглашениями, договоры о сотрудничестве в области таможенного дела ряда стран СНГ и мира также играют значительную роль в регулировании экспорта. В настоящее время существуют соответствующие договоры между правительствами Азербайджана, Ливана, Болгарии, Эстонии, Украины, Казахстана и Иранской исламской республики. Эти договоры, наряду с другими вопросами, предполагают создание возможности развития пассажирских и грузовых перевозок между сторонами. С 1997 г. согласно рекомендациям МВФ в стране начали применяться 15 %-ные ставки единых импортных пошлин. Это было отнесено к 69 товарным группам из 97 существующих на тот период в единой товарной номенклатуре. А к остальным 28 товарным группам была применена 5 %-ная импортно-таможенная пошлина. С 2003 г. на некоторые товарные группы (например, цветы и другие растения, фрукты и орехи) ставка импортно-таможенной пошлины повысилась до 15%.

За последние годы поступления в госбюджет в виде таможенных пошлин увеличиваются из года в год. Это объясняется ростом объема импортируемых товаров в страну. Также отметим, что в поступлениях в госбюджет, по фактическим данным Таможенного комитета, увеличиваются в основном поступления от налога на добавленную стоимость. Значительные сборы по таможенным пошлинам в сравнении с другими годами наблюдались в период 1999-2000 гг. С другой стороны, по нашему мнению, 15%-ная ставка импортных таможенных пошлин не эффективна для Азербайджана. Несмотря на это, за последние 5 лет (с 2005 по 2010 г.) внешнеторговый оборот республики повысился за счет роста как импорта, так и экспорта. Превышение роста экспорта над импортом послужило увеличению положительного значения сальдо торговли. Отметим, что объем экспорта в этот период превышал аналогичный показатель 1991 г., во внешнеторговом обороте, в частности, в экспорте преобладала доля государств дальнего зарубежья. Вместе с тем в 2008 г. наблюдался определенный рост торговых связей со странами СНГ.

Для систематического изучения современных характеристик внешнеторговых связей страны и существующих в этой сфере закономерностей необходимо анализировать эти связи по отраслям национальной экономики, группируя товары, участвующие во внешней торговле, по функциональному назначению.

Согласно ст. 165 и 168 Налогового кодекса экспортируемые товары и оказанные услуги облагаются нулевой (0) ставкой НДС, что является одним из основных принципов применения налогов к товарам, предназначенным на экспорт. Такой принцип взимания налога на добавленную стоимость, с одной стороны, стимулирует экспорт, а с другой - оказывает положительное влияние на развитие экономики в целом. Если со стороны какого-либо налогоплательщика экспортируется товар, купленный в республике, то экспорт товаров облагается НДС нулевой ставкой со стороны налогоплательщика, непосредственно проводящего экспортные операции.

В Азербайджанской Республике лицо, осуществляющее экспортные операции, при покупке товара уплачиваемую сумму за НДС возмещает сам. В соответствии с временными правилами импорта если импортируемая продукция перерабатывалась или же над ней осуществлялась какая-либо работа (услуга), а затем эта же продукция экспортировалась, то на эту продукцию взимается НДС на сумму подвергнутых работ и услуг в пределах республики.

Однако до сих пор в Налоговом кодексе механизм применения нулевой ставки НДС не был уточнен. В настоящее время реципиентами нулевая ставка НДС применяется в том случае, когда покупка товаров (работ, услуг) производится за счет безвозмездной финансовой помощи (грантов), полученной из-за границы и подтверждаемой соответствующими документами. В остальных случаях НДС взимается в общем порядке и реципиент возмещает сумму НДС отправителю товаров или же получает обратно.

По мнению специалистов, необходимо в Налоговом кодексе Азербайджанской Республики уточнить механизм применения нулевой ставки НДС, рассчитанные суммы поступления в бюджет, взимаемые от НДС, а затем в соответствии с определенными процедурами распределение перечисленных НДС из бюджета, как это практикуется во многих странах, что может предотвратить случаи уклонения от НДС.

В то же время применение этого механизма делает необходимым рассмотрение ряда процедур, в том числе уточнение механизма ускоренного возврата оплаченного в бюджет НДС. Согласно п. 1.3 ст. 165, п. 1.5 ст. 168 Налогового кодекса по экспорту оказываемых услуг облагается нулевая ставка НДС. В соответствии с указанными статьями услуги являются "движимыми", или же "экспортируемыми", и в большинстве случаев невозможно определить место оказания этих услуг, поэтому в мировой практике применяется обложение нулевой ставкой НДС экспорта услуг, как и товаров, а импорт услуг облагается в общем порядке в соответствии со ставкой НДС, когда есть покупатель или же потребитель. Специалисты считают, что во время развития электронной торговли применение этого принципа особенно важно.

В увеличении экспорта и его стимулировании участие естественных монополий имеет большое значение, так как именно крупные предприятия, обладая большими возможностями, создают условия для экспорта. Во многих зарубежных странах бытует такая практика, при которой естественные монополии продают свои товары и услуги экспортным предприятиям по низкой цене в сравнении с ценами товаров, реализуемых другим производителям. В результате себестоимость товаров, производимых экспортными предприятиями, становится ниже, что расширяет возможности выхода на мировой рынок и способствует повышению конкурентоспособности. В Азербайджане применение такой практики также целесообразно.

Необходимо отметить, что создание в Азербайджане свободной экономической зоны может играть важную роль в увеличении экспортного потенциала республики. Так, в свободной экономической зоне производимые товары будут экспортированы в зарубежные страны без обложения налогом. Как правило, уровень цен, формирующихся в свободной экономической зоне, что в несколько раз ниже уровня цен мирового рынка. Результат применения налоговых льгот, в том числе устранение таможенных пошлин, - низкий уровень цен в свободной экономической зоне создаст широкие возможности для предпринимателей, занимающихся коммерческой деятельностью. Коммерсанты, покупая товары в свободной экономической зоне по низкой цене и продавая их в других регионах или же странах по более высокой, получают хорошую прибыль. В Азербайджанской Республике большинство предприятий химической промышленности расположено в г. Сумгаите. В последнее время товары, производимые на предприятиях химической промышленности, не могут найти своего покупателя. Одна из основных проблем реализации сбыта продукции - дорогостоящее производство и высокий уровень цен, что делает эту продукцию неконкурентоспособной. Высокая себестоимость продукции, в первую очередь, связана с привозом сырья из-за рубежа, а также с обложением привозного сырья таможенными пошлинами. С реализацией Программы создания свободной экономической зоны таможенные пошлины будут ликвидированы. Многие экономисты Азербайджана предполагают девальвацию национальной валюты в качестве одного из путей стимулирования экспорта. Однако факты дают основание сомневаться в стимулирующем влиянии девальвации на экспорт. Поэтому Центральный банк в будущем должен продолжать внедрять валютную политику, направленную на стабильное сохранение курса маната. Во многих странах промышленные и сельскохозяйственные товары экспортируются по цене ниже, чем цены внутри страны. Разница между внутренней и экспортной ценой компенсируется экспортной субсидией, выдаваемой государством, или же кредитами на льготных условиях. Если в Азербайджане государство также будет оказывать финансовую поддержку в виде выдачи субсидий или кредитов на льготных условиях, то это обеспечит повышение конкурентоспособности экспортных товаров. По нашему мнению, для оказания финансовой помощи предприятиям-экспортерам в республике должен быть создан фонд помощи экспорту. Для таких предприятий очень важное значение имеет обладание точной информацией о цене на мировом рынке на тот товар, который они намереваются продать. С учетом этого соответствующие государственные органы (Торгово-промышленная палата) должны оказывать помощь предприятиям-экспортерам в обеспечении точной информацией о мировых рыночных ценах.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в формировании рыночных цен таможенная политика имеет важное значение. В условиях рынка в отличие от административно-командной системы регулирование ценообразования ведется методами влияния таможенных пошлин и налогов. После приобретения независимости в Азербайджанской Республике были проведены определенные работы в направлении формирования нового механизма, с одной стороны, либерализации цен, с другой, регулирования цен посредством таможенных пошлин

и налогов. Однако предстоит еще много работы в направлении совершенствования методов формирования таможенных пошлин и налогов, влияющих на рыночные цены. В первую очередь, надо отметить, что в Азербайджане правительство контролирует инфляцию в основном посредством валютного рынка. Однако в будущем с ростом удельного веса местных товаров на внутреннем рынке ожидается прекращение зависимости цен от внешнего валютного курса. С увеличением товаров местного производства регулирование цен посредством таможенных пошлин и налогов может дать еще большую эффективность. Также отметим, что в условиях рынка налоги в системе мероприятий, связанных с ценами и кредитами, могут эффективно выполнять и антиинфляционную роль.

Считаем, что развитие и совершенствование налоговой, таможенной и ценовой систем в стране с целью определения направлений основной деятельности государства в формировании бюджета должно быть завершено, в связи с этим должны быть выполнены социальные задачи, в том числе разработаны соответствующие программы и проекты с целью оказания помощи социально слабо защищенным слоям населения, стимулированы приоритетные направления экономического развития посредством налоговых, таможенных и ценовых льгот и на этой основе достигнуто повышение экономической эффективности.

Так как в условиях рынка таможенная, налоговая и ценовая системы являются основными структурами экономической политики государства, то ее развитие постоянно должно быть в центре внимания. На современном этапе требуется такое совершенствование налоговой и ценовой политики, которое, наряду со стимулированием общей деловой деятельности населения, способствовало бы ускорению инвестиционных вложений в производство с учетом наличия таких экономических явлений, как инфляция, безработица, относительный экономический рост, искаженная дифференциация доходов. Современное экономическое состояние Азербайджана требует соответствия налоговой и ценовой политики, с одной стороны, международным стандартам, с другой - национальным традициям.

Считаем, что государство, используя налоги как косвенный способ вмешательства в механизм ценообразования, может совершенствовать отраслевую структуру экономики. Так, в настоящее время в несколько раз больше удельный вес налогов на предприятиях, занимающихся производством и строительными работами, чем на предприятиях торговли и общественного питания. Это и является основной причиной специализации по торговой и посреднической деятельности большинства предприятий в Азербайджане. В республике должна быть внедрена такая эффективная налоговая политика, чтобы цены, образуемые в приоритетных отраслях производства, способствовали бы получению высокой прибыли.

Ссылаясь на международную практику, можно прийти к выводу, что в Азербайджане должны быть применены рычаги экономического влияния на товары, импортируемые по ценам ниже реальных. Одним из таких средств является сбор антидемпинговых компенсационных компаний. Эти пошлины применяются в случае снижения цен импортных товаров или же продажи по демпинговым ценам. Также отметим, что во всех индустриально развитых странах мира существуют антидемпинговые правила. В данной связи Таможенный комитет для выявления случаев импорта по демпинговым ценам должен проводить необходимые исследования. По нашему мнению, принятие соответствующего закона могло бы сыграть важную роль в защите производителей от несправедливой конкуренции.

На основе исследований опыта стран с развитой рыночной экономикой можно сделать вывод, что политика протекционизма должна быть внедрена только по отношению к продукции сельского хозяйства, т.е. государство должно опекать и поддерживать сельского товаропроизводителя. Азербайджанскому правительству следует применять сезонные пошлины на импортируемые сельскохозяйственные товары. В будущем оно должно защищать сельскохозяйственных производителей не только высокими таможенными пошлинами, но и одновременно посредством квот и эмбарго. В Азербайджане должны быть созданы условия для импорта тех сельхозпродуктов, которые не могут быть произведены в республике из-за природных условий.

---

1. *Грищюк Т.В.* Государственное регулирование экономики. Теория и практика. М., 2004.

2. *Гумеров Р.* О реализации национальных интересов в АПК в условиях кризиса // Рос. экон. журн. 2008. № 3.

3. *Лукичев П.М.* Институциональный анализ государственного регулирования: межвуз. сб. науч. тр. СПб., 2007.

4. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. М., 1995.

5. *Самедзаде З.А.* Этапы большого пути (экономика Азербайджана за полвека, ее новые реалии и перспективы). Баку, 2004.

6. *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль. М., 2003.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ МОНОПОЛИЗАЦИИ И КОНКУРЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

© 2010 И.М. Брячак
Институт экономики и социальных отношений, г. Москва
E-mail: OET2004@yandex.ru

Современный финансовый кризис по-новому ставит вопрос о соотношении процессов монополизации и конкуренции на российских товарных рынках в связи с массированной кредитной помощью государства финансовым и нефинансовым организациям под залог их пакетов акций. В этой связи возрастает актуальность проблемы адекватной оценки рыночного потенциала предприятия и влияния антимонопольного регулирования на его структуру и развитие конкуренции на российских товарных рынках.

Ключевые слова: монополизация, конкуренция, концентрация производства, рыночный потенциал, структура рыночного потенциала, антимонопольное законодательство.

Ускорение процессов глобализации в современных условиях влечет за собой многократное расширение рынков сбыта, существенный рост скорости обработки и передачи информации и технологий. Национальные компании стремятся выйти на новые рынки, чтобы сохранить либо увеличить свою долю, продлить жизненный цикл своих продуктов или технологий, диверсифицировать риски, расширить доступ к специфическим факторам производства и т.д. Другие компании пытаются сдержать вход новичков в те отрасли, где они уже укоренились.

Термин “законодательство о конкуренции” является общим обозначением для нескольких групп нормативных правовых актов, связанных проблематикой конкуренции, но отличающихся по объекту регулирования, используемым инструментам и результатам их применения. Можно выделить четыре вида законодательства о конкуренции.

1. *Антитрестовское законодательство*, которое регулирует деятельность фирм, обладающих крупной долей рынка. Целью антитрестовского законодательства является ограничение действий таких фирм в пользу потребителей, поставщиков и конкурентов хозяйствующего субъекта.

2. *Естественно-монопольное законодательство*, устанавливающее монопольные права в ряде “инфраструктурных” отраслей, а также особенности распоряжения собственностью в этих отраслях. Естественно-монопольное законодательство отличается от других похожих видов неценового регулирования декларируемой целью - повышением экономической эффективности, а не, например, обеспечением качества и безопасности товаров, как в законодательстве о лицензировании.

3. *Законодательство о добросовестной конкуренции*, запрещающее действия компаний, которые не совместимы с обычаями делового оборота, требованиями добропорядочности, разумности и справедливости.

Примерами таких действий могут быть распространение ложных сведений о конкурентах, использование чужой интеллектуальной собственности или разглашение коммерческой тайны. Целью законодательства о добросовестной конкуренции является предотвращение вреда, который причиняется или может быть причинен конкурентам.

4. *Законодательство против монопольных прав*, которое запрещает либо ограничивает предоставление монопольных прав.

Антимонопольное регулирование и поддержка конкурентных структур в России осуществляется на базе федеральных законов “О естественных монополиях” № 147 (в редакции от 8 ноября 2007 г.), “О защите конкуренции” № 135 (в редакции от 29 апреля 2008 г. № 58-ФЗ), а также постановления Правительства РФ “Положение о Федеральной антимонопольной службе” от 30 июня 2004 г. № 331.

Федеральный закон “О защите конкуренции” определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения “монополистической деятель-

ности и недобросовестной конкуренции" с целью обеспечения единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защиты конкуренции и создания условий для эффективного функционирования товарных рынков.

В качестве признаков ограничения конкуренции в указанном законе приводятся следующие:

- сокращение числа хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке;
- рост или снижение цены товара, не связанные с соответствующими изменениями иных общих условий обращения товара на товарном рынке;
- отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке;
- определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами, либо в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица, либо в результате согласования хозяйствующими субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке;
- иные обстоятельства, создающие возможность для хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Таким образом, наиболее обширной частью современного российского законодательства о конкуренции является антитрестовское и естественно-монопольное законодательства, которые вводят значительное количество ограничений на деятельность фирм. В конечном итоге эти ограничения предполагают один из трех видов требований.

Суть первого вида, *технологических ограничений*, состоит в наложении прямых или косвенных ограничений на варианты организации производства внутри хозяйствующего субъекта, а также способов его взаимоотношений с поставщиками.

Примерами таких ограничений являются запрет на производство и генерацию электроэнергии в одной компании или запрет включения в состав операционной системы программы для прослушивания музыки.

Второй вид предписаний, *присоединение*, предполагает использование мощностей одного хозяйствующего субъекта другими хозяйствующими субъектами (конкурентами и потребителями) на устанавливаемых государством условиях.

Примером требования ввести присоединение является просьба ассоциации независимых производителей нефти обеспечить регулируемый доступ к нефтеперерабатывающим мощностям крупных компаний.

Третий вид требований, *отсоединение,* состоит в ограничении тех сделок с потребителями и конкурентами, которые могут принести вред конкурентам и потребителям, соответственно.

Например, продажа товаров по "хищническим ценам" наносит ущерб бизнесу конкурентов, а потребители могли бы предпочесть, чтобы конкуренты не договаривались о совместной разработке или реализации товара. Оба указанных случая могут являться нарушением российского антитрестовского законодательства.

Кроме того, закон о конкуренции обычно обращен на решение проблем монопольной власти в условиях трех формальных схем: связи и соглашения между независимыми во всех других отношениях компаниями, действия одной отдельной фирмы и структурные комбинации независимых фирм.

Первую категорию, *соглашения,* в аналитических целях часто подразделяют на две группы: *горизонтальные* соглашения между фирмами, занимающимися одной и той же деятельностью, и *вертикальные* соглашения между фирмами, работающими на разных стадиях производства или сбыта.

Вторая категория в некоторых законах называется *монополизацией*, в других - *злоупотреблением доминирующим положением*; правовые системы, использующие разные ярлыки, разработали несколько отличающихся друг от друга подходов к проблеме экономической силы единичной фирмы.

Третья категория, часто именуемая *слияниями* или *концентрациями*, обычно включает в себя и другие типы структурных комбинаций, такие как приобретение акций или активов, совместные предприятия, перекрестное владение акциями и наличие общих директоров в различных компаниях.

Соглашения могут позволить группе действующих совместно фирм обрести некоторые

атрибуты монополии в области увеличения цен, ограничения выпуска продукции или препятствовании выходу на рынок новых предприятий и внедрению инноваций. Вызывающими наибольшие проблемы *горизонтальными соглашениями* являются соглашения, препятствующие соперничеству в таких областях, как основная динамика рыночной конкуренции, ценообразование и объемы выпуска продукции.

Злоупотребление доминирующим положением и *монополизация* - категории, в основном связанные с поведением отдельных фирм и обстоятельствами их положения. Настоящая монополия, не сталкивающаяся ни с конкуренцией как таковой, ни даже с угрозой ее возникновения, устанавливает более высокие цены и ограничивает объем производства или выпускает продукцию более низкого качества; кроме того, вероятность, что она будет внедрять более эффективные методы хозяйствования или заниматься внедрением инновационных видов продукции, может быть более низкой. Законы, препятствующие монополизации, направлены против тактики воспретительных действий, при помощи которой фирмы могут пытаться обрести или защитить уже завоеванное монопольное положение.

Считается, что *слияния* в условиях необычно концентрированных рынков или в условиях рынков, приводящих к созданию фирм с необычно крупными долями рынка, имеют большую вероятность оказывать негативное влияние на конкуренцию. В этой связи антимонопольным законодательством предусмотрены процедуры предварительного уведомления правоприменительных органов о крупных и наиболее важных сделках, а также специальные процессы ускоренного расследования с целью выявления и решения проблем еще до фактической реструктуризации.

Закон о конкуренции (далее - Закон) в его действующем варианте имеет особые положения, прямо запрещающие горизонтальные соглашения о ценах и любых элементах поведения в сфере ценообразования (наценки, скидки), разделе рынка, об ограничениях доступа к рынку, устранении участников рынка или необоснованных отказов от заключения договоров. Ранее любое из названных нарушений могло быть установлено только в случае наличия у нарушителей не менее чем 35%-ной суммарной доли соответствующего рынка. Последняя поправка в закон устранила наличие такой "безопасной гавани" в виде минимальной суммарной доли рынка и сделала эти нарушения нарушениями по сути, исключив возможность получения разрешения у антимонопольного органа на такие действия на основании положительного эффекта от их действий.

Другие типы горизонтальных соглашений запрещены, если они не допускают конкуренции, ограничивают или устраняют ее (или могут привести к таким последствиям) и нарушают права хозяйствующих субъектов. Формулировка действующего в настоящее время положения Закона действительно требует одновременного наличия обоих указанных элементов, т.е. одновременного ограничения конкуренции и нарушения прав экономических субъектов. Поскольку термин "хозяйствующий субъект", по-видимому, не распространяется на физических лиц, вступающих в сделки для удовлетворения собственных потребностей (потребителей), совершенно непонятно, применимо ли данное общее положение в его действующей формулировке к горизонтальным соглашениям, в результате которых страдают лишь потребители, являющиеся физическими лицами. Как и в случае с нарушениями по сути, определенными в ст. 6.1 Закона, другие возможные виды горизонтальных соглашений уже не подлежат проверке на наличие суммарной доли рынка в объеме не менее 35%.

Действующим антимонопольным законодательством запрещены вертикальные соглашения между хозяйствующими субъектами, не конкурирующими на соответствующем рынке и являющимися поставщиками и покупателями товаров, если такие соглашения препятствуют конкуренции, ограничивают или устраняют ее (ст. 6.3 Закона). Вне зависимости от первоначального намерения данное положение может истолковываться как требование о наличии как минимум у одного из участников вертикального соглашения превышающей 35% доли рынка, страдающего от такого соглашения (даже несмотря на то, что эта доля не является совокупной), что может ограничить применение правовых санкций лишь ситуациями, когда соглашение может с несколько большей степенью вероятности иметь ограничительный эффект.

Такая законодательная база антимонопольного регулирования не могла не сказаться на структуре товарных рынков в России.

Уменьшить некоторый дисбаланс между теоретическими наработками в сфере разработки

конкурентных стратегий предприятий и их практической реализацией возможно с помощью такой экономической категории, как рыночный потенциал.

Можно согласиться с Е.В. Поповым[1], который определял рыночный потенциал как совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности.

Необходимость введения понятия "рыночный потенциал" и его составляющих обусловлена насущным требованием разработки аппарата оценки применения современных экономических подходов в деятельности предприятий. Оперативная численная оценка подобного потенциала позволит выявить скрытые резервы в развитии предприятия и, следовательно, увеличить отдачу от более обоснованного применения передового экономического инструментария.

Сущность рыночного потенциала заключается в максимизации возможностей использования предприятием всех передовых наработок в области аналитических оценок и методических приемов[2]. Для выявления конкретного содержания рыночного потенциала целесообразно применить проблемно-аналитический подход - представить иерархическую структуру составляющих потенциала.

В этом случае на различных уровнях представления данная категория должна интегрировать все большее количество средств по мере детализации анализируемых проблем. В итоге можно получить некоторую пирамиду, во главе которой будет находиться собственно рыночный потенциал, а в основании - приемы, модели, алгоритмы и методы постановки конкурентной деятельности предприятий на товарных рынках.

Рыночный потенциал, характеризующий возможность реализации различных факторов конкурентоспособности, по-видимому, в первую очередь должен выступать интегральной характеристикой маркетингового ресурсного обеспечения предприятия. Иными словами, в укрупненном плане рыночный потенциал является суммой методических, человеческих, материальных и информационных ресурсов, обеспечивающих рыночную деятельность хозяйствующего субъекта.

Таким образом, функциональная зависимость рыночного потенциала $П$ выглядит следующим образом:

$$П = f_0(П_{I}, П_{II}, П_{III}, П_{IV}), \qquad (1)$$

где $П_{I}$ - методический (инструментальный) рыночный потенциал;

$П_{II}$ - потенциал человеческих (трудовых) ресурсов;

$П_{III}$ - потенциал материальных ресурсов предприятия;

$П_{IV}$ - потенциал рыночных информационных ресурсов.

Соотношение (1) определяет первый, наиболее крупный уровень представления рыночного потенциала. Условно его можно назвать ресурсным уровнем потенциала.

Второй, более детальный уровень может быть выражен различными аспектами отмеченных ресурсов. Так, различными сторонами методического потенциала являются аналитический, производственный и коммуникативный потенциалы.

Таким образом, на аспектном уровне методический рыночный потенциал может быть представлен в виде функции:

$$П_{I} = f_1 (П_а, П_п, П_к), \qquad (2)$$

где $П_а, П_п, П_к$ - аналитический, производственный и коммуникативный рыночные потенциалы, соответственно.

На этом же уровне потенциал персонала предприятия является функцией потенциалов квалификации персонала ($П_{кв}$), опыта персонала ($П_{оп}$) и управленческой структуры ($П_{ус}$).

Потенциал материальных ресурсов, в свою очередь, может быть представлен в виде аддитивной суммы потенциала вещественных ресурсов ($П_{вр}$) и потенциала финансовых ресурсов ($П_{фр}$).

И наконец, на аспектном уровне потенциал информационных ресурсов следует выразить в виде функциональной аддитивной зависимости от потенциалов системного обеспечения ($П_{со}$), прикладных программ ($П_{пп}$), работы с базами данных ($П_{бд}$) и внешней связи ($П_{вс}$).

Однако и аспектный уровень рыночного потенциала является достаточно крупным, так как объединяет 12 составляющих, которые не могут дать объективной оценки применимости экономического инструментария предприятием.

В настоящей статье ограничимся анализом рыночного потенциала, который в дальнейшем будет обозначаться как рыночный потенциал предприятия:

$$П = П_{I}. \qquad (3)$$

Подобное ограничение исследования связано как с основным вкладом методических при-

емов при изучении проблемы конкурентоспособности в практике рыночной деятельности, так и со слабой проработкой в настоящее время других ресурсных составляющих рыночного потенциала предприятия.

В этом случае более детальный, третий уровень (дивизиональный) описывает содержание потенциалов второго уровня в зависимости от факторов конкурентоспособности предприятия. Так, классическими разделами (дивизионами) комплекса маркетингового инструментария являются: маркетинговые исследования, маркетинговые информационные системы, сегментация рынка, разработка товаров, ценообразование, сбыт и продвижение (реклама, персональные продажи, формирование общественного мнения, стимулирование сбыта) товаров[3].

Четвертый методический уровень представляет собой зависимости потенциалов третьего уровня от различных методик применения комплекса оценок конкурентоспособности. Например, исследование факторов конкурентоспособности в маркетинговых разработках может состоять из потенциалов планирования маркетинговых исследований, разработки концепции исследования, кабинетных, полевых и конъюнктурных исследований, изучения внешних рынков, имитационных исследований.

И, наконец, пятый уровень рыночного потенциала, конкретизирующий предыдущий четвертый, образован конкретными приемами, методами и алгоритмами, наработанными в мировой и отечественной теории конкуренции и практике. Например, к кабинетным исследованиям можно отнести анализ микросреды и макросреды предприятий, к полевым маркетинговым исследованиям - опросы, наблюдения, эксперименты, панельные исследования и экспертные оценки, к конъюнктурным исследованиям - оценку рисков, емкости рынка, товарных предложений и эластичности спроса, а также прогнозирование спроса.

Численная оценка потенциалов на каждом уровне позволяет провести оценку рыночного потенциала всего предприятия или комплекса предприятий с целью выявления его или их конкурентных преимуществ.

В условиях экономических реалий 2011-2013 гг. представленная структура рыночного потенциала промышленных предприятий должна оказывать положительное влияние на уровень конкуренции в российской промышленности в целом. Именно на эти целевые задачи должно ориентироваться государственное антимонопольное регулирование, чтобы быть эффективным для реализации конкурентных возможностей и расширения рыночного потенциала промышленных предприятий в посткризисный период.

Реальная конкурентная среда формируется под воздействием как факторов, находящихся вне компетенции (зоны ответственности) антимонопольного ведомства (потенциальные конкуренты, возможности ухода с рынков, курс рубля, удовлетворенность спроса), так и факторов, на которые может непосредственно влиять государство и которые формируют структуру рыночного потенциала предприятий. Вместе с тем отсутствие договоренностей между производителями вряд ли может быть признано следствием деятельности антимонопольного органа, поскольку факт установления таких сговоров - дело крайне сложное и долгое. Пока, наверное, у госструктур не было ни времени, ни опыта расследования подобных соглашений, за исключением самых простых и грубых случаев, от которых, скорее всего, российский бизнес быстро откажется. Основной заслугой антимонопольного ведомства и эффективности антимонопольного регулирования в целом, которую признают и сами производители, является отсутствие административной защищенности рынков. Негативное же влияние на конкуренцию концентрации производства и транспортных издержек, несомненно, должно стать основной заботой антимонопольного регулирования в ближайшей перспективе.

---

[1] *Попов Е.В.* Рыночный потенциал предприятия. М., 2002.

[2] *Попов Е.В.* Эволюция институтов миниэкономики. М., 2009.

[3] Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. М., 2010.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

КОНСОЛИДАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ

© 2010 И.С. Коровин
Всероссийский заочный финансово-экономический институт
E-mail: OET2004@yandex.ru

В новых условиях посткризисной стагнации региональной экономики и финансов в качестве важнейшего фактора подъема современных российских регионов, как реальных субъектов экономических отношений, выступает консолидация деятельности малого бизнеса и отраслевых корпораций, ориентирующихся на расширение своего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика региона, отраслевые корпорации, консолидация интересов бизнеса, региональное развитие.

Повышение роли территорий в социально-экономическом развитии российского общества, проведении экономических реформ и формировании рыночных отношений требует профессионального анализа для ответа на ряд вопросов принципиального характера, к которым относится выявление содержания и методов рыночных преобразований не только в обществе в целом, но и в рамках его региональных структур.

Известно, что экономические отношения проявляются как интересы соответствующих субъектов. Поэтому регионы, как субъекты РФ, становятся носителями качественно самостоятельных экономических интересов, в рамках и за рамками которых функционируют все другие интересы, свойственные обществу с формирующейся рыночной экономикой.

Изучение экономических отношений на уровне региона, особенно исследование данного процесса в аспекте экономических интересов, предполагает системность, в которой указанная категория была бы охарактеризована адекватно ее экономической природе. В связи с этим представляется важным учесть методологические подходы, сложившиеся к настоящему времени в научных исследованиях данной проблемы. К ним, в частности, относится детерминированность интересов потребностями (как их материальной основой) и экономическими отношениями (социальной основой интересов), ядром которых являются отношения собственности.

Действительно, собственность означает отношения между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства, в рамках которых присутствуют объекты и субъекты присвоения. Сами же субъекты являются носителями исторически определенных экономических отношений и соответствующих им интересов. Связь между отношениями собственности и экономическими интересами носит причинно-следственный характер, не всегда проявляющийся на поверхности явлений, но в конечном счете состоящий в том, что типы, формы, разновидности экономических интересов, их содержание и способы реализации определяются отношениями собственности.

Наиболее распространенным подходом к проблеме экономической природы интересов является поддерживаемое автором настоящей статьи признание их объективной природы, поскольку интересы существуют независимо от их осознания. Подобный подход представляется наиболее достоверным и аргументированным по следующим причинам:

1) он отражает зависимость и производный характер интересов от столь же объективных потребностей и экономических отношений;

2) интерес выступает не как результат субъективных пожеланий, превращающих общественное развитие в случайный процесс, а как детерминирующий фактор этого развития, согласно которому интересы движут жизнью народов;

3) управление экономическим процессом обретает объективную основу механизма, одним из центральных звеньев которого являются экономические интересы;

4) объективность интересов предполагает их дифференциацию, определяемую экономическими отношениями и потребностями субъектов-носителей, что дает основание для изыскания путей согласования интересов, разрешения неизбежных противоречий в рамках каждой из их разновидностей и между ними.

Интересы, опосредуя экономическую деятельность, на практике способствуют реализации экономических законов, что позволяет квалифицировать их как механизм реализации последних.

Любой закон не может рассматриваться вне интересов, с которыми он связан функционально и генетически, так как и интересы, и законы опираются на экономические отношения.

В результате, характеризуя регион, можно выделить ряд свойственных ему признаков:

- регион как один из основных субъектов экономических отношений в условиях рынка;
- регион как часть политической, территориальной, экономической целостности, именуемой государством;
- регион как экономически и территориально относительно обособленное образование в рамках федеративного государства;
- регион как образование, обладающее большей или меньшей функциональной ориентированностью в хозяйственной деятельности;
- регион как формирование, которому присущи специфические потребности, определяемые его производственной, социальной, демографической характеристиками и местом в национальном разделении труда;
- регион как структура, обладающая качественно определенными экономическими интересами, специфика которых определяется особенностями складывающихся здесь экономических отношений, потребностей и выполняемых функций.

Сказанное позволяет трактовать понятие “регион” как территориально-географическую, экологическую, производственную и социально-экономическую подсистему, обеспечивающую процесс воспроизводства в специфических для него формах.

Экономические интересы, как уже отмечалось выше, в регионе проявляются в вертикальном срезе, как связи с федеральными структурами, муниципалитетами и хозяйствующими субъектами внутри региона, образуя цепочку: федерация - регион - муниципалитет - хозяйствующие субъекты, а также в качестве горизонтальных связей, существующих в виде взаимодействия между другими регионами и прочими субъектами внутри Федерации и за ее пределами.

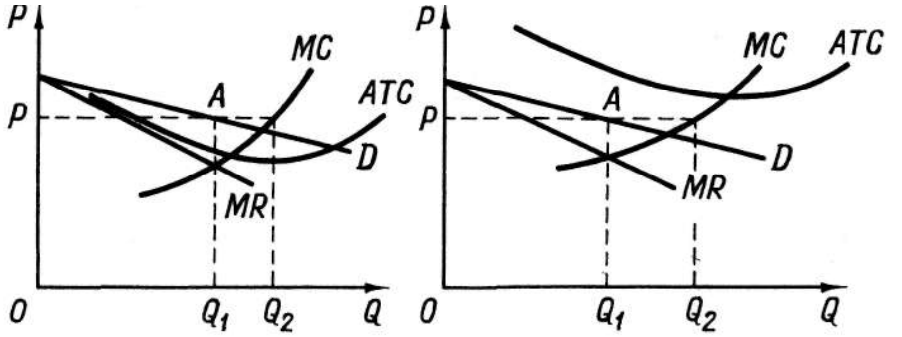
Реализация таких разнокачественных интересов возможна лишь путем системной организации экономических отношений, которая, в свою очередь, может трактоваться как совокупность норм, механизмов, форм согласования принципов рыночной экономики с принципами федерализма, регионального и местного самоуправления, которые позволяют достичь компромисса экономических, социальных, экологических и иных интересов самых различных субъектов рассматриваемых отношений.

Органически присущим региону является малый бизнес, интересы которого напрямую согласуются с интересами регионов.

Будучи открытой системой, малый бизнес конкрентоспособен в рамках таких рыночных структур, к которым относится монополистическая конкуренция как одна из форм несовершенной конкуренции. При этой структуре на рынке действует множество фирм, причем среди них либо вообще нет крупных, либо те не имеют решающего преимущества над мелкими и соседствуют с ними. Барьеры на пути проникновения на такой рынок сравнительно невелики: для того чтобы открыть предприятие малого бизнеса, не нужно больших капиталов и конкуренты помешать не могут. Не существует и препятствий для выхода фирмы с рынка. Это связано с тем, что отрасль фактически представляет собой совокупность фирм, производящих продукты, которые потребители считают близкими заменителями. Причем каждая фирма может производить уникальный продукт, например, уникальной марки, но потребители рассматривают такие марки продукта как в определенной степени взаимозаменяемые (субституты). Данный феномен, так тесно связываемый с функционированием мелкого и среднего бизнеса, называется дифференциацией продукта. В этом случае каждая фирма пытается сделать свой продукт отличным от сходного продукта других фирм отрасли. И чем в большей степени ей это удастся сделать, тем большую монопольную власть она обретет, тем менее эластична будет кривая спроса на ее продукт.

Проанализировать поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции в коротком периоде позволяет ситуация, представленная на рисунке. Кривая спроса (D) удовлетворяет критерию несовершенной конкуренции: не идет параллельно оси абсцисс, а имеет отрицательный наклон, т.е. она не абсолютно эластична, причиной чему является дифференциация продукта.

Во-первых, фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, конечно, не со-



а) *б)*

Рис. **Выбор оптимального объема производства в коротком периоде фирмой, максимизирующей свою прибыль (а) или минимизирующей убытки (б)**

впадает с целой отраслью, как это было бы в случае фирмы-монополии. Но благодаря дифференциации на своем сегменте рынка она монополист. Поэтому и кривая спроса приобретает характерный отрицательный наклон: рост объема реализации достигается за счет снижения цен.

Во-вторых, на рисунке виден механизм определения фирмой оптимального размера производства. В условиях монополистической конкуренции (как и на любом другом типе рынка) фирма максимизирует прибыль при таком объеме, при котором $MC = MR$. Иными словами, фирма наращивает производство до тех пор, пока дополнительные затраты, связанные с выпуском еще одной единицы продукции, не начинают превышать выручку от ее реализации. Соответственно, точка пересечения MC и MR на графике задает тот размер выпуска продукции Q_1, продавая который по цене P фирма максимизирует свою прибыль (см. рисунок *а*) или минимизирует убытки (см. рисунок *б*).

Из графика видно, что $Q_1 < Q_2$. Если бы та же самая цена P при тех же самых предельных затратах фирмы сложилась на рынке совершенной конкуренции, то фирма выбрала бы объем продаж Q_2.

Модель монополистической конкуренции - это особая форма олигополии, при которой акцент делается на проблемах дифференциации продукта и вхождения в отрасль, возникающих из-за существования различий в качестве, сервисе и рекламе. Каждая фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, контролирует лишь небольшую долю всего рынка соответствующего продукта. Однако дифференциация товара приводит к тому, что единый рынок распадается на отдельные, сравнительно самостоятельные части (сегменты рынка), на которых доля даже маленькой фирмы может стать очень большой.

Иными словами, дифференциация продукта не только создает для фирмы преимущества, но и помогает защитить от конкурентов: не так-то легко точно повторить тонкий вкус знаменитого ликера или хотя бы найти равноценный ответ на удачную рекламную кампанию. Поэтому фирмы совершенно сознательно создают и поддерживают дифференциацию, тем самым добиваясь для себя дополнительных прибылей, а на рынок страны принося многообразие товаров.

Развитие российских малых промышленных предприятий (в том числе исследовательских и конструкторских, нацеленных на технологические инновации) происходит в специфической конкурентной среде и поэтому имеет некоторые особенности. К числу последних обычно относят вынужденную диверсификацию деятельности, стремление к максимальной самостоятельности (включая пассивное отношение к участию в союзах, ассоциациях, объединениях, обществах взаимного кредитования и других формах предпринимательской самоорганизации), ориентацию на производство конечного продукта, слабость менеджмента, неразвитость инфраструктуры поддержки и др.

По данным Международной организации труда (МОТ), экономический кризис 2008-2009 гг. привел к резкому увеличению числа безработных, “работающих бедных” и незащищенных занятых, число которых в мире выросло до 50 млн. чел., а из-за снижения доходов 200 млн. работников оказались в крайней нищете[1]. В кризисных условиях главная надежда на решение социальных проблем и создание реальных условий для общенационального экономического подъема может определенно быть связана с быстрым

развитием малого бизнеса. В условиях быстрого роста социальной напряженности малый бизнес способен превратиться в важнейший инструмент реструктуризации национальной структуры экономической деятельности в плане занятости и превращения его в важнейший компонент отечественной экономики. Развитие малого бизнеса позволит смягчить проблемы с занятостью, обеспечит людей доходами и уменьшит спрос на социальную поддержку государства.

Будучи элементом регионального хозяйства, малый бизнес выполняет вполне определенные функции в экономике, которые проявляются в присущих ему конкурентных стратегиях. Причем по мере становления современного малого предпринимательства исчезает его противопоставление крупным хозяйственным структурам. И те и другие могут эффективно функционировать лишь при условии рационального взаимодействия и стратегического партнерства.

На современном этапе, в условиях финансового кризиса, особенно важен дифференцированный подход к решению конкретных экономических вопросов в зависимости от возможностей и особенностей каждого региона. Это позволяет разумно сочетать решение основных задач преодоления кризисных явлений при условии адекватного использования потенциала малых предприятий, объективно ориентирующихся на удовлетворение нужд регионов и стабилизацию их функционирования.

Экономические и социальные функции малого предпринимательства можно свести к следующим:

- формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг.

Решение проблем возрождения регионов России в посткризисный период во многом связано с адекватной интеграцией крупных корпораций в структуру региональной экономики. Особые преимущества, возникающие при интеграции компаний с различными формами бизнеса на региональном уровне, обусловили процесс укрупнения корпораций, происходящий в последнее время.

В большинстве случаев за счет слияния или присоединения корпораций происходит повышение эффективности деятельности поглощающей компании. Достижение выгоды за счет улучшения системных свойств известно как эффект синергизма: в данном случае это эффект от объединения компаний, состоящий в том, что стоимость образовавшейся в результате объединения компании превосходит стоимость ее частей.

Помимо эффекта синергизма объединение компаний может привести к получению экономии за счет масштаба. Основная идея такой экономии состоит в том, чтобы выполнить больший объем работы без увеличения мощностей и численности работников. В частности, целесообразно выделить следующие потенциальные преимущества объединения:

1) управленческие преимущества: повышение качества управления; возможность внедрения глубокой специализации и кооперации в управлении трудовыми ресурсами; ликвидация дублирующих звеньев организационной структуры; расширение возможностей стратегического планирования; возможность концентрации усилий и ресурсов на приоритетных направлениях; высокий уровень финансового менеджмента; повышение квалификации персонала;

2) увеличение маневренности на финансовом рынке: повышение ликвидности и рыночной цены акций объединенной компании по сравнению с отдельно взятыми; оптимизация структуры ресурсной базы; рост дивидендов; более легкий доступ к кредитным ресурсам; снижение стоимости привлеченных ресурсов; возможность масштабного внешнего финансирования; консолидация финансовых потоков и, как следствие, возможность проведения эффективной инвестиционной политики; возможность выпуска облигаций для финансирования своего развития; оптимизация управления оборотным капиталом;

3) конкурентные преимущества: предоставление полного спектра услуг; повышение конкурентоспособности; повышение качества предоставляемых услуг; расширение рынка сбыта; возможность финансирования НИОКР; снижение непроизводственных затрат; реализация крупных проектов; появление технологических маркетинговых возможностей продвижения новых услуг; адаптация к неожиданным изменениям обстановки.

Для всеобщего признания необходимости интеграции различных форм крупного и мелкого бизнеса на региональном уровне принципиально важно учесть все возможные преимущества объединения производственных корпораций, долю каждого из них, довести эти преимущества до

каждого работника существующих и будущей объединенной корпораций.

Региональная экономика есть не что иное, как сообщество конкурирующих между собой компаний, ориентирующихся на удовлетворение регионального спроса путем организации в регионе тех или иных форм хозяйственной деятельности. Поведение фирм жестко задается конкурентным взаимодействием: каждая компания занимает на рынке только тот сегмент (реализованную нишу), который ей удается отстоять в борьбе с соперником[2].

Рассмотрев специфику экономических отношений и связанных с ними интересов регионов, охарактеризовав их содержание, специфику и противоречия, а также пути разрешения этой противоречивости в данном аспекте, можно сформулировать следующие подходы к структурированию механизма согласования экономических интересов региона и хозяйствующих субъектов:

а) экономические интересы, будучи зависимыми и производными от объективных потребностей и экономических отношений, опосредуя экономическую деятельность, на практике выступают в качестве движущей силы реализации экономических законов. В данной связи любые изменения в системе экономических отношений вызывают соответствующую трансформацию в системе экономических интересов и особенностей их проявления;

б) отражение экономических интересов в содержании экономических законов указывает на необходимость познания и использования глубинных взаимозависимостей между ними (интересами и законами) при осуществлении рыночных преобразований в любой из сфер экономической деятельности, на макро- и микроуровнях;

в) трактовка хозяйственных образований региона с позиций складывающихся в его рамках и за его пределами экономических отношений, в качестве экологических, производственных, социальных и экономических систем, обладающих функциональной ориентированностью в общественной системе разделения труда, позволяет вычленить экономические интересы региона в виде одной из неотъемлемых форм, составляющих множество общих интересов, исследовать их (интересов) специфику и особенности проявления в соответствии с экономическим статусом региона;

г) поскольку регион обладает определенной воспроизводственной структурой и может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления, а интересы охватывают все эти фазы, то реальный путь совершенствования экономических отношений в регионе посредством согласования экономических интересов должен рассматриваться главным образом в воспроизводственном аспекте;

д) реализация интересов различных экономических субъектов возможна путем системной организации экономических отношений, посредством норм, механизмов и форм согласования рыночной экономики, используя принципы федерализма, регионального и местного самоуправления, что в аспекте рассматриваемой проблемы означает создание условий для развития функциональной направленности экономики региона;

е) наиболее реальный путь совершенствования экономических отношений в регионе состоит в согласовании экономических интересов функционирующих на его территории общеотраслевых корпораций, таких же интересов региональных хозяйствующих организаций и социальных и других общественных интересов региона в направлении, обеспечивающем приоритетность его социально-экономического развития. Одним из условий влияния общеотраслевых корпораций на развитие региона является их участие в формировании регионального бюджета. Данное обстоятельство реализуется созданием возможности развития отношений между отраслью и регионом, строящихся на преимущественном использовании рыночных методов стимулирования;

ж) приоритетность развития определенной сферы региона может быть обеспечена путем создания экономических предпосылок активизации деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего посредством налоговых, финансовых и бюджетных льгот. Данный подход предполагает решение и ряда организационно-правовых проблем противоречивости интересов общеотраслевых корпораций, регионального бизнеса и представителей государства федерального и регионального уровней.

В этом смысле наибольшую значимость имеют общеотраслевые и другие крупные корпорации, так как влияние их интересов на региональную экономику наиболее существенно.

---

[1] http://www.wol.org.

[2] *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика. 2-е изд., испр. и доп. М., 1998. С. 82.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И РАЗВИТИЕ НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2010 В.И. Куц
Московский институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье идет речь о процессе интернационализации финансово-экономических связей между странами, национальными территориально-хозяйственными комплексами и корпорациями. Системный подход к трактовке данного явления позволяет обосновать его новое качество, которое возникло на этапе формирования глобальной экономики. Это обусловлено фактором времени, который превращается в мощную движущую силу национального развития.

Ключевые слова: национальная конкурентоспособность, конкурентоспособность компаний, конкурентоспособность регионов, наукоемкий сектор, промышленность.

Самое сильное потрясение, которое пережила российская экономика в конце XX в., было связано с практически одномоментным ее переходом от закрытого состояния к относительно высокой степени открытости, когда от национальной конкурентоспособности стала зависеть возможность стабилизации темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) страны в долгосрочной перспективе. В доперестроечный период национальная промышленность не сталкивалась с проблемой глобальной конкурентоспособности, поскольку ориентировалась в основном на внутренний рынок, производила практически весь набор потребляемой в стране готовой продукции и была самодостаточной в плане обеспечения такими факторами производства, как сырье, энергия и трудовые ресурсы. Именно поэтому для российских промышленных предприятий "открытие" экономики оказалось более разрушительным, чем для индустриально отсталых или более моноотраслевых экономик зарубежных стран, компании которых постоянно испытывали влияние глобальной конкуренции. Разразившийся сначала кризис спроса, затем предложения и последовавший вслед за этим экономический спад привели к тому, что в России сформировалось экономическое равновесие, которое не соответствовало ни объемам имеющихся основных фондов, ни численности и качеству трудовых ресурсов, ни возникшей возможности тиражирования рисковым бизнесом уникального накопленного опыта научных исследований и разработок в военно-промышленном комплексе и связанных с ним гражданских отраслях.

Кроме того, многократное расширение и углубление международной хозяйственной специализации и кооперации на рубеже XX-XXI вв. предопределили новое качество трансграничных производственных связей - их функциональную взаимозависимость, при которой эффект от участия страны в международном разделении труда становился мощным внешним фактором ускоренного экономического развития страны. Это тем более важно в российских условиях, когда большинство острейших проблем - нарушение механизма финансирования расширенного воспроизводства в стране, низкий уровень национального дохода, торможение научно-технического прогресса, усиление сырьевой специализации национального экспорта под влиянием высоких мировых цен на вывозимые товары - явились производными от низкой конкурентоспособности отечественной экономики.

Благодаря последствиям информационной революции мировой финансовый рынок включился в процесс перераспределения материальных и финансовых потоков буквально по всему земному шару, многократно ускорив интеграцию национальных экономик и их подсистем в процессы глобализации. В результате страны, способные конкурировать на мировых рынках материальных и нематериальных активов, получили возможность воспользоваться своими конкурентными преимуществами. Их экономический эквивалент вполне материален и выражается в той доли валовой добавленной стоимости, которая создается в системе транснационального воспроизвод-

ства и распределяется между непосредственными участниками глобальной хозяйственной деятельности.

Глобализацию как синтетическую категорию, по мнению автора, можно оценить как с внешней геополитической, так и с внутренней социально-экономической стороны. В этой связи вполне адекватен индекс "национальной силы" государства, оценивающий его способность вносить вклад в экономическую, финансовую и научно-техническую сферы международной деятельности, "выживать" в кризисных и экстремальных условиях глобальной экономики, а также отстаивать свои национальные интересы, используя весь арсенал средств.

В конце 80-х гг. прошлого века индекс "способности СССР к выживанию в кризисных ситуациях" оценивался выше всех других стран, включая США, и составлял 119 %. Такая величина была обусловлена благоприятным географическим положением (206 %), численностью населения (117 %), природными ресурсами (103 %), оборонительной силой (100 %, т.е. паритет с США) и дипломатическим факторам - 178 %. Однако показатель экономической мощи СССР оценивался всего в 3 % от индекса США. Показатель "комплексной национальной силы" СССР как результирующее выражение трех основных индексов оценивался также достаточно высоко - на уровне 77 % американского, а отставание было обусловлено меньшей по сравнению с США способностью вносить вклад в международное сообщество (см. таблицу).

Причинами тому была значительно более низкая экономическая сила (30 %) и, по оценке экспертов, нулевая финансовая мощь. Даже второе место среди стран по вкладу в развитие науки и технологий (79 % от американского уровня) не восполняло слабости экономики и финансов СССР, что во многом и предопределило про-

Компоненты показателя сводного индекса "национальной силы" государства

Компонент показателя	Япония	США	Великобритания	ФРГ	Франция	СССР
I. Способность вносить вклад в международное сообщество, %						
1. Базовый потенциал	51	100	14	31	14	35
2. Экономическая мощь	50	100	17	34	17	30
3. Финансовая мощь	57	100	11	37	11	0
4. Наука и технология	47	100	13	21	13	79
5. Возможности реализации базового потенциала в мировом масштабе	77	98	95	94	100	77
6. Валютно-финансовые ресурсы	72	81	100	79	89	93
7. Консенсус в иностранной политике	54	52	66	96	100	24
8. Дееспособность на международной арене	63	100	67	67	67	62
Итоговая оценка	61	100	43	54	45	50
II. Способность к выживанию, %						
1. Географические условия	24	100	23	7	16	206
2. Численность населения	51	100	23	26	23	117
3. Природные ресурсы	8	100	64	34	36	103
4. Экономическая мощь	62	100	32	58	29	36
5. Оборонительные силы	7	100	10	10	11	100
6. Национальная мораль	100	98	88	89	83	96
7. Дипломатия и сотрудничество в области обороны	100	88	95	85	95	178
Итоговая оценка	56	100	52	49	47	119
III. Возможность силового давления, %						
1. Военная сила	0	100	33	10	57	56
2. Стратегические материалы и технология	50	100	11	17	16	59
3. Экономическая мощь	43	100	39	36	32	23
4. Дипломатические возможности	23	100	58	50	51	97
Итоговая оценка	24	100	35	24	42	70
Индекс "комплексной национальной силы" (средняя взвешенная всех трех итоговых оценок)	47	100	43	42	45	77

Источник. Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005. С. 63.

цессы дезинтеграции на советском экономическом пространстве.

Для современной России характерны еще более низкие показатели "экономической силы" и "финансовой мощи", которые обусловлены дополнительными осложняющими обстоятельствами, связанными со значительным сокращением ВВП и валовых капиталовложений в реальный сектор экономики в переходный период, неадекватным инновационным потенциалом страны и ее низкой конкурентоспособностью в глобальной экономике.

Все сказанное свидетельствует о низких адаптивных возможностях российской хозяйственной системы функционировать в качестве "открытой" экономики, ускоренное развитие которой зависит, в первую очередь, от внешних факторов развития (связанных с интеграцией в систему глобальной экономики).

В результате автор рассматривает "конкурентоспособность" в узком смысле слова, когда на первый план выходят количественные и качественные характеристики производимой товаропроизводителями продукции в сравнении со средними для данного рынка показателями затрат и качества поставляемых товаров. При этом чем ниже средние индивидуальные затраты на товары и выше их потребительские характеристики, тем выше уровень конкурентоспособности промышленных организаций и отраслевых промышленных структур.

Под конкурентоспособностью в широком смысле автор понимает количественные и качественные показатели социально-экономического развития страны в качестве потенциальных возможностей ее долгосрочного экономического развития.

Конкурентоспособность современной российской экономики на глобальном экономическом пространстве базируется главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ и механизма ценовой конкуренции. Актуальность проблемы низкой конкурентоспособности России, российской промышленности, промышленных предприятий и выпускаемой ими продукции исключительно велика в современных условиях. Это связано с тем, что Россия все более зависит от внешних связей: по оценкам, в 2005 г. российский экспорт составил более 30 % ВВП. Однако односторонний характер товарной специализации страны - на продукции топливно-сырьевых отраслей промышленности - означает скорее стратегический проигрыш России, нежели ее выигрыш. Дело в том, что на мировых товарных рынках приходится обменивать экспортную продукцию с низкой добавленной стоимостью (газ, нефть, металл) на импортную продукцию и услуги с высокой добавленной стоимостью. В результате, если абстрагироваться от благоприятной конъюнктуры на мировом рынке углеводородов, страна, экспортирующая нефть и газ, многократно проигрывает при обмене их на высокообработанную продукцию типа ПЭВМ или их программное обеспечение. Кроме того, негативным обстоятельством является зависимость экономического роста страны от колебания мировых цен на нефть: так, в первой половине 2003 г. мировые цены на нефть обеспечили 3 % из 7 пунктов прироста ВВП России. Тогда в случае падения цен негативный эффект - падение ВВП - будет в 2 раза стремительнее.

Повышение национальной конкурентоспособности (продукции, предприятий, промышленности и всей российской экономики) позволит повысить экономический эффект от экспортно-импортных операций российских предприятий, а также значительно увеличить темпы роста ВВП России вне зависимости от мировой конъюнктуры на сырьевые товары российского экспорта.

Решить проблемы конкурентоспособности и ускоренного роста отечественного промышленного производства и экономики в целом возможно путем ускоренного развития высокотехнологических наукоемких отраслей промышленности, которые способны увеличить валовую добавленную стоимость в экономической деятельности. В этой связи необходима разработка организационно-экономического механизма, обеспечивающего ускоренный рост высокотехнологических производств, которые способны повысить наукоемкость валового внутреннего продукта, а в результате - национальную конкурентоспособность России.

В результате исследования был выявлен механизм изменения макротехнологической структуры национальной промышленности как совокупности различных по своему техническому уровню групп производств, а также факторы ускоренного развития промышленных отраслей высокого научного и технологического потенциалов. В каждый конкретный момент существует качественная взаимозависимость между техно-

логической структурой и научно-техническим потенциалом различных отраслей промышленности, которая и предопределяет их функции в кластерном распространении результатов НИОКР. Поддержание пропорций в национальном воспроизводстве основано на соотношении высокотехнологических и других отраслей промышленности, которое свойственно каждому конкретному этапу экономического развития страны и которое и обусловливает границы промышленного роста. В результате чем большая доля отраслей может быть статистически отнесена к наукоемкому сектору, тем шире границы промышленного роста.

В отечественной литературе отсутствуют оценки масштабов и динамики валовых объемов, условно-чистой продукции (УЧП) как всего наукоемкого, высокотехнологичного сектора, так и его сегментов с учетом производства научно-технической продукции входящих в него предприятий и организаций. Поэтому будем рассматривать наукоемкий, высокотехнологический сектор промышленности России как совокупность таких отраслей оборонного комплекса, как авиационная, ракетно-космическая и электронная, промышленность средств связи и радиопромышленность, промышленность вооружения, боеприпасов и спецхимии, судостроение. Кроме того, в этот перечень следует включить атомный комплекс, высокотехнологичные производства химико-фармацевтической и микробиологической и химической отраслей (включая выпуск химических волокон, нитей и композитов), научное приборостроение, производство сложного медицинского оборудования, а также научно-технической продукции. Высокотехнологический сектор экономики органично интегрирует элементы сферы предложения наукоемких услуг, к которым относятся высокотехнологичные виды связи и передачи данных (космическая связь, оптико-волоконная, сотовая и пейжинговая радиосвязь, интернет-услуги и пр.), услуги авиаперевозок и рынок космических услуг (включая выведение полезных нагрузок, услуги геодезического и метеорологического обеспечения).

По мере внедрения современных средств информационной техники и интернет-технологий в структуру полноценного высокотехнологического сегмента российской экономики его границы расширятся до сферы высокотехнологичных услуг в здравоохранении, образовании и финансового сектора. Однако в настоящее время особенности воспроизводства системы наукоемких, высокотехнологических отраслей обусловлены скорее особенностями функционирования ее ядра: отраслей оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и атомной промышленности (АТП) (включая научно-техническую продукцию, выпускаемую предприятиями, относимыми статистикой к этим отраслям).

Методика выделения наукоемкого, высокотехнологичного сектора позволила определить его отраслевую конфигурацию и доказать необходимость включения в эту группу предприятий всех отраслевых групп, способных адаптировать результаты НТП и повышать степень наукоемкости своей продукции. Они отнесены к категории инновационно-активных предприятий. Именно на их основе рассмотрены особенности формирования в 1999-2004 гг. новых межотраслевых технологических кластеров, способных стать “точками” устойчивого технико-экономического развития.

Расчет технико-экономических показателей развития всего высокотехнологического наукоемкого сектора позволил оценить возможность наращивания ВВП за счет роста доли валовой добавленной стоимости и реализации национальной конкурентоспособности России в соответствии с двумя широко обсуждаемыми стратегиями (инерционно-рыночной и инновационно-инвестиционной) социально-экономического развития России в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Прогнозные оценки возможностей их реализации с учетом роста наукоемкости ВВП и национальной конкурентоспособности (на всех исследуемых уровнях) позволили сделать следующие оценки. При реализации сценария, предполагающего ускоренное развитие высокотехнологических производств, темпы прироста ВВП будут вдвое выше к концу прогнозного периода по сравнению с условиями, исключающими такую возможность.

Однако для достижения таких результатов необходимо обеспечить 3-4%-ное опережение темпов прироста наукоемкого сектора экономики по сравнению с макроэкономической динамикой на всем протяжении прогнозного периода. Для объяснения такого опережения был обоснован механизм ускоренного развития наукоемкого, высокотехнологичного сектора обрабатывающей промышленности. Дело в том, что объективная

основа лидирующего развития наукоемких отраслей в современной экономике связана с механизмом выравнивания нормы прибыли между отраслями в процессе формирования цены на наукоемкую, инновационную продукцию. В реализации такого механизма большое значение принадлежит государству.

Таким образом, ускоренное развитие высокотехнологических отраслей промышленности и повышение наукоемкости валового внутреннего продукта - это две стороны одного и того же процесса повышения национальной конкурентоспособности.

Острота современных споров вокруг концепции конкурентоспособности связана главным образом с проблемой дефиниций. Если понятие конкурентоспособности индивидуальных предприятий и отраслей вызывает чисто технические разногласия (связанные, например, с тем, как ее измерять - по уровню издержек, по рыночной доле и т.д.), то понятие конкурентоспособности страны в целом порождает серьезные концептуальные вопросы. И дело здесь в том, что на сегодняшний день концепция страновой конкурентоспособности лишена прочного аналитического фундамента, позволяющего однозначно ее интерпретировать.

Для выработки собственного методологического подхода к исследованию проблем конкурентоспособности мы определили условия, при которых станет возможным реализовать количественный мультипликационный эффект от реализации конкурентных преимуществ, связанных с ростом высокотехнологических отраслей и повышением наукоемкости ВВП.

Логика рассмотрения материала позволила нам обосновать точку зрения, относительно которой целесообразно рассматривать страновую конкурентоспособность в качестве обобщенного показателя, определяющего темпы экономического роста в конкретных странах. Тем самым можно устранить проблему отраслевого агрегирования при определении уровня конкурентоспособности и использовать статистические данные и экспертные оценки для построения рейтинга страновой конкурентоспособности. В такой интерпретации конкурентоспособность предполагает способность к возможному продуктивному участию страны в глобальном соревновании, прежде всего в экономической области.

---

1. *Алле М.* Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. М., 2003.

2. Механизмы технологического развития экономики России. Макро- и мезоэкономические аспекты / К.А. Багриновский [и др.]. М., 2003.

3. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития / К.А. Багриновский [и др.]. М., 2001.

4. *Белоусов А.Р.* Экономический рост в условиях долгосрочных вызовов и стратегической неопределенности // Материалы сайта “Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования при ИНП РАН”. URL: http://www.forecast.ru.

5. The Global Competitiveness Report, 2010 // World Economic Forum. Geneva, 2011. P. 96-98.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

© 2010 Е.А. Наумова
Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье обобщаются методологические подходы к трактовке инноваций с выделением из множества определений тех, которые в наибольшей степени отражают специфику инновационного поведения российских промышленных организаций.

Ключевые слова: инновации, продуктовые инновации, процессные инновации, инновационная деятельность, технологическое обновление производства.

У истоков теории инноваций стояли такие ученые, как Николай Кондратьев[1], Йозеф Шумпетер[2], Питирим Сорокин[3], Саймон Кузнец[4], Герхард Менш[5]. Современные подходы к трактовке инноваций как основы трансформации общества развиты в трудах многих зарубежных и российских исследователей[6].

Инновации изучались специалистами самых различных направлений мысли - социологами, экономистами, историками, исследователями управленческих процессов[7], которые давали многообразные определения инноваций, соответствующие разнообразным видам деятельности.

В самом общем виде под инновациями (нововведениями) можно понимать использование достижений человеческого ума (открытий, изобретений, научных и конструкторских разработок и т. п.) для повышения эффективности деятельности в той или иной ее сфере[8]. В данном случае речь идет об инновациях технологических, экономических, экологических, управленческих, военных, политических, социокультурных, государственно-правовых и т. п.

Герхард Менш разделил технологические инновации по уровню новизны на базисные, улучшающие и псевдоинновации[9].

В.М. Полтерович предложил деление технологических нововведений на имитационные, повторяющие сделанные в других странах нововведения, и пионерные инновации, осуществляемые впервые в мире.

Современная трактовка связывает базисные технологические инновации с освоением новых поколений техники (технологии) и технологических укладов; улучшающие инновации с распространением и дифференциацией этих поколений и укладов с учетом специфических требований разных сфер их применения, а псевдоинновации с простым продлением срока функционирования устаревших поколений техники (технологии) в условиях, когда они и физически и морально устарели.

Саймон Кузнец[10] ввел понятие эпохальных инноваций, с которыми связаны целые этапы экономической истории (см. рисунок).

По полю действия наиболее изученными являются технологические инновации разных уровней:

- эпохальные, лежащие в основе становления нового технологического способа производства;
- базисные, служащие импульсом для смены технологических укладов и поколений техники (технологий);
- улучшающие, позволяющие с помощью новых моделей техники и модификации технологии распространять новые поколения, осваивать новые рынки.

Технологические инновации лежат в основе *экологических* инноваций как основы эффективных способов использования сил природы и уменьшения вредного воздействия на окружающую среду.

Экономические инновации определяют перемены в формах организации производства и управления им, обращения произведенных продуктов, ценового, финансово-кредитного и денежного механизмов и рост эффективности общественного воспроизводства.

Ограничив определение инновационной деятельности сферой экономики, примем в качестве рабочего наиболее широкое толкование экономической инновации как принятия идеи или образа действий (системы, программы, устройства, про-

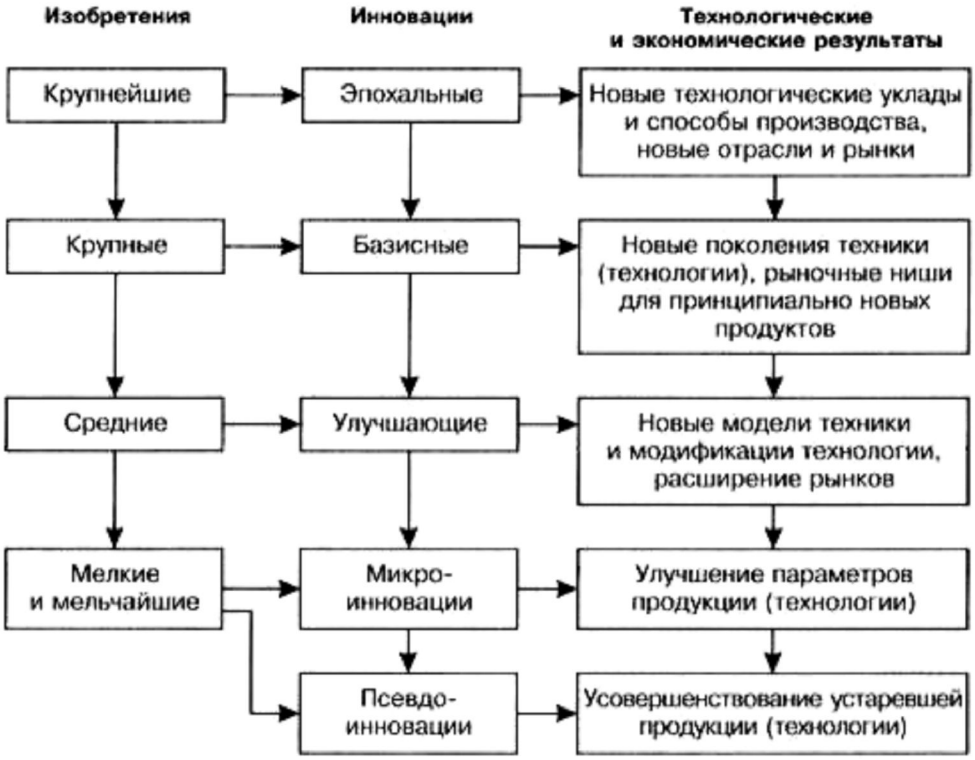


Рис. **Классификация изобретений и их связь с инновациями**

цесса, продукта или услуги), которые оказываются новыми для принимающей организации.

При подобном определении в сферу инновационной деятельности попадают самые разнообразные процессы, происходящие в промышленной организации:

- освоение нового продукта или качественное изменение в существующем продукте;
- освоение новых методов производства и распределения (складирования, доставки и реализации) продукта;
- освоение новых рынков сбыта;
- развитие новых источников снабжения сырьем и другими факторами производства;
- развитие новых форм кадровой работы, в том числе способов набора, оценки, движения персонала;
- внедрение новых методов и стандартов управления;
- изменение структур управления;
- реализация новых или измененных стратегических ориентиров компании;
- реализация новых источников (схем) получения финансовых ресурсов;
- реализация новых методов учета и использования финансовых ресурсов;
- реализация новых форм (способов) взаимодействия с “акторами” окружения - поставщиками, потребителями, конкурентами, собственниками, местными властями, государственными органами, прочими “центрами влияния”[11].

Условно все перечисленные выше направления инновационной деятельности следует структурировать применительно к российским промышленным организациям в три базовые группы, основанные:

1) на административных и технологических инновациях;
2) продуктовых и процессных инновациях;
3) радикальных или инкрементальных инновациях.

Административные инновации относятся к изменениям в организационных структурах и административных процессах организации и, как правило, связаны непосредственно с ее управлением, а посему возникают в основном в “управленческой надстройке” и распространяются обычно “сверху вниз”. Технологические инновации включают продукты, процессы и технологии, применяемые для производства товаров или оказания услуг. Они формируются в основном в производственных подразделениях, технических и поддерживающих службах организации и распространяются “снизу вверх”.

Продуктовые инновации связаны в основном с изменениями в товарах и услугах организации,

Таблица 1. **Состояние основных фондов промышленных организаций в России за период 2001-2007 гг.**

Наименование статей	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Основные фонды на начало года по полной учетной стоимости, млрд. руб.	20 241,4	24430,5	30329,1	32541,4	38366,3	43822,8	47489,5
Ввод в действие основных фондов (в фактических ценах), млрд. руб.	843,4	1117,7	1615,1	1815,7	1972,1	2943,7	3252,4
Степень износа основных фондов (по полному кругу организаций), на начало года, %	39,4	41,2	44,0	42,2	42,8	44,3	45,4

Источник. Российский статистический ежегодник. 2007: стат сб. / Росстат. М., 2007.

которые учитывают потребности клиента. Процессные инновации касаются изменений в инструментах, устройствах и знаниях, заключенные в процессах перехода от исходного сырья к полезным результатам.

Что касается радикальных инноваций, то они вызывают фундаментальные изменения в деятельности организации и провоцируют существенные изменения сложившихся практик и рутин[12]. А инкрементальные инновации вызывают незначительные изменения в существующих продуктах и процессах и могут укреплять сложившиеся практики и существующие технологические и рыночные возможности промышленной организации.

Реализация этих видов инноваций связана непосредственно с инвестиционными возможностями промышленных организаций, с состоянием их факторов производства (см. табл. 1).

Анализ состояния российских промышленных организаций в 2001-2007 гг. позволяет выделить следующие основные особенности, предопределяющие их инновационные возможности.

Возможности российских предприятий реализовать практически все три вида упомянутых выше инноваций существенно тормозятся состоянием основных фондов: степень износа основных фондов всех организаций имела повышательную тенденцию. Так, если в 2001 г. она составляла 39,4 %, то к 2007 г. ее величина возросла до 45,4 %.

Другими словами, каждая вторая единица оборудования, которым располагает российское промышленное предприятие, физически и морально устарела.

В целом по российской экономике рост выпуска за счет затрат основных факторов в 2007 г. был в большей степени (на 37,5 %) обусловлен интенсивным ростом инвестиций и объема вовлеченного в производство капитала, которые определяли 21,5 % темпов роста выпуска промышленной продукции. Такая динамика сопровождалась повышением темпов роста инвестиций (21,1 % в 2007 г. против 13,7 % в 2006 г. и 10,9 % - в 2005 г.) и, как следствие, изменением производительности труда.

Если разложить промышленный рост на экстенсивные и интенсивные составляющие, то можно оценить его инновационное качество и понять возможности промышленных организаций заниматься инновационной деятельностью. В данном случае динамика темпов роста “технологической” составляющей совокупной факторной производительности (СФП) дублирует с некоторым запозданием изменения в динамике темпов роста инвестиций. Такой лаг во времени характеризует период, необходимый для внедрения и освоения накопленных вложений. Замедление темпов роста СФП в 2004-2006 гг. соответствует периоду умеренной инвестиционной активности 2001-2003 гг. Вместе с тем в качестве одной из причин ускорения темпов “технологической” составляющей в 2007 г. можно рассматривать интенсификацию инвестиционных процессов в стране, начавшуюся в 2004 г.

В 2007 г., как и в 2005-2006 гг., в промышленности наибольший темп роста валовой добавленной стоимости (ВДС) демонстрируют обрабатывающие производства. В соответствии с результатами декомпозиции экономического роста на протяжении всего периода 2004-2007 гг. сокращение численности занятых на обрабатывающих предприятиях определяет отрицательный вклад трудовых затрат в темпы роста выпуска данного вида экономической деятельности, но абсолютная величина этого вклада сокращается. Рост физического объема основных фондов обеспечивал устойчивый положительный вклад запасов

Таблица 2. **Декомпозиция годовых темпов роста ВВП и валовой добавленной стоимости промышленного производства в 2004-2007 гг.[1]**

	ВВП	Затраты факторов	В том числе:						СФП
			Труда	Из них:		Капитал	Из них:		
				Численность занятых	Отработанное время*		Объем основных фондов**	Степень загрузки мощности***	
Всего по экономике	7,2	2,99	1,03	0,43	0,60	1,96	0,54	1,42	4,21
	6,4	1,82	0,02	0,22	-0,20	1,79	0,68	1,11	4,58
	6,7	5,39	0,28	0,13	0,15	5,11	1,44	3,67	1,31[2]
	8,1	3,75	0,71	0,84	-0,14[3]	3,04	1,74[4]	1,30[5]	4,35
Добыча полезных ископаемых	8,60	2,34	-4,22	-4,22	-	6,56	3,60	2,96	6,26
	0,90	3,40	-0,66	-0,66	-	4,06	3,71	0,35	-2,50
	2,10	-0,49	-0,09	-0,23	0,14	-0,40	4,36	-4,76	2,59
	0,3	2,04	-0,55	-0,61	0,06	2,59	2,59	-	-1,74[6]
Обрабатывающие производства	6,7	0,27	-3,61	-3,61	-	3,88	1,95	1,92	6,43
	5,7	5,17	-0,94	-0,94	-	6,11	2,31	3,80	0,53
	4,9	5,53	-0,54	-0,75	0,21	6,07	2,82	3,25	-0,63
	7,9	1,35	-0,52	-0,66	0,14	1,87	1,87	-	6,55
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2	-3,63	-3,84	-3,84	-	0,21	0,21	0,00	5,63
	1,3	0,67	0,30	0,30	-	0,37	0,37	0,00	0,63
	2,6	0,62	0,26	0,13	0,13	0,36	0,36	0,00	1,98
	-0,3	-1,32	-1,60	-0,85	-0,75	0,28	0,28	0,00	1,02

* На одного рабочего.

** Для 2004-2006 гг. на основе данных о физическом объеме основных фондов.

*** Оценка изменения степени загрузки мощностей по экономике в целом строится по данным об объеме потребляемой электроэнергии, в промышленном производстве - по данным об уровне использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции.

Примечания:

[1] По каждому виду экономической деятельности в первой строке приведена декомпозиция роста в 2004 г., во второй строке - в 2005 г., в третьей строке - в 2006 г., в четвертой строке - в 2007 г. Расхождения с ранее опубликованными результатами объясняются изменением данных, предоставляемых Росстатом.

[2] В 2006 г. оценка темпов роста СФП может быть занижена по причине смещения вверх оценки темпов роста выпуска, обусловленного изменением степени загрузки мощностей, вызванного изменением методологии измерения показателя объема потребляемой электроэнергии.

[3] Оценка за год строится по данным за январь - сентябрь 2006 г.

[4] Предварительные данные - оценка роста физического объема основных фондов в 2007 г. строится в предположении о постоянстве коэффициента выбытия основных фондов и постоянстве доли инвестиций, направляемых на их обновление.

[5] Предварительные данные - оценка изменения степени загрузки мощностей строится в предположении о постоянстве доли потребляемой электроэнергии в объеме произведенной.

[6] В 2007 г. оценка темпов роста СФП в промышленном производстве может быть смещена, так как при расчетах на основе предварительных данных не учитывалась степень загрузки производственных мощностей.

Источник. База данных ИЭПП.

капитала в темпы роста выпуска, что вместе с увеличением интенсивности загрузки производственных мощностей определило доминирующую роль капитала как фактора экономического роста обрабатывающих производств в 2005-2006 гг. В 2007 г. наблюдались изменения в структуре роста добавленной стоимости данного вида экономической деятельности: доля выпуска, обусловленная изменениями затрат капитала, сократилась до 23,7 %, а наиболее значимым фактором роста выпуска предприятий обрабатывающего сектора становится СФП, вклад которой, по предварительным данным, составляет 82,9 %. Хотя следует иметь в виду, что эта оценка, скорее всего, завышена, так как не учитывает изменения степени загрузки производственных мощностей.

В промышленном секторе структура темпов роста СФП неравномерна: в продолжение наме-

тившейся в 2004-2006 гг. тенденции к замедлению темпов роста производительности в 2007 г. предприятия добывающего сектора демонстрируют уменьшение СФП; снижаются темпы роста СФП предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды; на обрабатывающих производствах, напротив, наблюдается увеличение темпов роста СФП, которая в 2007 г. является доминирующим фактором, определяющим рост данного промышленного сектора.

Представленные результаты характеризуют трансформацию структуры экономического роста российских промышленных организаций, позволяют выделить наиболее значимые факторы, определявшие тенденции в их инновационной деятельности.

---

[1] *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М., 2002.

[2] *Shumpeter Y.* Business Cycles. Vol. 1,2. N.Y., 1939.

[3] *Сорокин П.* Социальная и культурна динамика. СПб., 2000.

[4] *Kuznets S.* Secular Movements in Production and Prices. N.Y., 1930.

[5] *Mensch G.* Stalemate in Technology: innovations Overcome the Depression. Cambridge, Masachusetts, 1979.

[6] См.: *Яковец Ю.В.* Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. М., 1988; Инновации: теория, механизм, государственное регулирование. М., 2000; *Иноземцев В.Л.* Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999; *Кузык Б.Н.* Россия - 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. М., 2005; *Гурков И.*, А*враамова Е., Тубалов В.* Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий // Вопр. экономики. 2005. № 2. С. 40-52.

[7] *Nieto M.* From R&D Management to Knowledge Management: An Overview of Studies of Innovation Management // Technological Forecasting and Social Change. 2002. № 70. P. 1-27.

[8] *Яковец Ю.В.* Указ. соч.

[9] *Mensch G.* Op. cit.

[10] *Kuznets S.* Op. cit.

[11] *Harryson S.J.* Managing Know-who Based Companies: A Multinetworked Approach to Knowledge and Innovation Management. Cheltenham Northhampton (MA), Elgar, 2000

[12] *Damanpour F.* Organizational Complexity and Innovation: Developing and Testing Multiple Contingency Models // Management Science. 1996. № 42 (5). P. 693-716.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ШОКИ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2010 З.А. Пилипенко
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
E-mail: OET2004@yandex.ru

Формируется подход к трактовке шока и кризиса, следующего за ним, в системных категориях структурных связей; речь идет о шоке как о первотолчке, приводящем в действие механизм мультипликации кризисных явлений, по завершении которых формируются новые динамические характеристики экономической системы.

Ключевые слова: шоки, финансовые шоки, глобальные факторы развития, мировая экономика, процессы глобализации, международное разделение труда, глобальный кризис.

За последние три десятилетия финансовые рынки претерпели глубокие изменения: резко возросли трансграничные потоки капитала, на рынках появились новые сложные финансовые инструменты, значительно повысились скорость и простота проведения расчетных операций.

В целом эти изменения носили позитивный характер, поскольку повышали эффективность перераспределения капитала в рамках мировой экономики и темпы роста валовых внутренних продуктов в национальных рамках. Однако многофункциональное углубление взаимосвязей и усиление взаимозависимостей национальных подсистем в мировой экономике вызвали ряд негативных последствий, к которым, в первую очередь, следует отнести финансовые шоки. Сначала они проявлялись в форме вторичных межстрановых эффектов в отдельных странах и регионах, во временных локальных нарушениях работы финансовых посредников на глобальном экономическом пространстве: в резкой корректировке цен на фондовых рынках США в 1987 г. ("черный понедельник") и в 1997 г.; в колебаниях на рынках облигаций в странах Группы десяти в 1994 г. и в США в 1996 г.; в валютных кризисах в Мексике (1994-1995), в Азии (1997) и в России (1998); в крушении хеджевого фонда "Long-Term Capital Management" в 1998 г.; в колебаниях на глобальных фондовых биржах в 2000-2001 гг. Однако в 2008 г. глобализация сыграла разрушительную роль в мировой экономике, распространив кризисные явления, которые начались в американском финансовом секторе, на национальные банковские системы и фондовые рынки. Стало очевидно, что укрепление функциональных связей национальных экономических и финансовых систем в трансграничных масштабах привело к важным количественным изменениям, которые проявились в новом качестве глобальной финансовой подсистемы, выполнившей роль мультипликатора макроэкономической разбалансированности практически во всех странах мира, а также послужившего в качестве механизма синхронизации страновых циклов предпринимательской активности, это предопределило новую ориентацию вектора макроэкономической динамики в долгосрочной перспективе.

Впервые, спустя почти 80 лет, прошедших со времени Великой депрессии, "обвал" котировок на американском финансовом рынке в сегменте непервоклассных ипотечных кредитов еще в августе 2007 г., в сентябре 2008 г. вступил в новую бурную фазу и обернулся современным глобальным экономическим кризисом, охватившим практически все страны мира. Уже в конце 2008 г. и западные, и российские ученые стали трактовать глобальную финансовую разбалансированность в контексте системного кризиса сложившихся структурных связей в национальных экономических системах, а также их вертикальных отношений с международными институтами регулирования мировой экономики и финансов, который по своей разрушительной силе оказался реально сопоставимым с системным кризисом 1929-1933 гг.

В результате мировая экономическая активность замедлилась, резко упали объемы мировой торговли и цены на биржевые товары, существенно снизился приток капитала в страны с формирующимся рынком. В 2009 г., по экспертным оценкам, мировой валовой внутренний продукт (ВВП) сократился на $1^1/_4$ %, а в 2010 г. намечаются лишь признаки возобновления экономического роста.

При этом ожидается медленное восстановление цен на сырье, а приток капитала в развивающиеся страны будет, по-видимому, сокращаться в связи с политикой ограничения долгового финансирования, проводимой в настоящее время правительствами стран мира.

Национальные экономические системы, будучи многофункционально включенными в системы глобальной экономики и финансов, оказались не готовыми нейтрализовать разрушительное влияние финансовых шоков 2008 г. В целом стремительное развитие глобального финансового кризиса и перерастание его в структурный экономический поставило под сомнение многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые могли быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в. Не случайно даже практикующие финансисты заговорили о том, что для правильного понимания текущей ситуации и того, как она стала возможной, нужно пересмотреть основы экономической теории. По словами Дж. Сороса, "миру предстоит отказаться от сложившихся теоретических конструкций... в виде гипотезы эффективного рынка и теории рациональных ожиданий. Эти экономические теории ввели в заблуждение регуляторов рынка и финансистов, разрабатывавших синтетические финансовые инструменты и количественные системы управления риском, которые и сыграли такую важную роль в обвале рынков"[1].

В новых условиях и теоретикам[2], и практикам кризис показал, как мало известно о механизме восстановления макроэкономического равновесия в условиях, когда финансовые шоки приобрели глобальные масштабы и их стало невозможно реально предсказать. В этой связи становится весьма актуальным вопрос об особенностях функционирования финансовых посредников на глобальном экономическом пространстве, об их роли в формировании и условиях мультипликации глобальных финансовых шоков, о кризисных искажениях в механизмах ценообразования на рынках активов и распределения капитала, а также о качестве влияния финансовых шоков на национальные финансовые системы[3]. Все это предопределило исключительно актуальную и серьезную теоретическую и практическую проблему оптимизации выбора между проциклической и контрциклической финансовой политикой государств как на национальном, так и на международном уровне на каждой из фаз макроэкономического цикла, решение которой позволит быстро выявлять и адекватно реагировать на будущие финансовые шоки[4].

Центром пристального внимания теоретиков стали финансовые шоки, которые послужили причиной трансмиссии макроэкономической разбалансированности от одной национальной экономической системы (в данном случае первопричинным сегментом глобальной экономики стали США) к другой, вызвав со второй половины 2008 г. ускорение падения валового внутреннего продукта стран мира (см. таблицу). Это свидетельствовало о возникновении новейших экономических реалий, одной из которых стал феномен синхронизации макроэкономических флуктуаций практически всех главных участников международного разделения труда - национальных экономических подсистем.

Поиск ответов на многочисленные вопросы, связанные с развитием кризисных явлений в современной мировой экономике, объективно предполагал необходимость разработки фундаментальных теоретических подходов к анализу закономерностей ее развития. Они основывались на системности как одном из основополагающих требований диалектики, предопределяющих форму конкретизации диалектико-материалистического учения о всеобщей связи и всеобщем движении. В рамках этого подхода все системы, и особенно социально-экономические, рассматриваются в процессе постоянных изменений, связанных с преобразованием их элементов и структурных связей между ними.

Мировая экономика, рассмотренная в качестве системного образования, представляет собой совокупность элементов - национальных хозяйственных подсистем, которые находятся на различных стадиях интеграции в глобальную целостность. При этом качество взаимосвязей ее поэлементного состава меняется по мере углубления международного (общего, частного и единичного) разделения труда и предопределенной им кооперации (интеграции) экономической деятельности. Закономерности развития именно категории разделения труда (экономической деятельности) позволяют понять новое качество современной мировой экономики, структурные связи которой мгновенно тиражируют нарушения макроэкономического равновесия в одном из ее национальных сегментов на все глобальное экономическое пространство.

Динамика темпов прироста ВВП стран мира, % к соответствующему периоду предыдущего года

Страна	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.				2009 г.			
				I кв.	II кв.	III кв.	IY кв.	1 кв.	II кв.	III кв.	IY кв.
Россия	8,1	5,6	-7,9	9,3	7,7	6,0	0	-10,4	-10,8	-7,7	-3,8
США	2,0	1,1	-2,4	2,0	1,6	0	-1,9	-3,3	-3,8	-2,6	0,2
Япония	2,4	-1,2	-5,2	1,2	-0,4	-1,4	-4,1	-8,9	-5,7	-5,2	-1,0
Великобритания	2,6	0,5	-4,9	1,8	1,2	0,6	-1,3	-5,5	-6,5	-4,7	-2,9
Германия	2,5	1,3	-5,0	2,1	3,4	1,4	-1,7	-6,4	-7,0	-4,7	-1,7
Франция	2,3	0,4	-2,2	1,7	1,4	0,4	-1,8	-3,3	-3,4	-2,1	-0,3
Греция	4,5	2,0	-2,0	2,7	2,7	2,0	0,7	-1	-1,9	-2,4	-2,5
Испания	3,6	0,9	-3,6	1,9	1,6	0,9	-0,9	-3,8	-4,8	-3,8	-2,2
Португалия	1,9	0	-2,7	0,8	0,6	0,5	-1,6	-4,1	-3,6	-2,2	-0,9
Венгрия	1,0	0,6	-6,3	1,9	2,2	1,4	-2,5	-6,7	-7,5	-7,1	-4,0
Польша	6,8	5,0	1,7	6,5	5,9	5,5	2,6	0,9	1,2	1,2	3,3
Словакия	10,6	6,2	-4,7	9,7	7,3	6,8	1,6	-5,7	-5,5	-4,9	-2,6
Словения	6,8	3,5	-7,8	6,0	5,4	3,6	-0,8	-8,2	-9,2	-8,3	-5,5
Чехия	6,1	2,5	-4,8	2,8	3,8	3,4	-0,1	-3,9	-5,2	-5,0	-2,8
Эстония	7,2	-3,6	-14,1	-0,3	-1,2	-3,2	-9,2	-15	-16,1	-15,6	-9,5
Латвия	10,0	-4,6	-18,0	0,5	-1,8	-5,2	-10,3	-17,8	-18,4	-19	-16,9
Литва	9,8	2,8	-15,0	6,9	5,1	2,1	-2,2	-13,3	-19,5	-14,2	-12,8
Бразилия	5,4	6,0	-0,2	6,3	6,5	7,1	0,8	-2,1	-1,6	-1,2	4,3
Индия	9,3	6,3	6,1	8,5	7,8	7,7	5,8	5,8	6,0	7,9	6,0
Китай	13	9,0	8,7	10,6	10,1	9,0	6,5	6,1	7,9	8,9	10,7

Источники: UNECE (w3.unece.org./pxweb/Dialog); Eurostat; ЦМИ Сбербанк РФ; Экономическая политика. 2010. № 2. С. 134.

В данной связи следует подчеркнуть, что методология, впервые положенная К. Марксом в основу дифференциации или специализации труда в национальном хозяйстве, остается актуальной и при исследовании ее международных форм проявления. Как известно, К. Маркс полагал: "Если иметь в виду лишь сам труд, то разделение общественного производства на его крупные роды, каковы земледелие, промышленность и т.д., можно назвать общим (*im Allgemeinen*) разделением труда; распадение этих родов производства на виды и подвиды - частным (*im Besonderen*) разделением труда, а разделение труда внутри мастерской - единичным (*im Einzelnen*) разделением труда"[5].

На основе международного общего разделения труда сформировалась такая организационная форма взаимосвязей, как внешняя торговля, обеспечивающая трансграничное движение разнообразных материальных благ и услуг между национальными экономиками. Дальнейшее ее развитие обусловило специализацию хозяйственных систем на экспорте и импорте продукции крупных сфер материального производства. Эта тенденция была превалирующей до середины 50-х гг. прошлого столетия, когда в структуре мирового товарного оборота львиную долю занимали товары, отражающие общее разделение труда.

Позднее на базе международного частного разделения труда сформировалась межотраслевая и внутриотраслевая специализация хозяйственной деятельности различных стран, которая организационно была представлена стабильными трансграничными (поверх границ) потоками капиталов различной национальности, сопровождающими внешнюю торговлю товарами и услугами. Начиная с 1960-х гг. ускорение роста мирового товарного обращения объясняется структурными изменениями в мирохозяйственной сфере, сближением хозяйствующих субъектов, углублением международной специализации, связанной с выходом за национальные рамки сначала частного (внутриотраслевого), а затем (70-е гг. XX в.) и единичного (поузлового и технологического) разделения труда[6]. Международное единичное разделение труда послужило объективной основой организации таких форм хозяйственной деятельности, как транснациональные (многонациональные) корпорации, которые явились микроструктурами не столько национальной, сколько глобальной экономики.

Таким образом, сочетание различных форм международного разделения экономической деятельности и ее кооперации характеризовало конкретные этапы глобализации хозяйственной дея-

тельности, связанные с организацией внешней торговли, мирового рынка благ и услуг, валюты, капитала, первичных и вторичных финансовых инструментов, развитием транснациональных корпораций и банков, международных интеграционных экономических группировок, мировой хозяйственной системы. Эти и другие формы международных экономических взаимосвязей сопровождали соответствующие виды специализации хозяйственной деятельности как последовательные ступени организации глобальной экономики как целостности. Наиболее адекватно суть этих изменений описал основатель всеобщей организационной науки А.А. Богданов: "Она (экономическая деятельность) выступает перед нами как беспредельно развертывающаяся ткань форм разных типов и ступеней организованности… Все эти формы в их взаимных сплетениях и взаимной борьбе, в их постоянных изменениях - образуют мировой организационный процесс, неограниченно дробящийся в своих частях, непрерывный и неразрывный в своем целом" [7].

В результате накопления количественных изменений в таких организационных механизмах, как разделение и кооперация экономической деятельности на глобальном экономическом пространстве, меняется качество системных связей между элементами системного образования, которое выражается категорией "целостность". Она предполагает, что внутренние связи частей в рамках целого становятся преобладающими по отношению к внутренним свойствам самих частей.

Характерно, что в начале XXI в. многочисленные количественные изменения в масштабах мировой экономики, обусловленные углублением всех форм международного разделения и интеграции экономической деятельности, привели к новому качеству целостности мировой экономики, которое проявилось в том, что внешние факторы развития национальных ее сегментов по силе воздействия и значимости уравниваются с внутренними. Современный кризис продемонстрировал это новое качество структурных связей на глобальном пространстве в синхронизации отдельных флуктуаций макроэкономической динамики стран мира.

До превращения глобальной экономики в органическую целостность, когда внешние факторы экономического развития национальных экономик стали значимыми на уровне внутренних, глобальные факторы оказывали временное и локальное воздействие различной степени важности и их называли повсеместно вторичными межстрановыми эффектами. Однако глобальный экономический кризис 2008-2009 гг. продемонстрировал новое качество взаимосвязей и взаимозависимостей стран-участниц международного разделения труда, которое проявилось в мгновенной мультипликации глобальных финансовых шоков практически во всех странах мира (см. таблицу). Другими словами, качественный рубеж в развитии мировой экономики связан с перерастанием вторичных межстрановых эффектов в глобальные финансовые шоки, специфика которых связана с тем, что они впервые в новом столетии привели к синхронизации кризисной фазы цикла макроэкономической динамики подавляющего количества стран.

Качественная трансформация глобальных связей, когда экономические агенты-участники МЭО стали функционально взаимосвязанными посредством транснационального производства и (или) операций на финансовых рынках, изменила одностороннюю зависимость участников различных форм международного разделения и кооперации труда и превратила мировую экономику в приоритетный фактор экономического развития национальных хозяйств. Особенность сложившихся структурных связей в рамках мировой экономики обусловлена тем, что их стало практически невозможно разорвать вследствие огромных экономических потерь национальных сегментов в размере растущей доли добавленной стоимости, перераспределяемой в их пользу в результате участия в транснациональном воспроизводстве.

Превращения мирохозяйственных связей в оперативно действующий механизм трансмиссии кризисных явлений по всем странам мира адекватно демонстрирует действие закона отрицания отрицания во взаимосвязях по поводу организации транснационального процесса воспроизводства. Феномен современной мировой экономики - обособление в ее рамках подсистемы глобальных финансов, которая стала определять не только вектор развития транснационального воспроизводства (которое, в свое время, явилось первопричиной появления финансов), но и дальнейшее развитие самой глобальной экономики. Объяснение этого кроется в преобразовании форм проявления денег в их функциях и механизмах обращения в международных экономических отношениях.

Если изменение структуры глобальной экономики автор трактует в связи с развитием транснационального воспроизводства, то глобальные финансы - в связи с перераспределением его результата - валового глобального (мирового, всемирного) продукта и усложнением их структуры по мере роста обращения разнообразных финансовых инструментов. В начале 2000-х гг. растущее многообразие деривативов обусловило обособление финансовых потоков от их материальных активов, традиционно связанных с транснациональным производством. Логические построения автора в рамках концепции целостности мировой экономики позволили обозначить результат этих кардинальных изменений: превращение глобальных финансовых рынков в оперативно действующий трансмиссионный механизм распространения как позитивных, так и негативных явлений на глобальном экономическом пространстве.

Доказательством правоты концептуальных построений автора является растущая разбалансированность макроэкономики развитых и развивающихся стран, а также стран с формирующимися рынками, которая была вызвана нарушением равновесия на рынке ипотечного кредитования самого крупного национального сегмента мировой экономики - США и быстро растиражирована по странам и регионам посредством финансового механизма. Таким образом глобальный финансовый кризис продемонстрировал растущую зависимость национальных экономических систем от внешнего фактора, представленного мировой экономикой.

---

[1] Сорос увидел вторую волну кризиса // Lenta.ru. 2010. 13 июня.

[2] *Reinhart C.M., Rogoff K.S.* This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly. Princeton, 2009.

[3] См.: Economist. 2010. January.

[4] *Reinhart C.M., Rogoff K.S.* Op. cit.

[5] *Маркс К., Энгельс Ф.* Собр.соч. В 6 т. Т. 3. М., 1985. С. 135.

[6] *Шишков Ю.В.* О категории “мировая экономика” // МЭиМО. 1993. № 4.

[7] *Богданов А.А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука): В 2 кн. Кн. 1 / редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.]; Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. М., 1989.

Поступила в редакцию 03.11.2010 г.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

© 2010 И.В. Куц
Московский институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

Рассматриваются некоторые аспекты формирования механизма государственной поддержки развития малого предпринимательства в Российской Федерации. Особое внимание уделяется финансовым инструментам стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса в регионах. Анализируется системная зависимость инвестиционного процесса в сегменте малого и среднего предпринимательства от институциональных условий его обеспечения, которые создает государство.

Ключевые слова: потенциал малого бизнеса, банковское кредитование, альтернативные источники финансирования, привлекательность сегмента малого бизнеса, сегмент банковских услуг для малого бизнеса, фонды поддержки малого предпринимательства, векселя и кредитные требования субъектов малого предпринимательства, политика по поддержке развития малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время развитие малого бизнеса в России находится на уровне в значительной степени ниже своего потенциала. По количественным и качественным показателям деятельности сектора малого предпринимательства Российская Федерация отстает от развитых стран. В отдельных отраслях западных экономик работники малых предприятий составляют большинство от общей численности занятых (например, в строительстве, торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе, а также в сфере операций с недвижимостью и осуществления НИОКР). В целом же малый бизнес обеспечивает более трети производства добавленной стоимости нефинансового сектора в европейских странах.

Что касается России, то одним из важнейших факторов, негативным образом влияющих на возможности роста малых предприятий, является их ограниченный доступ к финансовым ресурсам. В 2008 г. обеспеченность малого бизнеса банковскими кредитами была на уровне 30% от фактической потребности. При этом необходимо иметь в виду, что альтернативные банковскому кредитованию источники финансирования также по большей части остаются незадействованными.

С одной стороны, повышение интереса банков к предприятиям малого бизнеса обусловлено теми изменениями, которые происходят в сегменте крупных корпоративных заемщиков и розничных клиентов. Доходность кредитования крупных клиентов падает вследствие усиления конкурентного давления как со стороны крупных российских кредитных организаций, так и со стороны иностранных игроков. На рынке розничного кредитования под давлением конкуренции маржа банков также постепенно сокращается. В результате привлекательность сегмента малого бизнеса становится все более очевидной: риски здесь ниже, чем в потребительском кредитовании, а доходность выше, чем в сегменте кредитования крупных корпоративных клиентов.

С другой стороны, к факторам, которые способствуют росту предложения услуг банков сектору малого бизнеса, можно отнести также и приобретенный (во многом заимствованный у зарубежных банков) опыт работы с данной категорией заемщиков, и улучшение банковского законодательства в сфере регулирования деятельности банков, осуществляющих кредитование субъектов малого предпринимательства.

Банк России уже принял документы, расширяющие возможности создания внутренних структурных подразделений банков, предоставляющих услуги малому бизнесу, а также смягчающие требования к формированию портфелей однородных ссуд за счет кредитов, выданных малым предприятиям. В январе 2008 г. были внесены изменения в положение “О порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам” № 254-П, позволившие учитывать при расчете резерва на возможные потери по ссудам гарантии и поручительства, предоставленные фондами поддержки малого предпринимательства при субъектах РФ.

К 2010 г. Правительство России ставило перед собой задачу увеличить долю населения, за-

нятого на предприятиях малого бизнеса, до 50% (в настоящее время около 25%), вклад в ВВП должен был вырасти до 40% (сейчас около 16%). На сегодняшний день, по данным Министерства экономического развития, в России насчитывается чуть более 1 млн. предприятий, относящихся к категории малого бизнеса, и порядка 3,4 млн. индивидуальных предпринимателей. Темпы прироста числа малых предприятий в последние годы сохраняются на уровне 5% в год (это 50 тыс. новых компаний в год). Правительство РФ поставило перед собой задачу добиться темпов прироста в размере 10% ежегодно.

Основой механизма взаимодействия бизнес-структур и субнациональных органов власти являются деловые отношения между ними, в рамках которых формируются социальные, экономические связи, преследующие цель оптимального использования ресурсов. Управление взаимоотношениями на основе конкретной модели направлено на определение и установление, поддержание и развитие, а также на прекращение в случае необходимости взаимодействия, что позволяет достичь целей участников за счет взаимного обмена и выполнения обещаний. Для бизнеса следование определенной модели взаимодействия предоставляет возможность отстаивания своих интересов, защиты прав в рамках управления открытыми отношениями на профессиональной основе. Для органов власти принятие модели взаимодействия следует рассматривать как ресурс, предназначенный для лучшего понимания и решения комплекса проблем как социально-экономического характера, так и бизнес-среды.

В узком смысле механизм взаимодействия можно охарактеризовать как совокупность принципов, форм и методов, которые определяют деловые отношения между бизнес-структурами и органами власти.

Исследование, которое опирается на официальные документы Департамента экономического развития Архангельской области, статистические данные, а также опрос руководителей и ведущих специалистов бизнес-структур и органов власти, показывает, что, несмотря на определенные достижения в регионе, малый бизнес еще не достиг той стадии зрелости и уровня экономического влияния, когда он способен реально выполнять определенную демпфирующую или антициклическую функцию в современной экономике в условиях кризисного и, главное, посткризисного ее развития.

Недостаточная эффективность системы малого бизнеса объясняется, прежде всего:

- неразработанностью, незрелостью концептуально-программной базы, которая включает в себя цели, принципы и методы взаимодействия;
- незавершенностью организационного построения системы и недостаточностью ресурсного (в первую очередь финансового) обеспечения;
- противоречивостью направления и механизмов функционирования системы, неадекватных реальному состоянию внешней и внутренней среды малого бизнеса.

Малый бизнес еще не ощущает крепкой и надежной платформы для развития, часто находится в зависимости от волевых решений властей. Предпринимательский класс, его институционализация, интересы и деятельность не приобрели достаточной значимости в структуре общественных интересов. Взаимодействие в рамках существующей модели строится следующим образом: органы власти представляют собой относительно интегрированную по целям и механизмам функционирования структуру; бизнес, напротив, не сформировался как единый субъект, он разделен интересами личной выгоды, вынужден выбирать индивидуальные стратегии поведения.

Определенное представление о действующем сегодня механизме взаимодействия бизнес-структур с органами власти дает сравнительная характеристика принципов этого взаимодействия (см. таблицу).

Одним из важнейших выводов является следующий: преодоление проблем неэффективного сотрудничества главным образом зависит от ликвидации дефицита доверия и соблюдения декларируемых принципов и методов партнерства, от смены стереотипов в отношениях, повышения социальной и личной ответственности.

Результаты исследования позволяют структурировать ключевые направления оптимизации взаимодействия бизнеса и муниципальных органов власти (рис. 1).

Для решения поставленной задачи автор предлагает новую модель взаимодействия бизнес-структур и органов власти (рис. 2), которая включает в себя следующие элементы:

- цели и принципы;

Сравнительная характеристика принципов взаимодействия бизнеса и власти*

Официальная трактовка	Реальное воплощение
1. Организация процесса взаимодействия исключительно на законных основаниях	1. Взаимодействие строится за рамками принятого законодательства, отношения персонифицированы
2. Ориентация на сотрудничество, партнерские отношения, где обязательным является исполнение принятых на себя обязательств. Опора на "инициативу снизу"	2. Частое невыполнение обязательств, двойная игра (бизнес - сокрытие налогов; власть - неэффективное расходование средств). Происходит формальный двусторонний диалог
3. Взаимозаинтересованность при заключении договорных обязательств	3. Довольно часто заключаются взаимовыгодные соглашения, основанные на теневых взаимодействиях
4. Декларация коллективного способа принятия решений по поводу стратегии дальнейшего развития предпринимательства. Активная позиция бизнеса и власти	4. Принцип чиновника - "не высовывайся" (из интервью предпринимателя); бизнес слабо консолидирован, его позиции не доминируют при принятии решений
5. Поддержка перспективных видов бизнеса	5. Узкий круг предпринимателей получает реальную поддержку

* Составлено по: *Рисин И.Е., Трещевский Ю.И.* Государство и бизнес в регионе. Воронеж, 2003. С. 88.

***Рис. 1.* Совместные мероприятия бизнеса и власти, направленные на оптимизацию отношений**

- законодательство, функции органов власти, участвующих во взаимодействии;
- способы, инструменты и формы;
- институты;
- причины и факторы низкого уровня взаимодействия власти и бизнеса;
- механизм и этапы организации отношений между властью и бизнесом;
- типы отношений и виды взаимодействия;
- основные тенденции и изменения в отношениях.

Стратегической целью совершенствования механизма взаимодействия предприятий с администрациями муниципальных образований должно быть партнерство, основанное на доверии, соблюдении взаимных интересов, ведущее к созданию более благоприятных условий хозяйствования. Действенными инструментами, оптимизирующими взаимодействие органов местного самоуправления и бизнес-сообщества, должны стать обоюдная открытость и ответственность за принимаемые решения, формирующие партнерские отношения.

Вторым по значимости после механизма формирования эффективных вертикальных связей между органами власти и малым бизнесом является механизм финансового обеспечения его развития, включающий в себя четыре основных блока: бюджетный, налоговый, кредитный механизмы и механизм самофинансирования.

Бюджетный механизм - это широкий набор методов прямой и косвенной финансовой поддержки развития малого предпринимательства, осуществляемой всеми звеньями бюджетной систе-

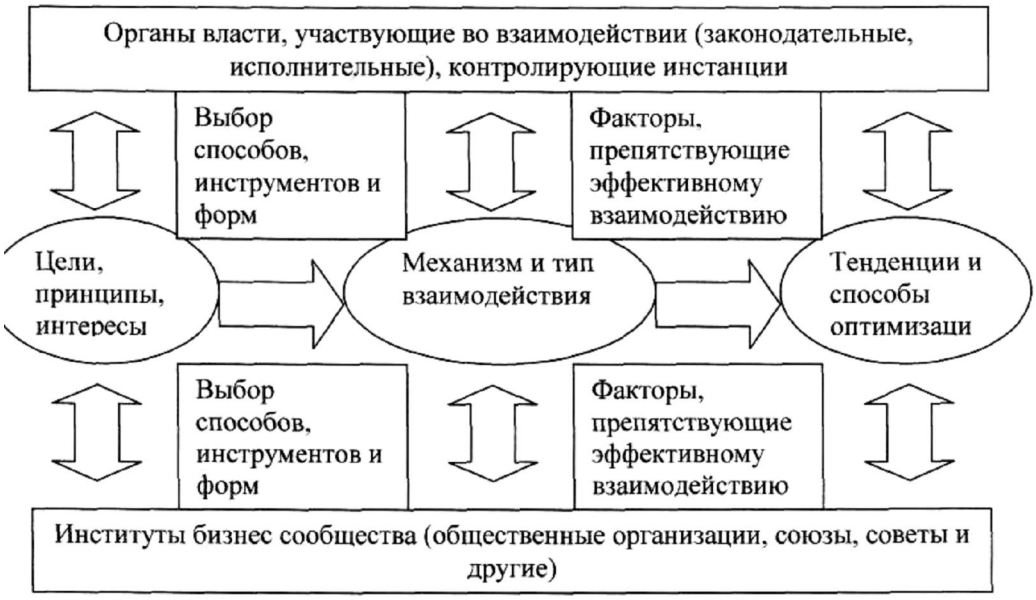


Рис. 2. **Структура модели взаимодействия бизнес-сообщества и муниципальных органов власти**

мы. Так, например, финансовый механизм федерального бюджета состоит из следующих элементов:

- федеральных программ развития малого предпринимательства;
- специальных налоговых режимов;
- упрощенной системы ведения бухгалтерской отчетности;
- упрощенного порядка составления статистической отчетности;
- системы государственных заказов;
- обеспечения прав и законных интересов субъектов малого предпринимательства при осуществлении государственного финансового контроля;
- обеспечения финансовой поддержки;
- обеспечения имущественной поддержки;
- обеспечения информационной поддержки;
- обеспечения консультационной поддержки;
- обеспечения поддержки по подготовке, переподготовке, повышению квалификации кадров;
- обеспечения поддержки внешнеэкономической деятельности;
- развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Очень важно при принятии решений органами государственной и муниципальной власти по финансированию предприятий малого бизнеса как за счет бюджетных, так и за счет внебюджетных средств точно выстроить технологическую последовательность этого процесса, для того чтобы убедиться в правильности направления источников финансирования.

С нашей точки зрения, данный процесс необходимо разбить на несколько этапов.

Первым этапом после принятия проектов к рассмотрению является проверка маркетинговых исследований, проведенных претендентами на государственную и муниципальную инвестиционную поддержку. Такой подход позволит убедиться в серьезности намерений претендента на получение такой финансовой помощи и установить хотя бы приблизительно степень риска участия в этом проекте.

Следующим этапом должна стать технологическая экспертиза проекта, которая заключается в оценке технической и технологической новизны проекта. Данная работа может быть осуществлена независимыми техническими экспертами из числа научного коллектива высших учебных заведений, специалистов соответствующих крупных предприятий, которые могут провести оценку технологической реализуемости проекта и дать свое заключение о его “живучести” в условиях особенностей развития соответствующего отраслевого рынка, в том числе и на основе зарубежного опыта.

Третий этап - финансовая экспертиза проекта, с помощью которой определяется оценка проведенных претендентом на инвестиции технико-экономических исследований и устанавливается корректность оценки финансовых рисков.

Четвертый этап - самый важный для любого звена бюджетной системы -оценка бюджетной эффективности планируемого проекта, которая может рассчитываться как разница между планируемым приростом налоговых поступлений в соответствующий бюджет за счет реализации планируемого проекта и объемом государственной поддержки из этого бюджета. Расчет бюджетной эффективности планируемого проекта предполагает ее подсчет нарастающим итогом с учетом коэффициента дисконтирования.

Пятый этап должен предполагать мониторинг инвестиционного проекта и оценку его бюджетной эффективности.

Вышеуказанный мониторинг может показать, насколько точно субъект малого бизнеса выполняет взятые на себя обязательства по реализации инвестиционного проекта и позволяет своевременно определить отступления от планируемых показателей. В целях снижения уровня инвестиционного риска установлены соответствующие критерии, при которых может быть прекращена государственная поддержка инвестора:

- несогласованное существенное изменение в ходе реализации инвестиционного проекта направленности и основных технико-экономических параметров проекта;

- нецелевое использование средств соответствующего бюджета;

- существенное увеличение сроков реализации проекта по сравнению с плановыми сроками;

- снижение реальной бюджетной эффективности в ходе реализации инвестиционного проекта.

Принятие управленческих решений представителями малого бизнеса в промышленности предполагает необходимость оценки динамики полноценного комплекса трех взаимодействующих секторов: производственного сектора, сектора ресурсного обеспечения производства и сектора технологического обеспечения.

---

1. *Ашаев Д.В.* Государственная поддержка малого бизнеса: программно-целевой подход // Экономика и управление. 2007. Сент. С. 62-64.

2. *Благов Ю.Е.* Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / / Рос. журн. менеджмента. 2004. № 3. С. 17-34.

3. *Блинов А.О.* Малое предпринимательство: организационные и правовые основы деятельности. М., 1998.

4. *Бухвальд Е.М., Виленский А.В.* О роли малого предпринимательства // Вестн. РГНФ. 2003. № 1. С. 93-100.

5. *Виленский А.В.* Российские объединения малых предпринимателей как институт гражданского общества // Обществ. науки и современность. 2005. № 1. С. 59-68.

6. *Гербер М.Э.* Малый бизнес: от иллюзий к успеху: возвращение к мифу предпринимательства / пер. с англ. К. Нешиского. М., 2005.

7. *Гринберг Р.* Экономическая эффективность предпринимательства и социальная ответственность фирмы // Общество и экономика. 2006. № 9. С. 9-18.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

АНТИКРИЗИСНЫЕ ОРИЕНТИРЫ АВСТРАЛИЙСКОЙ МОДЕЛИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ

© 2010 М.Ю. Мостов
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
E-mail: OET2004@yandex.ru

На примере Австралии рассматриваются проблемы финансирования инфраструктурного сектора развитых государств. На базе последнего доступного статистического материала делается вывод о необходимости прямого государственного вмешательства в удовлетворение национальных инфраструктурных потребностей и перехода от консультативно-партнерской модели управления к прямому воздействию на профильный рынок. Проанализированы альтернативные варианты использования в Австралии мировых практик инфраструктурного развития.

Ключевые слова: инфраструктурные активы, проектное финансирование, институты развития, региональное развитие, инфраструктурное финансирование.

Вопросы создания и развития инфраструктурных сетей в развивающихся странах стали в последние годы неотъемлемым пунктом повестки дня встреч представителей государства и бизнес-сообщества. При этом глобальный финансовый кризис 2007-2009 гг. скорректировал инвестиционные планы не только в традиционно "дефицитных" с точки зрения инфраструктуры регионах, но и заставил правительства развитых государств искать пути решения проблем ресурсного обеспечения соответствующих проектов.

К классическим схемам организации и финансирования инфраструктурных потребностей (и, наряду с британской, исторически первой) обычно относят австралийскую модель.

Концепция государственно-частного партнерства (ГЧП) изначально, с 1980-х гг., известная как ЧФИ (частная финансовая инициатива), с австралийского рынка "шагнула" на мировой, демонстрируя в среднем трехкратную эффективность по сравнению с традиционными методами государственного финансирования. По оценкам британской Счетной палаты, 73% традиционно организованных проектов было реализовано с превышением сметы и 70% превысили временные ограничения, установленные в технико-экономическом обосновании, в то время как при использовании техник ГЧП соответствующие показатели по Австралии составили 20 и 24%. Согласно "предкризисному" исследованию (вторая половина 2007 г.), проведенному специалистами Мельбурнского университета, местными консалтинговыми агентствами и отраслевыми экспертами, в абсолютном выражении при общей контрактной стоимости проектов ГЧП в 4,9 млрд. превышение сметы составило 58 млн. австралийских долларов (далее - австр. долл.), а из 4,5 млрд. "бюджетных" проектов аналогичный показатель составил 673 млн. австр. долл. (та же картина сохраняется в отношении временных ограничений - проекты на условиях ГЧП реализовывались в среднем на 3,4% раньше запланированного срока).

Кризисное обострение проблемы несоответствия между текущим состоянием и объемом (предложением) и спросом на австралийские инфраструктурные активы заставило федеральное правительство обнародовать рассчитанный на 4 года пакет стимулирующих экономических мер общей стоимостью 42 млрд. австр. долл. (26 млрд. долл. США). Эти средства планируется направить на строительство жилья, внедрение новых технологий, социальную и производственную инфраструктуру[1].

По официальным оценкам, прямые государственные вложения в профильной области могут составить более 82 млрд. австр. долл. Согласно же прогнозам международных коммерческих и инвестиционных банков, до 2018 г. в Австралии должно быть реализовано инфраструктурных проектов на сумму 770 млрд. австр. долл. (участие частного сектора оценивается в 360 млрд. австр. долл.[2]); другие оценки дают несколько меньшие показатели: общая потребность в инвестициях - 455 млрд. австр. долл.[3]

В сообщениях Делового совета Австралии говорится, что устранение финансовых сложностей при реализации ключевых инфраструктурных

проектов даст ежегодный прирост ВВП в размере 2% (около 20 млрд. австр. долл.), а в отчетах Комитета экономического развития Австралии за 2004-2005 гг. отмечается, что увеличение вложений в инфраструктуру на 1% дает увеличение выпуска готовой продукции на 0,17-0,3% (самая высокая обратная связь по отраслям).

Кризисное изменение инвестиционного ландшафта Австралии естественным образом вылилось в преобразование характера взаимодействий между основными участниками сделок. Активный рынок с конкурирующими за новые проекты "поставщиками" долгового и долевого финансирования превратился в низколиквидный рынок, где несколько проектов конкурируют между собой за получение доступа к крайне ограниченным ресурсам. Аналогично мировым кризисным тенденциям инвестбанковский сектор Австралии характеризуется:

1) консервативной кредитной политикой банков, предполагающей пруденциальные ограничения операций по критериям ликвидности, капитализации контрагентов и показателю совокупного риска;

2) уменьшением сроков концессионного проектного финансирования с 30 до 12-20 лет, а неконцессионного - с 10 до 3-5 лет;

3) ужесточением финансовых ковенант по ранее не вызывающим опасений проектам, что отразилось на структурировании сделок;

4) увеличением стоимости заемного капитала, а значит, перенесением большей части рисков на акционеров проектов (в результате соотношение заемных и собственных средств плавно изменяется с 95/5 до 70/30 и выше), поскольку стоимость долга теперь сопоставима с внутренней нормой доходности компаний-инициаторов.

Многие иностранные банки ушли с австралийского рынка, оставшаяся же часть кредитных организаций ориентирована исключительно на краткосрочные инвестиции. Большинство банков перефокусируется на свой основной бизнес (операции на рынке капитала) и готовится принимать участие в грядущих объемных сделках по рефинансированию задолженностей. Только в течение двух ближайших лет австралийские компании должны рефинансировать внешний корпоративный долг в размере около 75 млрд. австр. долл.

Даже те банки, которые готовы предоставить австралийским предпринимателям средства на реализацию инфраструктурных проектов, в ходе переговорного процесса называют незначительные суммы. К концу 2009 г. на рынке насчитывалось 8 банков, способных работать в формате ГЧП. Потенциальный "кредитный потолок" по проектной заявке находился в интервале 100-150 млн. австр. долл. (для крупных проектов), однако приоритетными к рассмотрению являлись заявки с суммой кредита в интервале 50-75 млн. австр. долл. Чтобы реализовать проект стоимостью 500 млн. австр. долл. заемщику необходимо сегодня достигнуть договоренностей с группой из 5-10 банков.

По мнению отраслевых экспертов, объем рынка инфраструктурного финансирования (его "частной" составляющей) в стране сегодня укладывается в интервал 500-600 млн. австр. долл. Этого явно недостаточно для капиталообразования профильных проектов средней стоимостью 1 млрд. австр. долл. Конкретная же допустимая сумма кредита зависит от традиционных переменных: состава консорциума заемщиков, их деловой репутации и управленческого опыта.

Период активного осознания австралийским руководством инфраструктурных проблем относится к середине 2000-х гг. Именно в это время в стране произошли административные преобразования, результатом которых стала сформировавшаяся своеобразная "вертикаль принятия инфраструктурных решений": в декабре 2007 г. завершился процесс слияния Министерства транспорта и региональных услуг (Department of Transport and Regional Services) и Министерства муниципального, территориального и дорожного управления (Department of Local Government, Territories and Roads) с образованием Министерства инфраструктуры, транспорта, регионального развития и муниципального управления (Department of Infrastructure, Transport, Regional Development and Local Government). К компетенции нового органа были отнесены традиционные проблемные области, включающие общее планирование и координацию инфраструктурного развития, поддержание и обновление секторов наземного, воздушного и морского транспорта (стивидорное хозяйство), региональное развитие (в части производственной и социальной инфраструктуры), инвестиционную поддержку муниципального сектора.

Предметное рассмотрение вопросов инфраструктурного финансирования (в региональном разрезе) было возложено на созданный в начале 2008 г. при новом Министерстве постоянный кон-

сультативный совет, состоящий из 12 членов (преимущественно, представителей корпоративного сектора) и получивший название Infrastructure Australia. В его ведение вменялись три ключевые задачи:

- проведение национального "инфраструктурного аудита", т.е. выявление текущих и прогнозирование будущих потребностей регионов и отраслей страны в инфраструктурных активах, прежде всего, водных, транспортных, коммуникационных и энергетических;

- составление и, в случае необходимости, пересмотр перечня приоритетных инфраструктурных проектов, включая выработку рекомендаций по рационированию выделяемых государством "проектных денег";

- консультирование правительства, инвесторов и инфраструктурных девелоперов по вопросам ускорения реализации текущих проектов.

Реформирование австралийского инфраструктурного рынка, ведомое Infrastructure Australia, включило создание трех национальных строительных фондов (National Building Funds), ставших "проводниками" "инфраструктурной инъекции" в экономику страны в размере 28,6 млрд. австр. долл. Особое внимание в координации инфраструктурного развития уделяется информационной поддержке - действует развернутая, постоянно обновляемая база данных по трем категориям региональных (по каждому штату) проектов: проекты, по которым заключены соглашения; проекты в стадии реализации; потенциальные проекты, по которым готовится ТЭО.

Консультативные и экспертные функции при реализации инфраструктурных проектов ГЧП призвано выполнять и работающее в секторе с 2005 г. объединение Infrastructure Partnerships Australia, в состав которого входит более 100 руководителей государственных и частных компаний, обменивающихся опытом и объединяющих усилия своих команд.

Однако описанные выше правительственные преобразования были по-прежнему ориентированы на сохранение доказавшей свою результативность партнерско-консультативной модели инфраструктурного развития. Глобальный финансовый кризис же показывает, что потребность в более активном государственном вмешательстве очевидна. В этой ситуации неизбежно обращение австралийских специалистов к современной зарубежной практике государственной поддержки сектора.

Можно выделить по меньшей мере три пути поддержки государством инвестиционного потенциала корпоративного сектора в сегменте производственной инфраструктуры в условиях кризиса. Эти альтернативы должны быть серьезно исследованы с точки зрения возможности их применения в качестве замены и/или компенсаторной составляющей в условиях ограниченности кредитных ресурсов.

Франция. Правительство заявило о намерении выделить около 18 млрд. евро на инфраструктурную отрасль. Были внесены поправки в бюджет на 2009-2012 гг. и в инвестиционные планы крупнейших операторов рынка. Государственная поддержка предполагается в двух формах:

- восстановление ликвидности на кредитном рынке через предоставление 8 млрд. евро французскому Банку развития (Caisse des Depots, CDC) для финансирования проектов через сеть региональных банков-партнеров;

- предоставление государственных гарантий общим объемом до 10 млрд. евро для облегчения доступа компаний, ведущих стратегические проекты, к заемному капиталу (гарантии до 80% суммы кредита и/или облигационного выпуска). Так, в отношении предполагаемого проекта строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали Тур-Бордо (7,2 млрд. евро, доля частного сектора - 42%) было принято решение о выдаче государственной гарантии на 80% суммы основного долга, предоставленного по безрисковой ставке (ставка американских казначейских облигаций). В течение 2009-2010 гг. при выдаче гарантий правительство также не будет обязывать корпоративных заемщиков предоставлять справки об их финансовом положении.

Великобритания. Не выдержали перед искушением создания специализированной финансирующей инфраструктурные потребности организации и британские власти. В рамках Министерства финансов в марте 2009 г. начала работу Infrastructure Finance Unit. Задачей "кризисного института развития" является софинансирование в ближайшие 2 года около 110 ГЧП-проектов общим объемом в 13 млрд. фунтов. Помощь будет оказываться проектам, находящимся на поздних стадиях реализации, посредством предоставления долгосрочных займов с фиксированной ставкой на условиях коммерческих банков (включая комиссионные расходы) и краткосрочных бридж-кредитов до появления основного финансирования проектных компаний.

Организованная по банковской схеме, Infrastructure Finance Unit имеет собственный кредитный комитет, проводит детальный due diligence рассматриваемых проектов, отдает приоритет проектам, кредиторы которых завышают свои требования по обслуживанию долга на поздних стадиях реализации: в апреле-мае 2009 г. "рука помощи" была протянута инициаторам двух проектов сооружения мусороперерабатывающих комплексов в Манчестере и Вэйкфилде на сумму 820 млн. фунтов. Комитет может предоставить всю необходимую сумму по тем или иным сделкам полностью, но менеджмент все же предпочитает покрывать недостаток в средствах, нежели выступать полноценным "поставщиком" заемных средств.

Такая модель может вызвать несколько проблемных вопросов:

- каким должен быть "квалификационный" критерий, т.е. как можно четко определить, что рынок частного ссудного капитала не в состоянии обеспечить инфраструктурный проект ресурсами, а значит, что необходимо вмешательство государства? Если отдать вопрос определения критичности государственного вмешательства на откуп чиновников, может получиться, что "коммерческая природа" займов Infrastructure Finance Unit обернется повышением налогового бремени для граждан;

- как инициаторы проектов должны будут взаимодействовать с Infrastructure Finance Unit в случае необходимости (вопрос подхода): вести ли каждому заемщику индивидуальные предварительные переговоры о возможном кредитном плече с новой финансовой структурой или выходить на переговорный процесс с уже готовой проектной документацией как целостная проектная единица-заемщик, желающая получить государственные деньги;

- какие предельные сроки заложены в модель государственной поддержки и предусмотрена ли в ней возможность рефинансирования долга?

В деловой литературе на момент создания организации (март 2009 г.) встречались мнения о посткризисных перспективах Infrastructure Finance Unit. Подчеркивалось, что это временный институт и его кредитный портфель впоследствии может быть передан частным кредитным организациям. В настоящее время информации о подобных операциях на британском рынке нами не обнаружено.

США. Основой финансирования инфраструктурных мощностей федерального и регионального значения стал принятый в 1998 г. Закон о финансировании транспортной инфраструктуры и инновациях (Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act, TIFIA). Он заложил основы федеральной кредитной программы поддержки транспортной отрасли, и его действие подвергалось анализу в русскоязычной литературе[4]. Согласно определенной в законе схеме, Департамент транспорта США поддерживает соответствующие проекты в трех формах:

- прямые обеспеченные займы инициаторам проектов;

- гарантии по займам институциональных инвесторов, включающие любые гарантии Департамента транспорта США по выплате бенефициарам основной суммы долга/процентов, других денежных обязательств;

- резервные кредитные линии, представляющие собой вторичный источник заемных средств для проекта при условии недостаточности поступлений от действующего объекта в течение первых 10 лет эксплуатации.

Решение о финансировании конкретных проектов принимается Департаментом транспорта США на основании предоставленных региональными департаментами транспорта и/или частными инвесторами документов. Проекты классифицируются по критериям с соответствующими весами[5].

За 10 лет работы программы TIFIA было выделено и освоено 8,05 млрд. долл. США. Кредитные механизмы программы используются сегодня в первую очередь как антикризисные инструменты. В частности, в 2008 г. по схеме TIFIA австралийской строительной компанией Australia's Transurban Group была получена ссуда в размере 589 млн. долл. США сроком на 40 лет для участия в проекте (общая стоимость 1,4 млрд. долл. США) сооружения кольцевой автодороги Вашингтона. Особенностью сделки стало первое в истории программы TIFIA одновременное использование заемщиком американских бюджетных средств и необлагаемых налогом целевых корпоративных облигаций.

Условия для использования зарубежных практик финансирования инфраструктурного развития с привлечением государственных средств в Австралии благоприятны. Во-первых, динамика отношения чистого долга к ВВП демонстри-

рует один из самых низких в мире показателей[6]: к 2011 г. коэффициент составит не более 5%, в то время как бюджеты других развитых стран перегружены долгами. Так, в Японии, США, Великобритании, Еврозоне и Канаде наблюдаются приблизительные значения в 90-95, 60, 58, 53 и 23%, соответственно. Во-вторых, Австралия обладает четвертым по объему в мире пулом пенсионных денег, которые в последнее время стало так модно "закатывать" в инфраструктурные фонды. В-третьих, низкой долговой нагрузкой характеризуются и региональные бюджеты. Однако возможности штатов сегодня не позволяют рассчитывать на масштабные привлечения средств с рынка капитала, поскольку промышленники тяготеют к федеральным механизмам поддержки (банкам, имеющим доступ к правительственным гарантиям по выданным займам).

Для каждого из вариантов актуальным остается вопрос о том, стоит ли оказывать поддержку централизованно или прямо/косвенно с регионального уровня. Представляется, что во избежание создания лишнего уровня управления, за которым потребуется установить непосредственный контроль, государственные кредиты/гарантии стоит предоставлять напрямую проектным компаниям, а не проводить средства через бюджеты штатов.

Таким образом, проблемы финансирования "устранения инфраструктурных ограничений экономического роста" в условиях глобального финансового кризиса становятся все более актуальными для развитых государств. Современный мировой опыт предлагает австралийской экономике несколько вариантов. Каждый из них обладает определенными институциональными и техническими особенностями, макро- и микроэкономическими рисками. При любом раскладе от правительства потребуется переход от консультативной мягкой модели регулирования к прямому вмешательству в развитие инфраструктурных сетей. Центральным звеном станет институционализация финансовой поддержки государством указанной категории стратегических активов, продолжая вносить в правительственные нововведения знакомые экономической мысли кейнсианские грани.

---

[1] Финансовый кризис в России и в мире / под ред. Е.Т. Гайдара. М., 2009.

[2] Citigroup, June, 2008.

[3] Royal Bank of Scotland, May, 2008.

[4] *Баринов А.Э.* Об инвестициях и инвестиционной политике США в области инфраструктурных объектов // Финансы и кредит. 2008. № 27.

[5] В частности, используются такие критерии и оценочные веса к ним, как: доля частного сектора (20%), влияние на окружающую среду (20%), национальный или региональный масштаб (20%), скорость реализации (12,5%), кредитоспособность (12,5%), технологичность (5%), потребление бюджетных средств (5%).

[6] http://www.theodora.com/wfbcurrent/australia/australia_transportation.html.

Поступила в редакцию 03.11.2010 г.

“КОРПОРАТИВНОЕ ГРАЖДАНСТВО” И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

© 2010 И.А. Рыбаков
Московский институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

За последнее десятилетие Россия серьезно продвинулась по пути социально-экономических и политических реформ. Российские корпорации начали активно работать с такой категорией, как “корпоративное гражданство”, создавать подразделения по связям с общественностью, одна из целей которых - формирование благоприятного имиджа организации, основанного на высокой деловой репутации.

Ключевые слова: деловой имидж, репутация, торговая марка, брендинговая концепция, “корпоративное гражданство”, национальная конкурентоспособность, корпоративная социальная ответственность.

Деловой имидж, репутация, торговая марка, брендинговая концепция привлекают все большее внимание экономистов и маркетологов, ученых и практиков во всем мире.

И этому есть вполне разумное объяснение. Во-первых, сильный имидж дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы, в том смысле, что приводит к снижению чувствительности к цене. Во-вторых, сильный имидж уменьшает заменяемость товаров, а значит, защищает организацию от атак конкурентов и укрепляет позиции относительно товаров-заменителей. И в-третьих, сильный имидж облегчает доступ фирмы к ресурсам разного рода: финансовым, информационным, человеческим и т.д.

Имидж организации выполняет стратегическую задачу - представляет цели и ценности компании в наиболее удобном виде. В его построении всегда участвуют две стороны: сама компания, которая стремится наилучшим образом представить свою деятельность, и контрагенты, ожидающие от нее удовлетворения своих интересов. Формула успешного имиджа очень проста - образ компании, существующий у клиента, тождественен образу, который компания хотела создать.

Отсутствие до настоящего времени удовлетворительных ответов на вопросы, связанные с проблемой формирования и функционирования успешного делового имиджа российских предприятий, объясняется, прежде всего, тем, что немногочисленные научные исследования в этой области были ориентированы в основном на обоснование выбора эффективных инструментов реализации корпоративных стратегий в текущем периоде без учета долгосрочного влияния факторов национальной конкурентоспособности. При этом значительно меньше внимания уделялось теоретическим разработкам механизма реализации конкурентных преимуществ промышленных предприятий с учетом их делового имиджа в качестве важнейшего стратегического ресурса. И это не случайно, поскольку для России данная проблематика является новой, еще недостаточно изученной, возникшей в связи с усилением влияния фактора глобализации на экономическое развитие отечественных компаний. Существующие же на Западе методы и технологии формирования и реализации делового имиджа корпораций как стратегического ресурса не всегда адекватны для российских компаний.

Утверждение корпораций в качестве ведущих субъектов мировой политики активизировало дискуссию о корпоративном гражданстве (КГ). Данное понятие широко используется как синоним стратегической корпоративной филантропии, социальной “включенности” корпорации, стратегического социального инвестирования, корпоративной социальной ответственности (КСО). В политическом контексте оно употребляется как метафора социально ответственного и этически мотивированного поведения бизнеса на направлениях, лежащих за пределами достижения сугубо экономических результатов. Однако такое смешение понятий не вносит ясности в дискуссию и не способствует оптимизации механизмов участия корпоративного сектора в решении социальных проблем[1]. Тем более что представители бизнеса и взаимодействующих с ним государственных

структур, неправительственных и некоммерческих организаций нередко вкладывают в понятия КСО и КГ разное содержание.

Несмотря на существенный и быстро растущий объем литературы по тематике КГ, ни в научном и экспертном, ни в бизнес-сообществе не сформировалось четких и тем более общепризнанных критериев его определения и оценки. В значительной мере такая неясность объясняется отсутствием достоверных всеобъемлющих показателей измерения экономической эффективности социально значимых инициатив. С другой стороны, ни в бизнес-сообществе, ни за его пределами не сложилось консенсуса вокруг понимания общественной роли корпорации и возможности полноценного (не на словах, а в реальной деловой практике) совмещения экономической и этической мотивации ее деятельности. Очевидной потребностью становится концептуализация понятия.

В самом общем плане *"корпоративное гражданство" - это стратегия бизнеса по взаимодействию с обществом в целях обеспечения эффективного и устойчивого развития и повышения собственной репутации как ответственного "гражданина", полноправного участника такого развития.* Само понятие устойчивого развития стало неотъемлемой частью политического лексикона акторов глобализации после принятия "Повестки дня на XXI век" на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.)[2]. Концепция строится на понимании роли каждого из этих акторов в обеспечении устойчивого развития, направленного на создание и поддержание благоприятной среды жизни и деятельности людей. В рамках такого подхода бизнес рассматривается как ключевой участник системы общественных отношений. Модель КГ ориентирует компанию на трезвую и ответственную оценку влияния собственной деятельности на социальные отношения и институты и на окружающую среду, обеспечивающую качество развития. Помимо корпораций как выразителей специфических коллективных интересов, ключевую роль в выстраивании системы корпоративного гражданства играют государственные институты, а также международные организации и другие субъекты мировой политики, в том числе сетевые НКО. В развитии системных и долгосрочных связей с корпоративными игроками заинтересованы субнациональные (регионы) и наднациональные сообщества.

Непосредственными участниками корпоративных отношений выступают различные группы интересов - стейкхолдеры. К категории стейкхолдеров (буквально держателей интереса) относятся граждане, сообщества или организации, которые влияют (или потенциально могут оказать воздействие) на деятельность организации (в данном случае корпорации) или сами находятся в сфере ее влияния. Р. Фримэн, чья книга по стратегическому менеджменту положила начало оживленной дискуссии вокруг концепции "компании участников", развернувшейся в конце 1980-х - начале 1990-х гг., относил к категории стейкхолдеров представителей всех значимых (relevant) для функционирования данной организации интересов[3]. В этот круг входят местные сообщества и выступающие от их имени структуры, ассоциации граждан, от имени которых могут выступать НКО, потребители, инвесторы, партнеры и поставщики, акционеры и представляющие их интересы организации, СМИ, а также органы власти разного уровня. Все они представляют "внешних" стейкхолдеров. "Внутренние" стейкхолдеры - это персонал и его профессиональные объединения и менеджмент [4]. Интересы разных групп могут пересекаться (менеджмент и персонал часто являются держателями акций или могут быть активистами НКО), что предъявляет особые требования к обеспечению прозрачности корпоративного управления. Некоторые такие группы оказываются заинтересованными сторонами поневоле, помимо собственного выбора, а именно вследствие того ущерба, который им наносит или может нанести деловая активность компании. Это могут быть группы граждан, проживающих в районе аэропорта и страдающих от шума, или жители кварталов, где расположены представляющие риск для окружающей среды производства. Другие, как, например, учреждения высшего и специального образования, напротив, могут быть заинтересованы в системном и долгосрочном взаимодействии с корпоративным сектором и, соответственно, рассматривать сферу своей деятельности как область "перекрестных обязательств" бизнеса, государства и своих собственных[5].

Хотя особо не оговаривается вопрос об уровне представительства бизнеса в различных масштабных инициативах по продвижению модели КГ, однако в дискуссию в качестве непосредственных участников ее реализации и одновре-

менно объектов внимания вовлечены в первую очередь крупные игроки - лидеры мирового бизнеса. По отношению к среднему и мелкому бизнесу речь в научной и экспертной литературе обычно идет о внедрении практик социально ответственной деятельности (что лишний раз свидетельствует в пользу различения этих понятий). Однако вопрос о распространении принципов КГ на сферу деловой активности мелкого и среднего предпринимательства все настойчивее поднимается в связи с тем, что ответственность крупных корпораций и мониторинг за их деятельностью распространяется на поставщиков из развивающихся стран. Здесь проблемы применимости стандартов КСО и адаптации этих стандартов к национальным практикам стоят особенно остро. Возможности малого и среднего бизнеса в реализации модели КГ в Европе также рассматриваются в экспертной литературе. Социальные инвестиции[6] в развитие местных сообществ, получившие широкое распространение как в развитых, так и в развивающихся странах, активно осуществляются в том числе силами небольших компаний, чей бизнес зачастую ориентирован на территорию присутствия или на взаимодействие с небольшими адресными группами заинтересованных участников.

Роль малого и среднего бизнеса в развитии территорий присутствия в ведущих промышленных странах трудно переоценить. Именно такое взаимодействие придает, по мнению ряда авторитетных зарубежных и российских исследований, "динамизм и жизнеспособность" развитию успешных промышленных округов, сложившихся в Великобритании, Италии и ряде других стран, особенно там, где сохраняются диспропорции между регионами внутри страны[7]. Крупный бизнес активно участвует в становлении таких "полюсов развития" через систему дочерних предприятий, субподрядчиков, поставщиков, работающих на территории присутствия компании. В результате возникает новая культура внутренних и внешних отношений, основанная не на иерархии, а на принципах сотрудничества[8]. Этому способствует расширяющаяся практика аутсорсинга, т.е. передачи ряда функций, которые ранее выполнялись внутри корпораций, внешним автономным или полуавтономным структурам. Они становятся важным звеном в цепи масштабных социальных программ в рамках стратегии фирмы по реализации КСО.

Оценка социальной роли бизнеса и социальных издержек рыночной экономики - одна из ключевых тем политической повестки дня истекшего столетия и важнейший фактор размежевания политических сил. Но, как известно, развитый мир "с трудом и медленно приходил к пониманию простой закономерности: чтобы успешно и без сбоев развиваться, рыночные отношения должны быть укоренены в широком контексте социальных ценностей и ориентиров развития. Когда это понимание пришло, оно приняло формы Нового курса и социальной рыночной экономики"[9], соответственно, в США и Европе. Фундаментом их реализации стала принципиальная договоренность сторон - участников трудовых отношений и государства, своего рода "общественный договор" вокруг регулирования социальных издержек развития рынка. В условиях перехода развитых стран к постиндустриальному обществу повестка дня не раз корректировалась под давлением растущего осознания рисков и угроз, связанных с разрушением окружающей среды и катастрофической бедностью за пределами развитого мира. Первая волна перемен пришлась на рубеж 1960 - 1970-х гг., когда политическими оппонентами ТНК стали новые социальные движения, представлявшие экологистив (защитников природы и борцов против загрязнения окружающей среды) и потребителей. В рядах противников безудержной экспансии ТНК группировались в те годы и сторонники левых политических сил, а критика зачастую велась с антикапиталистических позиций. В конце 1980-х гг., когда началось формирование повестки дня устойчивого развития, встал вопрос о разработке механизмов его обеспечения. На рубеже нового тысячелетия в обсуждении вызовов глобализации все настойчивее стало звучать требование обеспечения глобальной управляемости. В ходе поисков адекватных механизмов взаимодействия участников развития родилась концепция корпоративного гражданства.

Корпоративное гражданство как зарождающийся институт - плоть от плоти "новой экономики", тех изменений в характере развития, которые произошли и продолжают происходить в условиях наступления информационного общества. Речь идет о таких подробно описанных в литературе явлениях, как ускорение развития, "сжатие времени" и "виртуализация" расстояний, переход к "новой экономике" знаний, инноваций и комму-

никаций[10]. Чтобы преуспеть в этой быстро меняющейся реальности, необходимо предъявить на рынке не только высокотехнологичные товары и услуги, но и выстроить общее ценностное поле и отношения доверия со своими стейкхолдерами, чтобы побудить их сделать правильный выбор. Некоторые научились работать на опережение этических запросов потребителей. Они предлагают товары и услуги, которые соответствуют широко распространенным в развитых странах представлениям об ответственном в отношении среды обитания производстве и потреблении. Так, работающая в Женеве местная энергосбытовая компания предлагает своим клиентам четыре варианта оплаты счетов за потребляемую энергию, при этом средства от "зеленого" (с наиболее высокими тарифами) вкладываются в альтернативные виды топлива. Характерно, что 80% горожан выбрали именно этот вариант[11].

Не менее важен и здоровый климат внутри самой компании, умение закрепить за собой лучших работников, тех, для кого этическая мотивация труда неотделима от профессиональной самореализации и материального вознаграждения. Развитие человеческого потенциала корпорации становится основным ресурсом внедрения инновационных стратегий, а эффективное взаимодействие основных участников развития - одной из основ становления инновационной экономики[12].

Последние исследования корпоративного гражданства ставят во главу угла характер мотивации компании как фундамент модели КГ[13]. Как "ответственная организация" она формулирует философию корпоративного гражданства и реализует ее в деятельности, которая приносит прибыль акционерам при соблюдении обязательств как перед участниками деловой активности, так и перед широким кругом стейкхолдеров. Такой подход в идеале нацеливает корпорацию на развитие производства не только ради прибыли, но и для обеспечения необходимых обществу товаров и услуг. Это подготавливает почву для разработки новых параметров "общественного договора" между корпорацией и социумом.

Один из ведущих исследовательских центров по тематике корпоративного гражданства, работающий при Бостонском колледже, определяет КГ как *"стратегию бизнеса, которая формирует лежащие в основе деятельности компании и в ее взаимодействии с обществом ценности"*.

Эта деятельность сосредоточена на четырех основных направлениях:

- минимизации негативных последствий предпринимательской активности и корпоративных решений для ее стейкхолдеров. Речь идет о соблюдении этических принципов деловой активности, о поддержке борьбы с коррупцией и защите прав человека, против нанесения ущерба окружающей среде, о контроле над деятельностью поставщиков в целях соблюдения стандартов и социальных норм на предприятиях всех звеньев производственной цепочки, об ответственном отношении к персоналу, донесении объективной маркетинговой информации о производстве безопасных и качественных товаров и услуг;

- максимизации выгод через вклад в социальное и экономическое благосостояние путем инвестирования ресурсов в интересах не только акционеров, но и широкого круга заинтересованных участников. Подразумевается вклад в решение социальных проблем (в сфере образования, занятости и досуга молодежи, здравоохранения, развития трудовых ресурсов и т.п.), обеспечение стабильной занятости и справедливой оплаты труда, а также производство социально значимой продукции;

- обеспечении прозрачности отчетности и ответственного взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами, создании отношений доверия через большую открытость относительно тех успехов и проблем, с которыми сталкивается придерживающаяся этических принципов поведения компания. В этих целях создаются специальные механизмы взаимодействия с заинтересованными участниками для обеспечения их вовлечения в управление, публикуются социальные отчеты и разрабатываются кодексы поведения;

- содействии в достижении высоких финансовых результатов исходя из понимания того, что обеспечение прибыли акционерам должно рассматриваться как важная составляющая обязательств компании перед обществом.

Фактически речь идет о стремлении экспертов интегрировать в понятие "корпоративное гражданство" практику корпоративной социальной ответственности, этического предпринимательства и ценностную мотивацию таких практик. Данный подход лежит в русле традиции подкрепления рационального выбора этическим выбором участников взаимодействия, "коллективную волю" которых представляет корпорация. По

сути, речь идет о поиске механизмов синтеза целенаправленной и ценностной мотивации. В условиях становления "экономики знаний" встает вопрос о переходе к экономической модели нового типа, которую условно можно определить как ценностно-рациональную.

---

[1] См.: *Перегудов С.П., Семененко И.С.* Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии. М., 2008.

[2] Хотя идея устойчивого развития в 1960-1970-е гг. в условиях роста озабоченности масштабами загрязнения окружающей среды в основном была ориентирована на поиски решения экологических проблем, в дальнейшем все более широкое распространение получило понимание взаимозависимости экологической, социальной и экономической составляющих развития. Концепция устойчивого развития была разработана и аргументирована в 1987 г. в докладе Комиссии Г.Х. Брундтланд "Наше общее будущее" для обоснования стратегии развития, которая нацелена на "удовлетворение потребности настоящего, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности". В целях "обеспечить потребности нынешнего поколения без ущерба для будущих поколений" решение задачи "улучшения качества жизни всех жителей Земли без наращивания использования естественных ресурсов за пределы их исчерпаемых возможностей" предусматривает активные действия на всех уровнях - от индивидуального до широких международных инициатив (см.: Наше общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. М., 1989).

Появление нового качества в постановке проблемы устойчивого развития связано как с контекстом глобального информационного общества, в котором реализуется стратегия устойчивого развития, так и с перераспределением ролей между участниками ее осуществления - государствами, НПО и НКО, ТНК. В последующее десятилетие эта стратегия стала последовательно распространяться на решение социальных проблем и защиту прав человека, сближаясь со сферой КСО (подробный "календарь" основных вех в ее становлении и осуществлении размещен на портале созданного в 1990 г. Международного института устойчивого развития (International Institute for Sustainable Development - www.iisd.org/pdf/2002/sd_timetable2002.pdf). В документах ООН выделены 9 основных заинтересованных групп - адресатов этой стратегии. Помимо бизнеса, это "женщины, дети и молодежь, независимые НКО, органы местной власти, наемные работники и профсоюзы, научные и технические сообщества" (www.un.org/esa/sustdev/mgroup), что лишний раз подчеркивает ее социальную направленность. Критика медленной реализации повестки дня устойчивого развития стала "общим местом" в документах международных форумов и экспертных оценках (см., например, www.iisd.org). В первую очередь это касается экологических проблем (см. State of the World 2006. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. L., 2006).

[3] См.: *Freeman R.E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984. P. 46. В этой работе ставится вопрос об "этической ответственности" компании перед своими стейкхолдерами.

[4] Особая тема - технологии выявления значимых "заинтересованных участников" взаимодействия (поскольку есть соблазн рассматривать круг стейкхолдеров максимально расширительно, а это может снизить эффективность управленческих стратегий) (см.: *Bryson J.M.* What to Do When Stakeholders Matter: A Guide to Stakeholder Identification and Analysis Techniques // A paper presented at the London School of Economics and Political Science. 2003. 10 February. URL: http://cep.lse.ac.uk/seminarpapers/10-02-03-BRY.pdf). Согласно данным опросов руководителей 500 британских компаний, приоритетными стейкхолдерами с точки зрения влияния на формирование социально ответственных стратегий развития бизнеса являются наемные работники (так считали 82% опрошенных), потребители (81%), предпринимательские ассоциации (68%), акционеры (65%), национальное правительство (63%), инвесторы (58%), поставщики (54%), СМИ (51%), структуры ЕС (47%), местные органы власти (47%), НКО (39%), на последнем месте (в британском контексте реформы передачи ряда полномочий центральной законодательной власти в законодательные собрания Шотландии, Уэльса и Северной Ирландии) оказались региональные органы власти (26%) (см.: *Joseph E.* A New Business Agenda for Government. L., 2003. P. 78).

[5] Речь идет о технологиях выявления и оценках результативности диалога со стейкхолдерами в рамках стандарта AA1000 SES, разработанного организацией Accountability.

[6] В.Н. Якимец обоснованно указывает на то, что данное понятие относится не только к принятию инвестиционных решений относительно развития и управления бизнесом, связанных с социальной сферой, но и к проблемам отношений корпорации со стейкхолдерами. Речь идет о выработке и осуществлении внутрикорпоративной социальной политики и социальной политики на уровне территорий, не относящейся к непосредственной сфере ее компетенции. В исследовании о социальных инвестициях в России автор предлагает четко различать понятия "социальные инвестиции" и "социально ответственное инвестирование" (как процесс принятия решений, учитывающий социальные и экологические последствия вложений) (см.: *Якимец В.Н.* Социальные инвестиции российского бизнеса: механизмы, примеры, проблемы, перспективы // Тр. Института системного анализа Российской академии наук (ИСА РАН). Т. 18. М., 2005).

[7] Об “итальянской модели” промышленного округа (кластера) как “полюса развития”, “сообщества предприятий и местного общества”, обеспечивающего “динамизм и жизнеспособность” этого сообщества, см.: *Левин И.Б.* Промышленные округа и Россия // Социально-трудовые исследования. Вып. XVI: Проблемы появления промышленных округов (кластеров) в российских регионах. М., 2004. С. 32-47.

[8] The Economist 19.01.06, Supplement. A Survey of the Company. P. 9-12.

[9] Gearing Up: Prom Corporate Social Responsibility to Good Governance and Scalable Solutions. L.; N.Y., 2004. P. 14-15.

[10] См.: *Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, власть и общество. М., 2000. О характеристиках “новой экономики” см. также: Perspectives on the New Economy of Corporate Citizenship / ed. by S. Zadek [et al.]. Copenhagen, 2001. P. 16-18.

[11] *Googins B.K.* Emptying Out My Drawer: The Voice of Corporate Citizenship, September 2007. URL: www.bcccc.net.

[12] Об экономических аспектах инновационного развития см.: Инновационная экономика / А.А. Дынкин [и др.]. 2-е изд. М., 2004. В монографии авторского коллектива ИМЭМО РАН корпорация рассматривается как основное звено национальной инновационной системы. Подробнее об этом см. также гл. V указанной монографии.

[13] Согласно данным Центра корпоративного гражданства при Бостонском колледже (США), подавляющее большинство (91%) ориентированных на корпоративное гражданство компаний указывают на соответствие этой модели своим традиционным ценностям (см.: Corporate Citizenship. URL: www.bcccc.net).

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПОТЕНЦИАЛ ЕГО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

© 2010 Р.С. Соболев
Московский институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье речь идет о необходимости изменения системы факторов долгосрочного роста экономики. Обосновывается необходимость перехода от энергорасточительной модели национального развития к энергосберегающей (энергоэффективной), в основе которой - выделение дополнительных инвестиционных ресурсов в связи с расширением рыночного потенциала до рамок экономического в системе факторов энергоэффективного развития промышленности.

Ключевые слова: технологическая структура производства, технический потенциал энергоэффективности, экономический потенциал энергоэффективности, рыночный потенциал энергоэффективности, топливно-энергетические ресурсы.

Среди основных факторов, которые могут ограничивать демографическую динамику, сдерживая рост экономики, ключевую роль играют потребности в топливно-энергетических ресурсах (ТЭР), обеспечивающих индустриальное развитие и производство продовольствия. Причем сами потребности в ТЭР могут быть рассчитаны на перспективу с использованием данных прогноза о населении.

Самым общим показателем уровня потребления и потребностей является потребление энергии на душу населения. Без достижения некоторого критического уровня потребления энергии невозможно достижение требуемого развития производительных сил и экономического благосостояния. Ранее[1] было показано, что уровень потребления энергии на человека (душевое энергопотребление) для развитых стран, достигнутый сегодня, станет нормативом на будущее. Например, для развитых стран Европы это 5 т у. т. (тонн условного топлива) на человека в год, на всем протяжении до 2300 г. Данный уровень характерен также для Японии. Конечно, есть небольшой разброс. Сильно отличается лишь энергопотребление в США - 10 т у. т. на человека в год. Важно то, что указанные нормативы душевого энергопотребления скорее несколько завышают реальные потребности, нежели занижают их. При сокращении энергоемкости экономического роста в развитых странах происходит стремительный рост потребления ТЭР в развивающихся и переходных экономиках, переживающих период индустриализации.

Для того чтобы в условиях растущего энергопотребления обеспечить необходимый уровень экологической безопасности, потребуются огромные инвестиционные ресурсы, которые должны быть направлены на реализацию инновационных технологий по освоению альтернативных источников энергии, энергосберегающих и безотходных технологий, на охрану и облагораживание окружающей среды.

В XX в. в мире произошло 15-кратное увеличение уровня потребления энергоресурсов при росте численности населения Земли в 3,8 раза. Конечно, представляет большой интерес сравнение роста населения с ростом потребления энергии как главного ресурса. Такое исследование с целью установления функциональной связи между величиной глобального потребления энергии и уровнем роста численности населения мира было предпринято Дж. Холдреном[2]. Он показал, что суммарное потребление энергии E пропорционально квадрату численности населения Земли N:

$$E : N^2.$$

Данная квадратичная зависимость потребления энергии была характерна для индустриальной эпохи. Причем 90% приходилось на промышленное потребление энергии во всех ее формах.

К началу XXI в. произошла дифференциация стран по моделям и эффективности энергопотребления. Развитые страны после энергетического кризиса 1970-х гг. резко повысили эффективность использования энергии путем широкомасштабного применения энергосберегающих технологий.

Исследуя указанные тенденции в энергопотреблении, Ю.А. Плакиткин[3] установил, что в XXI в.

душевое потребление энергии в мире не будет увеличиваться, а стабилизируется на уровне 2,5 т у. т. на человека. Имеет место существенная региональная дифференциация мирового энергопотребления. Например, для США - это 9,5 т у. т. на человека в год, для ЕС - 5 т у. т., для Китая - 1,2 т у. т., а для Индии - 0,8 т у. т. Очевидно, что Китай и Индия в XXI в. будут наращивать свое душевое энергопотребление.

В целом, Ю.А. Плакиткин полагает, что развивающиеся страны увеличат энергопотребление на душу населения до среднемирового уровня в 2,5 т у. т., а развитые страны, наоборот, должны снизить до уровня примерно в 5 т у. т., как планируется в ЕС.

Исходя из этого, он предложил модель энергопотребления для XXI в., которая представлена в графической форме на рис. 1. Модель Плакиткина следует рассматривать как модель энерго-экологического развития для XXI в.

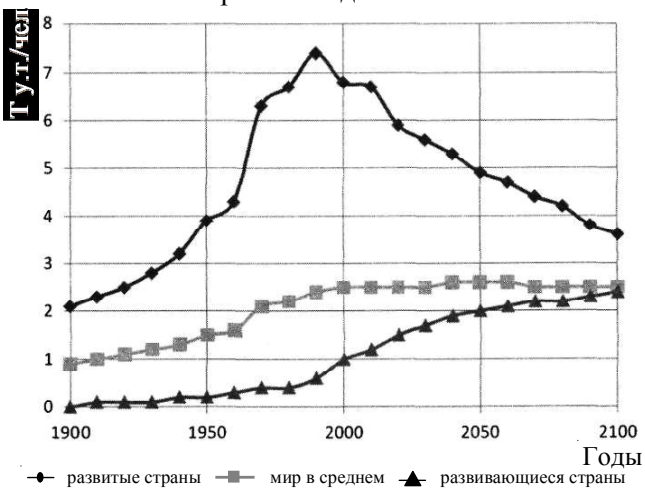


Рис. 1. **Прогноз душевого потребления энергии в развитых и развивающихся странах**

Для реализации энергопотребления по данной модели необходимо, чтобы эффективность использования потребляемой энергии в XXI в. росла опережающими темпами. Ожидается, что коэффициент использования потребляемой энергии будет увеличиваться по логистической кривой, как показано на рис. 2. Коэффициент использования энергии отражает уровень технологического развития в энергетике. Все сказанное справедливо как для развитых, так и для развивающихся стран с некоторыми временным сдвигом, который будет постепенно уменьшаться, благодаря чему душевое потребление энергии стабилизируется на уровне 2,5 т у. т. Этого вполне достаточно для комфортного проживания современного человека.

Динамика мирового энергопотребления приведена в таблице. По ее данным видно, что пик суммарного энергопотребления приходится на 2030 - 2040-е гг. и составляет около 20 млрд. т у. т., затем начинаются постепенное снижение и стабилизация на уровне 13-14 млрд. т у. т. к концу XXI в. Эти расчетные данные мирового энергопотребления неплохо согласуются с данными прогноза, приведенного А.Э. Конторовичем и А.Т. Коржубаевым[4].

Расчеты экспертов[5], связанные с анализом динамики добычи нефти, показывают, что мировая добыча нефти достигнет максимума в 4,4 млрд. т в год примерно в 2020-2025 гг., а затем начнется экспоненциальный спад. Следовательно, начиная с 2020-х гг. наиболее вероятный спрос будет опережать возможное предложение мировой нефти. К 2030 г. этот непокрываемый разрыв может составить около 2,2 млрд. т в год. Данный дефицит весьма существен и означает,

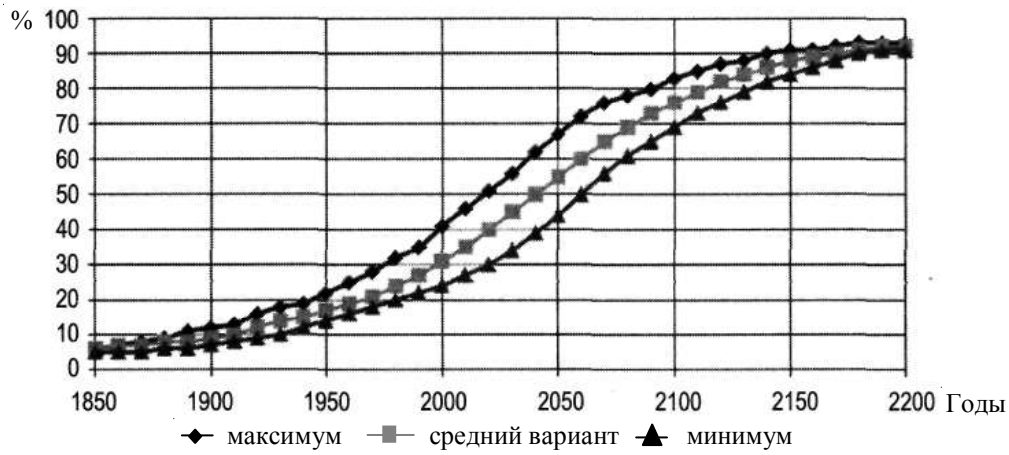


Рис. 2. **Прогноз коэффициента использования энергии в развитых странах**

Сравнение результатов расчета мирового энергопотребления

Год	Мировое энергопотребление, млрд. т у. т.		
	Прогноз Конторовича и Коржубаева	Результат для 1-го сценария динамики населения	Результат для 2-го сценария динамики населения
2010	12,8	17,3	16,7
2015	13,6	17,9	17,4
2020	15,0	18,4	18,4
2025	16,4	18,9	19,5
2030	17,1	19,2	20,5
2050	22,5	18,3	22,0

* Составлено по: Проекты и риски будущего: концепции, модели, инструменты, прогнозы / отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий, С.Ю. Малков. М., 2011. (Будущая Россия). С. 306.

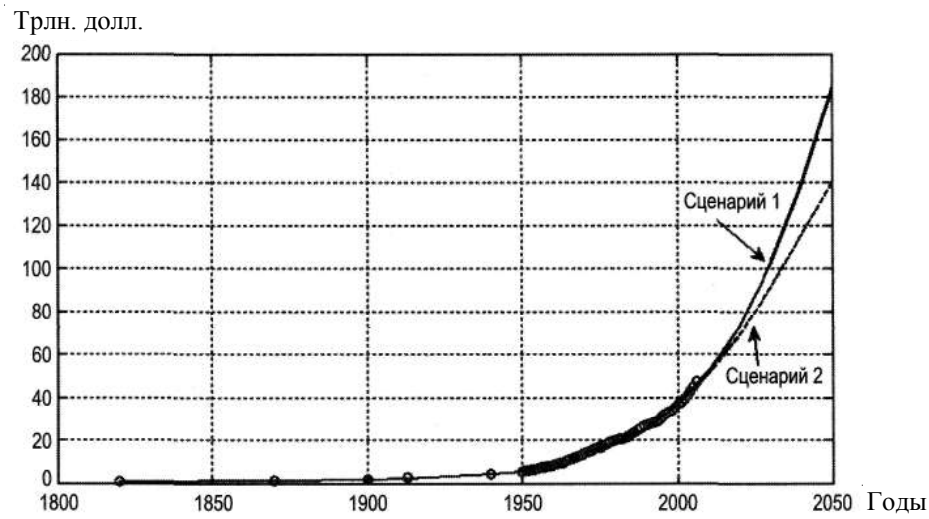


Рис. 3. **ВВП мира до 2050 г. (в постоянных ценах 1990 г.) с учетом инвестиций в природоохранные меры**

что через 15-20 лет, т. е. к 2045-2050 гг., нефть уже не сможет больше покрывать все увеличивающуюся мировую потребность в энергии, а значит, можно говорить об окончании “эры нефти” как доминирующего энергоносителя в мировой экономике (рис. 3).

В результате получается, что пики добычи нефти и потребления энергии в мире по сценарию устойчивого развития отстоят друг от друга на 15-20 лет, что ставит острейшую проблему своевременной смены энергетического уклада, перехода на другие энергоресурсы, такие как водород, термоядерное топливо, а также возобновляемые источники. Если это удастся сделать за столь короткий промежуток времени, то в ближайшем будущем человечество вполне может столкнуться с первым масштабным кризисом, связанным с нехваткой энергии.

В данных условиях многократно возрастает научная и практическая значимость проблемы выявления потенциала энергоэффективности и условий его реализации в странах мира. Определим структуру потенциала, который представляет собой совокупность технического (технологического), включенного в него экономического и рыночного (финансового) потенциалов.

Технический (технологический) потенциал может быть оценен при допущении, что все оборудование мгновенно заменяется на лучшие образцы, соответствующие “практическому минимальному” удельному расходу. Технический потенциал показывает только гипотетические возможности энергосбережения без учета затрат и других ограничений на его реализацию.

Что же касается экономического потенциала, то его можно определить как часть технического, которая экономически привлекательна при использовании общественных критериев принятия инвестиционных решений: нормы дисконтирования 6%, вмененной цены энергии (экспортная цена природного газа), экологических и прочих дополнительных затрат (например, цены углерода). На реализацию этого потенциала требуется время, определяемое скоростью замены основного энергопотребляющего оборудования.

В свою очередь, рыночный (финансовый) потенциал - часть экономического потенциала, использовать которую экономически целесообразно при применении частных критериев принятия инвестиционных решений в реальных рыночных условиях (фактические цены на оборудование и энергоносители, налоги и др.). Существуют три основных различия при оценке экономического и рыночного потенциалов: процедура принятия инвестиционных решений - централизованного или децентрализованного (из-за этой разницы в плановой экономике, при прочих равных условиях, энергоемкость всегда в 2 и более раз выше, чем в рыночной); нормы дисконтирования - стоимость денег и восприятие риска (12% для промышленности и 33-50% для домохозяйств); состав эффектов - реальные, а не вмененные цены, учет налогов и льгот, включение дополнительных экологических и прочих затрат.

В целом технический потенциал энергоэффективности в России в начале 2000-х гг. оценивается на уровне 45% всей потребляемой энергии, 73-78% технического потенциала приходится на экономический потенциал энергоэффективности (307-330 млн. т у. т.). Что же касается рыночного (финансового) потенциала эффективности, то он составляет примерно 87% экономического и 63-68% технического (269-286 млн. т у. т.) потенциалов. При этом воплощение технического потенциала энергоэффективности в экономический и рыночный возможно только посредством научно-технического прогресса, который, к тому же, делает ресурс повышения энергоэффективности возобновляемым. По данным Всемирного банка, технологический потенциал российской электроэнергетики оценивается в 31% (или 44,4 млн. т н. э.), экономический потенциал - в 90%, а финансовый - в 13%.

В целом, расширяя использование этих потенциалов, Россия может сэкономить 45% своего полного потребления первичной энергии. В настоящее время объем неэффективного использования энергии в России равен годовому потреблению первичной энергии во Франции. Для реализации потенциала повышения энергоэффективности необходимы инвестиции частных и государственных организаций, а также домохозяйств в размере 320 млрд. долл. Данные инвестиции приведут к годовой экономии для конечных потребителей в размере примерно 80 млрд. долл.[6] и могут окупиться всего за четыре года. Эффект для экономики в целом значительно больше - 120-150 млрд. долл.[7] в год экономии на энергетических издержках и дополнительных доходов от экспорта газа. На уровне национальной экономики капиталовложения в энергоэффективность могут окупиться за два-три года.

Реализовав потенциал повышения энергоэффективности, Россия сможет сэкономить:

- 240 млрд. м^3 природного газа;
- 340 млрд. кВт·ч электроэнергии;
- 89 млн. т угля;
- 43 млн. т сырой нефти и ее эквивалента в виде переработанных нефтепродуктов.

Энергоэффективность в 3 раза дешевле наращивания производства энергоресурсов. Прогнозируемый дефицит добычи природного газа (35-100 млрд. м^3 к 2010 г.) и возможный недостаток прироста электрогенерирующих мощностей (~20 тыс. МВт) могут быть компенсированы за счет энергоресурсов, высвобождаемых в результате повышения энергоэффективности (240 млрд. м^3 газа и ~43 тыс. МВт электрической мощности). Для наращивания производства энергоресурсов России потребуется более 1 трлн. долл., в то время как высвобождение энергоресурсов за счет повышения эффективности их использования обойдется экономике в 3 раза дешевле.

Повышение энергоэффективности снизит риски и затраты, связанные с высокой энергоемкостью российской экономики, и позволит России:

1. Сохранить конкурентоспособность промышленности: повышение тарифов, сократив самую крупную в мире энергетическую субсидию (40 млрд. долл. в 2005 г.), приведет к снижению прибыли промышленных предприятий, по меньшей мере, на 15%. Повысив эффективность использования энергоресурсов, предприятия смогут сохранить конкурентоспособность.

2. Увеличить доходы от экспорта нефти и газа: энергорасточительность российской экономики обходится в 84-112 млрд. долл. в год недополученных доходов от экспорта нефти и газа.

С 1990 г. энергоемкость российской экономики снижалась на 3,4% в год, в то время как в большинстве бывших советских республик снижение составляло в среднем 6-7%. Снижение энергоемкости в России было обусловлено, главным образом, сдвигом в сторону менее энергоемких отраслей промышленности и повышением загрузки производственных мощностей. Поскольку в большинстве промышленных отраслей производ-

ственные мощности уже в 2006 г. были полностью загружены, этот фактор в будущем больше не будет являться основным для снижения энергоемкости.

Реформирование энергетического сектора способствует повышению привлечения финансовых инвестиций в энергоэффективность. Либерализация рынка электроэнергии и установление графика повышения цен на газ являются важным стимулом к повышению энергоэффективности экономики. Например, прогнозируемый уровень тарифов в 2010 г. практически уравнивает имеющийся на сегодняшний день финансовый потенциал[8] повышения энергоэффективности с экономическим потенциалом[9].

Для полной же реализации потенциала энергоэффективности необходима целенаправленная политика.

Приблизительно половина капиталовложений в повышение энергоэффективности финансово привлекательна для инвесторов при текущем уровне цен на энергоресурсы. Однако даже финансово эффективные инвестиции в энергоэффективность реализуются медленно (рис. 4). Например, в промышленности 80% потенциала повышения энергоэффективности оправданны с финансовой точки зрения, но полностью все имеющиеся возможности реализуют лишь немногие предприятия.

3. Сократить расходы бюджета: более эффективное использование энергии приведет к ежегодной экономии федеральным и местными бюджетами 3-5 млрд. долл.

4. Улучшить экологическую обстановку: одной из основных причин выбросов вредных веществ является высокая энергоемкость российской экономики. Россия приносит в жертву здоровье своих граждан, а также приблизительно 10 млрд. долл. в год от продажи единиц сокращения выбросов CO_2.

С 1990 г. энергоемкость российской экономики снижалась на 3,4% в год, в то время как в большинстве бывших советских республик снижение составляло в среднем 6-7%. Снижение энергоемкости в России было обусловлено, главным образом, сдвигом в сторону менее энергоемких отраслей промышленности и повышением загрузки производственных мощностей. Поскольку в большинстве промышленных отраслей производственные мощности уже в 2006 г. были полностью загружены, этот фактор в будущем уже не будет являться основным для снижения энергоемкости.

Реформирование энергетического сектора способствует повышению финансовой привлекательности инвестиций в энергоэффективность. Либерализация рынка электроэнергии и установление графика повышения цен на газ являются важным стимулом к повышению энергоэффективности экономики. Например, прогнозируемый уровень тарифов в 2010 г. практически уравнивает имеющийся на сегодняшний день финансовый потенциал повышения энергоэффективности с экономическим потенциалом.

Для полной же реализации потенциала энергоэффективности необходима целенаправленная политика.

Приблизительно половина капиталовложений в повышение энергоэффективности финансово привлекательна для инвесторов при текущем уровне цен на энергоресурсы. Однако даже финансово эффективные инвестиции в энергоэффективность реализуются медленно.

Рис. 4. **Потенциал повышения энергоэффективности в России, вложения и отдача**

Источник. ЦЭНЭФ для Всемирного банка.

Например, в промышленности 80% потенциала повышения энергоэффективности оправданы с финансовой точки зрения, но полностью все имеющиеся возможности реализуют лишь немногие предприятия.

Существующая нормативно-правовая база в области энергосбережения на федеральном и региональном уровне в большой степени носит декларативный характер и не способствует устранению таких барьеров, как недостаток информации, недостаточный доступ к долгосрочным финансовым ресурсам и т.д. Россия сможет использовать свой ресурс энергоэффективности и избежать негативных последствий высокой энергоемкости для развития экономики только при целенаправленной и последовательной работе по устранению барьеров и стимулированию реализации экономически оправданных проектов повышения эффективности использования энергии.

---

[1] *Акимов А.В.* 2300 год: глобальные проблемы и Россия. М., 2008.

[2] *Holdren J.* Population and the Energy Problem. Population and Environment // J. of Interdisciplinary Studies. 1991. № 3. P. 231-255.

[3] *Плакиткин Ю.А.* Закономерности развития мировой энергетики и их влияние на энергетику России. М., 2006.

[4] *Конторович А.Э., Коржубаев А.Т.* Энергоэкологическое будущее цивилизаций. Т. 3. М., 2008.

[5] См., например: *Плакиткин Ю.А.* Указ. соч.

[6] Во внутренних ценах 2007 г.

[7] Диапазон обусловлен значениями экспортной цены газа, используемыми при расчетах. В данном отчете цены на газ принимались в диапазоне 230-350 долл. за 1 м^3.

[8] Финансово привлекательные инвестиции в энергоэффективность обеспечивают достаточный уровень дохода на вложенный капитал при текущем уровне цен на энергоресурсы.

[9] Экономически целесообразные инвестиции в энергоэффективность предполагают, что ценность для экономики в целом оправдывает капиталовложения, например, если затраты, необходимые для экономии единицы энергии, меньше, чем затраты на строительство новой генерирующей мощности или чем упущенная выгода для России от экспорта единицы газа.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© 2010 Л.Г. Садыкова
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета
E-mail: LilSadyk@yandex.ru

Развитие малого предпринимательства в странах с развитой рыночной системой шло эволюционным путем в течение длительного времени. Для России опыт других стран в этой области интересен не столько достигнутым уровнем, сколько возможностями, которые кроются в предпринимательской деятельности и могут быть использованы для целей экономического и социального развития.

Ключевые слова: малое предпринимательство, поддержка малого предпринимательства, опыт предпринимательства в зарубежных странах, развитие предпринимательской деятельности в сельской местности.

Малое предпринимательство в экономике любой страны имеет большое значение. Оно является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны в эту систему, путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства путем глубокой специализации и кооперации производства. Современные экономисты практически отождествляют понятия: “предприниматель”, “малый бизнес”, “малое предпринимательство”, рассматривая “большой бизнес” как явление экономической жизни, базирующееся на иных принципах организации дела[1].

Малый бизнес - это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность, совокупность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое предприятие[2].

Малое предпринимательство, с одной стороны, - это специфический сектор экономики, создающий материальные блага при минимальном привлечении материальных, энергетических, природных ресурсов и максимальном использовании человеческого капитала, а с другой - сфера самореализации и самообеспечения граждан в пределах прав, предоставленных Конституцией Российской Федерации (ст. 34).

Предпринимательская деятельность как малый бизнес - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики в соответствии с установленными законами, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве.

Хотя основу любого развитого государства составляют крупные предприятия и корпорации, а наличие мощной экономической силы - крупного капитала - во многом определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной экономикой являются малые предприятия как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни.

Сектор малого предпринимательства наиболее динамично осваивает новые виды продукции и рыночные “ниши”, способствует приближению производства товаров и услуг к потребителю, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Важными особенностями малого предпринимательства являются широкое использование небольших местных источников сырья, способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одна характерная черта этого сектора - активная инновационная деятельность, способствующая ускорению развития различных отраслей экономики. Малые предприятия формируют конкурентную среду, создают альтернативу на рынке труда, организуют миллионы новых рабочих мест.

Присущие малому предпринимательству гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране, достижению оптимальной структуры экономики.

Таким образом, малое предпринимательство - сектор бизнеса, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта государства.

В странах с развитой рыночной экономикой особое значение придается поддержке малого предпринимательства. Как показывает анализ опыта США, Великобритании, Германии, Японии, а также постсоциалистических стран (Венгрия, Польша), осуществляются определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски.

Мелкий бизнес присутствует во всех сферах и областях экономики. Сегодня преимущества малого бизнеса по сравнению с другими секторами экономики выражены намного ярче, чем недостатки. В этом заключается специфика малого предпринимательства - активизироваться в период общего экономического спада, решая многие экономические и социальные проблемы. Функционирование малых предприятий демонстрирует хорошую адаптацию к внешним условиям, своим развитием укрепляя рыночные отношения. В силу своей гибкости и скорости принятия решений малым предприятиям легче проконтролировать производственный процесс и быстро переналадить его в связи с изменениями спроса на рынке. Им присущи высокая маневренность производства по сравнению с крупными предприятиями, чуткое реагирование на спрос потребителей, способность к быстрому внедрению новой техники и технологий, более эффективное использование производственных мощностей. Развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Малый бизнес является надежным источником бюджетных поступлений, доля просроченной задолженности малых предприятий местным и федеральному бюджету ниже, чем у других предприятий.

В настоящее время в создании малых предприятий большую заинтересованность проявляют крупные компании. Они поручают мелкому бизнесу вести отдельные виды производства, устанавливать тесные связи с рынком, проводить различные научные разработки.

Малое предпринимательство - необходимый элемент рыночной экономики, позволяющий решать важные социально-экономические задачи. Это подтверждается опытом развитых стран, где малый бизнес занимает прочные позиции в развитии национальных хозяйств.

Так, в США предприятия малого бизнеса, производящие около 40% валового продукта, обеспечивают занятость почти половины трудоспособного населения, осваивая вдвое больше нововведений, чем крупные фирмы. Они представляют собой основные генераторы инновационных процессов в промышленности, динамично реагируя на изменение структуры потребления. Малые фирмы активизируют структурную перестройку отраслей, преодолевая монополизм в экономике, влияют на структуру цен потребительского рынка.

Аналогичная картина наблюдается также в Германии, Канаде, Великобритании, где доля малого бизнеса в производстве составляет 60-70%. Показательным является также участие МБ в экспорте продукции ведущих стран. По оценке экспертов, доля малых и средних фирм в промышленном экспорте ряда развитых стран составляет: в Германии и Нидерландах - примерно 40%, в Италии - 20-25%, в США и Японии - 15%. Если же учесть их участие в комплектации готовой продукции, вывозимой за рубеж крупными фирмами, то их доля в стоимости экспорта промышленных товаров приблизится к 60% в Италии, к 50% во Франции, к 40% в Японии. При этом сфера, где малый бизнес приобрел особое значение, - международная торговля технологиями. Например, 50% лицензий, проданных США, приходится на малые предприятия, инновационные фирмы. Помимо технологий, важной статьей экспорта малого бизнеса является продукция машиностроительной, металлообрабатывающей, химической, электротехнической, текстильной и других отраслей промышленности.

Развитие предпринимательской деятельности в странах с развитой рыночной системой осуществлялось и в сельской местности. При этом параллельно развивались и другие элементы устройства села и сельской экономики - типы поселений, системы расселения населения, инфраструктура и др. В процессе этого развития предпринимательство достигло в большинстве стран определенного достаточно устойчивого уровня, соответствующего потребностям общества, отдельных территорий. Естественно, уровень и структура развития предпринимательства замет-

но различаются по странам. Для России опыт других стран в этой области интересен не столько достигнутым уровнем, сколько возможностями, которые кроются в развитии предпринимательской деятельности и могут быть использованы для целей экономического и социального развития.

Первая особенность, характерная, прежде всего, для европейских стран, состоит в том, что здесь достаточно условно деление территории на сельскую и городскую. Высокая плотность городских населенных пунктов предопределила размещение в них многих видов предприятий, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность. С другой стороны, крупные промышленные предприятия выведены обычно за пределы городских поселений, т.е. на территорию сельской местности. Поэтому в сельской местности сложно встретить однотипную систему предприятий, ориентированных только на сельскохозяйственную сферу.

Второй особенностью предпринимательства в сельской местности зарубежных стран является наличие фактически двух укладов - фермерского и индивидуального частного - и слабое развитие коллективного уклада, который широко представлен в России. Поэтому зарубежный опыт представляет интерес прежде всего с позиции развития фермерства и индивидуального частного предпринимательства, т.е. малых форм предпринимательства.

В странах с развитой рыночной экономикой фермерские хозяйства являются главной предпринимательской структурой в сельском хозяйстве. Но для развития фермерства характерна тенденция роста концентрации и сокращения числа хозяйств. Можно отметить, что за последние 40 лет число фермерских хозяйств в США сократилось примерно на одну треть, а средний размер фермерского хозяйства вырос со 125 до 220 га. Особенно сильно проявляется эта тенденция в концентрации товарного производства сельскохозяйственной продукции. По разным оценкам, основной объем товарной сельскохозяйственной продукции дают 20% фермерских хозяйств. Остальные хозяйства являются малотоварными или просто самопотребляющими. В связи с этим значительная часть фермеров получают большую часть доходов не от своего хозяйства, а из других источников. Для США характерна также тенденция концентрации производства товарной продукции в крупных частных компаниях или корпорациях[3].

Аналогичные тенденции сложились и в других развитых странах, хотя не так масштабно. Основными причинами этого являются увеличение конкуренции на продовольственных рынках, обострение известной “фермерской проблемы”. Несмотря на это, фермерское предпринимательство в зарубежных странах чувствует себя достаточно устойчиво благодаря трем факторам: все возрастающей интенсивности использования семейного ресурса, прежде всего семейного труда; широкого развития кооперации фермерских хозяйств; существенной поддержке со стороны государства. Нет достоверных оценок соотношения этих факторов, но все активнее высказывается мнение, что решающую роль среди них играет государственная поддержка. Так, в ряде европейских стран государственная поддержка достигает уровня, идентичного половине величины издержек производства.

Интересным и поучительным в зарубежном опыте поддержки предпринимательства является не только высокий уровень поддержки, но прежде всего методы ее реализации. Здесь, в отличие от опыта России, где поддержка осуществляется в виде прямого субсидирования производителей, используются многообразные программные подходы, помощь не денежными средствами, а технологическими новациями. Например, принятым в США в 1988 г. Законом о торговле были предусмотрены рамочные условия для национальной системы предоставления технологических услуг малому и среднему бизнесу. Для этого по всей стране созданы производственно-технологические центры, партнерства, союзы. Ответственность за разработку программ поддержки и оказание помощи независимо от источника средств возложена на правительства штатов.

В США длительное время существует Администрация малого бизнеса (АМБ). Это независимое агентство федерального правительства, обеспечивающее консультирование, оказание финансовой помощи, защиту интересов малого бизнеса. Агентство много работает в плане упрощения доступа малых предприятий к кредитам путем предоставления частным кредиторам долговых гарантий. Существующая в этой области программа разрешает, например, выдавать гарантии на получение кредита для открытия, покупки или расширения малых предприятий на сумму до 750 тыс. долл. Без этого вновь создаваемые предприятия не смогли бы получить такой кредит. В

рамках программы кредит на покупку оборудования выдается на 25 лет, при этом процентная ставка не может превышать ставку рефинансирования более чем на 2,25%[4].

Активно развиваются и пользуются огромной популярностью программы по консультированию и подготовке менеджеров. В целом агентство поддерживает развитие более тысячи центров развития малого бизнеса во всех штатах, в которых работают более 13 тыс. консультантов. Но это лишь один из действующих институтов, оказывающих помощь малому бизнесу. Действуют еще многие институты, например для фермеров - это программа временного вывода земель из оборота.

В Великобритании на долю малого бизнеса приходится 21% внутреннего товарооборота и 36% работающих от их общего количества в стране. Здесь малому бизнесу также оказывается разнообразная помощь: устанавливается пониженная ставка налога, практикуется система отложенной оплаты счетов, система скидок при оплате просроченных ссуд. Кроме этих мер, осуществляемых за счет бюджета страны, предоставляются льготы по местным налогам на имущество.

Специальные программы помощи разрабатывают и осуществляют отдельные ведомства - министерства энергетики, экологии, занятости, торговли и промышленности. В рамках этих программ оказывается помощь в консультировании, маркетинговых исследованиях, подготовке рабочих мест для безработных, молодежи, в развитии экспорта продукции и по многим другим направлениям.

Практически во всех развитых странах обеспечивается масштабная поддержка предпринимательской деятельности вообще, малого предпринимательства и предпринимательства в сельской местности в частности.

Между тем, например, в странах с развитой рыночной экономикой превалируют такие тенденции, как последовательный перенос государственной поддержки и затрат на нее на региональный и местный уровень, сокращение прямой финансовой помощи и преобладание так называемых “мягких”, косвенных методов поддержки, включая расширенное применение налоговых льгот, устранение административных барьеров, обеспечение консультационными и информационными услугами.

Во многих странах формируются специальные резервы для инвестирования в основные средства, выделения малому бизнесу субсидий или фискальных льгот на инвестиции, льготных займов или дотаций. Причем в ряде стран (Бельгия, Франция и др.) малому бизнесу в условиях кризиса на особо льготных условиях предоставляется рисковый капитал, в других (Великобритания, Нидерланды и др.) ему выдаются гарантии под займы. Кроме того, во всех промышленно развитых странах обеспечение финансовой помощи малым и средним предприятиям (МСП) в тех случаях, когда она недоступна из других источников, является важнейшей функцией организаций, занятых поддержкой МСП. Очевидно, что игнорировать этот международный опыт поддержки малого предпринимательства, особенно в современных условиях, вряд ли целесообразно.

Вместе с тем следует отметить, что разрабатываемые планы по поддержке малого бизнеса в Российской Федерации пока ориентированы абстрактно на весь данный сектор. При этом совершенно не учитываются социально-организационные различия в среде малых предприятий. Например, помощь предприятиям, созданным представителями социально уязвимых групп населения (инвалидами, женщинами, молодежью), должна быть более конкретной, точечно целенаправленной. Таким предприятиям должны предоставляться специфические налоговые льготы, а возможно, и льготные кредиты на инвестиции в основные фонды, на модернизацию оборудования, для них должны устанавливаться ускоренные амортизационные списания.

Кроме того, при разработке мер поддержки необходимо учитывать специфические российские черты малого бизнеса, существенно отличающие его от зарубежного. Среди них можно выделить следующие: совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких направлений и видов деятельности в отличие от узкой специализации зарубежных малых предприятий; сочетание значительного инновационного потенциала работников с общим низким уровнем технической вооруженности и оснащенности большинства малых и средних предприятий в отличие от нередко противоположной картины на западных фирмах; наличие высокого общего и профессионального уровня образования и квалификации руководителей малых предприятий в сочетании с отсутствием или недостатком опыта управлен-

ческой и коммерческой деятельности в условиях рыночных отношений и особенно в кризисных ситуациях; быстрая приспосабливаемость малых предприятий к сложной экономической обстановке в условиях дезорганизованной системы государственного управления, отсутствия постоянной, полной и достоверной информации о состоянии, динамике и конъюнктуре рынка; почти полное отсутствие кооперации с крупным бизнесом, другими малыми и средними предприятиями.

Все эти особенности должны учитываться при разработке действенных, конкретно-целевых мер государственной и негосударственной поддержки сектора малого бизнеса. При этом меры по содействию малым предприятиям, осуществляемые на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, должны не дублироваться, а органично дополнять друг друга.

---

[1] *Юрков С.А.* Предпринимательство и нововведения в современных фирмах // Мировая экономика и международные отношения в современных фирмах. 2006. № 9. С. 109.

[2] *Щетинин О.* Развитие малого бизнеса в России. М., 2008. С. 78-81.

[3] *Signh K.* Rural Development: Principles, Policies and Management. 1999.

[4] *Moseley M.* Rural Development: Principles and Practice // Sage Publs. 2003.

Поступила в редакцию 03.11.2010 г.

МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

©2010 С.Г. Караткевич
кандидат экономических наук
ООО Технопарк “Дубна”
руководитель центра разработки и внедрения
интеллектуальных систем управления ОАО “НИИАС”
© 2010 В.Н. Добрынин
кандидат технических наук, профессор
Международный университет природы, общества и человека “Дубна”,
Институт системного анализа и управления
E-mail: mail@ntpdubna.ru, arbatsolo@yandex.ru

Рассматривается методика, которая позволяет качественно оценить степень влияния уровня развития человеческого капитала организации на эффективность ее развития.

Ключевые слова: деятельность организации, эффективность, человеческий капитал.

Корпоративная культура характерна для всех сфер деятельности человека в организации, и ее функции должны быть реализованы во всех функциональных блоках системы управления фирмой. Организационная культура, воздействуя на каждый функциональный блок системы управления, отражает идеологию управления данной организацией. Так, система управления персоналом, одна из наиболее близких к организационной культуре, подразумевает управление трудовыми процессами и трудовыми ресурсами; система связей с общественностью - управление связями с внешней средой. Корпоративная культура создает фундамент процесса управления, его идеологию. В концентрированном виде это находит отражение в структуре задач корпоративного управления бизнесом (рис. 1) и архитектуре корпоративного портала компании (рис. 2). В данных схемах отражены все остальные аспекты формирования человеческого капитала фирмы, ее организационного и кодифицированного знаний, определяющих состояние интеллектуальных ресурсов организации.

Цель организационной культуры вытекает из того, что в современных условиях необходимо, чтобы организация обладала возможностью к саморазвитию, самовозрождению, используя при этом свой внутренний потенциал, т.е. способностью к самоорганизации. В современных условиях внутренним элементом организации, который явно обладает потенциалом развития, выступает персонал, т.е. трудовой потенциал[1].

Трудовой потенциал трактуется как предельное значение совокупности профессиональных, личностных характеристик, творческих способностей, мотивации работника и его способности к развитию. В понятие трудового потенциала следует включить профессиональную культуру, которая формируется из сочетания компетенции работника и его трудовой этики, принципов, ценностей. Под компетенцией понимается рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации персонала фирмы, рассмотренных во временном интервале[2].

Предметом организационной культуры является формирование характера взаимоотношений и взаимосвязей между подразделениями, индивидами в организации и с внешней средой, формирование и развитие компетенции персонала, создание условий для самоорганизации, а также формирование основных ценностей организации.

Главной целью организационной культуры является повышение трудового потенциала персонала, обеспечение самоорганизации социально-экономической системы посредством персонала.

Экономическими потенциалами достижения главной цели организационной культуры могут быть следующие: прирост чистого дохода орга-

низации; повышение рентабельности и производительности производства и т.п. Наиболее показательными в этом отношении являются относительные критерии. Будем рассматривать в качестве показателя развития интеллектуальных ресурсов организации долю ее чистого дохода ($C(Q)$) от интеллектуальных ресурсов[3].

Рассматривая динамику зависимости эффективности деятельности организации от уровня развития ее человеческого потенциала, следует принимать во внимание ее строго нелинейный характер. На начальном этапе формирования знаний прирост эффективности от их воздействия на производственные процессы незначителен. По мере роста трудового потенциала организации формируется такая организационно-интеллектуальная среда, под воздействием которой возникает синергетический эффект совокупного взаимовлияния всех компонент интеллектуальных ресурсов на результативность деятельности организации. В этом случае часто говорят о некотором "прорыве" в экономической или об "инсайте" в интеллектуальной форме деятельности организации[4].

Такой нелинейный недетерминированный характер изменения эффективности деятельности организации под воздействием изменяющихся ее интеллектуальных ресурсов может быть достаточно точно представлен логистическими зависимостями.

Обозначим через

$$b = \frac{g}{1-A} \qquad (1)$$

коэффициент, определяющий интенсивность изменения доли чистого дохода организации. Здесь A - уровень развития человеческих ресурсов (трудового потенциала) организации; g - аппроксимирующий коэффициент, определяющий интенсивность роста эффективности деятельности организации во времени при данном уровне развития человеческого потенциала.

Тогда, полагая из логики рассуждений, что скорость изменения доли чистого дохода организации является линейной функцией ее абсолютной величины, обеспеченной соответствующими уровнями человеческого потенциала, корпоративной культуры и доминирующим в организации мотивационным комплексом, уравнение динамики изменения доли чистого дохода, определяемого интеллектуальными ресурсами организации, можно представить следующим образом:

$$(\partial C(A,t))/\partial t = C(A,t)(b - \gamma C(a,t)), \qquad (2)$$

где $\gamma = \frac{b}{a}\frac{-1}{C(A,t)}$;

$C(A,0) = |_{t=0}$;

$a = \left(\frac{c_{\max}(A)}{C_*(A,0)} - 1\right)$;

$c_{\max}(A)$ - максимально достижимое значение доли чистого дохода от действия интеллектуальных ресурсов организации.

Параметр $c_{\max}(A)$ определяется экспертным путем как целевая этапная установка достижения целей бизнеса данным составом команды управления организацией. При этом должны быть учтены стратегические цели бизнеса, возможности команды управления, ее функциональное, элементное и организационное построения, организационно-правовые формы бизнеса, этапы жизненного цикла.

В целом, такой подход дает возможность согласовывать и гармонизировать интересы специалистов организации как субъектов трудовых отношений, в идеале позволяя определить предельные для данной команды значения экономических показателей.

На рис. 3 приведена обобщенная схема взаимосвязи дерева целей организации с целями и функциями управления персоналом. Характерно, что при таком подходе в зависимости от преобладания интересов отдельного субъекта в различных условиях деятельности организаций цели управления персоналом будут смещаться в определенную сторону, выявляя тем самым приоритеты в выполнении тех или иных функций управления человеческими ресурсами и их допустимый объем.

Решение уравнения (2) определяет логистическую кривую вида

$$C(Q,t) = \frac{c_{\max}(A)}{1 + ae^{-bt}}. \qquad (3)$$

Константа a определяет положение логистической кривой во времени, а константа b - наклон кривой. Константа b может быть рассчитана на основе апостеорной оценки по формуле

$$b^* = \frac{(1+a)^2}{aC_{\max(A)}}\left\{\frac{\partial C(A,t)}{\partial t}\right\}_{t=0}. \qquad (4)$$

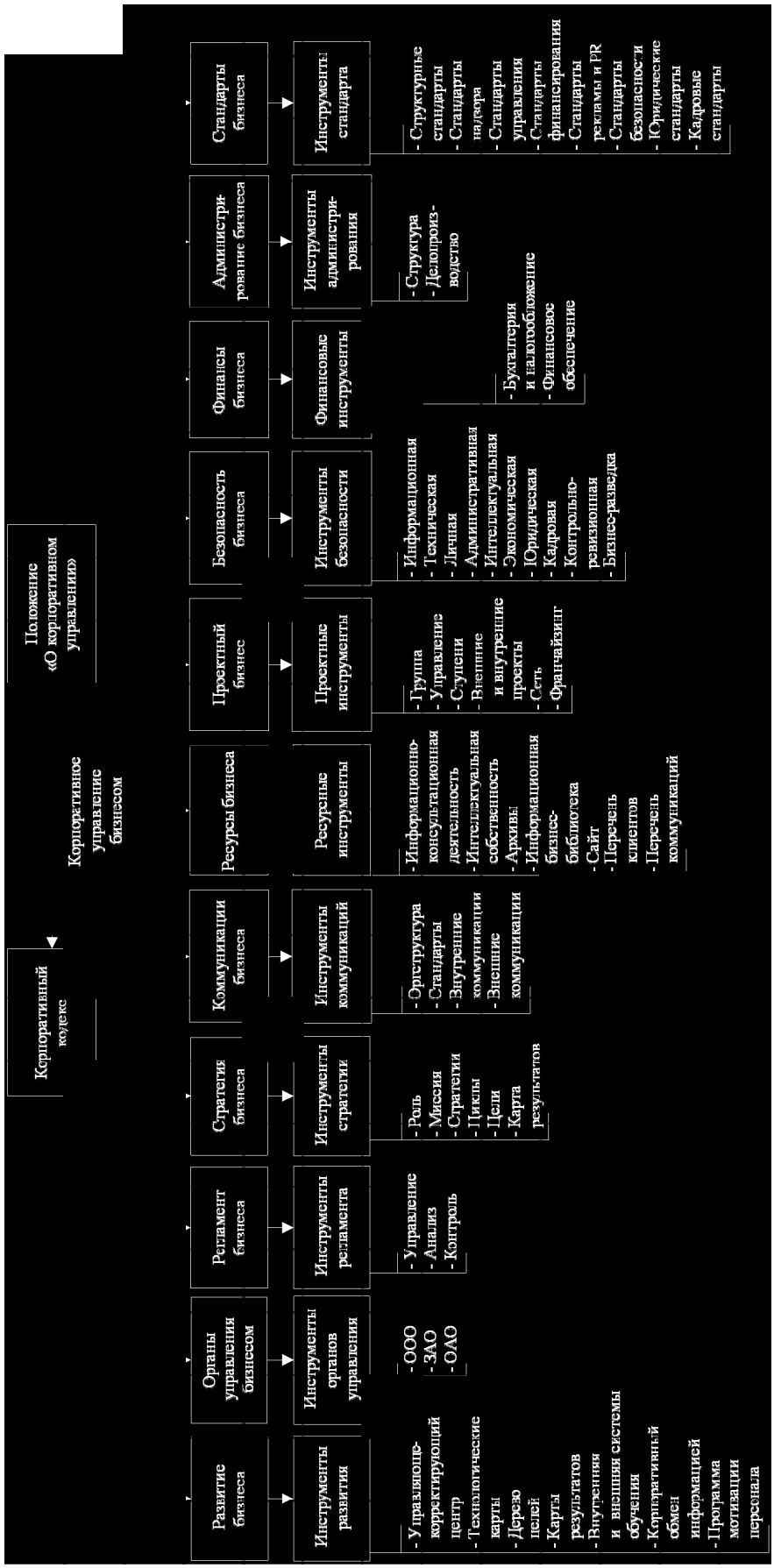


Рис. 1. **Структура корпоративного управления бизнесом**

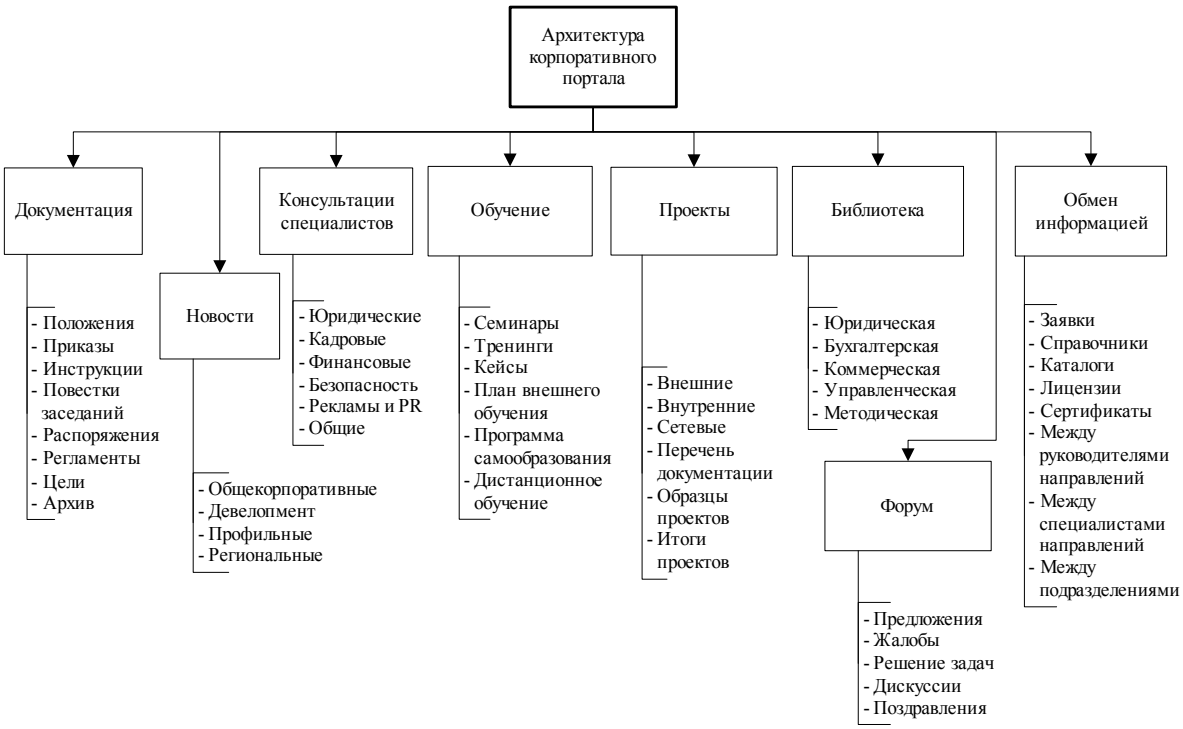


Рис. 2. **Структура корпоративного портала**

Для примера представим результаты расчетов логистических зависимостей доли чистого дохода интеллектуальных ресурсов организации в различные периоды ее формирования от этапа становления до этапа стабилизации (рис. 4).

При малом t динамика изменения эффективности деятельности организаций для данных уровней развития трудового потенциала и организационной культуры может быть описана экспонентой $C(A,t) = \frac{C_{\max}(A)}{a} e^{-bt}$, а для больших t - $C_{\max}(Q) = C(Q,t)$, т.е. эффективность деятельности организации асимптотически приближается к максимуму и для дальнейшего ее развития требуются кардинальные изменения, прежде всего целей и путей развития и связанных с ними трудового потенциала, и, возможно, изменения типологии и направлений развития организации. В целом, оценка характера влияния организационной культуры на человеческий потенциал организации может быть определена следующим выражением, принимая во внимание формулы (1) и (4).

Тогда, если полученное на основе наблюдений значение параметра b^* будет больше его априорного (ожидаемого) значения, т.е. $b^*>b$, то влияние корпоративной культуры организации конструктивно (т.е. $б>1$), в противном случае оно деструктивно. Принимая во внимание равенство $b^* = \frac{g}{1 - a^* A}$, получим необходимое соотношение влияния корпоративной культуры организации на ее человеческий потенциал, отвечающего результатам апостериорной оценки реальной эффективности деятельности организации, т.е.

$$a = \frac{b^* - g}{b^* A}. \qquad (5)$$

Соотношение (5) позволяет осуществлять текущий контроль эффективности применяемой в организации стратегии развития организационной культуры.

Приведем результаты расчета степени влияния организационной культуры организации в различные периоды ее функционирования (рис. 5).

Как видно, в вычислительном эксперименте достаточно четко прослеживаются этапы становления и развития организации. Отмеченная деструктивность организационной культуры в период между 30-м и 36-м месяцами связана со сменой руководства, которое неточно выбрало стиль взаимоотношения с коллективом и стратегию формирования организационной культуры, реализуя ее по строго бюрократическому типу. Аналогично могут быть рассмотрены другие аспекты

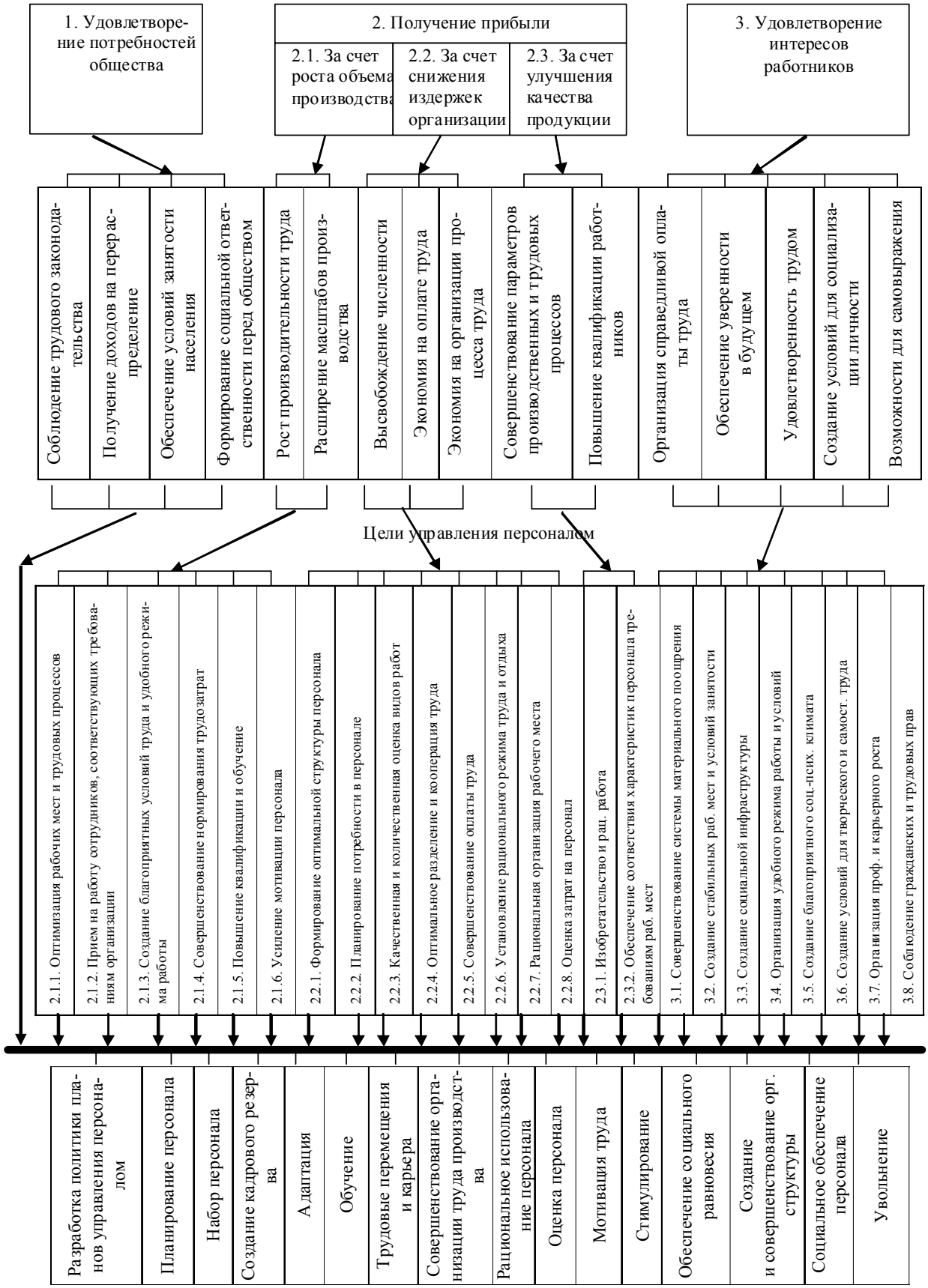


Рис. 3. **Основные взаимосвязи дерева целей коммерческой организации с целями и функциями управления персоналом**

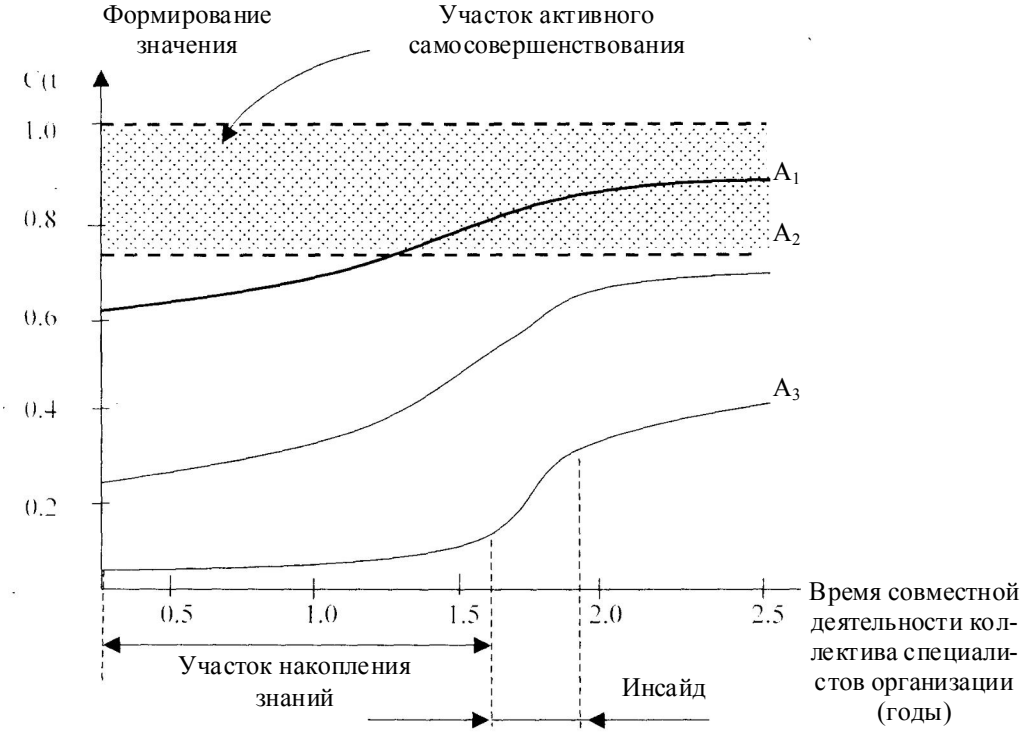


Рис. 4. **Примеры логистического анализа доли чистого дохода от интеллектуальных ресурсов организации для различных значений человеческого потенциала** $A_1 < A_2 < A_3$.

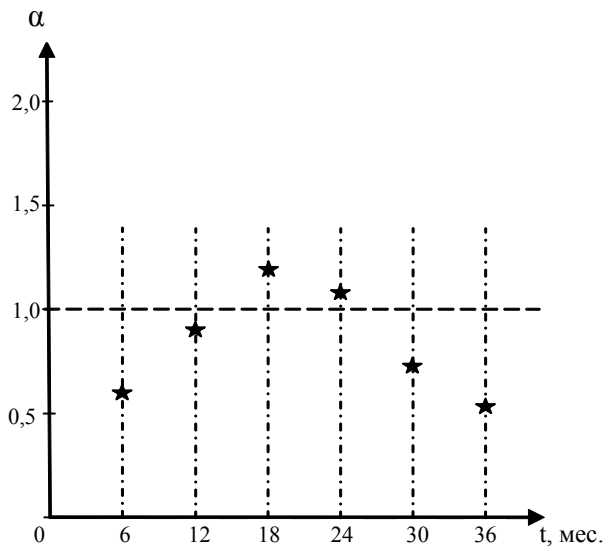


Рис. 5. **Пример расчета коэффициента влияния организационной культуры (2) в различные периоды времени деятельности предприятия**

взаимодействия организационной культуры с элементами организации в разрезе анализа ее структурообразующей функции.

Таким образом, предложенная методика позволяет качественно оценить степень влияния организационной культуры организации на эффективность развития ее человеческого потенциала. В свою очередь, это дает возможность правильно выбрать тип организационной культуры и стратегию ее развития с учетом выявления наиболее характерных ее черт, особенностей управления, тенденций развития, положительных и отрицательных характеристик, соответствия условиям внешней и внутренней среды.

---

[1] *Приходько В., Валиулова А.* Эффективность инструментов управления организацией // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 12. С. 103-109; *Щетинин В.* Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12. С. 42; *Сухарев О.С.* Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций (эволюционная парадигма). М.; Брянск, 2004.

[2] См.: *Щетинин В.* Указ. соч; *Сухарев О.С.* Указ. соч.

[3] *Сухарев О.С.* Указ. соч.

[4] *Лачинина Т.* Команда в организации: эффективность совместной деятельности // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 7. С. 119-126.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: СИТУАЦИОННО-ХАРАКТЕРИСТИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ

© 2010 О.В. Беляйкина
Российский государственный торгово-экономический университет
E-mail: filnov@rsute.ru

Сделана попытка сформулировать основные особенности в организации риск-менеджмента, отражающие специфические условия деятельности субъектов малого предпринимательства. С учетом изложенных особенностей сформулированы две группы рекомендаций, адресованных малым предпринимателям.

Ключевые слова: риск-менеджмент, особенности, малый бизнес, топ-менеджер, стратегический подход.

Разнообразные риски являются неотъемлемым атрибутом современного предпринимательства. Дж. М. Кейнс первым ввел понятие “склонность к риску”, характеризуя инвестиционные и предпринимательские риски как неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств[1]. Толковый экономический словарь И. Бернара и Ж.К. Колли определяет риск “как элемент неопределенности, который может отразиться на деятельности того или иного хозяйствующего субъекта или на проведении какой-либо экономической операции”[2].

В малом бизнесе номенклатура, формы и негативные последствия проявления риска имеют свою специфику. Это определяется действием многих объективных факторов, к которым можно отнести:

- более высокую степень уязвимости к неблагоприятным изменениям факторов макросреды;
- худшие возможности для диверсификации своего бизнеса;
- худшие возможности по изучению обслуживаемого рынка и доступу к инсайдерской информации;
- более высокую зависимость от заемных ресурсов;
- ограниченность собственных финансовых резервов;
- повышенную степень уязвимости к угрозам со стороны коррумпированных чиновников и криминала;
- повышенную степень уязвимости к угрозе негативного проявления человеческого фактора в деятельности предприятия.

К факторам субъективного характера, в свою очередь, относятся:

- высокая зависимость эффективности риск-менеджмента от ценностных приоритетов, компетентности и деловой интуиции главы предприятия;
- отсутствие штата профессионалов, специализирующихся в различных направлениях риск-менеджмента;
- ограниченные финансовые возможности по привлечению профессиональных консультантов в области управления различными рисками;
- меньшая степень законопослушности малых предпринимателей как налогоплательщиков.

Таким образом, можно констатировать, что в системе профессионального предпринимательства сфера малого бизнеса является “зоной повышенного риска”. В настоящей статье сделана попытка сформулировать **основные особенности в организации риск-менеджмента**, отражающие специфические условия деятельности субъектов малого предпринимательства.

Во-первых, отметим особую роль руководителя малого предприятия, обычно совмещающего функции собственника и топ-менеджера. С одной стороны, подобное положение обеспечивает малым предприятиям определенные преимущества в организации управления рисками по сравнению с субъектами среднего и крупного бизнеса. В частности, как собственник, руководитель малого предприятия имеет неограниченные полномочия для принятия соответствующих управленческих решений. Как менеджер, он может оперативно реализовывать их. При этом отсутствует характерная для крупных структур бюрократическая процедура согласований и утверждений. В результате может успешно выполняться такое методическое требование теории риск-менеджмента, как его высокая оперативность.

С другой стороны, возможности эффективного управления рисками ограничены пределом личных профессиональных компетенций первого руководителя. Ранее уже отмечалось, что в отличие от других типов субъектов современного предпринимательства малые предприятия обычно располагают минимальным аппаратом управления. В его штате нет места узкоспециализированным менеджерам, в том числе в области управления коммерческими, финансовыми, технологическими или кадровыми рисками. Только очень немногие отечественные малые предприятия имеют сегодня возможность регулярно пользоваться услугами сторонних консалтинговых центров. В этих условиях в процессе оперативного управления рисками руководитель предприятия вынужден целиком полагаться на собственный профессионализм, опыт и деловую интуицию. Если они подводят его, исправить ошибку, скорее всего, на предприятии будет некому.

Многие специалисты отмечают, что риски, связанные с реализуемой на малом предприятии стратегией управления, зависят в большей степени уже не от компетенций, а от личностных качеств его руководителя - "индивидуальных особенностей мышления, характера, темперамента, особых характеристик, мотивационно-потребностной сферы личности, ее ценностных представлений и практически-ценностной ориентации"[3]. Коллегиальный подход к формированию стратегии, обязательный для крупного и среднего бизнеса, в малом предпринимательстве отсутствует по определению. Общая миссия предприятия, вытекающая из нее стратегия рыночного поведения, политики по направлениям деятельности - все это определяется лично его руководителем. В итоге неадекватный, с позиции теории и практики профессионального предпринимательства, ценностный приоритет автоматически означает реализацию на конкретном малом предприятии нерационально высокорискованной стратегии в той или иной области. Данный тезис можно проиллюстрировать на примере финансовых и социальных ценностных приоритетов. Так, ориентация руководителя предприятия на максимизацию получаемой прибыли чаще всего приводит к недопустимо высокому уровню финансовых и коммерческих рисков. Непонимание им необходимости реализации социально ориентированной кадровой стратегии провоцирует системное проявление на предприятии разнообразных рисков по вине собственного персонала.

Во-вторых, для субъектов малого предпринимательства характерно отсутствие строго формализованной системы риск-менеджмента, обязательной для крупных предприятий. Такая система предполагает наличие не только собственного штата риск-менеджеров, распределенного по всем штабным подразделениям корпорации, но и целого комплекса зафиксированных в ее внутренних регламентах специальных управленческих технологий. Эти регламенты позволяют четко распределить функции, полномочия и ответственность между должностными лицами и инстанциями, определить используемые в рамках системы методы противодействия тем или иным рискам, порядок мониторинга кризисных ситуаций, механизм возмещения понесенных потерь. Создать аналогичную систему риск-менеджмента на малом предприятии невозможно и, вероятно, нецелесообразно. Данный потенциально дискуссионный вывод можно аргументировать действием двух факторов - общей ограниченностью номенклатуры осуществляемых субъектом малого предпринимательства операций и небольшим штатом имеющихся на нем менеджеров. Вместе с тем, руководитель малого предприятия при профилактике возможных рисков не должен доверяться исключительно своей деловой интуиции, а при их практической реализации - полагаться на умение действовать по ситуации. Подобный подход в современном бизнесе обычно чреват неоправданными потерями. Можно заключить, что возможное отсутствие на малом предприятии формализованной системы риск-менеджмента не снимает требования о необходимости управления рисками на основе системного подхода.

В-третьих, управление рисками в рассматриваемой сфере предпринимательства осложняется невозможностью использования современных технологий. Сегодня крупные корпорации для противодействия финансовым, коммерческим, технологическим рискам широко применяют методы математического моделирования, компьютерных прогнозов и т.п. Для большинства малых предприятий подобные методы недоступны в силу объективных факторов. В результате при профилактике рисков их руководители больше вынуждены полагаться на традиционные источники информации, строго индивидуальный подход к реализации той или иной задуманной операции.

В-четвертых, у малого предприятия значительно худшие возможности для компенсации

потерь от состоявшихся рисков. Большинство из них не располагает достаточными собственными резервами, сильно затруднен доступ к кредитным ресурсам. Наконец, если крупные корпорации, оказавшиеся из-за кризиса или даже по вине собственного менеджмента в тяжелой финансовой ситуации, могут рассчитывать на экстренную помощь со стороны государства, малые предприятия доступа к ней не имеют. Это резко сокращает границы допустимого риска, выход за рамки которых грозит уже не временными финансовыми затруднениями, а полномасштабным банкротством.

В-пятых, в нашей стране любое рентабельное малое предприятие в своей хозяйственной деятельности может столкнуться с рисками, намеренно спровоцированными его конкурентами и действующими в их интересах коррумпированными государственными служащими. Естественно, что объектом рейдерского захвата может стать любое по масштабам бизнеса предприятие. Однако субъекты крупного и среднего предпринимательства имеют больше возможностей для противодействия данной угрозе. Они располагают собственными юристами, службой безопасности, неформальными связями с представителями государственных структур и СМИ. Малый предприниматель защищен в значительно меньшей степени. Часто у него просто нет юридически корректных методов отстаивать свои имущественные интересы, нарушенные конкурентом или представителями органов муниципального самоуправления. В прошлом десятилетии именно эта особенность стала основной предпосылкой для активизации в нашей стране организованной преступности в лице рэкетирских группировок. К сожалению, и сегодня многие представители сферы малого предпринимательства предпочитают решать возникающие у них проблемы с помощью не судебных инстанций, а своей “крыши”. Подобная форма “бизнес-сотрудничества” неизбежно провоцирует новые риски в деятельности малого предприятия.

В-шестых, фактором повышенного риска для субъекта рассматриваемой сферы предпринимательства выступает собственный персонал. По мнению Э.А. Уткина и А.И. Кочетковой, главной причиной неудачи малых предприятий является неудовлетворительное управление коллективом[4]. Прежде всего, малое предприятие особенно уязвимо к увольнению по собственному желанию ценного для него специалиста - менеджера, бухгалтера, инженера, мастера и т.п. Для крупного предприятия уход к конкуренту одного или нескольких сотрудников даже высокого должностного статуса также является реальным риском, наносящим ущерб качеству его человеческого капитала. Но принципиально повлиять на конкурентные позиции предприятия подобная потеря не в состоянии. В малом предпринимательстве текущие финансовые результаты, в некоторых случаях перспективная конкурентоспособность, вполне могут во многом зависеть от одного работника. Им может являться даже представитель рабочих профессий - повар, автомеханик, оператор сложного агрегата. Например, потеря небольшим автосервисом “мастера на все руки” уже в первые два-три месяца приводит к оттоку до четверти постоянных клиентов.

Не менее опасны для субъектов малого предпринимательства и такие разновидности кадровых рисков, как безответственность и прямые должностные преступления со стороны собственного персонала. Так, для крупной строительной компании выход из строя даже очень дорогостоящего агрегата по вине нарушившего правила его эксплуатации рабочего не является стратегически значимой угрозой. Для его “меньшего коллеги по бизнесу” подобная авария может означать потерю если не годовой, то квартальной прибыли. Наконец, вероятность банкротства крупной корпорации по вине систематически обкрадывавшего ее главного бухгалтера на порядок ниже, чем такая же угроза для малого предприятия.

С учетом изложенных особенностей можно сформулировать две группы рекомендаций, адресованных малым предпринимателям.

Первая группа рекомендаций, как основа будущего эффективного риск-менеджмента, должна быть реализована уже на стадии, предшествующей выходу малого предприятия на рынок или официальной смене его владельца. При подготовке к открытию своего (или к покупке уже существующего) бизнеса собственнику необходимо обеспечить выполнение нескольких мероприятий. Он может сделать это как самостоятельно, так и с привлечением сторонних экспертов из частных центров управленческого консалтинга.

Вначале разрабатывается по возможности полный ***перечень сопряженных с избранным бизнесом основных рисков***. Для обеспечения большей практической функциональности его сле-

дует оформлять в табличной форме, позволяющей систематизировать риски по трем признакам.

По направлениям деятельности предприятия такой перечень включает в себя:

- коммерческие риски;
- финансовые риски;
- производственно-технологические риски;
- кадровые риски.

По масштабам потенциального ущерба он включает в себя:

- стратегические риски, влекущие за собой банкротство или вынужденную самоликвидацию предприятия;
- существенные риски, вызывающие финансовые потери, требующие для их компенсации использования внешних источников;
- локальные риски, потери от которых предприятие может оперативно компенсировать за счет собственных резервов.

По вероятности реализации перечень включает в себя:

- риски с высокой вероятностью практической реализации (ВВР);
- риски со средней вероятностью практической реализации (СВР);
- риски с низкой вероятностью практической реализации (НВР).

Типовая форма подобного перечня приведена в таблице.

Далее следует ***определить факторы, способствующие практической реализации рисков***, отображенных в таблице. Они также должны дифференцироваться на три группы:

- факторы макросреды, негативное действие которых малое предприятие предотвратить объективно не в состоянии (например, неблагоприятные для бизнеса изменения в налоговом законодательстве или в порядке лицензирования видов хозяйственной деятельности);
- факторы микросреды, негативное действие которых малое предприятие может предотвратить только частично (например, нарушение договорных обязательств поставщиками или собственными сотрудниками);
- факторы микросреды, негативное действие которых малое предприятие может предотвратить в полном объеме (например, негативные последствия допущенных предприятием налоговых нарушений или сознательного использования недоброкачественного сырья, материалов).

Проанализировав перечень факторов, провоцирующих основные риски в деятельности своего предприятия, собственник должен сформулировать ***общие стратегические подходы к управлению своим бизнесом***, создающие предпосылки для проведения эффективного риск-менеджмента. Например, для успешной профилактики риска финансовых и коммерческих потерь из-за выпуска некачественной продукции в производственно-технологической и кадровой стратегиях малого предприятия должны быть зафиксированы следующие требования:

- отказ от приобретения оборудования, сырья, материалов у неизвестных поставщиков или по ценам, заставляющим усомниться в их качестве;
- отказ от использования неквалифицированной, пусть и дешевой рабочей силы и ориентация на регулярное повышение квалификации производственного персонала;
- внедрение формализованной процедуры промежуточного и финишного контроля качества продукции.

Далее собственником определяются предельно ***допустимые границы риска по основным финансовым и коммерческим операциям***. Так, в области финансовых рисков рекомендуется устанавливать:

- максимальный размер используемых предприятием заемных средств;
- максимальный размер дебиторской задолженности;

Потенциальные риски малого предприятия

№ п/п	Направление деятельности предприятия	Стратегические риски			Существенные риски			Локальные риски		
		ВВР	СВР	НВР	ВВР	СВР	НВР	ВВР	СВР	НВР
1	Коммерческое									
2	Финансовое									
3	Производственно-технологическое									
4	Кадровое									

- минимальный размер оперативного финансового резерва для возмещения неплановых потерь и др.

Совокупность сформулированных выше подходов и границ предельно допустимого риска будет выполнять функции стратегии риск-менеджмента конкретного малого предприятия.

Заключительным шагом на данном этапе является разработка ***прикладного инструментария противодействия основным рискам***. По каждому из них руководитель малого предприятия должен установить перечень методов, обеспечивающих:

- профилактику потенциального риска;
- оперативное пресечение уже проявляющегося риска;
- компенсацию потерь от фактически реализованного риска.

Одновременно определяются инстанции и должностные лица, непосредственно отвечающие за реализацию этих методов, а также их ответственность за неэффективное исполнение соответствующих функций.

Вторая группа рекомендаций реализуется в процессе оперативного управления деятельностью малого предприятия.

Практика показывает, что основной причиной состоявшихся финансовых и коммерческих рисков являются личные амбиции предпринимателя, реализуемые в форме погони за сверхприбылью или форсированного развития своего бизнеса, не подкрепленного достаточными ресурсами. Хорошо известный любому предпринимателю принцип "ожидаемая прибыль увеличивается пропорционально связанному с ней риску" не всегда совпадает с подобными амбициями. Поэтому строгое соблюдение ранее определенных границ предельно допустимого риска должно стать не "теоретическим ограничителем", а нормой бизнес-поведения главы малого предприятия.

Следующая рекомендация связана с другим принципом ведения профессионального предпринимательства - "непрозрачная сделка - рискованная сделка". Ранее уже отмечалось, что большинство субъектов малого предпринимательства имеет ограниченный доступ к коммерческой и финансовой информации, обычно доступной для корпораций. У малых предприятий нет собственных служб деловой разведки, неформальных связей с представителями государства или политической элиты. Следовательно, вероятность наступления коммерческих и финансовых рисков повышается из-за элементарного отсутствия исходной информации о самой предлагаемой операции или о новом бизнес-партнере. Исходя из этого, второй нормой риск-менеджмента малого предприятия должно стать правило о том, что никакая операция нового для него вида или с новым бизнес-партнером не должна быть связана со стратегическим или даже существенным риском. Кроме того, региональным и отраслевым ассоциациям малых предпринимателей было бы полезно "взять на вооружение" опыт банков, которые активно обмениваются между собой информацией о недобросовестных заемщиках. Аналогичные "черные списки" могли бы формироваться и в сфере малого предпринимательства, включив в себя представителей бизнес-сообщества, неоднократно замеченных в нарушении принятых коммерческих или финансовых обязательств.

Не менее распространенной причиной состоявшихся рисков служит стремление малого предпринимателя получить дополнительную прибыль, но уже не за счет сверхрентабельных операций, а, напротив, путем экономии на текущих затратах. Самыми распространенными сегодня способами решения такой задачи выступают налоговые правонарушения и реализация контрафактной (т.е. максимально дешевой) продукции. Не повторяя уже использованную аргументацию недопустимости подобного хозяйственного поведения с точки зрения действующего законодательства и тем более норм предпринимательской этики, отметим только два практических нюанса. Во-первых, малый предприниматель должен помнить о своих реальных возможностях в области оптимизации налоговых платежей. В отличие от корпорации у него нет высокооплачиваемых профессионалов по налоговому планированию, равно как и юристов, способных доказать если не полную законопослушность предприятия как налогоплательщика, то хотя бы наличие оснований для неприменения к нему наиболее тяжких санкций. Поэтому прежде чем принимать решение о "минимизации" налоговых платежей, предпринимателю следует выполнять несложный финансовый расчет, сопоставив суммы ожидаемой экономии и возможных санкций. Во-вторых, работа с контрафактом в большинстве случаев автоматически вовлекает малое предприятие в сферу интересов организованной преступности со всеми вы-

текающими отсюда дополнительными рисками. Насколько они будут корреспондироваться с долгосрочными интересами безопасности бизнеса, предстоит решать самому предпринимателю.

В заключение напомним еще один принцип, работающий не только в сфере профессионального предпринимательства, а именно - "кадры решают все". Практически любая рисковая ситуация в современной организации прямо или косвенно связана с деятельностью людей, поскольку "без людей нет организации"[5]. Для малого предприятия наемный персонал - это не просто человеческие ресурсы. Понятия "человеческий капитал" и "человеческий фактор" в малом бизнесе особенно актуальны с позиции, в том числе и риск-менеджмента. В данном случае пропорция "меньше работников - меньше и связанных с ними рисков" верна далеко не всегда. Ранее уже отмечалось, что в крупном бизнесе стратегические риски связаны с кадровым направлением деятельности предприятия только в исключительных случаях. На малом предприятии значительный ущерб может нанести и один безответственный или откровенно нелояльный сотрудник. Поэтому его руководитель должен постоянно иметь в виду возможность негативного проявления человеческого фактора, просчитывать связанные с этим риски и использовать соответствующие профилактические методы для их нейтрализации.

---

[1] *Кейнс Д.М.* Общая теория занятости, процентов и денег. М., 2002. С. 194.

[2] *Рубин А.Г.* Управление рисками предприятия // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 1999. № 1. С. 106.

[3] *Добротворский И.Л.* Менеджмент: эффективные технологии. М., 2002. С. 18.

[4] *Уткин Э.А., Кочеткова А.И.* Управление персоналом в малом и среднем бизнесе. М., 1996. С. 4.

[5] *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: пер. с англ. М., 1998. С. 566.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.

КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ И ИМУЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА

© 2010 Д.В. Беляйкин
Российский государственный торгово-экономический университет
E-mail: filnov@rsute.ru

Обосновываются инновационные подходы к организации экономической составляющей обеспечения информационной и имущественной безопасности банка. Сформулированы основные методические требования по формированию подходов к кадровой стратегии коммерческого банка.

Ключевые слова: банковское предпринимательство, система мотивации, инновационные подходы, кадровая стратегия, корпоративная культура, кредитные организации.

В современных условиях одним из необходимых критериев высокой корпоративной культуры выступает наличие у конкретной организации кадровой стратегии, полностью адекватной ее рыночным целям и возможностям. Правильный выбор стратегических приоритетов в области привлечения и развития персонала, его мотивации, социальной поддержки позволяет хозяйствующим субъектам обеспечить должное качество человеческого капитала, а следовательно, высокие финансовые и коммерческие результаты. Эта зависимость давно выявлена и аргументирована в трудах зарубежных и российских исследователей (В. Оуч, С. Адамс, К. Альдерфер, Э. Лоулер, Д. Мак Клелланд, Т. Шульц, В. Дятлов, А. Егоршин, А. Кибанов, А. Шулус, С. Шекшни и др.). В настоящей статье рассматривается еще одно направление влияния эффективного стратегического управления персоналом на конкурентные позиции организации, а именно на ее информационную и имущественную безопасность. Выбор в качестве объекта исследования коммерческих банков определяется тем, что именно в этой сфере предпринимательства рассматриваемые угрозы способны нанести наиболее тяжелый ущерб. Так, даже единичный факт разглашения банковской тайны по вине безответственного или подкупленного конкурентом сотрудника способен нанести серьезный удар по деловой репутации, а значит, и по конкурентным позициям кредитной организации.

Опыт, накопленный за более чем двадцатилетний период существования в нашей стране двухуровневой банковской системы, убедительно доказывает, что в большинстве случаев вина за нелояльное или безответственное отношение сотрудников ложится на высшее руководство банка, определяющее его стратегию. Выбранные им ошибочные стратегические подходы к решению кадровых проблем либо предопределяют угрозу попадания в штат лиц, изначально нелояльных любому работодателю, либо провоцируют имеющихся сотрудников на различные нелояльные действия. Далее проведен аналитический обзор наиболее традиционных для российских банков стратегических ошибок в организации системы управления персоналом.

По мнению автора, ГЛАВНОЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОШИБКОЙ, которую допускают в этой области отечественные предприниматели, в том числе работающие в банковской сфере, является попытка позиционировать лояльность как качество, требуемое только от работника, но не от работодателя. Сегодня во многих кредитных организациях к трудовому поведению работника предъявляются разнообразные дополнительные требования. Так, на стадии оформления трудового договора его вынуждают подписывать обязательства о сохранении конфиденциальной информации в течение нескольких лет после возможного увольнения, об отказе от трудоустройства в конкурирующие банки. В правила корпоративного поведения вписывают пункты о запретных темах для общения с коллегами по работе, об обязательном сотрудничестве со службой безопасности и т.п. При этом сам банк-работодатель, ссылаясь на еще не до конца завершившийся кризис, считает для себя вполне допустимым проводить масштабные сокращения персонала, не повышать зарплату, отменять премии и социальные льготы. Приходится констатировать, что подобная политика никак не сочетается не толь-

ко с методологией обеспечения безопасности, но и со здравым смыслом, необходимым любому профессиональному предпринимателю. В современной системе внутрифирменных трудовых отношений лояльность не может рассматриваться как "игра в одни ворота", она должна носить обоюдный характер. Поэтому ожидать от своих сотрудников лояльного поведения вправе только работодатель, не на словах, а на деле демонстрирующий лояльность их интересам. С позиции методологии HR-менеджмента это означает, ***что главным требованием к кадровой стратегии банка-работодателя выступает ее социально-ориентированный характер***.

Далее рассмотрим конкретные СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ современного российского банка, соблюдение которых существенно повышает вероятность реализации разнообразных угроз его информационной и имущественной безопасности.

Первым из них выступает стратегический отказ от найма молодых специалистов в лице выпускников банковских колледжей или вузов. Отдавая предпочтение уже состоявшимся профессионалам, менеджмент и кадровая служба банка решают две, на первый взгляд, вполне актуальные задачи - избавляются от дополнительных затрат на первичное обучение новых сотрудников и уменьшают операционные риски из-за недостаточности их профессиональных умений и навыков. Игнорируя предложение на рынке труда со стороны молодых специалистов, работодатель действительно выигрывает с позиции сиюминутных интересов. Однако в перспективе он проигрывает по ряду иных позиций, в том числе стратегического характера. Так, в трудовом коллективе, подавляющее большинство членов которого прошли становление в качестве профессионалов в других организациях, задача формирования и поддержания отношений корпоративного духа представляется если не недостижимой, то крайне трудно решаемой. Кроме того, сотрудник, пришедший из другой кредитной организации, в любой момент может найти себе другого, еще более привлекательного работодателя. При ином стратегическом подходе к замещению вакантных рабочих мест перспективы радикально меняются. Затрачивая определенное время и деньги на предварительное обучение молодых специалистов, часто студентов-старшекурсников, банк не только "омолаживает" свой человеческий капитал. В случае, когда первичное развитие таких новых сотрудников включает в себя, помимо профессионального обучения, еще и эффективную психологическую адаптацию, последующий карьерный рост, через несколько лет такие сотрудники превращаются не только в профессионалов своего дела, но и в работников, искренне преданных своему работодателю. Справедливо замечает в этой связи И. Суханова: "Стратегическая ориентация на обучение собственных специалистов повышает лояльность персонала"[1].

Второй стратегический подход, выбор которого чреват активизацией угроз кадровой безопасности современного банка, связан с организацией отбора кандидатов на трудоустройство. Сегодня он ***предполагает ориентацию на подтверждение наличия у претендента преимущественно профессиональных компетенций***. При этом личностные качества и другие персональные данные, определяющие потенциальную лояльность кандидата, работодателем практически игнорируются. Вероятно, многие представители кадровых служб российских банков могут возразить автору, указав, что необходимым участником процедуры отбора является у них и служба безопасности. Это действительно так, но за редким исключением подобные проверки сводятся к решению очень ограниченного круга задач, связанных, в частности, с выявлением фактов наличия судимости и просроченных долгов, имущественного положения кандидата, состояния его здоровья[2].

Между тем сегодня российским работодателям предлагается множество инновационных технологий отбора кандидатов на трудоустройство, с высокой степенью вероятности позволяющих выявить наличие потенциально опасных личностных качеств, в том числе делающих человека легкой жертвой вербовки, шантажа, психологического манипулирования. Так, система АПК Mind Reader, основанная на специальной методике компьютерного тестирования, позволяет выявить, насколько кандидат безопасен для компании, не является ли он "засланным казачком" от конкурента. Наконец, в последние годы у российских работодателей стала популярна технология проверки кандидатов на трудоустройство с помощью полиграфа (детектора лжи), который ранее использовался исключительно государственными спецслужбами. Сегодня данная технология доступна любому частному работодате-

лю или рекрутинговому агентству при условии соблюдения немногих установленных государством ограничений. Так, универсальный компьютерный полиграф "Поларг", соответствующий техническим условиям ТУ 4389-001-07560771-99, позволяет фиксировать восемь физиологических показателей человека, применять любые методики тестов и опросов, получать многопозиционную оценку реакций проверяемого кандидата. Дополнительным преимуществом рассматриваемой технологии является то, что детектор лжи может применяться не только при отборе кандидатов на трудоустройство, но и для проверки уже имеющихся сотрудников, вызвавших обоснованные подозрения в нелояльности работодателю. Практики отмечают, что даже гипотетическая возможность стать объектом такой проверки обеспечивает высокий профилактический эффект. "Сама возможность проверки на полиграфе заставляет сотрудника задуматься, перед тем как совершить тот или иной неправомерный поступок"[3].

Третий стратегический подход связан с реализуемой банком практикой сокращения рабочих мест. С августа 2008 г. тема массовых сокращений банковских служащих стала вновь актуальной в России. Первый опыт в этой области был получен по результатам дефолта 1998 г., когда только в Москве в интервале августа - ноября осталось без работы около 60 тыс. банковских служащих. Большинство работодателей осуществляли подобные сокращения, преследуя только одну стратегическую цель - минимизировать сопутствующие издержки. На практике это обеспечивалось путем отказа от использования каких-либо методов дополнительной защиты социально-экономических интересов попавших под сокращение сотрудников. Многие банки-работодатели, активно использующие в тот период "серые схемы" оплаты труда, обеспечивали себе при этом дополнительную экономию. Размер полагающихся по трудовому законодательству компенсационных выплат рассчитывался исходя не из реального заработка сотрудника, а из размеров его официального должностного оклада. В результате увольняемый банковский служащий получал компенсацию в 3-5 раз меньше, чем ему причиталось. Подобный стратегический подход к организации сокращений персонала, как и следовало ожидать, вызвал множественные проявления нелояльности персонала. По сведениям, полученным из неофициальных источников, в течение полугода после начала кризиса надзорные органы Банка России получили несколько тысяч писем, содержащих информацию о различных нарушениях банковского законодательства конкретными кредитными организациями. Кто был их авторами, догадаться несложно. Кроме того, после официального объявления списка сокращаемых сотрудников банк часто сталкивался с реализацией с их стороны любых иных угроз - от распространения порочащих его слухов до уничтожения важных финансовых документов или электронных баз данных. Для этого у увольняемого работника было вполне достаточно времени - не менее двух недель. О подобных угрозах писала, в частности, Е. Прокмева[4]. Но и со стороны оставшихся в штате сотрудников работодатель, проводящий такую "антикризисную кадровую стратегию", уже не мог ожидать прежней лояльности. На примере своих бывших сослуживцев сотрудники получили возможность убедиться в истинной ориентации кадровой политики своего банка, реально направленной на одностороннее соблюдение только его интересов.

Четвертый стратегический подход связан с поощрением работодателем конкуренции между своими сотрудниками на внутрибанковском рынке труда. В данном случае имеется в виду попытка внедрить в российских организациях одно из фундаментальных положений американской школы HR-менеджмента. Реализуя его, работодатель пытается мотивировать персонал к повышению продуктивности и улучшению качества результатов труда, к постоянной демонстрации своей лояльности корпоративным интересам и непосредственному руководству. На практике это обеспечивается путем искусственного создания отношений жесткого соперничества между всеми категориями сотрудников не только за возможность карьерного роста, но и за сохранение рабочего места. При этом работодатель использует сразу два вектора мотивации. Сотрудникам, принимающим правила подобной "игры", начисляются специальные баллы "за демонстрацию высокой личной лояльности корпорации", которые в последующем дают им право на различные преференции - от повышения в должности до дополнительных социальных льгот. Тем, кто выражает нежелание подчиняться подобным "корпоративным традициям", обычно намекают на возможность отказа от пролонгации их трудового договора.

Возможно, что в США подобные методы манипулирования трудовым поведением работников обеспечивают желаемый работодателем эффект в силу заложенной в генотип большинства населения этой страны привычки к жесткой борьбе за выживание и жизненный успех. Трудовая ментальность россиян к рассматриваемой форме конкуренции адаптирована в минимальной степени. У рядовых сотрудников банка она обычно вызывает общий психологический дискомфорт и, как следствие, многократно увеличивает вероятность возникновения межличностных конфликтов. Результатом является реализация такой угрозы кадровой безопасности, как инициативные увольнения банковских служащих, причем наиболее квалифицированных, следовательно, востребованных на отраслевом рынке труда.

Еще большую опасность представляет конкуренция между менеджерами, особенно среднего и высшего звена. Во-первых, они обычно втягивают в процесс активного соперничества своих непосредственных подчиненных, способствуя расколу трудового коллектива организации как единой команды. Во-вторых, в процессе этой борьбы кто-то из топ- или мидл-менеджеров рано или поздно ощутит слабость своих позиций. В этом случае он с высокой степенью вероятности может рискнуть использовать методы, которые ударят не только по непосредственному "сопернику", но и по интересам организации в целом. На возможность реализации подобной угрозы прямо указывает Б. Дзасохова: "Во время противостояния усилия менеджеров будут, скорее всего, направлены не на развитие бизнеса, а на борьбу друг с другом, часто и с применением средств, наносящих ущерб репутации компании"[5].

Пятый стратегический подход связан с организацией экономической мотивации персонала. Практика показывает, что большинство преступлений в финансовой сфере имеет под собой экономическую подоплеку. В попытке улучшить свое материальное благополучие нелояльные банковские служащие идут на хищения, подлоги, за взятки выдают не возвращаемые в дальнейшем кредиты, совершают различные аферы на рынке ценных бумаг, наконец, просто торгуют конфиденциальной информацией, составляющей коммерческую или банковскую тайну. При этом к таким действиям их часто побуждает отнюдь не абсолютный размер заработной платы. Наиболее масштабные угрозы имущественной и информационной безопасности в сфере банковского предпринимательства обычно реализуются со стороны не мелких клерков, а высокооплачиваемых менеджеров и специалистов. Главными причинами служат не эффективная организация основной и дополнительной оплаты труда, т.е. ошибочные стратегические подходы к экономической мотивации, стратегическая ориентация банка на методы принуждения и наказания, а не собственно мотивации. Из традиционного в HR-менеджменте "тандема" методов мотивационного воздействия на сотрудника (принцип сочетания "кнута и пряника") работодатели используют главным образом "кнут". Эти методы имеют одностороннюю направленность и обычно применяются не для поощрения желаемого работодателем трудового поведения, а для наказания виновников выявленных нарушений (лишение премии, штраф, отмена социально-экономических льгот), что является первой ошибкой менеджмента и подтверждается специалистами в данной области, например Е. Путренок[6].

Второй ошибкой выступает стратегическая ориентация на использование постоянных должностных окладов, выплачиваемых за фактически отработанное в календарный период время. Такой оклад, составляющий до 80-85% совокупного заработка сотрудника, практически не зависит от текущих результатов работы, что постепенно начинает вызывать у него естественное раздражение. Положение не спасает даже относительно регулярное (раз в два-три года) повышение размеров такого оклада. Это давно отметили многие отечественные исследователи, например, Ю. Щедринская: "Повышение заработной платы мотивирует к повышению эффективности труда не более чем на 2-3 месяца"[7]. Рано или поздно у сотрудника появляется желание увеличить свой доход, пусть и незаконными методами. При этом наибольшее раздражение вызывает отсутствие какой-либо прямой зависимости текущего заработка от количественных и качественных результатов труда. В. Ярных справедливо указывает, что "одним из способов гармонизации окладов может служить система их грейдирования (т.е. использования сложных тарифных сеток). В банках для бэк-офиса такая система будет востребована, а для фронт-офиса или клиентского подразделения будет внедряться со многими допущениями"[8].

Третья ошибка - стратегическая ориентация на отказ от использования такой формы дополни-

тельной экономической мотивации, как участие трудового коллектива в прибыли организации. Вознаграждение по итогам года (или, как его полупрезрительно называют многие работники, "тринадцатая зарплата") хорошо известно в отечественной практике управления персоналом и широко использовалось еще в дореформенный период. Сегодня некоторые работодатели пытаются позиционировать такое вознаграждение именно как участие работника в прибыли. Однако его размеры обычно подозрительно совпадают с величиной, кратной должностному окладу (один, полтора или два). В высокорентабельных организациях, к числу которых в нашей стране в первую очередь относятся финансовые институты, подобная скупость работодателя также может спровоцировать отдельных потенциально нелояльных сотрудников к финансовым преступлениям и иным противоправным действиям. Между тем во многих странах, например во Франции, механизм участия банковских служащих в прибыли получил широкое распространение. Так, малые банки (до 100 работников) направляют на эти цели до 20% от общего фонда оплаты труда, средние банки - 10-15%, крупнейшие банки - 5-8%[9].

Еще одним из рассматриваемых в данной статье стратегических просчетов работодателя является ***ошибочный подход к замещению руководящих должностей***. Практика показывает, что важной причиной, подталкивающей сотрудника к нелояльному поведению, выступают личные обиды не столько на работодателя, сколько на непосредственного руководителя. Поэтому соответствие такому требованию высокой корпоративной культуры, как отношения взаимного уважения и доверия между руководителями и подчиненными, является одним из залогов кадровой безопасности любой современной организации. Однако до настоящего времени во многих банках основным критерием при отборе будущих или найме уже состоявшихся руководителей со стороны является их высокий профессионализм. Личностные качества, которые современная теория HR-менеджмента определяет как обязательные для успешного лидера (организаторские способности, умение выслушивать и объективно оценивать чужое мнение, самокритичность, коммуникабельность и пр.), отходят при этом на второй план. Некоторые работодатели считают, что от формального лидера требуются, прежде всего, волевые качества, способность любой ценой заставить подчиненных точно и в срок выполнять задания вышестоящего руководства. В результате соответствующие должности занимают высококвалифицированные специалисты в соответствующей области банковского дела, но при этом генетически не способные сплотить коллектив в единую команду и повести его за собой. Осознавая свою полную несостоятельность как естественного лидера в глазах подчиненных, такие менеджеры чаще всего делают ставку на авторитарный стиль управления. Ими полностью игнорируется необходимость индивидуального подхода к каждому из своих сотрудников, оценка их трудовых результатов не всегда объективна. Как указывает С. Горностаев, эксперт журнала "Управление персоналом", одним из факторов, провоцирующих нелояльность персонала, является применение руководителем в практике управления своим персоналом принципа "двойных стандартов"[10]. По очевидным причинам большинство подчиненных такого руководителя в процессе повседневного общения с ним испытывают психологический дискомфорт, часто - чувство личной обиды. В результате усиливается вероятность реализации разнообразных угроз кадровой безопасности - от охотного согласия на переход в конкурирующий банк до "слива" конфиденциальной информации в качестве личной мести руководителю.

Завершая анализ типовых ошибок в стратегии управления персоналом, снижающих уровень кадровой безопасности современного российского банка, сделаем несколько РЕЗЮМИРУЮЩИХ ВЫВОДОВ:

1. Главным требованием к стратегии HR-менеджмента выступает ее социально ориентированный характер, исключающий возможность использования работодателем таких стратегических подходов к решению его кадровых проблем, которые способны спровоцировать персонал на любые формы нелояльного поведения.

2. К числу наиболее опасных для кадровой политики банка ошибок в системе HR-менеджмента относится стратегическая ориентация:

- на замещение вакантных рабочих мест не молодыми, а уже профессионально состоявшимися специалистами, пришедшими из других организаций;

- использование в процессе отбора кандидатов на трудоустройство методик, подтверждаю-

щих наличие у претендента преимущественно профессиональных компетенций (с игнорированием необходимости выявления и личностных качеств, в том числе повышающих вероятность нелояльного поведения в отношении работодателя);

- применение процедур сокращения персонала, обеспечивающих экономические интересы исключительно работодателя;

- поощрение отношений жесткой конкуренции между сотрудниками на внутрибанковском рынке труда;

- использование постоянных должностных окладов, не зависящих от текущих результатов труда сотрудника как основной формы экономической мотивации банковского персонала;

- на замещение руководящих должностей в банке на основании критерия наивысшего профессионализма (с игнорированием наличия у претендента хотя бы минимального набора личностных качеств, необходимых успешному лидеру).

---

[1] *Суханова И.* Две стратегии рекрутинга: брать готовых специалистов или обучать своих? // Кадровые решения. 2007. № 11. С. 95.

[2] См.: *Черняева Д.* Принцип равенства и запрет дискриминации // Справочник кадровика. 2006. № 1. С. 37-44; *Костян И.* Предварительный медосмотр: обязанности работодателя // Справочник кадровика. 2007. № 7. С. 16-25.

[3] *Михайлик Н.* Детектор лжи // Управление персоналом. 2008. № 10. С. 76.

[4] *Прокмева Е.* Две недели перед увольнением: дембельский аккорд? // Кадровое дело. 2007. № 7. С. 93.

[5] *Дзасохова Б.* В построении карьеры все средства хороши? Снижаем количество конфликтов и повышаем лояльность в коллективе // Управление персоналом. 2008. № 14. С. 63.

[6] *Путренок Е.* Банк и система мотивации его сотрудников // Российское предпринимательство. 2009. № 5. С. 108-112.

[7] *Щедринская Ю.* Построение эффективной системы нематериальной мотивации // Справочник кадровика. 2008. № 7. С. 130.

[8] *Ярных В.* Каждому по способностям: сравниваем существующие системы оплаты труда // Кадровое дело. 2008. № 10. С. 79.

[9] *Саркисянц А.* Оплата труда в банках: современные тенденции // Банковское дело. 2007. № 5. С. 71.

[10] *Горностаев С.* Все сотрудники лояльны одинаково, но не лояльны по-своему // Управление персоналом. 2007. № 2. С. 35.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

ПЛАНИРОВАНИЕ И РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ОДНОГО МАШИНО-ЧАСА РАБОТЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ

© 2010 К.В. Норкина
Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола
E-mail: center_audita@mail.ru

На фоне изменений в области бухгалтерского учета и налогообложения возникла необходимость пересмотра статей затрат, формирующих стоимость машино-часа, а также разработки совершенно новой методики расчета стоимости одного машино-часа работы строительных машин и механизмов.

Ключевые слова: машино-час, лизинговые платежи, затраты, амортизация, методика.

Современный период становления и развития рыночного механизма управления инвестиционно-строительным комплексом, отягощенный грузом многих проблем предшествующего реформирования, характеризуется рядом важных предпосылок для определения роста эффективности производства и повышения интенсивности использования строительных машин и механизмов. Этому способствует увеличение объемов инвестиций для реализации национальных программ о развитии здравоохранения, образования, сельского хозяйства и жилищного строительства, а также объектов энергетического и дорожного строительства. Их решение требует принятия кардинальных мер по совершенствованию управления производством и, прежде всего, управления стоимостью машино-часа работы строительной техники на объектах строительства в целях снижения себестоимости возводимых объектов народнохозяйственного значения.

Российский рынок аренды, безусловно, отличается от западного, где, например, нет такого количества старой изношенной техники. Предприятия, с советских времен владеющие кранами небольшой грузоподъемности, сдают их в аренду по демпинговым ценам. Зачастую демпингуют и мелкие частные операторы, которых на западном рынке просто не существует, поскольку там услуга по предоставлению техники в аренду изначально формировалась как профессиональный бизнес. По этим причинам на западном рынке нет такого разброса цен на аренду машин и механизмов, как на российском.

“Переназревшая” проблема заключатся в высокой степени изношенности основных фондов строительной базы и паритета начисленной амортизации и роста цен на новую строительную технику отечественного и импортного производства.

Строительство является сложным комплексом, поэтому технический прогресс в нем следует рассматривать как одновременный прогресс в развитии нормативной базы, в частности в необходимости разработки методических указаний по калькулированию стоимости машино-часа эксплуатации строительных машин и механизмов в управлениях механизации.

Одно их главных условий получения достоверной информации о стоимости машино-часа строительной техники - четкое определение состава статей калькуляции. Существующая группировка затрат (по калькуляционным статьям) имеет ряд недостатков. Действующая классификация калькуляционных статей не позволяет получать исчерпывающую информацию, необходимую для успешного управления строительной организацией и принятия качественных решений. В строительстве, в отличие от других отраслей, применяется ограниченное количество калькуляционных статей, причем отдельные укрупненные статьи включают в себя расходы, которые имеют различное экономическое содержание и назначение.

Таким образом, применяемые в настоящее время многими хозяйствующими субъектами в области строительства методики расчета стоимости эксплуатации строительных машин и механизмов, методы учета формирования себестоимости не отвечают потребностям управленческой и экономической работы. Это обусловливает необходимость разработки такой классификации статей затрат и методики расчета стоимости 1 машино-ч, которые позволят установить достоверную связь между затратами и определяющими их производственными процессами.

Планирование стоимости 1 машино-ч работы строительных машин и механизмов является

составной частью плана производственно-хозяйственной деятельности управлений механизации. Целями планирования стоимости работы 1 машино-часа строительной техники являются:

- определение величины затрат на содержание и эксплуатацию парка строительной техники;
- организация наиболее рационального, эффективного и интенсивного использования строительных механизмов;
- соблюдение правил технической эксплуатации и обеспечения безопасных условий труда;
- определение прибыли и возможностей производственного, инвестиционного и социального развития управления механизации.

Плановая стоимость работы 1 машино-ч работы определяется с применением системы экономически обоснованных норм и нормативов, а также инженерных и экономических расчетов, отражающих повышение организационно-технического уровня в управлениях механизации. Данные учета стоимости 1 машино-ч работы строительных машин и механизмов используются в процессе анализа для выявления имеющихся внутрипроизводственных резервов, а также при определении фактических финансовых результатов деятельности управлений механизации.

Вопросы формирования систем учета, классификации и структуры затрат по эксплуатации строительных машин и механизмов нашли свое отражение в работах В.А. Ерофеевой, Г.П. Герасименко, В.М. Ткача и др.

Однако, несмотря на многочисленные исследования, ряд вопросов, связанных с амортизацией, аналитическим учетом затрат по эксплуатации строительных машин и механизмов в настоящее время, требует пересмотра.

Методика определения цены 1 машино-ч не соответствует действительности в связи с кардинальными изменениями бухгалтерского и налогового учета в части начисления амортизации и учета затрат.

Современное строительство невозможно без широкого применения строительных машин и механизмов. Эффективность механизации определяется не только совершенством используемых технических средств, но и рациональностью их подбора применительно к конкретным условиям.

Методический подход к изучению структуры и видов строительной техники в управлении механизации позволил раскрыть сущность строительных машин.

Парк строительных и дорожных машин - это сложная техническая система, характеризующаяся высокой размеренностью, множественностью и сложностью зависимостей, динамичностью. Она представлена значительным количеством различных факторов, большинство из которых - переменные величины.

Нормы амортизационных отчислений устарели и не соответствуют в целом изменившемуся технологическому базису - более дорогостоящему, качественному и эффективному. Появив-

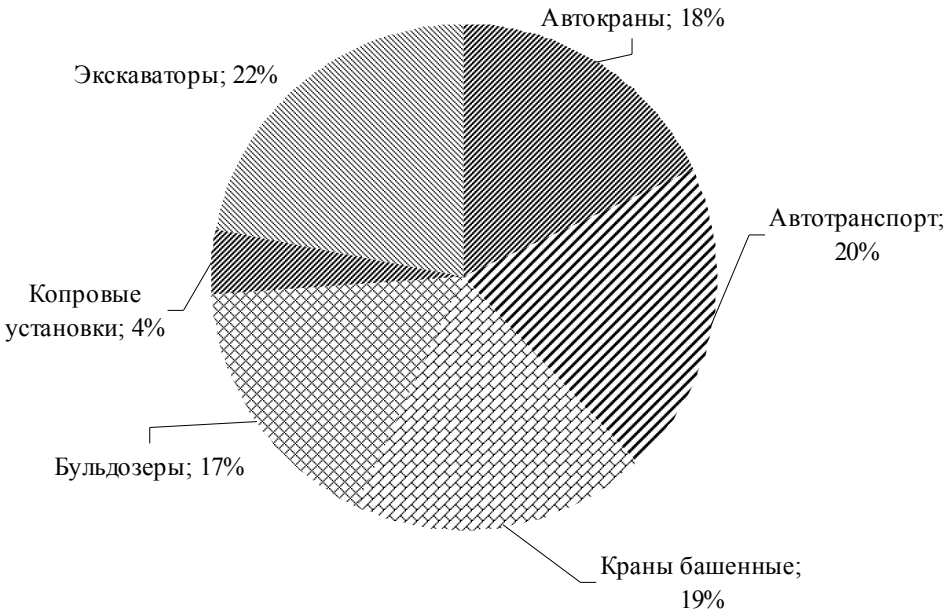


Рис. 1. **Структура видов строительной техники в управлении механизации**

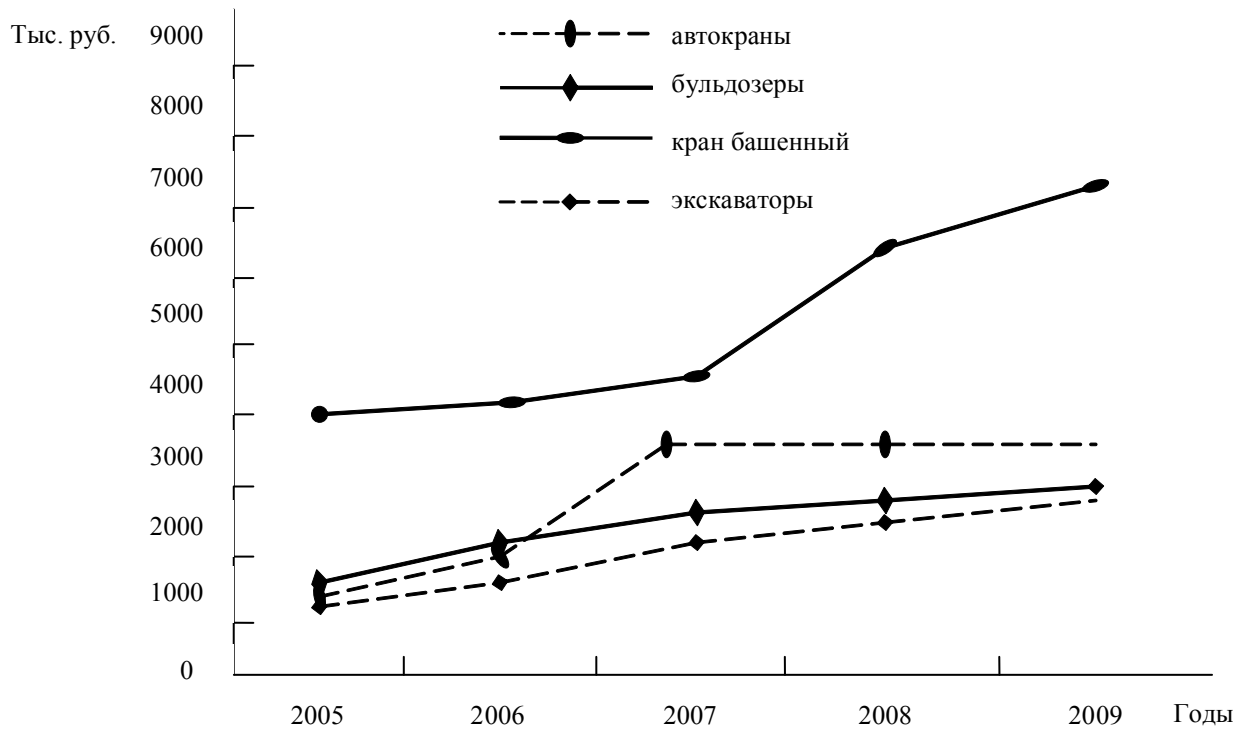


***Рис. 2.* Анализ роста цен на строительные машины и механизмы**

шиеся импортные образцы строительной техники вызывают необходимость разработки новых норм амортизационных отчислений. Отечественная статистика подтверждает, что изношенность основных фондов в целом превышает 52 %. Это значит, что наше производство в основном физически изношено, морально устарело и практически не обновляется. Приведем схему роста цен на строительную технику (рис. 2).

По истечении срока полезного использования стоимость строительных машин и механизмов по видам будет во много раз опережать сумму начисленной амортизации.

Существующие подходы к методике расчета налоговой нагрузки принято классифицировать в зависимости от уровня распространения (макроуровень - экономика страны, мезоуровень - экономика региона и микроуровень - экономика конкретного налогоплательщика). Кроме того, принято различать абсолютную налоговую нагрузку, как совокупность всех уплаченных налогов и сборов, и относительную, показывающую отношение абсолютной налоговой нагрузки к показателю - соизмерителю.

С целью контроля за эксплуатацией и ремонтом строительных машин в управлениях механизации ведется оперативный учет использования машин.

Для организации оперативного и бухгалтерского учета используются формы первичной учетной документации, утвержденные Постановлением Госкомстата РФ от 28 ноября 1997г. № 78:

- рапорт о работе башенного крана (форма № ЭСМ-1);
- путевой лист строительной машины (форма № ЭСМ-2);
- рапорт о выработке строительной машины (механизма) (форма № ЭСМ-3);
- рапорт-наряд о работе строительной машины (механизма) (форма № ЭСМ-4);
- карта учета работы строительной машины (механизма) (форма № ЭСМ-5);
- журнал учета строительных машин (механизмов) (форма № ЭСМ-6);
- справка для расчетов за выполненные работы (услуги) (форма № ЭСМ-7).

При использовании для строительных работ машин и механизмов, принадлежащих строительной организации на праве собственности, применяются формы № ЭСМ-4 и ЭСМ-6.

Развитие лизинга в России и использование его как способа и источника обновления парка строительных машин и механизмов вызвали необходимость в расширении постатейных показателей затрат, связанных с их эксплуатацией. Исходя из анализа состава затрат автором уточне-

Состав затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов

№ п/п	Затраты	Годы				
		2005	2006	2007	2008	2009
1	ГСМ	6 958 854	9 413 544	10 670 563	11 776 455	5 582 196
2	Запчасти	2 769 851	3 133 608	6 656 315	5 728 423	2 543 882
3	Амортизация	1 627 949	3 329 068	12 518 897	33 557 975	24 035 652
4	Лизинговые платежи		5 464 596	8 059 768	16 550 005	10 224 632
5	Процент за кредит	1 140 187	3 172 270	5 815 191	12 454 739	16 424 583
6	Заработная плата машинистов	10 740 434	13 585 793	18 730 906	20 523 109	11 110 871
7	ЕСН	1 646 520	2 310 859	3 314 199	5 540 294	2 230 407
	ВСЕГО	**24 883 794**	**40 409 737**	**65 765 840**	**106 131 001**	**72 152 224**

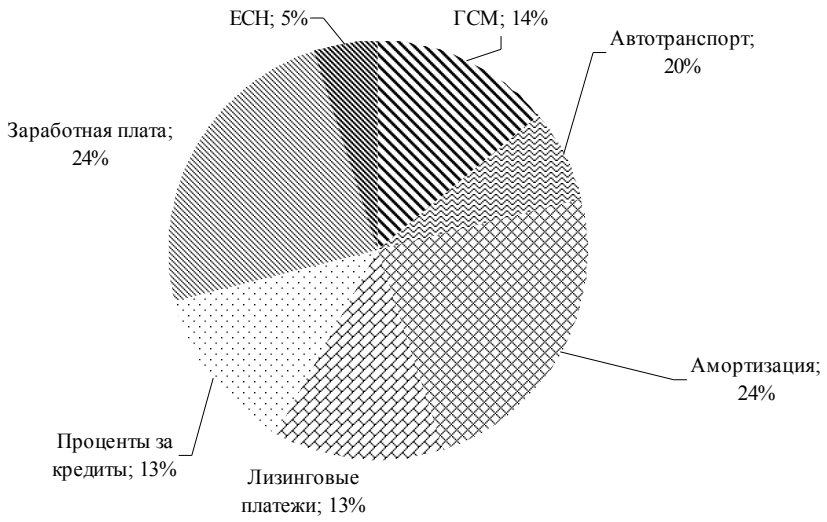


Рис. 3. **Структура затрат эксплуатации строительных машин и механизмов**

на классификация затрат в управлениях механизации (см. таблицу, рис. 3).

Во многих случаях российское законодательство по бухгалтерскому учету предусматривает не один, а несколько различных способов отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности тех или иных активов, доходов и расходов. Право выбора в этих случаях остается за организацией.

Чем больше возможностей выбора способов ведения бухгалтерского и налогового учета предусмотрено действующим законодательством, тем сложнее выбрать механизмы, закрепленные учетной политикой, по эффективному учету затрат по эксплуатации строительных машин.

Стоимость услуг по использованию строительных машин и механизмов определяется исходя из принятых основ ценообразования. При согласовании сметной стоимости строительства, затраты на эксплуатацию строительных машин и механизмов учитываются в составе строительных работ. При организации аналитического учета затрат по эксплуатации строительных машин и механизмов необходимо учитывать некоторые нормативы постатейных показателей при расчете стоимости машино-часа работ. Например, нормы списания дизельного топлива и бензина, установленные заводом-изготовителем, рассчитаны на полную мощность работы строительной машины при интенсивных нагрузках и стопроцентной грузоподъемности. Поскольку в настоящее время определить сумму расходов на текущий ремонт довольно сложно в связи с влиянием информационных процессов на стоимость запасных частей, предлагается порядок включения в стоимость 1 машино-ч затрат, связанных с ремонтом.

Затраты на ремонт рассчитываются:

$$\frac{\text{Средняя величина расходов на ремонт данной техники за предшествующие три года (без НДС)}}{\text{Первоначальная стоимость данной единицы техники (без НДС)}} \cdot 100\% .$$

Использование предложенных подходов по определению направлений аналитического учета затрат позволит, по нашему мнению, нормировать стоимость 1 машино-ч в разряде каждой единицы строительной техники.

Организация и осуществление строительных работ неразрывно связаны с использованием строительных машин и механизмов.

Стоимость услуг по использованию строительных машин и механизмов определяется по согласованию сторон (между заказчиком и подрядчиком и субподрядчиком) исходя из принятых ими основ ценообразования. Расчет эксплуатации строительных машин и механизмов трудоемок.

Объектом калькулирования себестоимости работы строительных машин и механизмов является единица времени их работы - машино-час. Калькуляции затрат на 1 машино-ч составляются по видам строительных машин, группам однородных механизмов или крупным агрегатам и утверждаются руководителем организации.

По настоящее время стоимость 1 машино-ч эксплуатации машин и автотранспортных средств определялась согласно методическим указаниям МДС 81-3.99, утвержденным Постановлением Госстроя России от 17 декабря 1999 г. № 81. Автором установлено, что изменение принципов совершенствования методов и расширения способов бухгалтерского и налогового учета вызывают необходимость корректировки статей затрат и методики определения стоимости 1 машино-ч строительных машин и автотранспортных средств.

В расчет постатейных показателей на эксплуатацию строительных машин согласно МДС 81-3.99 входили следующие статьи затрат:

- амортизационные отчисления на полное восстановление;
- затраты на выполнение всех видов ремонта, диагностирование и техническое обслуживание;
- затраты на замену быстроизнашивающихся частей;
- оплата труда рабочих управляющих машиной;
- затраты на энергоносители;
- затраты на смазочные материалы;
- затраты на гидравлическую и охлаждающую жидкость;
- затраты на перебазировку машин с одной строительной площадки на другую.

Включение в затраты амортизационных отчислений на полное восстановление без уточнения по каким правилам (бухгалтерского или налогового учета) в настоящее время не отвечает потребностям управленческой и экономической работы. Это обусловливает необходимость разработки такой классификации статей затрат, которая позволит установить достоверную связь между затратами и определяющими их производственными процессами.

На наш взгляд, при расчете стоимости 1 машино-ч целесообразно учитывать следующие затраты:

- действительная оплата рабочих, управляющих машиной (машинистов, водителей), - *ДОТ*;
- отчисления от оплаты труда в виде страховых взносов - *СХВ*;
- стоимость дизельного топлива, бензина в литрах по рыночной стоимости и нормам управления механизации - *ДТБ*;
- амортизационные отчисления, рассчитанные по правилам налогового учета, - *НАО*;
- налог на имущество и транспортный налог - *НИ* и *НТР*;
- лизинговые платежи - *ЛП*;
- затраты на часть активного восстановления - *ЧАВ*.

Для покрытия затрат, связанных с выплатой месячных и квартальных премий, вознаграждений по итогам работы за год, с оплатой отпусков, с содержанием административно-управленческого персонала для управлений механизации, необходимы накладные расходы и плановые накопления установить в предельном размере:

- накладные расходы-160%;
- плановые накопления-30%.

Таким образом, алгоритм расчета стоимости 1 машино-ч (*СМЧ*) выглядит следующим образом:

$$СМЧ = (ДОТ+СХВ+ДТБ+НАО+НИ+НТР+ +ЛП+ЧАВ)+160\ \%)) \cdot 30\ \%.$$

На основе анализа установлен факт снижения налоговой нагрузки при применении усовершенствований методики определения стоимости 1 машино-ч в управлениях механизации.

Итак, мы проанализировали нормативную базу, чтобы найти алгоритм расчета налоговой нагрузки, и установили, что и в законодательстве,

***Рис. 4.* Формирование регистра налогового учета**

и в других открытых источниках такие сведения отсутствуют. По-нашему мнению, конкретный налогоплательщик может выбрать способ, который будет отражать его структуру затрат на производство и, соответственно, экономическую базу для расчета налоговой нагрузки. Общепринятой является общая формула расчета уровня налоговой нагрузки организации как налогоплательщика (*Унн*):

$$Унн = \sum H / B \cdot 100\ \%,$$

где $\sum$ "*Н* - сумма начисленых (и уплаченных) налогов за календарный год;

В - выручка (нетто) от услуг по аренде строительных машин и механизмов.

Постатейные показатели затрат, включаемые в налоговый регистр, приведены в разработанном алгоритме (рис. 4).

Преимущества предложенной методики расчета стоимости 1 машино-ч эксплуатации строительных машин и механизмов и корректировки статей затрат состоят в относительной простоте учета , а также в том, что этот механизм не нарушает целостности системы учета , обеспечивая тождественность данных управленческого и бухгалтерского учета , делает информацию доступной для пользователей.

1. Экономика предпринимательства: учеб. пособие / А.Н. Асаул [и др.]. М.; СПб., 2000.

2. *Баловнев В.И.* Оптимальное использование техники - важный резерв интенсификации строительства // Механизация строительства. 2004. №1. С. 2-4.

3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): федер. закон от 5 авг. 2000 г. № 117 - ФЗ.

4. *Киселева И.А.* Строительство: постановка налогового учета: практ. пособие. М., 2007.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

© 2010 Е.Д. Климушкина
Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола
E-mail: center_audita@mail.ru

Статья посвящена теоретическим основам налоговой политики государства и налогоплательщика. Раскрыты понятия цели, принципов и эффективности налоговой политики, их значимость в современных условиях.

Ключевые слова: налоговая политика, цель, принципы налоговой политики, налогоплательщик, эффективность налоговой политики.

Систему мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения, называют налоговой политикой. Налоговая политика является частью экономической политики государства, реализуется на всех уровнях - федеральном, региональном, муниципальном и корпоративном, предусматривает достижение основных целей, суть которых сводится к устойчивому обеспечению доходной части бюджета страны, а на корпоративном уровне - к устойчивому обеспечению доходов хозяйствующих субъектов. Разноуровневые понятия налоговой политики требуют теоретического обоснования не только целей, но и принципов, методического инструментария и организации.

Теоретическое обоснование налоговой политики берет свое начало от классических экономических теорий и налоговых концепций. Само понятие “налоговая политика” является относительно молодым, и возникновение его связывают с трансформацией базовых налоговых категорий: налог, налогообложение, налоговая система и др. Принципами государственной налоговой политики являются принципы построения налоговой системы и налогообложения. Единства подходов к определению принципов налоговой политики в экономической литературе нет. Поэтому, обобщая исследования налоговедов (классиков и современников), можно выделить следующие группы принципов:

1. *Классические принципы*. В экономической литературе они получили название “золотые правила” налогообложения. Классические принципы делят на юридические, социально-экономические и технические.

2. *Организационные принципы* (или принципы построения налоговой системы), среди которых выделяют: экономико-функциональные и организационно-правовые.

3. *Самостоятельные принципы*. К этой группе принципов чаще всего относят:

- распределение основной массы налогового бремени на принципах социальной справедливости;
- принцип экономической эффективности налогообложения, т.е. затраты государства и налогоплательщиков, связанные с выполнением налоговых обязательств, должны быть минимальными;
- принцип соблюдения законных интересов нации в целом и каждого гражданина в частности;
- принцип налоговой недискриминации в отношении граждан и предприятий других стран;
- соблюдение запрета на двойное налогообложение;
- соблюдение запрета на использование эмиссионной политики в качестве средства скрытого повышения налогового бремени; и др.

Современные налоговеды выделяют важнейшие самостоятельные принципы налоговой политики: 1 - научной обоснованности, 2 - определенности; 3 - оценки и учета ожидаемых эффектов; 4 - учета и согласования различных интересов; 5 - принцип единства стратегии и тактики, 6 - гибкости; 7 - гласности; 8 - политической ответственности[1]. С таким подходом следует согласиться, поскольку он продекларирован с точки зрения реализации налоговой политики государством.

При формировании налоговой политики организации может быть реализован один из следующих подходов:

1) определение основных целей и задач развития организации и оценка налоговой составляющей в процессе их практической реализации (движение от высшего порядка к целям налоговой политики). Этот подход позволяет взглянуть на налоговую ситуацию не обособленно, а при-

менительно к конкретным задачам организации. Кроме того, в нем естественным образом реализуется идея о приоритетности целей высшего порядка перед целями налоговой политики организации;

2) альтернативным подходом к проведению анализа является вычленение основных приоритетов налоговой политики исходя из оценки текущей налоговой ситуации, выработка основных рекомендаций по разработке комплекса мер налоговой политики и их корректировка в зависимости от общей стратегии развития организации. В этом случае исследование концентрируется преимущественно на налоговых проблемах, при этом они постоянно соотносятся с целями высшего порядка.

Реализация указанного подхода обеспечивается проведением комплексного анализа налоговой ситуации в организации, в рамках которого можно выделить основные ее недостатки.

При формировании документа, закрепляющего основы налоговой политики организации, в его структуру можно заложить различные принципы группировки, например:

- по налогам;
- по статьям активов и пассивов, доходов и расходов;
- по направлениям деятельности, видам финансово-хозяйственных операций.

Следует учитывать, что налог имеет свою логику построения, определяемую совокупностью взаимосвязанных обязательных элементов. Выделение самостоятельных элементов налога крайне необходимо для участников налоговых правоотношений, ведь именно они (элементы) определяют конкретные характеристики любого налогового обязательства, а их законодательная формализация является непременным условием легитимности требования об уплате налога со стороны государства и существования адекватной обязанности налогоплательщика. При формировании налоговой политики организации необходимо проанализировать, каким образом возможно воздействовать на каждый их элементов налога.

Для выработки рекомендаций по формированию налоговой политики в части налога на прибыль организаций можно определить следующие:

- налогоплательщик (субъект налога) (ст. 246 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ)) - конкретная российская организация и др.;
- объект налогообложения (ст. 247 НК РФ) - прибыль - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ;
- налоговая база (ст. 274, 313 НК РФ) - денежное выражение прибыли на основе данных налогового учета;
- налоговый период (ст. 285 НК РФ) - календарный год;
- налоговая ставка (ст. 284 НК РФ) - 20 %, в бюджет субъекта РФ может быть снижена на 4,5%. Отдельные ставки по доходам, полученным в виде дивидендов и по операциям с отдельными видами долговых обязательств;
- порядок исчисления налога (ст. 286, 288, 289 НК РФ): налог = соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, с распределением по обособленным подразделениям, по налоговой декларации;
- порядок и срок уплаты налога (ст. 287, 288 НК РФ) - в федеральный бюджет - по месту своего нахождения, в бюджеты субъектов РФ - по месту нахождения обособленных подразделений, не позднее 28-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, не позднее 28-го марта - за налоговый период;
- налоговые льготы и основания для их применения отсутствуют (регулируются через объект налогообложения и налоговую ставку);
- порядок возмещения налога;
- отчетный период (ст. 285 НК РФ) - первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Для исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли - месяц, два месяца и так далее до окончания календарного года;
- получатель налога (ст. 284 НК РФ) - 2% - федеральный бюджет; 18% - бюджеты субъектов РФ;
- носитель налога - налогоплательщик;
- предмет налога - прибыль организации;
- единица налога - руб.;
- масштаб налога (ст. 274 НК РФ) - денежная единица;
- налоговый оклад (ст. 274 НК РФ);
- источник налога - прибыль.

Основное воздействие на величину налога на прибыль организаций возможно оказывать посредством контроля за объектами налогообложения (эффективным управлением доходами организации и максимизацией расходов) и, соответ-

ственно, величиной налоговой базы на основе надлежащим образом организованных данных налогового учета.

Через учетную политику для целей налогообложения организация может выбрать способы (методы) определения расходов, исходя из признания, оценки и распределения доходов и расходов. При выборе следует учитывать степень влияния методов на величину налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Все решаемые учетной политикой организации вопросы для целей налогообложения можно разделить на методические и организационно-технические.

Методические вопросы ведения налогового учета требуют разработки способов формирования информации для правильного исчисления налогов и сборов, которые при всем многообразии укладываются в три основные группы:

1) квалификация активов и обязательств в целях расчета налоговой базы;

2) оценка активов и обязательств в целях формирования налоговой базы;

3) момент признания доходов, расходов, активов, обязательств и момент формирования налоговой базы.

Организационно-технические вопросы ведения налогового учета требуют разработки способов организации технологического процесса ведения налогового учета, которые устанавливают:

- организацию работы бухгалтерской службы в части налогового учета (или организацию работы налоговой службы и порядок ее взаимодействия с бухгалтерской службой);

- состав, форму и способы формирования аналитических регистров налогового учета;

- организацию документооборота, порядок хранения документов налоговой отчетности и регистров налогового учета;

- порядок расчетов с бюджетом.

После выбора методов налоговой политики необходимо дать оценку ее эффективности. Это завершающий этап формирования и реализации налоговой политики организации, который предполагает:

- сравнение фактических данных с плановыми показателями, определение величин отклонений, выявление и анализ из причин, установление максимально допустимых размеров отклонений;

- разработку системы показателей, позволяющих определить эффективность применяемых методов налоговой политики, а также степень воздействия на результативные финансовые характеристики организации (определение эффективности налоговой политики);

- корректировку действующей налоговой политики, принятие решений об отказе от нерезультативных методов и разработке новых.

Оценка налоговой политики должна учитывать, какую модель выбрала организация при ее формировании и реализации.

В частности, показатели, отражающие деятельность финансовых служб при осуществлении консервативной налоговой политики, дают возможность оценить работу бухгалтерской службы, профессионализм работников в области бухгалтерского учета и налогообложения. Эффективность показателей качества осуществления консервативной налоговой политики предлагается оценивать с помощью абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели представляют собой сумму штрафных санкций и пеней, начисленных по результатам выездных и камеральных проверок, а также пеней, выявленных самостоятельно в результате контроля счетной работы.

При расчете же относительных показателей необходимым предусматривается учитывать изменение объемов производства, возникновение новых видов деятельности, требующих знания дополнительных приемов и методов налогообложения.

В качестве показателей эффективности активной налоговой политики можно установить: величину налоговой нагрузки; темпы изменения размера налоговых отчислений; минимальный уровень денежных активов, обеспечивающий текущую налоговую платежеспособность организации; предельный уровень налоговых рисков в разрезе основных направлений хозяйственной деятельности организации.

Эффективность налоговой политики организации имеет важнейшее значение для прозрачности налоговых отношений налогоплательщиков с налоговыми органами. Рост числа добросовестных налогоплательщиков обеспечивает рост доходов бюджета и благосостояние населения.

---

[1] Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / под ред. И.А.Майбурова. М., 2010. С. 25.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

© 2010 А.Ф. Дятлова
кандидат экономических наук, доцент
Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации
E-mail: center_audita@mail.ru

Обосновано, что разработка бюджетов является важнейшим средством предварительного контроля финансовых результатов. Предложенное сочетание нормативного учета затрат и элементов системы “директ-костинг” в системе управленческого учета позволит организациям упростить учет, анализ, контроль, нормирование затрат.

Ключевые слова: бюджетирование, центры ответственности, центры затрат, виды бюджетов, методы учета затрат, нормативный учет, система “директ-костинг”.

Важнейшим элементом управления и контроля за деятельностью центров ответственности является бюджетирование по отдельным видам затрат и в целом по подразделению на отчетный период. При этом эффективность будет выше в тех случаях, когда бюджетирование будет определяться одновременно по всем центрам ответственности и по всем видам затрат и других элементов бюджетирования.

Управленческий цикл содержит в себе четыре основные функции: формирование целей, планирование, организация и учет, контроль и регулирование. Информационное обеспечение этих элементов осуществляет управленческий учет, который включает в себя планирование, учет, контроль и экономический анализ.

В западных системах управленческого учета планирование характеризуется понятием “бюджетирование”. Бюджетирование - это процесс постановки задачи, которая в будущем должна быть решена.

Процесс бюджетирования (планирования) в управленческом учете затрагивает все три стадии кругооборота хозяйственных средств (рис. 1) и состоит из следующих этапов:

1. Разработка бюджета продажи продукции.
2. Разработка бюджета производства продукции.
3. Разработка бюджета материального обеспечения производства.
4. Разработка бюджета (материальных, трудовых) затрат на объем производства.
5. Разработка бюджета доходов от продажи продукции.
6. Оценка эффективности деятельности организации.

В зависимости от организационно-управленческой структуры организации могут составляться и другие виды основных, вспомогательных и специальных бюджетов.

Разработка бюджетов является важнейшим средством предварительного контроля финансовых результатов (текущего финансового плана), посредством которых обеспечивается потребность в хозяйственных средствах и доходах в размерах их предельных (нормативных) значений.

Приведем примерную структуру построения бюджета производственных затрат (производственной себестоимости произведенной и проданной продукции) центра затрат (табл. 1). При необходимости в состав планируемых показателей могут включаться и другие элементы.

Развитие рыночных отношений требует в управленческом учете постоянного контроля за формированием себестоимости создаваемой продукции, умения использовать учетную информацию для оперативных, тактических и стратегических решений. Особенно важным моментом при этом является получение достоверной информации об учетных объектах в целях оптимального управления затратами организации.

На эффективность производственных затрат существенно влияет тот или иной метод производственного учета затрат. С точки зрения обоснования нормирования, учета и контроля, наиболее прогрессивным считается нормативный метод, так как учет отдельных видов затрат на производство (корма, освещение, отопление и др.) ведется по нормам с обособленным учетом отклонений фактических затрат от установленных норм и изменения норм в течение учетного пери-

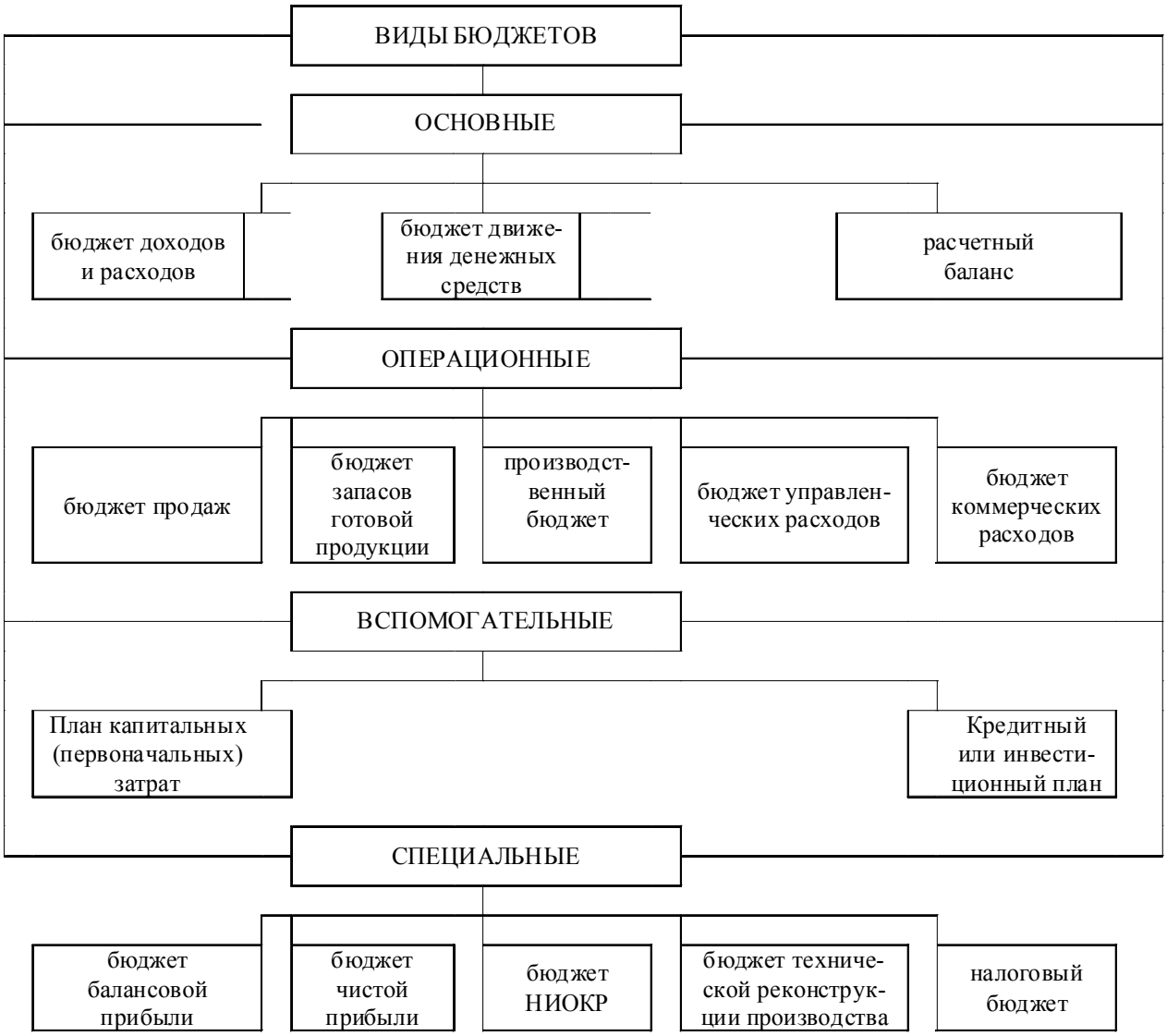


***Рис. 1.* Виды бюджетов в системе управленческого учета**

***Таблица 1.* Бюджет производственной себестоимости центра затрат , руб.**

Затраты	2008 г.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2009 г.
Остатки готовой продукции	85 913	15 585	24 091	24 814	25 558	90 048
Корма	3 216 975	1 064 474	895 184	681 400	1 327 621	3 968 679
Зарплата и т.д.	937 263	237 405	263 218	253 768	261 468	1 015 859
Общепроизводственные расходы	1 129 344	342 008	358 929	376 865	395 877	1 473 679
Производственная себестоимость	5 282 982	1 643 887	1 517 331	1 312 033	1 984 966	6 458 216
Затраты на продажи готовой продукции	5 918 347	1 659 472	1 541 422	1 336 846	2 010 524	6 473 802
Затраты на остатки готовой продукции на начало следующего отчетного периода (вычитаются)	(18 674)	(24 091)	(24 814)	(25 558)	(26 325)	(26 325)
Себестоимость проданной продукции	5 899 673	1 635 381	1 516 608	1 311 288	1 984 199	6 447 477

ода. В силу этих особенностей (раздельного учета в пределах норм и отклонений) данный метод учета не находит своего применения в организациях и структурных подразделениях в интегрированных структурах.

Основными факторами, сдерживающими применение нормативного учета затрат, являются:

- во-первых, практическое отсутствие норм и нормативов по видам затрат на производство по соответствующим объектам планирования и

учета (технологические карты практически не разрабатываются в силу трудоемкости составления и отсутствия нормативной базы);

- во-вторых, система нормативного учета затрат, не ориентированная на процесс продажи продукции, а сосредоточенная на ее производстве и поэтому не позволяющая обосновывать цены, так как последние формируются в условиях конкурентной борьбы на рынке сбыта продукции и постоянно растущим уровнем инфляции.

Устранение первого фактора возможно путем обеспечения внутрихозяйственного нормирования и использования в документообороте сигнальных первичных документов (акты, лимитно-заборные карты, накладные, ведомости учета расхода кормов и т.д.), имеющих сигнальную полосу, а также путем использования нормативно-чековой системы учета и контроля. Устранению второго фактора будет способствовать использование в учете элементов системы “директ-костинг”, широко применяемой в международной практике.

Основу нормативного учета затрат должна составлять планово-нормативная калькуляция, в которой по каждому объекту учета следует отразить норму затрат в разрезе экономических элементов на единицу продукции, работ, услуг, площади, голову скота и прочего и норматив затрат на общее количество по структурным подразделениям (центрам затрат).

На начальном этапе внедрения нормативного учета затрат необходимо определить состав мест затрат, центров затрат, центров ответственности во всех отраслях, производствах и службах организации. За основу для разработки нормативов следует взять технологическую группу, поскольку к каждой предъявляются различные требования.

Строгий порядок учета и контроля за отпуском ресурсов согласно планово-нормативным калькуляциям обеспечивают первичные документы. Они служат фундаментом для контроля и анализа затрат. С их помощью можно выявить отклонения фактического расхода ресурсов от нормативного.

Особенностью документального отражения расхода ресурсов при нормативном методе учета затрат является то, что все документы делятся на три блока:

- документы, несущие информацию о затратах средств и предметов труда по норме;

- документы, оформленные на сверхнормативный отпуск ресурсов;

- документы, изменяющие текущие нормы затрат.

Первые оформляются согласно планово-нормативной калькуляции, вторые - в результате сверхнормативных расходов - потерь при транспортировке средств, низкого качества кормов, их хищения и др.

Данный метод учета затрат позволяет дать оценку не только фактических затрат, но и прогнозных. Не дожидаясь конца отчетного периода, организация имеет фактическую себестоимость продукции (работ, услуг), складывающуюся из предварительно составленной нормативной (плановой) себестоимости по каждому виду продукции, сложенной с отклонениями от норм и изменениями норм. На основании фактической себестоимости продукции организация может осуществлять корректировку нормативной себестоимости продукции, работ и услуг, изменяя действующие нормы расхода ресурсов в течение отчетного периода.

Следовательно, данный метод влияет на оперативность принятия управленческих решений и наиболее эффективен в сочетании с системой “директ-костинг”. Он предполагает:

1) деление затрат на переменные и постоянные;

2) включение в себестоимость продукции только прямых переменных затрат (условно-переменных);

3) определение промежуточного результата - маржинального дохода;

4) обособленный учет постоянных затрат с отнесением их на уменьшение дохода от основного вида деятельности (продажи продукции, работ, услуг);

5) формирование политики цен;

6) установление связи между объемом производства, себестоимостью, прибылью, расчет критического объема продаж, направленных на увеличение доходности организации.

Система “директ-костинг” базируется на использовании маржинального метода в бухгалтерском учете, который предполагает деление всех затрат на постоянные и переменные. Результат по данному методу называют маржинальным доходом и определяют как разницу между выручкой, приходящейся на носитель затрат, и переменными (условно-переменными) затратами того же носителя. Постоянные затраты при данном методе списываются на результаты деятельности организации в дебет счета 90 “Продажи”.

Деление затрат на постоянную и переменную составляющие дает возможность выявить связь между показателями объема, себестоимостью и прибылью (доходом).

Российское бухгалтерское законодательство допускает использование элементов системы "директ-костинг", а именно: деление затрат на постоянную и переменную составляющие и отнесение постоянных расходов на финансовые результаты. Так, в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций от 31 октября 2000 г. № 94н в пояснениях к счету 26 "Общехозяйственные расходы" отмечено, что управленческие расходы, учтенные на счете 26 "Общехозяйственные расходы" в качестве условно-постоянных, могут списываться в дебет счета 90 "Продажи".

Данный тезис указан и в Положениях по бухгалтерскому учету 10/99 "Расходы организации" и 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации". Так, п. 9 ПБУ 10/99 предусмотрено, что коммерческие и управленческие расходы могут быть признаны в себестоимости проданной продукции, товаров, работ и услуг полностью в отчетном году в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Полагаем, что такой метод учета расходов следует применить в отношении всех управленческих расходов, включая и постоянную часть общепроизводственных, исходя из того, что на счете 25 "Общепроизводственные расходы" не отражаются расходы по эксплуатации машин и оборудования, т.е. все расходы носят постоянный характер. Это правомерно еще и потому, что нормативные документы по бухгалтерскому учету не дают характеристику состава управленческих расходов, а значит, организация может самостоятельно принять такое решение, отразив его в учетной политике и рабочем плане счетов.

Все сказанное позволит:

- упростить нормирование затрат по объектам учета (только на основе переменных затрат, зависящих от центра затрат);
- обеспечить контроль за соблюдением норм расходования средств центра затрат и выявление причин неоправданных отклонений;
- определить результаты деятельности центра ответственности на основе бюджетирования и маржинального дохода.

В целях упрощения нормирования, бюджетирования и учета затрат предлагаем принять структуру затрат по объектам планирования и учета в разрезе экономических элементов, принятых в народнохозяйственном учете (материальные затраты, оплата труда с отчислениями на социальные нужды, амортизация, прочие нематериальные расходы), а не по многочисленным статьям затрат, состав которых определяется каждой организацией самостоятельно, что не соответствует одному из принципов бухгалтерского учета - сопоставимости. Внутреннюю расшифровку отдельных элементов затрат каждая организация может принять самостоятельно.

Так, например, по элементу (статье) "Материальные расходы" может быть принята их расшифровка по следующим видам: семена и посадочный материал; корма для животных; минеральные удобрения; нефтепродукты; топливо; электроэнергия; запасные части и др.

Предлагаемая группировка переменных затрат по объектам учета вполне реализуема в Лицевом счете (производственном отчете) (ф. № 83-АПК) первичного производственного подразделения.

Согласно ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации", одним из показателей формы № 2 "Отчет о прибылях и убытках" является статья "Управленческие расходы", которая заполняется организацией в случае списания общехозяйственных расходах в дебет счета 90 "Продажи", следовательно, в данном случае, указанные расходы не отражаются в форме № 83-АПК.

Анализ достоинств и недостатков нормативного учета затрат и маржинального метода по системе "директ-костинг" показывает, что в их сочетании имеется ряд преимуществ:

1) оба метода обращены в будущее, поскольку каждый из них содержит элемент управленческого учета - планирование (с одной стороны, планирование норм расхода ресурсов, с другой - затрат и доходов);

2) оба метода выполняют контрольную функцию учета: контроль за отклонениями от норм (нормативный учета затрат), уровнем постоянных расходов (система "директ-костинг");

3) оба метода предполагают проводить оперативный анализ в местах возникновения затрат (анализ отклонений от норм по нормативному методу и анализ переменных затрат по методу "директ-костинг");

4) сочетание данных методов позволяет формировать политику цен и даст возможность оперативного изучения и оценки затрат и доходов,

следовательно, эффективного управления затратами.

Предложенное сочетание изменит порядок группировки данных первичных документов в регистрах аналитического и синтетического учета. Так, общехозяйственные расходы в качестве постоянных расходов следует отражать в журнале-ордере № 11-АПК (учет продаж) или № 15-АПК (учет доходов, расходов) с последующим переносом кредитовых оборотов по счетам в Главную книгу.

При использовании описанных двух методов целесообразно внести изменения в первый раздел Лицевого счета (производственного отчета) ф. № 83-АПК. В нем должны найти свое отражение и элементы системы “директ-костинг”, и элементы нормативного учета затрат. В связи с тем, что нормативный учет затрат предусматривает анализ отклонений по видам затрат, в Лицевом счете (производственном отчете) ф. № 83-АПК по каждому объекту учета затрат следует выделить графы для отражения данных по израсходованным ресурсам по норме и отклонениям от норм в разрезе переменных затрат. В этом разделе необходимо предусмотреть отдельные графы для отражения отклонений от норм и калькуляционных разниц.

Соответственно во втором разделе указанного отчета отражается полученная продукция, работы, услуги в оценке по нормативной себестоимости с добавлением изменений за счет отклонений от норм и изменений норм. Для этого в третьем разделе следует привести расчет экономии затрат, маржинального дохода или прибыли в зависимости от модели внутрихозяйственного (коммерческого) расчета. Приведем предполагаемую схему документооборота по предлагаемому учету затрат (рис. 2).

Формирование фактических затрат осуществляется на счете 20 “Основное производство” по субсчетам. На этом счете предлагаем вести аналитический учет в соответствии с принятыми объектами учета, например, к счету 20-1 “Растениеводство” открыть аналитические счета в

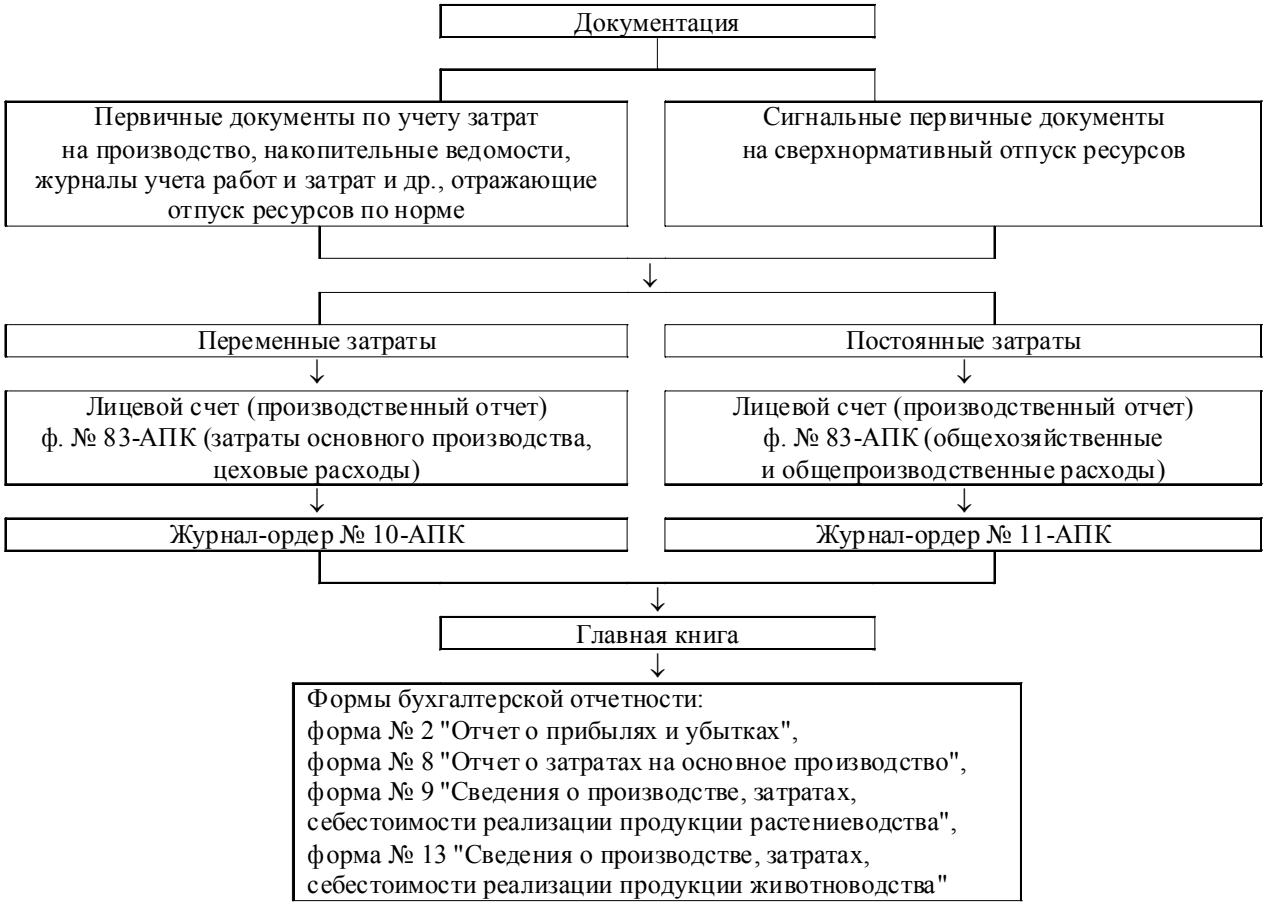


Рис. 2. **Схема документооборота управленческого учета с использованием нормативного учета затрат и элементов системы “директ-костинг”**

Таблица 2. **Предлагаемая номенклатура объектов и статей затрат в растениеводстве**

№ счета	№ субсчета	Уровни аналитического учета	
		Объект учета затрат	Статьи затрат
20	20-1 "Растениеводство"	Озимая пшеница: - зерно - зерноотходы - солома и т.д. по культурам	1. Материальные затраты В том числе: - семена и посадочный материал - прочая продукция сельского хозяйства - минеральные удобрения - нефтепродукты - запасные части - средства защиты растений и животных - сырье и материалы - работы и услуги (со стороны) - прочие 2. Оплата труда 3. Отчисления на социальные нужды 4. Амортизация 5. Прочие нематериальные затраты

Таблица 3. **Бухгалтерские записи предлагаемого варианта учета затрат**

№ п/п	Хозяйственные операции	Корреспондирующие счета		Сумма, руб.
		дебет	кредит	
1	Оприходование готовой продукции (работ, услуг) по нормативной себестоимости	43	40	13000
2	Списание готовой продукции (работ, услуг) на продажу по нормативной себестоимости	90	43	13000
3	Списание фактической себестоимости производственной продукции (работ, услуг)	40	20	14000
4	Списание расходов в качестве постоянных	99	26	1700
		99	25	300
5	Отражение в учете выручки от продажи продукции	62	90	19000
6	Списание коммерческих расходов	90	44	1000
7	Определение фактической себестоимости продукции и списание сумм перерасхода по направлению использования продукции	90	40	2000
8	Определение финансового результата от продажи продукции, работ, услуг	90	99	3000

разрезе всей продукции растениеводства, производимой сельскохозяйственными организациями агрохолдинга, единая номенклатура которой используется для целей учета, планирования и исчисления себестоимости. Причем учитывать расходы по каждой культуре необходимо в соответствии с единой номенклатурой статей затрат, предложенной в табл. 2.

Аналогично строится учет затрат по всем основным, вспомогательным и обслуживающим производствам с детализацией лишь видов материальных затрат.

Предлагаемая нами система отражения на счетах затрат позволит контролировать работу структурных подразделений холдинга, а также выявлять отклонения в себестоимости в целом и по структуре каждой сельскохозяйственной культуры, и по каждой структуре затрат.

Для отражения информации о произведенной продукции за отчетный период и выявления отклонений фактической производственной себестоимости продукции от нормативной предлагаем использовать счет 40 “Выпуск продукции (работ, услуг)”, по дебету которого отражаются фактические затраты, а по кредиту - нормативные. Кроме того, выявленные на счете 40 отклонения списываются на счет 90 “Продажи”. Постоянные расходы (общехозяйственные, общепроизводственные) целесообразно относить на счет 99 “Прибыли и убытки”, так как они связаны с управленческой деятельностью во всех сферах жизненного цикла организации.

В бухгалтерском учете организации предлагаемый вариант учета затрат будет отражен следующими бухгалтерскими записями (табл. 3).

Таким образом, предложенное сочетание нормативного учета затрат и элементов "директ-костинг" в системе управленческого учета позволит организациям упростить учет, анализ, контроль, нормирование затрат, повысить оперативность в учете, сформировать политику трансфертных цен, выявить резервы снижения себестоимости продукции, определить результаты коммерческой (хозрасчетной) деятельности ППП (центров затрат) на основе маржинального дохода, что повысит их заинтересованность и ответственность.

В результате обработки информации управленческого учета составляются внутренние отчеты по центрам ответственности (сегментам). Внутренние отчеты создаются бухгалтером-аналитиком и представляются как администрации организации, так и менеджерам всех уровней управления. Основной целью составления внутренней отчетности является обеспечение необходимой информацией всех заинтересованных пользователей.

1. *Азроянц Э.А., Эрзикян Б.А.* Холдинговые компании: особенности, опыт, проблемы, перспективы. Кн. 1. М., 1992.

2. *Мизиковский Е.А.* Нормаивная база в управленческом учете // Бухгалтерский учет. 1994. № 5. С. 61-64.

3. *Хоргрен Ч.Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. М., 1995.

4. *Хруцкий В.Е. Сизова Т.В., Гамаюнов В.В.* Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. М., 2005.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2010 Ю.И. Будович
кандидат экономических наук
E-mail: OET2004@yandex.ru

Рассматривается необходимость усиления практической функции экономической науки, анализируются различные трактовки общеэкономической теории.

Ключевые слова: общая теория экономики, теоретическая экономика, практическая функция теоретической экономики.

Целью микроэкономики является формирование общей теории отрасли, состоящей из теорий отраслей производства продукции и услуг, труда и природных ресурсов (по-другому - теорий отраслевых рынков и рынков факторов производства), т.е. теоретическое (неточное, качественное) исследование зависимостей функционирования соответствующих отраслей. При этом речь идет о теориях функционирования мельчайших отраслевых образований. Практическая функция у микроанализа отсутствует. Это значит, что его практическая ценность проявляется косвенным путем - через использование ее выводов для дальнейших исследований. Потребителями теоретических выводов микроэкономики выступают отраслевые экономические науки (экономики отраслей) при формировании ими более конкретных отраслевых теорий. Обратим внимание на то, что практическую функцию микроэкономики исполняют экономики отраслей. Общая теория отрасли может применяться и как средство решения практических вопросов на предварительном этапе, т.е. для получения самых общих решений. Здесь пользователями общей теории отрасли выступают отраслевые экономики, органы управления отраслями, лица, занимающиеся прогнозированием отраслевых явлений.

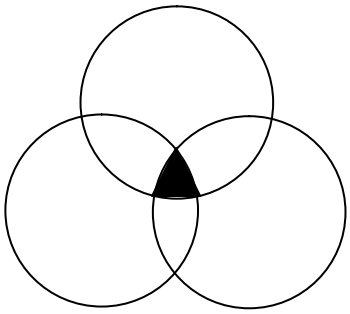
Следует отметить, что практическую макроэкономику часто путают с практической микроэкономикой. Это связано с тем, что макроэкономика, исполняя практическую функцию, разрабатывает конкретные меры отраслевой политики, а порой и конкретные зависимости поведения отраслей от факторов и мер отраслевой политики. Однако данные исследования осуществляются макроэкономикой в порядке изучения влияния данных факторов и мер на работу народного хозяйства в целом, т.е. выступают элементами практического макроэкономического исследования.

Далее возникает вопрос, какая общая теория отрасли представляет наибольшую ценность? Дело в том, что в научной литературе существует две трактовки общей теории. В соответствии с первой трактовкой общей теорией является теория, содержащая только общие законы какого-то ряда процессов. Такой общей теорией выступает теория организации (одна из дисциплин менеджмента-науки) по отношению к разным видам организаций, выделяемых по признаку уровня социального объекта (бригада, производственный участок, цех, отдел, фирма, подотрасль, отрасль и т.д.). Она изучает их общие свойства (наличие жизненного цикла, саморегулирование и др.). В соответствии со второй трактовкой общей является теория, которая может быть использована для объяснения всех частных случаев охватываемого ею ряда процессов. Так, общая теория функционирования фирмы - это теория, которая может быть применена для прогнозирования или объяснения абсолютно всех действий любой фирмы (машиностроительной, сельскохозяйственной и т.д.; малой, средней и большой; находящейся в состоянии финансовых затруднений, недогруза производственной мощности, работающей на ее пределе и др.). Понятно, что практическая значимость общей теории в первой трактовке гораздо ниже общей теории во второй трактовке. Общая теория в первой трактовке не может рассматриваться в качестве удовлетворительной теории конкретной области. Как пишут авторы коллективной работы “Предмет и метод полити-

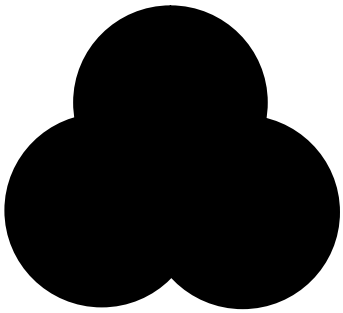
ческой экономии социализма" (1974), "недалеко бы ушла анатомия человека, если бы она в определении своего предмета и метода ограничилась только тем, что является общим при изучении всех организмов, и не акцентировала своего внимания на том, что она изучает внутреннее строение, структуру именно человека, а не живого организма вообще"[1]. Заметим, что именно во второй трактовке использовал понятие "общая теория" Дж. М. Кейнс. Первую главу свого знаменитого труда он начал словами: "Я назвал эту книгу "Общая теория занятости, процента и денег", акцентируя внимание на определении "общая"… Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия"[2]. Из сказанного Дж. М. Кейнсом ясно, что его общая теория мыслилась как объединение более конкретных теорий, представляющих собой теории поведения экономик страны, находящихся в разном состоянии. Таким образом, понятно, что требование усиления практической направленности экономической теории в части микроэкономики реализуется путем формирования общей теории отрасли (в широком смысле) во второй трактовке понятия "общая теория". Далее под общей теорией будем понимать общую теорию именно во второй трактовке.

Как видно из рисунка, пользы от общей теории во второй трактовке несравнимо больше, чем от общей теории в первой трактовке.

Для того чтобы общая теория отрасли представляла максимальную практическую значимость для пользователей, она должна включать в себя закономерности функционирования отраслей производства продукции и услуг, труда и природопользования под воздействием факторов и мер, а также в условиях, действующих во всех отраслях производства, труда и природопользования, в том числе под воздействием самых "последних" факторов и мер, содержать реалистичные механизмы этих зависимостей. Только формирование такой общей теории отрасли позволяет повысить эффективность практических исследований, осуществляемых отраслевыми экономиками и практикой управления отраслями. Обращение к такой общей теории позволяет отраслевым экономикам контролировать актуальность собственных практических исследований путем изучения того, не действуют ли факторы, выявленные в других отраслях, в том числе в аналогичных отраслях за рубежом, в данной отрасли. Подобная общая теория функционирования отрасли позволяет органам государственного управления повысить качество рекомендаций, выдаваемых отраслевыми экономиками, поскольку объединяет меры воздействия, используемые и предлагаемые во всех отраслях, в том числе в аналогичных отраслях за рубежом. Кроме того, изучение собранных в общей теории реалистичных механизмов действия изучаемых факторов и мер облегчает отраслевым экономикам работу по предвидению их действия в конкретных отраслях и по объяснению причин изменений. Только такая общая теория отрасли может быть непосредственно использована для получения весьма ценных предварительных (неточных) практических выводов. Только такая общая теория функционирования отрасли позволяет быстро сформировать новую отраслевую экономическую науку при появлении новой отрасли производства, труда или природопользования[3]. Таким образом, формирование общей теории отрасли в экономичес-



а) Общая теория в 1-й трактовке



б) Общая теория во 2-й трактовке

Рис.

кой теории на рассмотренных выше принципах позволяет повысить практическую значимость и объективность конкретно-отраслевых исследований, снизить затраты на их осуществление, в чем также проявляется направляющая роль экономической теории в системе экономических наук. Еще раз обратим внимание на то, что общая теория отрасли должна содержать все новые отраслевые факторы и меры, действующие в экономике страны и в экономиках других стран. Она должна содержать и реалистичные механизмы действия законов функционирования отраслей, представляющие собой процессы взаимодействия составляющих их единичных хозяйств, а на более детальном уровне - процессы производства и управления, которые используются в этих хозяйствах. Последнее означает, что микроэкономика должна содержать общую теорию единичного хозяйства, в частности фирмы. В данном случае требование практической ценности исследования пересекается с требованием его объективности.

Совершенно ясно, что микроэкономика самостоятельно может формировать общую теорию отрасли, черты которой были рассмотрены выше, только подменяя весь массив научных отраслевых исследований, что, очевидно, не отвечает требованию организации низкозатратных исследований, важнейшим направлением реализации которых является соблюдение принципа специализации. Как же должна выглядеть организация микроэкономического исследования с учетом факта существования самостоятельных отраслевых экономических наук, занимающихся осуществлением не только практической, но и научной функции? Совершенно ясно, что задачу формирования общей теории функционирования отрасли, обладающей максимальной практической значимостью, экономическая теория наиболее дешевым способом может выполнять путем объединения теорий функционирования отдельных отраслей, вырабатываемых отраслевыми науками. В условиях, когда микроэкономика не может подменить весь массив отраслевых исследований, рассмотренный выше метод формирования общей теории отрасли является единственным способом, позволяющим микроэкономике обеспечить включение в общую теорию отрасли всех факторов и мер (в том числе самых последних), которые действуют во всех отраслях производства продукции и услуг, труда и природопользования, в соответствующих отраслях зарубежных стран, а также реалистичных механизмов их влияния на работу отраслей.

Заметим, что формирование более общей теории (вне зависимости от ее трактовки) на основе частных теорий является обычным делом в науке. Так, теория открытых систем основателя системного подхода Л. Берталанфи имела в своей основе ранее созданную им теорию функционирования биологического организма. При формировании более общей теории некоторые свойства организма были распространены на процессы функционирования объектов более широкого класса, в состав которого вошли, помимо организмов, самоуправляющиеся технические системы и социальные объекты. Речь идет о таких свойствах, как целостность[4], эквифинальность[5], телеология[6], саморегулирование, наличие отдельного блока управления и др. Известный закон убывающей отдачи, играющий роль фундаментального закона экономической теории, был сформулирован на основе аналогичного закона сельскохозяйственного производства.

Необходимо иметь в виду, что в связи с появлением таких самостоятельных экономических наук, как экономика труда и экономика природопользования, задача формирования общих теорий отраслей труда и предложения природных ресурсов должна перейти к ним, оставив за микроэкономикой разработку общей теории отрасли производства продукции и услуг и общей теории предложения любого блага. В настоящее время данные науки являются не столько науками о функционировании групп хозяйств, предлагающих отдельные виды труда и природных ресурсов, сколько науками о группах факторов, включая меры корпоративной и государственной хозяйственной политики, влияющие на хозяйства, экономику страны и ее элементы через процессы использования соответствующих типов факторов производства.

В целях организации низкозатратного и практически ценного микроэкономического исследования необходимо учесть существование такой самостоятельной экономической науки, как экономика предприятия, которая занимается обобщением теорий функционирования отраслевых предприятий. Как было сказано выше, занимаясь формированием общей теории отрасли производства продукции и услуг, микроэкономика также обобщает механизмы функционирования

отдельных отраслей. На первом уровне исследования эти механизмы представляют собой процессы взаимодействия единичных хозяйств, из которых состоят отрасли, а на втором уровне - взаимодействие процессов производства и управления, используемых в единичных хозяйствах. Взаимодействие этих процессов образует содержание теорий функционирования единичных хозяйств этих отраслей. В результате обобщения теорий функционирования отраслевых предприятий образуется общая теория фирмы. При наличии такой науки, как экономика предприятия, микроанализ в ходе формирования общей теории отрасли производства не должен сам заниматься обобщением теорий отраслевых хозяйств, а должен заимствовать общую теорию фирмы в готовом виде из экономики предприятия. Общая теория предприятия должна формироваться экономикой предприятия путем объединения теорий функционирования предприятий основных отраслевых элементов народного хозяйства, соответствующих самостоятельных экономических наук (экономика промышленного предприятия, экономика сельскохозяйственного предприятия, экономика предприятия транспорта и др.). Последние должны формировать свои теории путем объединения теорий функционирования предприятий более мелких отраслевых образований, изучаемых другими экономическими науками (например, экономика промышленного предприятия должна формировать свою науку путем объединения теорий функционирования предприятий машиностроения, химической промышленности, черной металлургии и т.д., разрабатываемых самостоятельными науками об их деятельности). Аналогичным образом в условиях, когда микроэкономика занимается формированием общей теории функционирования отрасли труда и общей теории отрасли природопользования, микроэкономическое исследование должно быть организовано с учетом факта существования специальных наук, которые разрабатывают теории функционирования единичных хозяйств, представляющих отдельные виды труда и природных ресурсов (такие науки должны выступать элементами экономики труда и экономики природопользования, соответственно).

Следует отметить, что в условиях, когда отдельные экономические науки не в полной мере справляются со своими обязанностями, экономисты-теоретики могут и, очевидно, должны осуществлять недостающие исследования из области других наук, когда им необходимы соответствующие результаты для исследований из их собственных областей или преподавания своих предметов, а также когда по каким-то причинам они оказываются близки к получению этих результатов. Вместе с тем такое положение, рассматриваемое как заведенное правило, нельзя назвать нормальным. Также необходимо исключить ситуации, когда ученые, числящиеся в составе какой-то экономической науки, начинают осуществлять исследования из области других наук исключительно в силу отсутствия четкого знания ими предмета своей науки. Представляется, что экономическая теория как наука, все-таки играющая направляющую роль в системе экономических наук, в рассматриваемом плане должна сосредоточить свои усилия не на доработках положений экономической науки, а на разъяснении их специфических предметов и связей этих положений с другими экономическими науками.

---

[1] Предмет и метод политической экономии социализма / под ред. А. П. Швецова. Саратов, 1974. С. 9-10.

[2] *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1999. С. 11.

[3] Теорию нового вида какого-то процесса гораздо легче сформировать на основе общей теории процесса (лучше всего - второго типа), чем пытаться ее сформулировать на основе фактов или даже беря за основу теорию другого вида этого же процесса. Так, экономику театра гораздо легче сформировать на основе теории функционирования предприятия, чем на основе фактов или теории функционирования сельскохозяйственного предприятия. Заметим, что наука с названием “экономика театра” не является вымыслом автора (см. сборник “Экономика и организация театра” (1976 г.), выпущенный лабораторией экономики и организации театра кафедры истории и теории советского искусства Ленинградского государственного института театра, музыки и кинематографии). Пример такой науки приводится для того, чтобы показать экономистам-теоретикам, насколько дифференцирована экономическая наука.

[4] Целостность - наличие у объекта свойств, не присущих его элементам в их разобщенности.

[5] Эквифинальность - способность достигать определенных состояний вне зависимости от исходных условий.

[6] Телеология - зависимость поведения объекта от заранее известных целей.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

© 2010 Е.Ю. Варнякова
Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола
E-mail: center_audita@mail.ru

Рассматриваются вопросы контроля, осуществляемого в ходе выездных налоговых проверок. Подчеркнута значимость методического обеспечения планирования выездных налоговых проверок, определения налоговой нагрузки налогоплательщика.

Ключевые слова: контроль, выездная проверка, налогоплательщик, налоговая нагрузка.

Налоговая политика, как часть экономической политики государства, ориентирована не только на совершенствование налоговой системы страны, но и на накопление и рациональное использование национального богатства страны, гармонизацию интересов общества и бизнеса. Реализация налоговой политики предусматривает комплексную систему мер, которая формируется функциональной направленностью деятельности налоговых органов, включая налоговый контроль.

Важнейшей формой осуществления налогового контроля на практике являются выездные налоговые проверки. Их проведение на месте функционирования налогоплательщика позволяет точнее определить состояние налоговой базы, подтвердить правомерность сданных налоговых деклараций и полноту внесенных в бюджет налоговых платежей. Контрольная деятельность в целом и выездные налоговые проверки в том числе регламентируются законодательными и нормативными актами. Кроме того, Федеральная налоговая служба как вышестоящий орган разрабатывает и доводит до подведомственных ей управлений и инспекций регламенты проведения налоговых проверок. Для выездных налоговых проверок приказом ФНС РФ от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ утвержден специальный документ - Концепция системы планирования выездных налоговых проверок.

Важно, что применение Концепции преследует общую цель повышения налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков, а также совершенствования работы налоговых органов при реализации полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах[1]. Главными целевыми задачами определены:

- создание единой системы планирования выездных налоговых проверок;
- обеспечение роста доходов государства за счет увеличения числа налогоплательщиков, добровольно и в полном объеме исполняющих налоговые обязательства;
- сокращение количества налогоплательщиков, функционирующих в теневом секторе экономики; и др.

Концепцией установлены также принципы планирования выездных налоговых проверок: 1 - режим наибольшего благоприятствования для добросовестных налогоплательщиков; 2 - своевременность реагирования на признаки возможного совершения налоговых правонарушений; 3 - неотвратимость наказания налогоплательщиков в случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах; 4 - обоснованность выбора объектов проверки.

Новые рыночные условия, в которых отечественные предприятия развивают свой бизнес, связаны с необходимостью управлять налоговой нагрузкой и налоговыми рисками. Практика свидетельствует, что по причине непринятия этого направления в качестве одного из основных многие налогоплательщики терпят убытки в связи с уплатой штрафных санкций и доначисленных по результатам проверок налогов. Отсутствие внимания со стороны финансовых управляющих к налоговому планированию и налоговой политике на предприятии приводит к наступлению налоговых рисков, возмещение убытков и потерь от которых через защиту своих интересов в суде далеко не всегда решает проблему в пользу предприятия-налогоплательщика.

Опубликованные значения общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков на практике используются налоговыми органами при планировании ими выездных проверок на предстоящий период. Более

того, информация о способах ведения бизнеса с высоким налоговым риском размещается на официальном сайте ФНС России. Это свидетельствует о значимости, которая придается выездным налоговым проверкам.

Практика показывает, что при проведении выездных налоговых проверок возникает ряд проблем, решение которых по сути своей и является основной задачей совершенствования результативности выездной налоговой проверки.

Первой проблемой является установление причин (если таковые имеются) уклонения от уплаты налогов и сборов. Решением этой проблемы может стать определение и применение оптимального размера налоговой нагрузки, удовлетворяющей потребности государства и укрепляющей финансовое положение налогоплательщика.

Увеличение количества совместных проверок с органами внутренних дел, на наш взгляд, могло бы повысить качество проверок и количество выявленных правонарушений. Однако проведению такого рода совместных проверок должен, на наш взгляд, предшествовать обязательный предпроверочный контроль, что позволит обеспечить законность и равные условия для всех налогоплательщиков.

Предпроверочный контроль может представлять собой автоматизированный процесс анализа первичной информации о налогоплательщике и отбора налогоплательщиков для выездных проверок, цель которого - подготовка максимально результативного проведения выездных проверок.

В основе предпроверочного контроля лежат следующие принципы:

1) *принцип обеспечения законности,* состоящий в том, что все, на кого распространяется закон о данном налоге, обязаны правильно и своевременно уплатить налог; причем плательщику бессмысленно (по экономическим либо по иным соображениям) искать пути обхода требований закона, подвергаясь риску быть выявленным;

2) *принцип целенаправленности,* заключающийся в том, что предпроверочный контроль должен быть направлен на оперативное получение и использование при выездных проверках максимума полезной информации:

- о динамике нарушений, выявленных в результате прошлых выездных проверок;
- результатах деятельности налогоплательщика, его организационной структуре и возможных используемых схемах ухода от налогообложения;
- аналитических результатах выявления незаявленных объектов налогообложения;
- перечне возможных нарушений налогового законодательства;
- временных периодах возможных нарушений;
- направлениях налогового контроля, где максимальна вероятность налоговых нарушений;

3) *принцип системности,* предусматривающий:

- контроль по всем видам налогов и нарушений всех налогоплательщиков, позволяющий отбирать налогоплательщиков для выездных проверок на основании всей совокупности выявленных налоговых правонарушений каждого из них;
- контроль корпоративного налогоплательщика, в связи с чем предприятия, объединенные на основе имущественных или устойчивых контрактных связей, рассматриваются как единое целое;
- контроль юридического лица совместно с “треугольником сил”, обеспечивающим эффективный контроль над предприятием (группой аффилированных лиц: собственников, инсайдеров, исполнительной власти);
- одновременный контроль деятельности всех структурных составляющих компании и влияющих на ее деятельность лиц теми региональными налоговыми органами, на территории которых находятся эти составляющие;
- централизованное планирование и руководство проведением налоговых проверок гибридных предприятий и квазифирм, фактические границы которых выходят за пределы юридически зарегистрированных;
- централизованное обобщение и распространение знаний и профессионального опыта сотрудников налоговых органов для повышения эффективности выявления налоговых правонарушений;

4) *принцип объективности,* обеспечивающий достоверность аналитических оценок для целенаправленного контроля и снижение субъективизма при принятии решений налоговым инспектором:

- полноту сведений налогоплательщика, которая дает основу для целенаправленного контроля;
- обоснованность и полноту используемого для анализа объема и состава данных;
- достоверность используемой информации;
- автоматизированный обмен информацией между разными подразделениями налоговых органов, между налоговыми и другими ведомствами;
- наличие единой для налоговых органов методологической, информационно-аналитической и про-

граммно-методической базы для решения проблем предпроверочного контроля налогоплательщиков и целенаправленного отбора их для выездных налоговых проверок;

5)*принцип соответствия,* направленный на обеспечение необходимой совместимости данных отчетности налогоплательщика и информации внешних источников;

6)*принцип поэтапности создания и внедрения методологии предпроверочного автоматизированного контроля,* обеспечивающий эффективность контроля.

Информационная база предпроверочного налогового контроля налогоплательщиков включает:

- данные единого государственного реестра налогоплательщиков (ЕГРН) и Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ);
- налоговую и бухгалтерскую отчетность;
- информацию о проведенных ранее контрольных мероприятиях;
- информацию, запрашиваемую у банков, обслуживающих налогоплательщика;
- данные проверок контрагентов по наиболее крупным или регулярным платежам;
- информацию других контролирующих структур и правоохранительных органов о конкретном налогоплательщике;
- публикации в прессе о наиболее заметных экономических и политических событиях с участием налогоплательщика; и др.

Одной из важнейших задач налогового контроля, реализуемого в условиях выездных налоговых проверок, является задача усиления борьбы с выявлением и пресечением налоговых преступлений.

Государство через налоговую политику и развитие законодательных норм, создающих условия для ее эффективности, оказывает влияние на налогоплательщика. В экономической литературе это влияние рассматривается как:

- воспитательный эффект - формирование толерантного отношения общества к налогам и обязательным платежам;
- стимулирующий эффект - расширение воспроизводства социально значимых общественных благ;
- устрашающий эффект - усиление системы выявления и пресечения налоговых преступлений[2].

Действия всех эффектов не требуют дополнительного обоснования. Важно, что статистика подтверждает: даже при установлении значительных размеров штрафных санкций масштабы уклонения от уплаты налогов существенно не уменьшаются[3]. Проведенный Торгово-промышленной палатой опрос участников всероссийского налогового форума сформировал рейтинг негативных факторов налоговой сферы, которые специалисты рассматривают в качестве побудительных мотивов к уклонению от уплаты налогов в России. Более половины опрашиваемых отметили следующие факторы: нечеткость, сложность, противоречивость налоговых формулировок (73%); нестабильность налоговой системы (50%). Возможность уклонения от уплаты налогов отмечена как один из незначительных факторов (23%).

Особую роль специалисты отводят показателю налоговой нагрузки, которую несут налогоплательщики. Общепринятой методикой определения налоговой нагрузки (НН), разработанной Минфином России, является показатель отношения всех уплаченных организацией налогов (НП) без учета НДФЛ к выручке от реализации (ВР) и внереализационным доходам (ВД):

$$H_н = \frac{H_п}{B_р + B_д} \cdot 100\% .$$

По сути, показатель налоговой нагрузки означает выраженную в процентах долю фактических налоговых платежей в выручке организации. Показатель прост для определения, но, на наш взгляд, недостаточно объективен. На практике показатель выручки у отдельных предприятий может не соответствовать объему выполненных работ по сегментам бизнеса. Кроме того, источником уплаты налогов как таковых является не только выручка. Налоги могут включаться в себестоимость, оплачиваться за счет прибыли и т.д. Поэтому показатель налоговой нагрузки следует дифференцировать. Такой подход позволит определить, на какой из основных финансовых показателей (затраты, выручка, прибыль, чистая прибыль) приходится большая налоговая нагрузка. Для реализации мер снижения налоговых рисков предприятия такая информация может оказаться весьма полезной.

---

[1] Концепция системы планирования выездных налоговых проверок. Утв. Приказом ФНС РФ от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@.

[2] Налоги и налогообложение: учебник / под ред. И.А. Майбурова. М., 2007. С. 69.

[3] Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / под ред. И.А. Майбурова. М., 2010. С. 282.

Поступила в редакцию 03.11.2010 г.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

© 2010 О.И. Шотт
Красноярский государственный торгово-экономический институт
E-mail: center_audita@mail.ru

Изложен подход к организации учетно-аналитической информации торговых предприятий с выделением некоторых значимых блоков, что позволяет увязать формируемую информацию со стратегическими и тактическими его задачами, задействовать весь информационный ресурс для эффективного управления рисками, связанными с торговым бизнесом внутри страны и за рубежом.

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, статистическая, бухгалтерская и налоговая отчетность, экономический паспорт торговой организации.

Современные торговые организации все больше тяготеют к реформированию своих систем управления. Такая потребность вызвана, с одной стороны, необходимостью стать пользователем единого экономического информационного пространства, что в условиях глобализации экономики создает возможность для эффективного зарубежного партнерства, и происходящими процессами стандартизации учетных систем в рамках международных стандартов финансовой отчетности - с другой. Крупные торговые организации с корпоративными формами управления чаще всего разрабатывают такую систему информационного учетно-аналитического обеспечения, чтобы на ее основе можно было формировать не только бухгалтерскую финансовую отчетность, но и другие документы, представляющие торговую организацию для конкурентов и партнеров.

Так, появилась практика разработки документа, который называется “Экономический паспорт организации”. Основные разделы такого документа должны отвечать содержанию форм статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности с тем, чтобы можно было оценить взаимосвязь показателей разных учетных систем. Те показатели, которые невозможно отразить в экономическом паспорте организации или в отчетности во взаимосвязи с другими, например, динамика оборота розничной и оптовой торговли, выполнение показателей инвестиций в основной капитал, показатели деятельности структурных подразделений организации и др., могут быть даны в пояснениях к составляемым документам. Главным мотивом размещения дополнительной информации должно быть их существенное влияние на экономическое развитие организации.

Структура разделов экономического паспорта торговой организации представлена на рис. 1.

Три важнейших блока информационной модели (статистический, бухгалтерский и налоговый) формируются на основе данных разных учетных систем и видов отчетности. Многие предприятия проводят политику интеграции учетных систем, создавая удобную для управления учетно-аналитическую информацию, своевременно обеспеченную оперативными данными.

Так как ведение учета в торговых организациях, формирование отчетности нормативно регулируются, зависимость построения учетных систем от нормативной базы должна быть предусмотрена на всех уровнях управления. Каждый блок информационной модели тесно связан с работой экономических и бухгалтерских служб торгового предприятия, поэтому подготовка основной массы показателей находится в компетенции работников этих служб.

Эффективность работы всех подразделений и качество формируемой информации во многом зависят от организации системы внутреннего контроля (СВК). Независимо от того, создана СВК в торговой организации или нет, контрольными функциями наделены практически все сотрудники учетно-аналитических служб. В экономической литературе такое явление получило название бухгалтерского контроля, под которым понимается широкий спектр работ: от контроля правомерности записей в системе счетов бухгалтерского учета и контроля правильности оформления первичного документа до контроля за сохранностью имущества организации и достоверностью отчетности. Поскольку бухгалтерский контроль распространяется и на работу с просрочен-

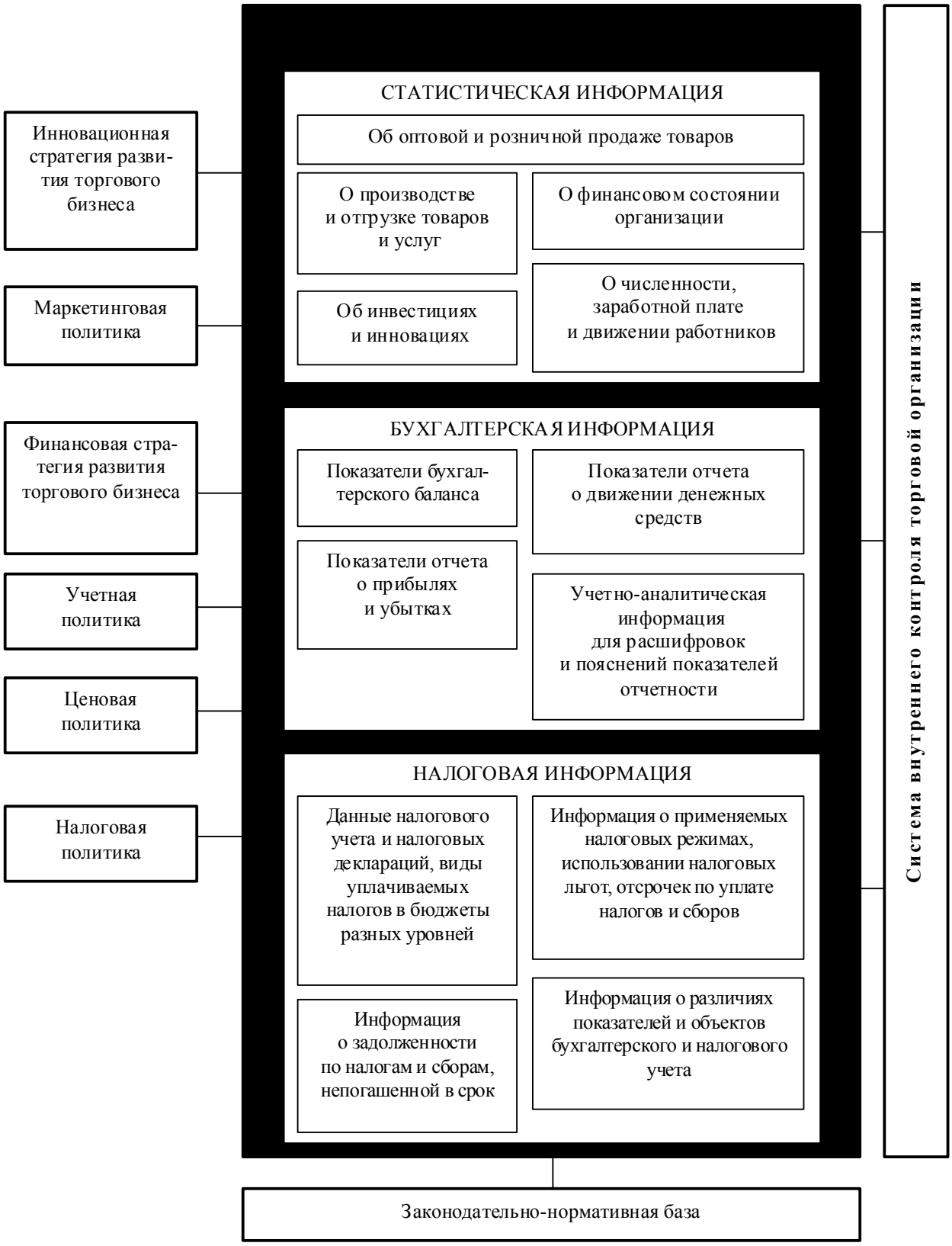


Рис. 1. **Информационная модель для разработки экономического паспорта торговой организации**

ной задолженностью перед бюджетом и на уплату штрафных санкций и т.д., то его информация является приоритетной для управления рисками торговой организации.

К учетно-аналитической информации, используемой для текущих и стратегических целей управления торговой организации, предъявляются требования качества, достоверности и надежности. Выполнение этих требований должно соблюдаться на всех этапах формирования информации: в первичном, аналитическом и синтетическом бухгалтерском учете, на этапах подготовки информации для составления налоговых деклараций. В большей степени требования к качеству информации присущи системе бухгалтерского учета, поскольку они прописаны в российских стандартах ПБУ и МСФО. Применительно к традиционно организованной системе учетно-аналитической информации названные характеристики широко рассмотрены в современной экономической литературе.

Учитывая, что среди важнейших показателей деятельности торговых организаций следует выделять движение денежных потоков во взаимосвязи с товарными потоками и расчетами за реализуемые товары, нами предлагается рассматривать систему учетно-аналитической информации в разрезе отдельных информационных полей. Например, для системы показателей, характеризующих денежные потоки, информационное поле может быть представлено следующей схемой (рис. 2).

Технология преобразования всего информационного массива, представленного на рис. 1, должна быть такой, чтобы обеспечить возможность принятия эффективных управленческих решений на разных уровнях руководства организацией. Особенности технологии преобразования информации в каждой службе торговой организации могут иметь свои отличительные особенности.

Организация управления денежными средствами и их потоками варьируется в зависимости от стратегии развития конкретного предприятия. Положителен опыт ряда зарубежных компаний, которые для эффективности управления денежными средствами создают специальные казначейские службы. Такой опыт, по нашему мнению, следует шире использовать в российской практике. Особенно актуальным это становится в настоящее время для крупных предприятий топливно-энергетического комплекса регионов. Поэтому нами была изучена возможность организации казначейской службы и обосновано ее внедрение в компании ООО “Джи Джи эс Трэйд”, входящей в состав торгового холдинга (основной вид деятельности компании - оптово-розничная торговля мужской и женской одеждой, поставщиками являются немецкие и голландские фирмы).

Организация казначейской службы основывается на следующих принципиальных позициях:

- генеральная дирекция должна уточнить задачи и пределы свободы действий казначейской службы. Целью казначея может являться сохранение прибыли от внешнеэкономического торгового оборота. Казначейская служба может быть центром ее получения, управление которым должно быть направлено на прирост прибыли за счет собственной дополнительной прибыли казначейской службы;
- казначейская служба входит в состав центрального аппарата головного предприятия торгового холдинга, представительства этой службы расположены в каждом торговом предприятии, входящем в состав холдинга;
- на предприятиях с небольшим оборотом оптовой и розничной торговли функции казначея обеспечиваются бухгалтерией.

Казначейские операции являются оперативным буфером, регулирующим инструментом при возникновении дисбалансов в управлении активами и пассивами, выступающих как следствие изменения структуры финансовых рисков. Структура же финансовых рисков есть объект управления финансовой и аналитической службы организации, поэтому данные службы и казначейство должны общаться и работать без посредников, реализуя решения менеджера по управлению активами и пассивами.

Основные задачи казначейской службы такой организации состоят:

- в прогнозе входящих и выходящих денежных потоков и управлении ими;
- обеспечении ликвидности предприятия;
- оценке различных типов вложений и размещении излишков денежных средств;
- определении источников краткосрочного финансирования;
- управлении рисками по процентным ставкам и курсовому обмену;
- определении плана поступления денежных средств и их использования.

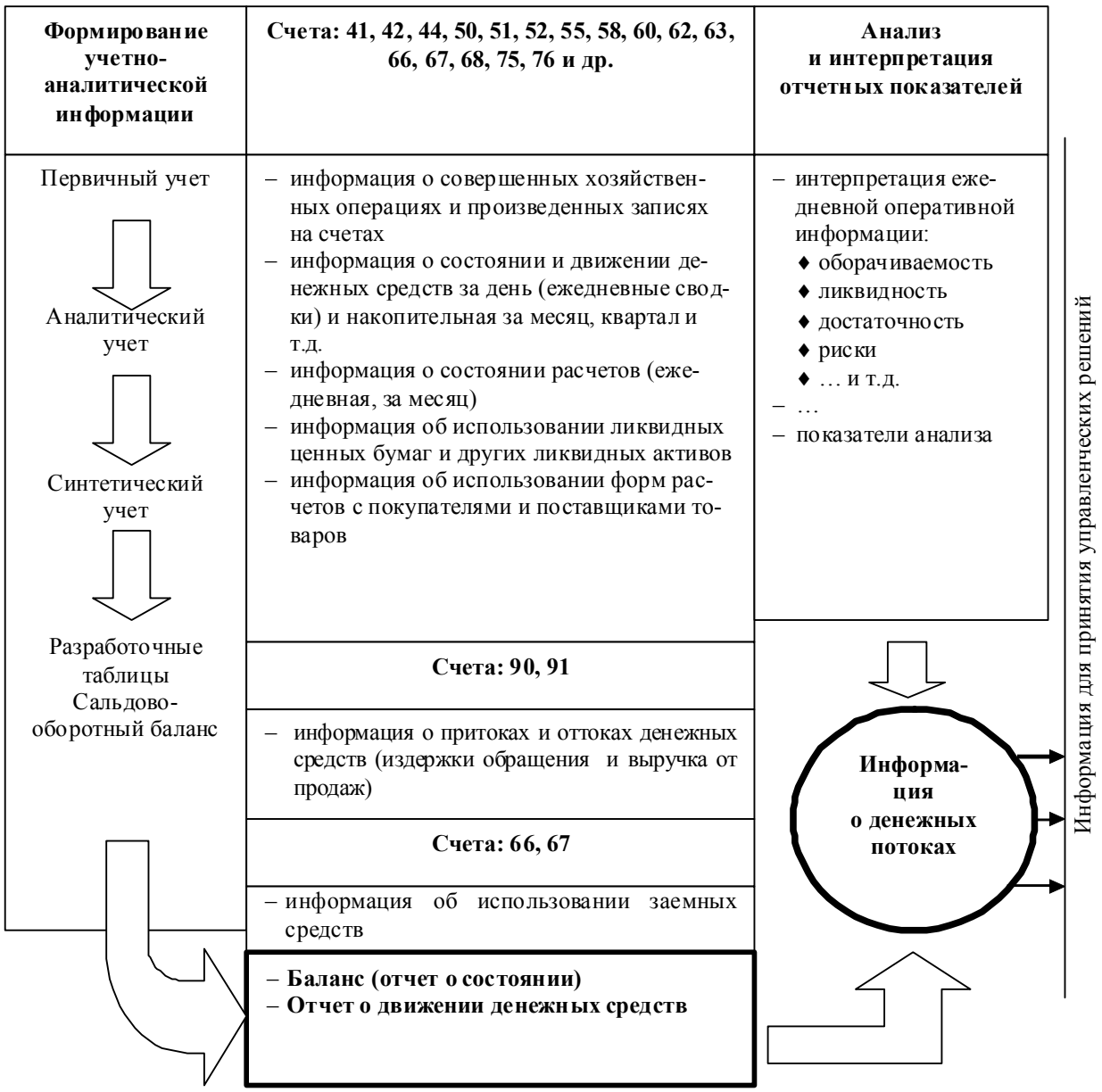


Рис. 2. **Информационное учетно-аналитическое поле "Денежные потоки"**

Требования рыночного ведения хозяйства возлагают на казначейские службы функцию управления рисками. Они должны управлять задолженностью предприятия, организацией покрытия процентных и курсовых ставок.

Бухгалтер-казначей, прежде всего, должен определить минимальный уровень наличных денежных средств в кассе, чтобы подстраховаться от риска неплатежей; риска недостаточного запаса наличности, поскольку предприятие при этом вынуждено будет просить об отсрочке своих платежей, что может привести:

- к предоставлению суммы банкирами по более высокой процентной ставке;

- потере кредитного доверия у поставщиков товаров.

К тому же, если предприятие обладает слишком малым запасом денежных средств, оно не сможет воспользоваться такими выгодными возможностями, как скидки при оплате денежными средствами, приобретение товаров по низким ценам и т.п.

Для определения минимальной суммы наличных денежных средств применяются разные методы, основанные на использовании финансовых показателей. Например, обычный метод состоит в том, что умножают ежедневный средний расход денежных средств по организации на ко-

личество дней. Так, если средняя за год сумма ежедневного расхода денежных средств составляет 50 000 руб. и если казначей считает, что ему следует иметь эквивалент в кассе на 6 дн., то он зарезервирует:

50 000 руб. · 6 = 300 000 руб.

Заметим, что омертвление финансовых ресурсов в виде наличных денежных средств связано с определенными потерями, величину которых можно оценить размером упущенной выгоды.

Общая схема преобразования информации в казначейской службе представлена на рис. 3.

На примере схемы преобразования информации, показанной на рис. 3, можно судить о возможных спектрах получения новой информации за счет ее детализации, сравнения и анализа. Причем уровневой аналитики, как и уровневой детализации, может быть несколько.

Если стремиться к формализации, то модель информационно-аналитического поля, охватывающего всесторонние денежные потоки, можно представить в виде информационно-аналитического "дерева" или "пирамиды", вершина которой сориентирована на руководителя, на принимаемые им решения. Основой для принятия решения служит собранная информация, представленная в "верхушке дерева" или в "вершине пирамиды", что схематично представлено на рис. 4.

Каждый уровень "дерева", отраженный на рис. 4, содержит в себе информацию, сформированную с использованием методик учета и анализа денежных потоков. Синтез этих методик позволяет дать реальную характеристику движения денежных средств по отношению к текущим и прогнозируемым параметрам денежных потоков.

Первый уровень аналитики - это информация о всей совокупности финансовых и хозяйствен-

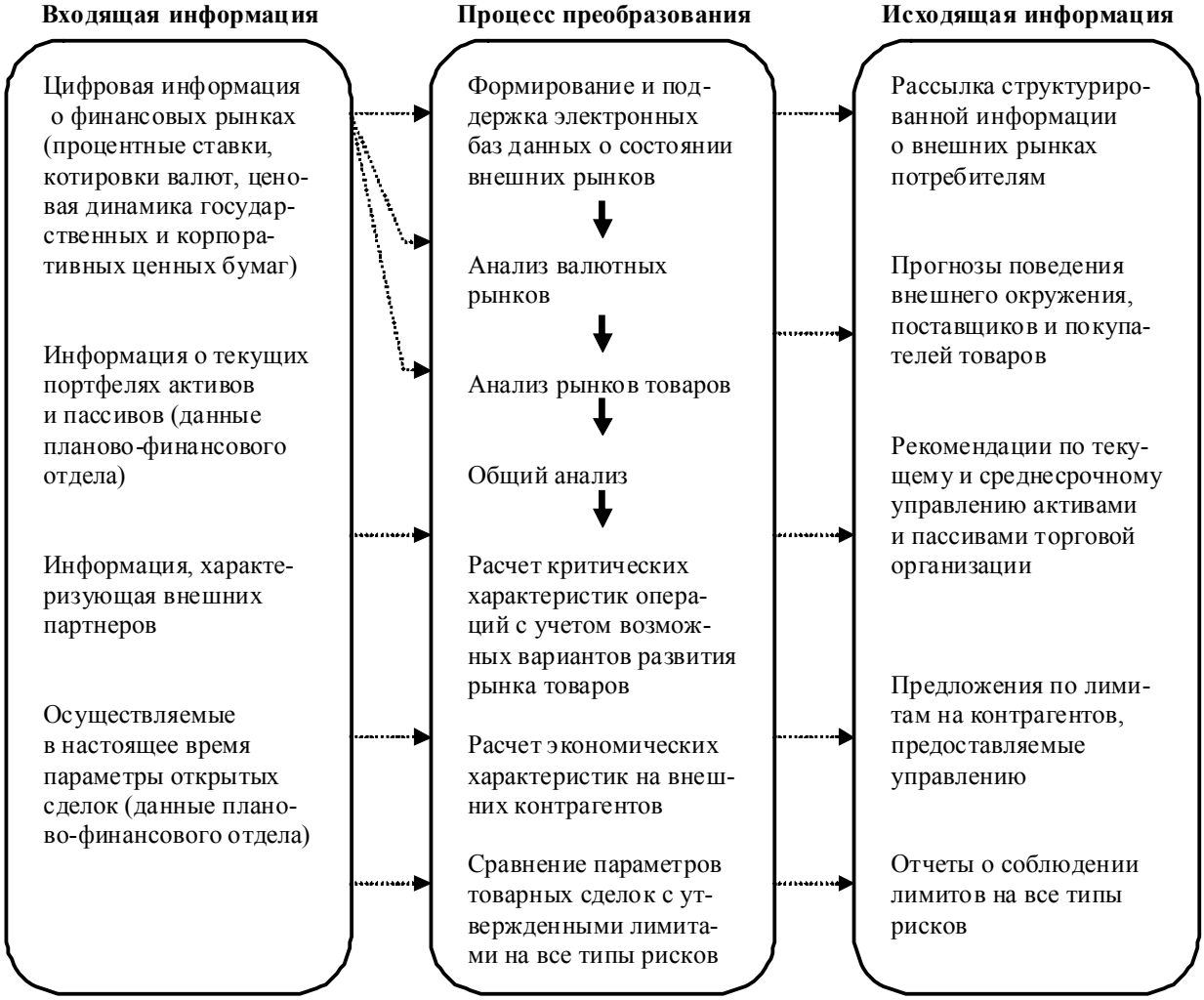


Рис. 3. **Схема преобразования информации**

Рис. 4. **Информационно-аналитическое "дерево"**

ных операций, отраженных на счетах бухгалтерского учета и в аналитических бухгалтерских регистрах.

Второй уровень информации вытекает из процедуры бухгалтерского учета, завершающейся формированием бухгалтерской финансовой отчетности и процедуры налогового учета, заканчивающегося подготовкой налоговых деклараций.

На втором уровне инвесторы и кредиторы могут пользоваться информацией о денежных потоках следующих типов:

1) движение денежных средств по торговой деятельности на внешнем и внутреннем рынках от опта и розницы;

2) эпизодические (или случайные) потоки денежных средств, не связанные с торговой деятельностью, но являющиеся результатом непредвиденных событий и стремлением сохранить для фирмы благоприятную окружающую среду;

3) денежные потоки, образованные необходимостью расширения бизнеса или увеличения товарных запасов;

4) денежные средства, полученные от держателей облигаций или собственников в качестве финансирования организации;

5) выплаты процентов или дивидендов инвесторам и собственникам.

Таким образом, отчет о движении денежных средств имеет цель представить внешним пользователям ее годовой отчетности дополнительные сведения, раскрывающие финансовое положение организации, которые не могут быть прямо или косвенно получены из прочих составных частей отчетности.

Третий уровень аналитики и публикация отчета о движении денежных средств позволяют инвесторам, кредиторам и третьим лицам получить информацию для оценки: платежеспособности и кредитоспособности организации; возможных расхождений между финансовым результатом отчетного года и финансовым положением организации; влияния финансовых и инвестиционных сделок, связанных с платежами и не связанных с ними, на финансовое положение организации.

Четвертый уровень аналитики содержит данные, которые можно интерпретировать для принятия конкретного управленческого решения. Представление таких данных осуществляется после завершения процесса преобразования информации первого, второго и третьего уровней соответствующими службами предприятия.

Следует отметить, что ясное понимание и анализ требуют разграничения показателей, характеризующих торговую деятельность и рентабельность, и показателей финансирования предприятия. И те и другие существенны, взаимосвязанны, но не идентичны. Их смешивание приводит к тому, что анализ становится нечетким.

Отчет о движении денежных средств проливает свет на влияние прибыльных видов деятельности на ресурсы денежных средств и на то, какие активы приобретаются и как они финансируются. Он может более четко выдвинуть на первый план различие между чистым доходом и денежными средствами, полученными в результате торговой деятельности.

Изложенный подход к организации учетно-аналитической информации торговых предприятий с выделением отдельных значимых блоков, таких как блок информации о движении денежных средств, позволяет увязать формируемую информацию со стратегическими и тактическими его задачами, задействовать весь информационный ресурс для эффективного управления рисками, связанными с торговым бизнесом внутри страны и за рубежом.

1. *Ковалев В.В.* Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб.-практ. пособие. М., 2008.

2. *Кузнецова Е.В.* Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: монография. Ростов н/Д, 2010.

3. Методология анализа результатов операционной и финансово-инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов: кол. монография / под ред. В.И. Бариленко. М., 2010.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

К ВОПРОСУ О МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАДИЦИОННОГО ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

© 2010 Ю.И. Будович
кандидат экономических наук
E-mail: OET2004@yandex.ru

Освещены актуальные проблемы модернизации теоретической экономики, подвергнут критике традиционный подход к формированию экономической теории.

Ключевые слова: теоретическое макроэкономическое исследование, теоретическое микроэкономическое исследование, объект внешней среды отрасли.

Традиционно формирование экономических теорий осуществляется в отрыве от субъектов экономического исследования, располагающих сведениями о факторах функционирования экономических объектов, принимаемых в отношении них мерах, а также о реальных внешних и внутренних условиях данного функционирования. В результате микроэкономическая теория не учитывает многих факторов отраслевого развития и отраслевой экономической политики.

Наибольших нареканий при рассмотрении экономических отношений заслуживает самая абстрактная микроэкономическая теория - неоклассическая. Проблема состоит в том, что недостатки неоклассической микроэкономики в других направлениях экономической теории, например, в той же новой экономике или в институциональной экономической теории, по большей части остаются непреодоленными. Причина заключается в следующем: формирование более конкретной микроэкономической теории происходит с использованием того же традиционного подхода к формированию теорий, на основе абстрактного метода и в отрыве от практических исследований.

Фактически признанием того недостатка, что в законах микроэкономики не находит отражения значительное число факторов, является представление о существенной связи будущего экономической теории с развитием микроэкономической теории инноваций. Подобный взгляд на перспективы науки отстаивает, в частности, известный американский экономист-теоретик У. Баумоль в статье “Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию”[1]. Дело в том, что инновации (организационно-технические улучшения) составляют основную массу факторов отраслевого развития.

Элементом главного недостатка микроэкономической теории является следующее: в ее законах находят отражение главным образом те факторы функционирования отраслей и меры отраслевой политики, которые имеют количественное выражение, и практически не учитываются качественные факторы. Поэтому законы микроэкономики характеризуются, преимущественно количественно. К примеру, теория рыночного равновесия является теорией исключительно таких рыночных явлений, как рыночная цена товара и объем продаж отрасли. Между тем практику управления и отраслевые экономики интересует влияние отраслевых факторов и мер на разнообразные характеристики процессов функционирования отраслей, например, на состав и структуру работников, состав и структуру производственных фондов. Причиной данного недостатка микроэкономики выступает ее математизация, т.е. уклон в сторону использования абстрактно-математического и статистического методов.

Элементом главного недостатка современной микроэкономической теории является и то, что она в значительной мере не содержит инструментария для изучения влияния на рынок факторов процессов управления. Традиционный подход к формированию теорий обусловливает главный недостаток микроэкономики и с другой стороны. В математизированной микроэкономике он требует вывода законов функционирования отраслей под влиянием каких-то факторов на основе предпосылок, имеющих математическую форму. Во многих случаях такое исследование превращается в решение сложных математических задач, на что требуется значительное время, в связи с чем разработка законов затягивается. В качестве примера можно указать выявление экономистами-теоретиками влияния на работу отрасли такого фактора, как ограничения со сторо-

ны фирм отрасли на цены, размещение и продажи фирм розничной торговли. Соответствующее исследование было проведено западными экономистами-теоретиками Г.Ф. Мэтьюсоном и Р.А. Уинтером и получило отражение в статье "Экономическая теория вертикальных ограничений" (1984)[2]. Данные ограничения оставались долго не исследованными.

Существенным недостатком современной микроэкономической теории можно признать тот факт, что она является общей теорией отраслей производства продуктов, предложения труда и предложения ресурсов, которые состоят исключительно из хозяйств, действующих на рыночной основе. Между тем в современных условиях в связи с расширением понятия "производство" для расчета макроэкономических показателей в состав отраслей включается деятельность хозяйств соответствующей отраслевой направленности, которая финансируется не только за счет выручки от реализации продуктов, но и за счет обязательных налогов и взносов, добровольных взносов и пожертвований и домохозяйств. По указанной причине вообще произошла трансформация понятия "отрасль экономики". Так, к отрасли народного хозяйства стало относиться общее управление страной, осуществляющееся на бюджетной основе. Понятно, что к сфере микроэкономики в данной связи стала относиться деятельность по финансированию и материально-техническому обеспечению общего управления. Находит ли она отражение в общей теории отрасли? Очевидно, нет. Современная теория равновесия на рынке продуктов - по-прежнему теория функционирования отрасли, состоящей из хозяйств, реализующих продукцию и услуги на рыночной основе. Современная микроэкономическая теория рынка труда и природных ресурсов - также теория функционирования отраслей, передающих потребителям блага на рыночной основе, о чем можно судить по форме входящих в них моделей предложения. Между тем, как известно, значительные объемы трудовых и природных ресурсов передаются потребителям бесплатно.

В результате данного недостатка практическая значимость микроэкономической теории существенным образом снижается, поскольку она не обеспечивает пользователей законами функционирования тех элементов отраслей, которые не работают на рыночных условиях.

О состоянии современной микроэкономической теории можно судить по концепции факторов функционирования отрасли, производящей продукты, выступающих элементом теории рыночного равновесия. Данная концепция разработана недостаточно, несмотря на то, что в ней, в отличие от теории факторов народнохозяйственного развития, сделана попытка выделить внешние факторы работы отрасли, причем нескольких уровней. Практически в микроэкономике существует многоуровневая концепция факторов функционирования отрасли только со стороны влияния на деятельность отрасли потребителей ее продукции - физических лиц.

Внешняя среда отрасли в концепции факторов представлена факторами 1-го порядка, известными как неценовые факторы рыночного предложения (изменения применяемых технологий, цен на ресурсы, налогов и дотаций, цен на другие товары, которые могут производиться фирмами отрасли, ожиданий производителей, числа производителей и др.). Объекты, которые могут производить эти факторы, также не указываются, и исследователям приходится самим выводить их типы. Например, такой фактор, как изменение цен на ресурсы, могут производить отрасли производства, труда и природопользования, у которых данная отрасль закупает ресурсы. Невнимание микроэкономики к объектам внешней среды, изменения в деятельности которых соответствуют неценовым факторам рыночного предложения, приводит к тому, что типы факторов предложения 1-го порядка выделены не полностью. Так, как правило, в учебниках и учебных пособиях по экономической теории (микроэкономике) не выделяются факторы 1-го порядка функционирования отрасли, которые имеют стихийный характер. В качестве редчайшего исключения можно привести работу английского экономиста-теоретика Дж. Харвея "Современная экономическая теория", в которой выделена такая группа факторов рыночного предложения, как изменения природных факторов. Дж. Харвей отмечает, что "к этой категории относятся, например, бури, наводнения, засуха, сельскохозяйственные вредители, а также разнообразные чрезвычайные обстоятельства (abnormal circumstances), например, война, пожар, политические перевороты"[3].

Существенным недостатком концепции факторов функционирования отрасли, представленной в экономической теории, является то, что она не нацеливает читателей на своевременное выявление факторов функционирования отрасли. Дело в

том, что и факторы рыночного спроса, т.е. факторы функционирования отрасли 2-го порядка, и такой фактор, как спрос потребителей, и факторы рыночного предложения, представляющие собой факторы функционирования отрасли 1-го порядка, трактуются в теории рыночного равновесия как совершившиеся изменения во внешней среде, т.е. имеется в виду, что доходы покупателей уже возросли, цены на товары-субституты упали, число потребителей выросло и т.д. Между тем эффективное управление предполагает выявление данных факторов, а точнее, возможностей соответствующих воздействий на потребителей продуктов отрасли или на отрасль еще до того, как они начали оказывать эти воздействия, т.е. на стадии возникновения планов, намерений и т.д. Вывод о том, что в концепции факторов функционирования отрасли производства речь идет об изменениях, которые уже оказали воздействие на потребителей продуктов отрасли или на саму отрасль, следует из наличия в данной концепции таких неценовых факторов спроса и предложения, как ожидания потребителей и ожидания производителей, соответственно. Обозначенные факторы трактуются как те же факторы рыночного спроса и предложения (за исключением их самих), но выявленные до того, как они начнут оказывать соответствующие им воздействия на потребителей продуктов отрасли или на саму отрасль.

Как уже отмечалось выше, существенным недостатком концепции факторов функционирования отрасли является то, что неценовые факторы рыночного спроса и рыночного предложения не связаны в ней с объектами внешней среды, в деятельности которых могут возникать отклонения, соответствующие этим факторам. В данной связи пользователям указанной концепции приходится самим выявлять типы таких объектов, без чего невозможно организовать наблюдение за внешней средой в целях своевременного обнаружения в ней новых возможностей и угроз для функционирования отрасли (речь идет, прежде всего, о правительственных органах (их элементах), регулирующих работу отрасли, об ученых из отраслевых экономических наук, занимающихся практическими исследованиями). Поэтому хочется указать на относительные достоинства теории факторов функционирования фирмы, представленной в учебной литературе по менеджменту и маркетингу. В обозначенной теории четко выделены объекты внешней среды фирмы 1-го порядка, которые должны выступать объектами наблюдения со стороны субъекта управления фирмы (поставщики, покупатели, обслуживающие банки, акционеры, кредиторы, правительственные органы, решения которых обязательны для исполнения фирмой, и др.). Среди объектов внешней среды, относимых в данных науках к внешней среде 1-го уровня, приводятся и конкретные типы объектов внешней среды фирмы 2-го порядка, например, конкуренты, розничные торговые фирмы (если фирма-производитель непосредственно реализует товары оптовым торговым фирмам), а также 3-го порядка, например, потребители товаров фирмы, производящей потребительские товары, если они непосредственно реализуются фирмой-производителем оптовым предприятиям. Правда, в теории факторов внешней среды фирмы 1-го уровня, представленной в менеджменте и маркетинге, уделяется крайне незначительное внимание.

Недостатком современной микроэкономики считается и то, что она для изучения влияния на функционирование отрасли дополнительных условий и факторов предлагает инструментарий, не способный в ряде случаев привести к правильным выводам, не предупреждая о данном обстоятельстве.

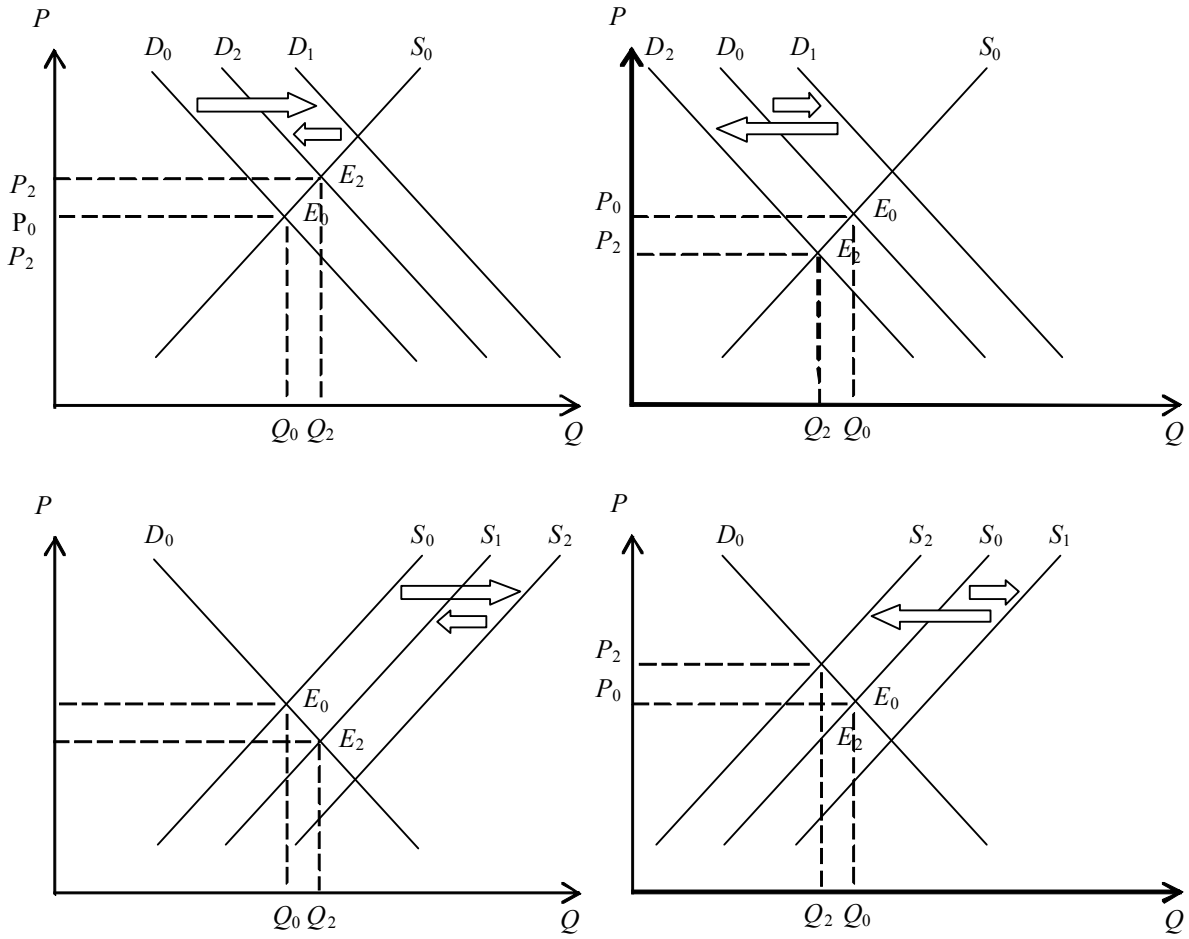
Указанный недостаток исследовательского аппарата традиционной микроэкономики можно продемонстрировать на примере известной графической модели рыночного равновесия. Эта модель состоит из пересекающихся кривых рыночного спроса (D) и рыночного предложения (S), имеющих отрицательный и положительный наклон, соответственно, и располагающихся в системе координат, в которой по горизонтальной оси откладывается количество товара, а по вертикальной - его цена. Действие факторов рыночного спроса или рыночного предложения отражается в виде право- или левосторонних сдвигов соответствующих кривых. Лицо, пожелавшее использовать данную модель, легко может установить, в каком направлении подействует на рыночную цену и объем продаж каждый из факторов рыночного равновесия в отдельности, изучив проекцию новой точки пересечения кривых рыночного спроса и рыночного предложения на горизонтальную и вертикальную оси. При исследовании одновременного влияния нескольких факторов для выявления направления их суммарного

влияния придется делать весьма произвольные предположения об относительной силе их влияния, выражающейся в величине сдвигов кривых спроса и предложения.

Та же проблема возникает при изучении влияния на рыночную цену двух факторов, вызывающих разнонаправленные сдвиги кривой рыночного спроса, например, роста доходов населения и снижения цены на товар-заменитель (см. рисунок, а), или кривой рыночного предложения, например, внерения эффективной производственной технологии и роста цен на ресурсы, используемые фирмами отрасли (см. рисунок, б). Между тем предположения об относительной силе факторов в рамках абстрактного метода могут носить лишь произвольный характер. Проблема осложняется, если нужно изучить влияние на рыночную цену или объем продаж одновременно трех и более факторов. Дополнительные сложности вносит необходимость учета взаимовлияния рыночных факторов, т.е. изменения силы действия одних факторов при появлении других.

Выше шла речь о недостатках стандартного инструментария отраслевого исследования, предлагаемого микроэкономикой, в основе которого лежит такой тип абстрактного метода, как абстрактно-математический. Для изучения влияния на работу отрасли одновременно нескольких факторов, а также дополнительных условий, не учитываемых в абстрактных построениях микроэкономики, исследователь может воспользоваться и абстрактно-дедуктивным методом. Однако при его применении возникают те же проблемы, что и при использовании абстрактно-математического варианта, так как абстрактно-дедуктивный метод также опирается на качественные законы отдельных причин, не содержащие информации об относительной силе влияния этих причин на отраслевые явления.

Таким образом, современная микроэкономика не может служить надежным подспорьем для



а) б)

Рис.

ответа на многие вопросы, возникающие в практической деятельности по управлению, ни как поставщик готовых законов, ни как поставщик инструментария для вывода зависимостей.

В качестве недостатка современного микроанализа можно указать также то, что он зачастую занимается практическими исследованиями, относящимися к ведению экономических наук, изучающих функционирование отраслевых и территориальных элементов экономики страны разного уровня. Экономисты-теоретики зачастую занимаются прогнозированием влияния различных конкретных факторов на деятельность элементов экономики страны или объяснением конкретных отраслевых изменений, забывая, что их предмет - изучение влияния отраслевых факторов на экономику страны в целом. Фактически недостатком является то, что исследования влияния факторов на этом завершаются, т.е. не изучается их влияние на экономику страны в целом. Осуществление экономистами-теоретиками практических отраслевых исследований приводит к снижению их ценности по причине слабого знания учеными ситуации в отраслях, дублированию исследований.

Следующий недостаток современного научного микроэкономического исследования состоит в том, что, формируя общую теорию отрасли, оно действует самостоятельно, а не занимается обобщением теорий отраслей, формируемых отраслевыми экономиками и экономиками более крупных отраслевых образований. Подобное исследование означает дублирование теоретических исследований отраслевых экономик. Это объясняется тем, что более общие выводы микроэкономики неизбежно имеют в своей основе выводы, характеризующие закономерности поведения конкретных отраслей. Раз последние не берутся в готовом виде из отраслевых экономических наук, то они формируются экономической теорией самостоятельно, что и означает дублирование отраслевых теоретических исследований. Недостатком научного микроанализа также является зачастую целенаправленное формирование теорий функционирования отдельных отраслей (без цели их последующей генерализации) и сторон экономики. Почему-то особую слабость экономисты-теоретики всегда питали к теории функционирования банковской системы и теории внешнеэкономических связей. Было также изобретено прикрытие подобной практики, состоящее в защите диссертаций по двум специальностям, одной из которых является экономическая теория. Указанные недостатки отмечал еще К.В. Островитянов[4] в своей знаменитой статье "Политическая экономия социализма, специальные и отраслевые экономики (К вопросу о классификации экономических наук)", вошедшей в сборник "Система экономических наук" (1968): "Недооценка теоретических исследований приводила к тому, что нередко экономисты искали пути актуализации экономической теории по линии включения в политическую экономию чисто отраслевых или специальных проблем"[5].

Следует отметить, что экономисты-теоретики для "превращения" исследований из областей наук об элементах экономики в экономико-теоретические часто пользуются методом внесения в названия работ слова "сущность", в связи с чем, например, экономико-теоретической работой становится исследование под названием "Сущность таких-то изменений в деятельности банковской системы". Этот метод восходит к марксистской политической экономии, исходившей из того, что одной из задач политэкономии является выявление "сущностей", т.е. "действительного лица" экономических явлений, скрывающегося за его "превращенными формами".

Еще один недостаток микроэкономики состоит в том, что она стремится самостоятельно создать общую теорию фирмы, выступающую основой общей теории отрасли производства продукции и услуг, в условиях, когда существует самостоятельная экономическая наука - экономика предприятия. Данная наука занимается обобщением теорий предприятий отдельных отраслей, формируемых отраслевыми экономиками, а также теорий предприятий более крупных отраслевых элементов экономики страны, формируемых экономиками более крупных отраслевых образований (часто экономики отраслевых предприятий рассматриваются как части отраслевых экономик). Самостоятельное формирование общей теории фирмы в микроэкономике в условиях существования экономики предприятия означает дублирование в экономической теории исследований, производимых экономикой предприятия. Недостатком является и стремление микроэкономики самостоятельно формировать общие теории других типов единичных хозяйств (домохозяйства, хозяйства бюджетной организации, банка и пр.), также выступающие предпосылками

общей теории отрасли, разрабатываемой в макроэкономике, в условиях, когда существуют самостоятельные экономические науки, занимающиеся формированием таких теорий, например, экономика труда, финансы, банковское дело.

Существенным недостатком микроэкономической теории является и то, что она вводит читателей в заблуждение относительно процессов производства и управления, используемых в единичных хозяйствах, прежде всего в фирмах, а также способствует неверной трактовке экономических показателей.

[1] *Баумоль У.* Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопр. экономики. 2001. № 2.

[2] См.: Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5 / под ред. А. Г. Слуцкого. СПб., 2003.

[3] *Харвей Дж.* Современная экономическая теория : пер. с англ. М., 2003. С. 61.

[4] Островитянов Константин Васильевич (1892-1969), доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ (1943-1953), директор Института экономики АН СССР (1947-1953), академик (1953), вице-президент (1953-1962), член президиума (1953-1963) АН СССР.

[5] Система экономических наук. М., 1968. С. 29.

Поступила в редакцию 02.12.2010 г.

МАРКЕТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

© 2010 Е.Н. Яремчук
Российский государственный гуманитарный университет
E-mail: OET2004@yandex.ru

Раскрываются инструменты маркетинговой деятельности корпораций в интересах корректировки стратегии развития. Особое внимание уделено анализу российского инвестиционного рынка.

Ключевые слова: стратегическое управление, корпорация, маркетинг, инвестиционный рынок, внутренний спрос, рынок недвижимости.

В посткризисный период развития российской экономики руководство абсолютного большинства корпораций уделяет самое пристальное внимание вопросам стратегического управления. Потребность в совершенствовании стратегического управления обусловлена необходимостью базировать свою деятельность на четко определенных стратегических целях, а также необходимостью адаптации к переменам во внешней среде. Поскольку стратегическое управление по своей сути представляет собой модель реагирования на изменения внешней среды и определения перспектив развития, оно в современных условиях является главным направлением управленческой деятельности.

Эффективное стратегическое управление должно основываться на глубоком знании рынка, наличии обоснованных планов проникновения на рынок и расширения доли своего участия, оптимальной политики производства, ценообразования и сбыта. Без этого всестороннего обеспечения стратегия развития корпорации имеет немного шансов на успех. Все эффективно действующие корпорации много внимания уделяют успешной реализации стратегических планов, что особенно важно в современных условиях, характеризующихся технологическими, экономическими и конкурентными переменами. Эти перемены настоятельно требуют консолидации всех составляющих стратегического управления с тем, чтобы перспектива развития корпорации основывалась на конкретных стратегических возможностях, а также повышения способности адаптации деятельности компании к изменениям в макро- и микросреде.

Базовыми составляющими стратегического управления являются выработка и осуществление стратегии. Данный процесс - это комплекс действий, способствующих повышению деловой активности в организационной и финансовой сферах, разработке внутренней политики корпораций, мотивации персонала, а также достижению намеченных результатов. По своей сущности стратегия корпорации представляет собой основополагающее направление предпринимательской деятельности, определяемое посредством предвидения долговременных целей, тенденций изменения основных параметров внешней среды, а также выбора уникальной выгодной позиции на рынке с помощью оптимальной комбинации видов и схем предпринимательской деятельности. Стратегия корпорации гарантирует устойчивость взаимосвязей внутри корпорации, превращая ее в единое целое, дает общий ориентир функционирования подразделений корпорации. Она обеспечивает стратегический ресурс устойчивости конкурентных преимуществ компании на рынке, позволяет своевременно реагировать на благоприятные изменения и угрозы внешней среды, выбирать приоритетные направления развития корпорации на длительную перспективу.

Для успешной выработки и реализации стратегии корпорации, прежде всего, необходим постоянный мониторинг ситуации и состояния инвестиционного рынка. Он позволяет на ранних стадиях выявлять открывающиеся на рынке возможности и угрозы, которые необходимо либо эффективно и быстро использовать, либо снизить риск возможных негативных последствий. Анализ инвестиционного рынка играет ключевую роль в маркетинговой деятельности. При этом исследуется обычно весь поддающийся анализу комплекс внешних для корпорации факторов, воздействующих или способных воздействовать на условия ее функционирования. Помимо факторов, которые влияют на рыночные возможнос-

ти и позиции всех корпораций, особого внимания заслуживают специфические факторы, которые имеют наибольшее значение для конкретной корпорации. Значительный интерес представляет изучение потенциальных клиентов корпорации, их финансовое состояние, а также сильные и слабые стороны конкурентов. Важнейшим составным элементом маркетинга является уточнение выбранных ранее качественных и количественных целей деятельности корпорации на рынке. Усиление маркетинговой деятельности корпораций в современных условиях развития российской экономики определяется тем обстоятельством, что посредством маркетинга осуществляется планирование и воплощение замысла в сфере ценообразования, продвижения и реализации идей и продукции. Результаты анализа инвестиционного рынка как структурообразующего элемента экономики России свидетельствуют, что на основные его показатели в 2008-2010 гг. более всего повлиял мировой финансово-экономический кризис. В 2009 г. относительно предыдущего года произошло снижение динамики основных показателей социально-экономического развития. В частности, динамика инвестиций в основной капитал снизилась с 109,9 % в 2008 г. до 83,8 % в 2009 г. Как было подчеркнуто Президентом Российской Федерации в его выступлении на совещании по проблемам инвестиционного климата в России, на фоне общего падения объема прямых иностранных инвестиций в мировую экономику приток инвестиционных средств в Россию снизился на 41%. В результате доля прямых иностранных инвестиций в нашей стране в 2009 г. составила 3,6% (снижение приблизительно на один процентный пункт по отношению к 2008 г.).

Отмечается существенный объем вывоза капитала из страны и ухудшение условий кредитования на внешнем рынке. Величина оттока капитала из России в 2008 г. составила 133,9 млрд. долл., в 2009 г. - 57,2 млрд. долл.

В период кризиса наблюдалось значительное сокращение внутреннего инвестиционного спроса, обусловленное невысокой инвестиционной активностью предприятий и организаций в различных секторах экономики, в том числе снижением объемов реализуемых инвестиционных программ крупнейших российских компаний. Негативное влияние на инвестиционный спрос оказывал недостаток собственных и заемных ресурсов у предприятий для развития реального сектора экономики вследствие падения производства и низкого уровня кредитования со стороны банковской системы.

Наиболее существенно снизились инвестиции в основной капитал. При этом география такого снижения в региональном аспекте весьма обширна. Так, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. в Архангельской области они снизились на 56,9 %, в Сахалинской области - на 48,3 %, в Белгородской области - на 42,9 %, в Орловской области - на 42,6 %, в Костромской области - на 40,5 %, в Рязанской области - на 39 %, в Псковской области - на 37,7 %, в Волгоградской области - на 37,1 %. Аналогичное снижение произошло и в ряде других субъектов Российской Федерации.

Одновременно с этим произошло сжатие внутреннего потребительского спроса, обусловленное низкой активностью населения на потребительском рынке из-за сохраняющихся невысоких темпов роста реальных располагаемых денежных доходов населения. В 2009 г. внутренний спрос сократился на 14,1 %. При этом спад внутреннего спроса оказался в 2009 г. глубже, чем спад внешнего спроса.

Ухудшение динамики внутреннего спроса также связано с сокращением на 37,4 % валового накопления и на 7,7 % расходов на конечное потребление домашних хозяйств. При этом снижение валового накопления было обусловлено как спадом инвестиционной активности (инвестиции в основной капитал сократились на 16,2 %), так и значительным сокращением запасов материальных оборотных средств у предприятий и организаций. В структуре использования ВВП доля валового накопления снизилась и составила 18,6 % (в 2008 г. - 25,2 %). При этом доля валового накопления основного капитала уменьшилась незначительно (с 22 % в 2008 г. до 21,3 % в 2009 г.).

Характерной особенностью социально-экономического развития страны в 2009 г. явился спад промышленного производства. По сравнению с предыдущим годом он составил 9,3 % и оказался более глубоким, чем падение ВВП. Ни по одному виду обрабатывающих производств в 2009 г. не был достигнут уровень 2008 г. Существенное снижение производства произошло и по высокотехнологичным видам средств и оборудования (на 37,2 % по сравнению с 0,4 % роста в 2008 г.), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 32,2 % по сравнению с сокращением на 7,4 % в 2008 г.), машин и оборудования (на 31,5 % по сравнению с сокращением на 0,5 % в 2008 г.).

В 2009 г. наиболее значительный спад промышленного производства имел место в таких промышленно развитых регионах, как Самарская область - на 27,5 %, Нижегородская область - на 19,5 %, Свер-

дловская область - на 17,7 %, город Москва - на 17,5 % и в некоторых других, что существенно выше среднероссийского показателя (10,8 %). При этом наибольший спад производства был характерен для регионов, в которых основными отраслями промышленности являются машиностроение, промышленность строительных материалов, металлургия и деревообрабатывающая промышленность.

Ухудшение условий кредитования предприятий и организаций на внутреннем рынке в 2009 г. было связано с тем, что средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям (сроком до 1 года) увеличилась до 15,3 % годовых (в 2008 г. она составляла 12,2 %).

В условиях негативного влияния мирового экономического кризиса произошло значительное снижение расходов федерального бюджета. Такое снижение, начавшееся в 2008 г., продолжилось в 2009 г. Это прямым образом оказало влияние на снижение инвестиционных возможностей государства.

В 2009 г. предусматривалось выделение бюджетных инвестиций на 2643 стройки, объекты и мероприятия федеральной адресной инвестиционной программы (без объектов государственного оборонного заказа, что на 5,6 % меньше, чем в 2008 г.). Из 1413 строек и объектов, предусмотренных к вводу в 2009 г., по данным Росстата, введены в эксплуатацию только 249 строек и объектов, или 17,6 % (в 2008 г. - 21,8 %).

Существенно сократился по сравнению с 2008 г. ввод в действие производственных мощностей. В частности, протяженность введенных железнодорожных линий сократилась на 63 %, автомобильных дорог с твердым покрытием - более чем в 2 раза.

По большинству видов экономической деятельности в 2009 г. наблюдалось снижение темпов роста валовой добавленной стоимости. Наибольший спад (17 %) в 2009 г. относительно 2008 г. был зафиксировал в строительстве.

Объем строительных работ в 2009 г. по сравнению с 2008 г. снизился в 61 субъекте Российской Федерации. При этом существенный спад объема строительных работ наблюдался во многих промышленно развитых регионах, в том числе в Новосибирской (в 1,9 раза), Челябинской (на 39,9 %) и Омской (на 36,8 %) областях.

В 2009 г. ввод жилья в Российской Федерации составил 55,7 млн. м^2 общей площади, или 86,9 % к предыдущему году. Остается значительным объем незавершенного строительства, который по состоянию на 1 января 2010 г. увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. на 60,7 млрд. руб., или на 27,5 %, и составил 281,6 млрд. руб.

В контексте анализа российского инвестиционного рынка особого внимания заслуживает оценка состояния и перспектив развития рынка недвижимости. И это не случайно, поскольку рынок недвижимости до кризиса являлся одним из наиболее динамично развивающихся в России.

Характерной особенностью докризисного развития рынка недвижимости являлось увеличение на нем наличных денежных средств. Прирост кредитования на девелоперском рынке в 2007 г. достиг 80 %. В результате недвижимость оказалась наиболее уязвимой в условиях кризиса.

Влияние финансово-экономического кризиса на рынок недвижимости проявилось по ряду направлений. Прежде всего, он оказал влияние на снижение спроса и цен на недвижимость, а также на структуру агентов рынка, отрицательное воздействие на доходы некоторых потенциальных покупателей. Кроме того, на снижение спроса повлияло усилившееся недоверие покупателей к проектам, находившимся в стадии строительства, а также ожидание серьезного снижения цен. Именно по этой причине первые пять месяцев 2009 г. характеризовались практически полным отсутствием спроса со стороны покупателей.

Одним из факторов уменьшения спроса стало значительное изменение одного из составляющих потребительского фактора - так называемого индекса потребительской уверенности. Здесь взаимосвязь более чем очевидна. С одной стороны, спрос связан с возросшей потребностью в новом жилье или с улучшением жилищных условий. С другой стороны, потенциальный покупатель недвижимости руководствуется своими финансовыми возможностями, оценками и прогнозами по развитию финансово-экономической ситуации в стране. Именно нестабильность и непредсказуемость ситуации в первой половине 2009 г. заставили многих потенциальных покупателей не спешить с приобретением жилья. Отметим, что это коснулось в том числе и покупателей элит-класса, у которых, прямо скажем, финансовые возможности изменились незначительно.

Важной особенностью сегодняшнего рынка недвижимости является изменение структуры его участников. Для большого числа так называемых многопрофильных холдингов, которые пришли на рынок недвижимости на его подъеме, настали весьма трудные времена. Связано это с тем, что они не имеют достаточных собственных средств, хорошей произ-

водственной базы. Именно такие компании брали большие кредиты на развитие строительного бизнеса, и в настоящее время обслуживание долгов для них стало весьма затруднительно. Скорее всего, такие компании будут подвержены реорганизации.

В настоящее время наибольшие трудности испытывают девелоперы, которые делали ставку на дешевое западное финансирование и безмерно расширяли портфель проектов в надежде на быструю окупаемость инвестиций в условиях экономического роста. Многие компании, работавшие по этой схеме, ушли с рынка. Для многих - это ближайшая перспектива. По своей сути, кризис способствовал тому, что с рынка недвижимости ушли неэффективные его участники.

Одним из последствий кризиса стала массовая заморозка инвестиционных проектов. В условиях, когда финансирование многих проектов стало невозможным из-за кризиса банковского сектора, многие девелоперы были вынуждены принять решение о приостановке их реализации.

Значительный интерес вызывает состояние рынка элитной недвижимости. В 2009 г. цены на элитную недвижимость в среднем были на уровне 2006 г. Иными словами, произошел трехгодичный отток. Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья в 2009 г. составила 14 282 долл. Снижение цены предложения в этом году равнялось 30 %.

На динамику цен первичного рынка жилья элиткласса в наибольшей мере повлиял фактор готовности объекта, который напрямую связан со снижением рисков при покупке недвижимости. Это нашло отражение в значительной разнице цен для объектов, находящихся на разных стадиях строительства. Заявленная цена со стороны предложения на объекты на финальных стадиях строительства была почти в 2,5 раза выше, чем цена предложения на объекты, которые находились лишь на стадии котлованов.

Следует отметить существенную динамику объема офисного строительства. Из-за кризиса объем офисного строительства в Москве упал с 6 млн. м^2 в 2008 г. до 2,2 млн. м^2 в 2009 г. В 2010 г. было возобновлено строительство около 200 тыс. м^2 офисных площадей и начато строительство 150 тыс. м^2. Вместе с тем в 2010 г. было заморожено около 30 крупных объектов, находящихся на ранних стадиях строительства. Эксперты сегодня затрудняются прогнозировать возможность выхода этих объектов на рынок в ближайшие несколько лет. Тем не менее, следует констатировать, что прошедший год подтолкнул застройщиков офисной недвижимости к поступательному развитию и характеризовался активизацией покупателей и арендаторов. В 2010 г. спрос на офисы увеличился в 2 раза. Общий объем купленных и арендованных офисных площадей составил около 1,3 млн. м^2. Это сопоставимо с аналогичным показателем 2007 г.

Если в конце 2009 г. столичные бизнес-центры класса А и В были свободны на 17 - 21 %, то в конце 2010 г. этот показатель снизился до 12 - 14 %.

Объем сделок, завершенных на рынке офисных помещений в Москве в течение первого полугодия 2010 г., превысил на 40 % аналогичный показатель 2009 г. В то же время объем помещений, вышедших на рынок в течение данного периода, сократился в 3 раза по сравнению с объемом помещений, вышедших на рынок в первом полугодии 2009 г. Растущий спрос на помещения и значительно сократившийся объем нового строительства повлияли на снижение доли свободных помещений на рынке.

В ходе анализа рынка недвижимости самое пристальное внимание уделяется перспективам его развития, которые напрямую связаны с социально-экономическим развитием. Следует исходить из того, что, согласно показателям, восстановление российской экономики будет медленным и долгим процессом. В этой ситуации актуализируется задача по созданию условий для устойчивого функционирования банковской системы, обеспечения благоприятного инвестиционного климата и стимулирования внутреннего спроса.

Существенную роль будут играть факторы, влияющие на возможность завершения различного рода строительных проектов. Проекты, которые уже начали строить, и те проекты, что находятся на каркасных и финальных стадиях строительства, с большой долей вероятности будут закончены при положительном решении вопросов по их дальнейшему финансированию. При этом высокую долю источников финансирования проектов составят кредиты банков (более 70 % от бюджета) и рефинансирование проектов за счет продаж. Те же проекты, которые находятся на этапе проектно-разрешительной документации или котлована, могут быть пересмотрены или заморожены девелоперами. При этом продолжение их реализации во многом будет зависеть от локации будущего объекта, объема предстоящего строительства и стабильности девелопера, от его возможностей привлекать денежные потоки, покрывающие потребности строительства.

Следует особо отметить, что экономический кризис заставил девелоперские компании более взвешенно подходить к стратегическому развитию в целом и стратегии ведения бизнеса. Особого внимания теперь заслуживает оценка одновременной реализации большого количества проектов, требующих значительных капиталовложений, оптимального соотношения собственных и заемных средств, диверсификации портфеля проектов по различным сегментам недвижимости, а также проведение более тщательной финансовой экспертизы проектов и исследований рынка.

Что касается перспектив развития сегмента элитного жилья, то здесь нужно учитывать его специфику и региональные особенности. Например, в Москве уже сегодня данный рынок ощущает недостаток предложения дорогого жилья в элитных новостройках. Это связано с тем, что рынок жилья ориентирован на узкий круг покупателей, обладающих денежными возможностями. У таких людей потребность в приобретении эксклюзивной недвижимости есть всегда. Соответственно, этот спрос будет удерживать цены от падения не только в 2010 г., но и в ближайшие два-три года. Другими словами, это рынок продавца, который готов ждать покупателя очень долгое время, не снижая цены. Дефицит предложения на этом сегменте рынка в совокупности с преодолением последствий кризиса могут через некоторое время привести к росту цен.

В развитии рынка недвижимости в посткризисный период существенная роль принадлежит государственным органам власти, особенно на уровне субъектов Российской Федерации. Они выступают активными участниками на рынке жилья. Так, в Москве за счет средств бюджета города в 2011-2013 гг. планируется строить не менее 600 тыс. м^2 жилья в год. Об этом говорится в проекте постановления "Об адресной инвестиционной программе города Москвы на 2011 год и основных параметрах инвестиционной программы на 2012-2013 годы". Заявленные объемы составляют примерно пятую часть от всего возводимого жилья в Москве.

Проведенный анализ состояния и перспектив развития российского инвестиционного рынка позволяет сделать ряд обобщающих выводов.

В совокупности факторов, определяющих динамику инвестиционного рынка в России, базовым является финансово-экономический кризис. Он оказал прямое воздействие на снижение спроса на данном рынке, а также на существенное изменение структуры участников данного рынка.

Принятые Правительством Российской Федерации и Банком России антикризисные меры позволили переломить в середине 2009 г. отдельные негативные тенденции в социально-экономическом развитии страны. Однако оживление активности на российском инвестиционном рынке происходит медленно. Масштабы прямых иностранных инвестиций в промышленное производство России остаются незначительными, хотя в предкризисный период отмечался их некоторый рост. Кроме того, структура ПИИ носит деформируемый характер и не в полной мере отвечает интересам национальной экономики.

Особого внимания заслуживает состояние инвестиций в недвижимость, поскольку они являются не только способом увеличения богатства собственника или источником для получения дохода инвесторами, но и оказывают реальное влияние на доходы бюджета, социальные отношения и на экономическое развитие страны. Развитие рынка недвижимости способно в значительной мере активизировать инвестиционный процесс в целом по стране и вызывать активное развитие отраслей экономики.

В заключение следует особо подчеркнуть, что состояние инвестиционного рынка оказывает прямое воздействие на стратегию развития отечественных и зарубежных корпораций. Результаты маркетинговой деятельности определяют постановку и реализацию нового набора корпоративных задач, среди которых диверсификация производства, оптимизация финансовых схем и кредитов, а также осуществление изменений в структуре управления, что позволяет корпорациям адаптироваться к условиям посткризисного развития экономики.

---

1. *Котлер Ф.* Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. М., 2000.

2. *Дэй Дж.* Стратегический маркетинг. М., 2002.

3. Выступление Президента Российской Федерации Д.А. Медведева 2 февраля 2010 г. на совещании по проблемам инвестиционного климата в России. URL: http.:// www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100202_05.

4. *Сухарев С.* Инновационные решения в российской промышленности: возможные алгоритмы управленческих действий // Инвестиции в России. 2010. № 1. С. 35-40.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ (НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

© 2010 О.Б. Редькин
© 2010 А.В. Коротков*
доктор экономических наук, профессор
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
E-mail: info@roleg.ru

Дается оценка инвестиционным процессам в банковском секторе РФ и на основе предлагаемой модели составлен прогноз развития рынка мобильного банкинга в РФ до 2015 г. Рассмотрено развитие института мобильного банкинга в РФ; определены ключевые точки инвестиционных процессов инновационного развития в банковском секторе; проанализированы основные тенденции и сдвиги в развитии мобильного банкинга; спрогнозирован объем рынка мобильного банкинга в РФ.

Ключевые слова: инвестиционные процессы, мобильный банкинг, платежная система, банковские карты, банковский сектор.

Банковский сектор за последние 10 лет продемонстрировал высокие темпы роста[1], связанные с экстенсивным развитием. В соответствии с предложенным Правительством РФ и Банком России проектом "Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 г."[2] предполагаются структурные изменения в банковском секторе и переход на интенсивную модель развития на ближайшую перспективу (табл. 1). Предполагается существенно расширить предложения банковских услуг в Российской Федерации, в том числе за счет применения современных информационных банковских технологий.

Мобильность управления финансами имеет высокий приоритет в развитии банковских услуг. Быстрый перевод денежных средств между клиентами, осуществление коммунальных платежей, круглосуточная доступность услуг являются сегодня конкурентными преимуществами для банка. Мобильной аппарат становится универсальным устройством коммуникаций, с помощью которого возможно осуществление широкого спектра услуг.

Мобильный банкинг - банковская технология, которая используется для проведения клиентом банка отдельных (определенных) операций: банковских (проверки баланса, операций по счету, платежей, кредитных операций и т.д.), брокерских и нефинансовых (информирование о проведенных транзакциях) - посредством мобильных телекоммуникационных устройств.

Ключевыми факторами развития рынка мобильного банкинга являются:

- качественные изменения в банковской сфере: переход на интенсивную модель развития финансового сектора, активное использование информационных и банковских инноваций, расширение рынка банковских продуктов для населения и предприятий, глобализация и интеграция финансовых рынков и т.д.[3];

- активный рост инвестиций с конца 90-х гг. XX в. в сферу новейших информационных технологий (ИТ, от англ. information technology), вызвавший бурный рост информационных систем банковского сектора;

Таблица 1. **Совокупные показатели банковской системы РФ**

Показатели	2010 г.	2015 г.*
Активы/ВВП	75,4%	Более 90%
Капитал/ВВП	11,8%	13-14%

* Проект Правительства РФ и Банка России "Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 г.". С. 7.

* Авторы благодарят Н.В. Якубанис, а также научных сотрудников кафедры управления общественным сектором РАГС за критические замечания по тексту статьи. Работа частично поддержана Финансово-банковским советом стран СНГ.

- прочие факторы: рост числа “зарплатных” проектов, преимущества пластиковых карт, получение депозитных процентов, развитие технологии, активные маркетинговые мероприятия по продвижению кредитных карт на рынке, расширение рынка обслуживания.

Модель рынка мобильного банкинга. Прогноз развития рынка мобильного банкинга y в проводимом исследовании разрабатывается по ограниченному кругу показателей, отобранных по значениям корреляции ($0,7 \leq |r| \geq 1,0$). Состав показателей обследован по данным Центрального банка России, Росстата, Всемирного банка и Международного валютного фонда.

В основу прогноза мобильного банкинга положена гипотеза о высокой степени детерминированности вариации критериальной (зависимой) переменной предикторами.

В качестве объясняющих факторов в первом приближении проанализированы следующие предикторы: ВВП как определяющий (нулевой) фактор; объемы рынков розничного товарооборота, платные услуги населению, наличный оборот, безналичный оборот, переводы со счетов в банк, дистанционное банковское обслуживание, банковские карты, интернет-банкинг.

На основании рассчитанных коэффициентов корреляции r и исключения мультикомплементарности[4] произведен ранжированный отбор значимых факторов относительно рынка мобильного банкинга y: банковские карты x_1 (r=0,839), переводы со счетов в банк x_2 (r=0,816), безналичный оборот x_3 (r=0,789).

Произведем поэтапный расчет данных рынков x_1, x_2, x_3 до 2015 г., используя двухфакторную регрессионную модель, с учетом коэффициентов корреляций предикторов, используя прогноз темпов роста ВВП x_0 по данным Международного валютного фонда[5] (рис. 1). Данная последовательность расчета двухфакторной регрессии обусловлена значениями корреляции r (табл. 2).

Получим систему уравнений регрессий:

$$x_1 = 0,276x_0 - 98514,2 + \varepsilon_1, \quad (1)$$

$$x_3 = 0,167x_2 - 10764,3 + \varepsilon_3. \quad (2)$$

Используя полученную выше систему двухфакторных регрессий, рассчитаем прогнозные значения предикторов x_1, x_2, x_3 до 2015 г. (см. табл. 2).

Используя данные x_1, x_2, x_3 за 2005-2009 гг., получим уравнение многофакторной модели регрессии для рынка y и запишем его:

$$Y = -0,0264_{x_1} + 0,0343_{x_2} + 0,0118_{x_3} - 647,125 + \varepsilon. \quad (3)$$

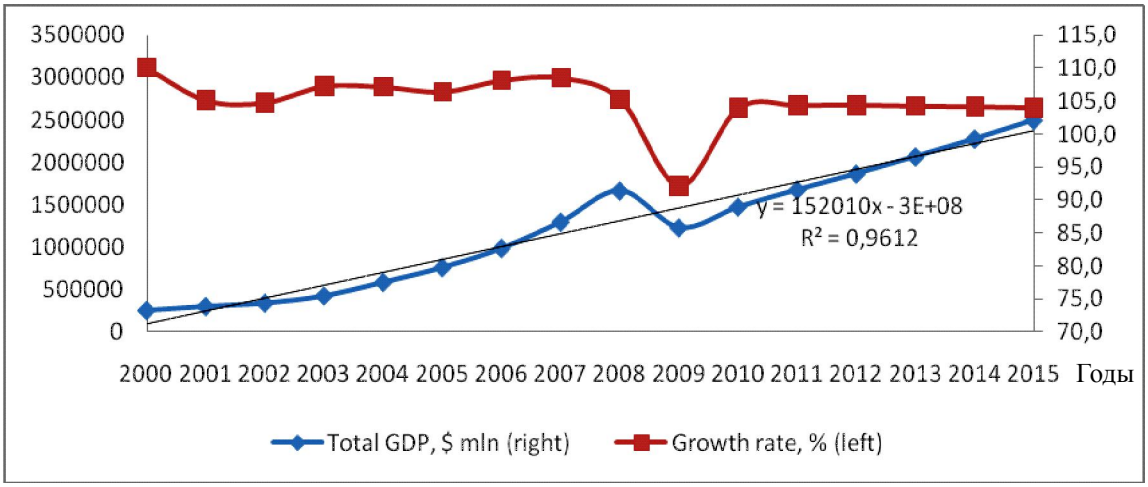


Рис. 1. **Прогноз ВВП до 2015 г.**

Источник. International Monetary Fund.

Таблица 2. **Значения *r***

Предикторы	ВВП (x_0)	Безналичный оборот (x_1)	Переводы со счетов в банк (x_2)	Банковские карты (x_3)
ВВП	1,000000	0,903 783	0,882 383	0,872 924
Безналичный оборот	0,903783	1,000 000	0,998 802	0,958 105
Переводы со счетов в банк	0,882383	0,998 802	1,000 000	0,959 433
Банковские карты	0,872924	0,958 105	0,959 433	1,000 000

Таблица 3. **Прогноз ВВП и объемов некоторых рынков, млн. долл. США**

Год	ВВП* (x_0)	Переводы со счетов в банк (x_1)	Банковские карты (x_2)	Безналичный оборот (x_3)	Мобильные платежи и банкинг (y)
2005	763 704	80 800,0	6200,0	82 500,0	20,0
2006	989 932	141 700,0	10 200,0	162 800,0	40,0
2007	1 299 703	202 600,0	18 100,0	243 100,0	100,0
2008	1 666 954	263 500,0	37 400,0	323 400,0	300,0
2009	1 231 892	265 100,0	33 600,0	312 400,0	600,0
2010	1 476 912	251 374,4	31 229,4	302 654,2	358,3
2011	1 678 107	293 958,8	38 343,3	357 304,1	461,0
2012	1 866 840	333 905,4	45 016,7	408 569,0	557,3
2013	2 068 772	376 645,8	52 156,7	463 419,0	660,4
2014	2 277 402	420 803,8	59 533,6	520 088,5	767,0
2015	2 498 978	467 701,9	67 368,2	580 274,4	880,1

* На основании прогноза данных темпов роста, в ценах 2009 г.

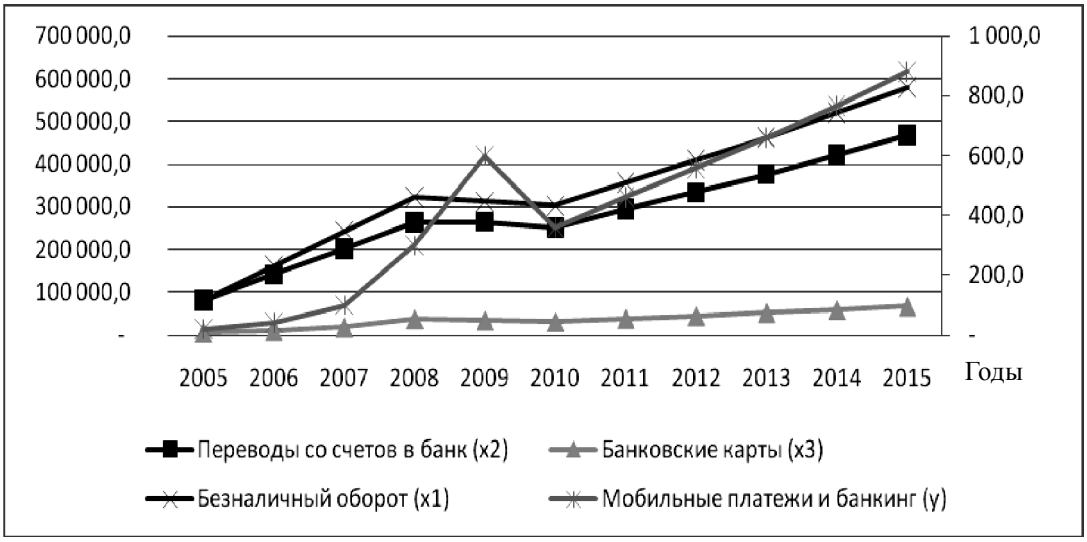


Рис. 2. **Прогноз рынка мобильного банкинга РФ, млн. долл. США**

Оценивая уравнение (3) множественной линейной регрессии, используем значение критерия Фишера[6]: $F_{факт}$ = 11977,91, которое значительно больше $F_{крит}$ для уровня значимости 0,05 при 1 и 3 степенях свободы и равно 10,12. Сделаем вывод о статистической значимости уравнения в целом и показателя тесноты связи - коэффициента детерминации R^2 = 0,9999, являющегося важной диагностической статистикой, позволяющей судить об аппроксимации[7] и точности модели. Скорректированный коэффициент детерминации уравнения (3) $\hat{R}^2$ =0,9998.

Используя полученное уравнение (3), рассчитаем значения объема рынка мобильного банкинга y до 2015 г. (см. табл. 3).

Полученные данные свидетельствуют, что среднегодовой темп прироста составит 19,8%, а абсолютный прирост - 280 млн. долл. Общий рост за 6 лет (с 2009 по 2015 г.) будет равен 146,6%.

Современные тенденции в банковском секторе: повышение популярности интернет-банков, существенно снижающих транзакционные расходы; очень емкий рынок платежей по банковским картам, развивающийся параллельно с рынком электронных платежей[8]; рост безналичного оборота - обусловливают рост и мобильного банкинга, оказывают на него интегрированное воздействие и выводят его по темпам роста в лидеры среди рассмотренных рынков (рис. 2).

Все вышеизложенное позволяет нам сделать вывод: внедрение инноваций в банковский сектор тесно связано с инвестиционными процессами в мировом финансовом секторе, что делает этот процесс неизбежным для всей банковской систе-

мы, а их уровень определяется большим числом разнонаправленных факторов.

Мобильный банкинг как одно из направлений банковской деятельности имеет большой потенциал для дальнейшего развития и широкие перспективы.

---

[1] См.: Бюллетень банковской статистики. 2010. №12 (211); Отчет о развитии банковского сектора в 2009 г. URL: http:// http://cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669.

[2] Проект Правительства РФ и Банка России "Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 г.".

[3] Там же.

[4] Заметим, что от этого предположения можно отказаться, расширив модель до девяти объясняющих переменных со значением корреляций r в пределах от 0,5 до 0,7, однако значения коэффициента детерминации R^2 в полученном уравнении (4) значительно не увеличатся, так как объясняющие способности перекрываются и предельный вклад в объяснение при добавлении каждой из них может быть небольшим.

[5] Global Recovery Advances but Remains Uneven // World Economic Outlook Update.

[6] Подробнее см.: Statictical Science 1997. Vol. 12. №3. С. 162-176.

[7] Классическим вариантом критерия аппроксимации является сумма квадратов остатков $S = \sum_i \varepsilon_i^2$.

[8] *Обаева А.С.* Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития // Деньги и кредит. 2010. № 5. С. 34-41.

Поступила в редакцию 02.12.2010 г.

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ КАК ТОВАР (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

© 2010 С.А. Санинский
кандидат экономических наук, доцент
Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: saninskiy@mail.ru

Представлен теоретический аспект исследования машиностроительной продукции как экономической категории “товар”. Доказывается степень фундаментальной важности данной категории в системе взаимодействия производителей и потребителей машиностроительного комплекса.

Ключевые слова: взаимодействие, машиностроительная продукция, производитель, потребитель, товар, товарообменные отношения.

Экономические явления и процессы - результат целенаправленной деятельности субъектов, которая состоит из отдельных экономических действий и взаимодействий. К основным видам экономических взаимодействий относятся кооперация, интеграция, конкуренция, приспособление, поддержание границ и конфликта. Все они тесно связаны между собой и почти всегда протекают одновременно, создавая, таким образом, возможности для развития экономических субъектов и постоянных изменений в экономической системе.

Однако суть взаимодействия заключается не только в наличии субъектов экономических партнерских отношений (производителя и потребителей) и их компромиссных интересов. Необходим еще материализующий эти отношения объект, материальный субстрат, по поводу которого субъекты формируют свои интересы и включаются в систему отношений. Таким объектом выступает совокупный продукт производителя как часть совокупного общественного продукта.

Товар как продукт труда, изготовленный для реализации, являет собой востребованное изделие или полезный результат живого труда, значимость, приобретение и эксплуатация которого потребителем удовлетворяют его специфическую нужду.

Товар, как всякий продукт, наделен характерными качественными свойствами, которые предопределяют его рыночное назначение и полезные характеристики, детерминирующие его приобретение и потребление.

Для обеспечения потребительской ценности товара должны быть выделены определенные сопутствующие и окружающие машиностроительный товар свойства и характеристики. Действительно, товар сам не может найти своего покупателя. Необходимы мероприятия по продвижению, доставке этого товара и по сохранению его качества на пути к конкретному покупателю, а для доставки нужны качественная упаковка и, соответственно, транспорт. Более того, для потребителя недостаточно иметь тот или иной товар. Он зачастую нуждается в услугах по его установке и эксплуатации.

Потребитель (как и производитель) заинтересован в быстром нахождении нужного ему товара на рынке, где имеются его аналоги. Это обеспечивается разработкой торговой марки или имени, благодаря которым покупатель может быстро идентифицировать нужный ему товар.

На практике при продвижении товарных потоков выполняются многочисленные функции, значение которых возрастает по мере усложнения характеристик самого товара. Усложнение потребительной стоимости товара приводит к расширению функций в деятельности потребителей, которые связаны с операциями по контрактно-информационному обслуживанию обмена, плавно перерастающими в функции формирования структур производства и потребления.

Машиностроительный продукт следует рассматривать как потребительскую ценность в том случае, если он агрегирует в себе как компоненты физических, технических и химических характеристик, так и отличительные свойства окружения товара, которые формируют дополнительную ценность для покупателя. Корреспондируя степень индивидуальных запросов и покупательную способность с технико-эксплуатационными параметрами товара, функциональным назначением, его отличительными свойствами окружения и

стоимостью, покупатель определяет целесообразность и эффективность акта покупки и возможность получения персональной удовлетворенности от совершенной сделки.

Содержательно функции товарного обращения на рынке средств производства - это удовлетворение платежеспособной потребности предприятий промышленного комплекса в продукции производственно-технического назначения, с одной стороны, и возмещение в деньгах стоимости этой продукции - с другой. Товарный обмен возмезден, как правило, эквивалентен, осуществляется с помощью денег. Его содержание определяет двусторонний акт купли-продажи, в котором одна сторона, выступающая продавцом, передает товар в собственность, а другая, выступающая покупателем, принимает товар и уплачивает за него определенную денежную сумму - цену. Совершение акта купли-продажи основывается на том, что продавец обладает правом распоряжения, т.е. является собственником продаваемого товара или имеет соответствующее правомочие на его отчуждение, полученное от собственника или по закону.

Взаимоотношения сторон в акте купли-продажи строятся на исполнении обязанностей, регламентированных правилами обмена так, что обязанностям продавца корреспондируют соответствующие права покупателя и наоборот. Обязанность продавца, прежде всего, в том, чтобы передать покупателю проданный товар, иначе говоря, выполнить поставку. Передача может производиться различными способами: вручением товара непосредственно покупателю или его представителю, передачей товара транспортной организации для последующего вручения покупателю либо передачей товара складу, т.е. депонированием хранителю. Вместе с тем к передаче товара приравнивается также передача покупателю товарораспорядительных документов - железнодорожной накладной, складского свидетельства и т.п. Вне зависимости от варианта действий продавец должен исполнить их в надлежащем месте, в надлежащий срок и надлежащим образом.

При этом, как правило, передача товара производится по местонахождению продавца в течение нормативных сроков совершения акта купли-продажи. Предметом передачи является именно тот товар, который ожидает получить покупатель, последний вправе отказаться принять другой товар, даже если по своим потребительским свойствам и цене этот товар превосходит его ожидания.

Отметим, что передача товара покупателю осуществляется обычно за счет продавца, который несет все расходы по упаковке, маркировке, взвешиванию или подсчету; приемка же товара происходит чаще всего за счет покупателя.

Помимо передачи товара, в обязанность продавца входит обеспечение возникновения у покупателя права собственности на товар. Установление факта и времени перехода этого права важно как для самих участников обмена, так и для третьих лиц. С этого момента продавец утрачивает, а покупатель приобретает все правомочия собственника по владению, пользованию и распоряжению товаром.

Таким образом, субъекты рынка вступают во взаимодействие по поводу обмена. На рисунке схематично показаны товарообменные процессы, складывающиеся на рынке между двумя хозяйствующими субъектами - производителем и потребителем продукции.

Эквивалентность в обмене представляет собой некую форму взаимного соглашения. В идеальном случае такое соглашение достигается при взаимной удовлетворенности.

Кроме того, товар становится собственностью покупателя и на него может быть нацелено взыскание кредитов. Переход права собственника чаше всего совпадает с поставкой товара либо совершается через некоторое время после поставки.

Главная особенность покупателя обусловливается возмездным характером обмена, она заключается в передаче продавцу определенной платы и возлагается на него наряду с обязанностью принять покупаемый товар. Приемка товара предполагает его осмотр в целях проверки, установления его количества и качества. При этом сам факт приемки товара покупателем не снимает с продавца ответственности за наличие скрытых недостатков или же отсутствие всего количества, если оно не выявляется в разовом порядке. Оплата товара может осуществляться путем расчета наличными средствами либо зачислением средств на текущий счет продавца в банке. По времени она обычно совпадает с передачей товара или товарораспорядительных документов.

Основанием для возникновения прав и обязанностей по купле-продаже товара является за-

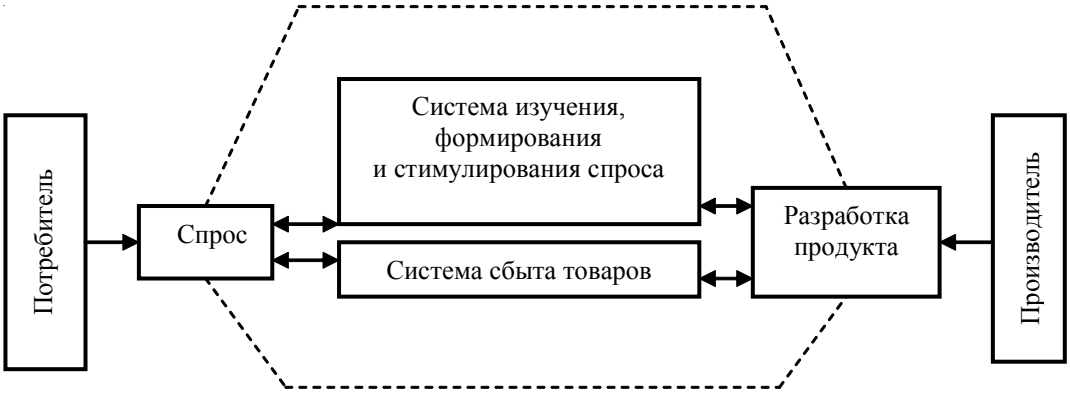


Рис. **Обменные процессы, характерные для производителей и потребителей продукции**

ключение договора - документального подтверждения согласования продавцом и покупателем всех условий сделки: временных, количественных, качественных, стоимостных, правовых и т.д.

Товары производственно-технического назначения, к которым относится, в частности, машиностроительная продукция, - это товары, приобретаемые конечными потребителями или организациями, применяющими их для дальнейшей переработки или применения в своей деятельности. Они делятся на материалы и детали, полностью используемые в производственном процессе; капитальное оборудование, включающееся в конечный продукт частично, и вспомогательные материалы и услуги, не входящие в готовый продукт.

Продукция производственно-технического назначения отличается от товаров народного потребления наличием ряда особенностей: пожизненное сопровождение производителем своего продукта (гарантийный и послегарантийный период), производство запасных частей и замена вышедших из строя узлов, обучение работе со своими изделиями, постоянное отслеживание функционирования продукции (фиксирование сбоев, отказов и сбор аналогичной информации о работе изделия).

При классификации учитываются и подотраслевые особенности продукции. Так, например, продукция, производимая в сфере приборостроения, характеризуется конструкторской, технологической сложностью, сложностью в эксплуатации, обслуживании и ремонте. Существуют виды изделий, вообще не подлежащие ни обслуживанию, ни ремонту, которые должны быть утилизированы после отказа в работе. Основная масса изделий предприятий приборостроения предназначена для контроля и измерения каких-либо характеристик или процессов. Поэтому продукция отрасли приборостроения обычно характеризуется высокой точностью. При этом каждое изделие является сложнейшим сочетанием большого количества стандартных или уникальных комплектующих, созданных, как правило, в этой же отрасли.

Разнообразие типов и классов продукции производственно-технического назначения детерминируется стержневыми функциями и принципами использования. В случае ориентации на такое основание, как выбор механизма осуществления обмена, необходимо учитывать вспомогательный признак - характер использования в производственном процессе. По данному критерию продукцию производственно-технического назначения можно разделить на класс расходуемой при использовании продукции и класс продукции, расходующий свой ресурс.

Первый класс включает такие группы, как: сырье и природное топливо; материалы и продукты промышленного производства; расходуемые изделия.

Второй класс охватывает группы неремонтируемых изделий и ремонтируемых изделий.

Продукция первого класса обладает отличительной характеристикой - в процессе ее использования обычно протекают необратимые процессы, ведущие к трансформации физических свойств продукции. В ходе применения продукции второго класса наблюдается физический и моральный износ, который следует делить на обратимый и необратимый процесс.

Подобные важные для обмена характеристики использования продукции в принципе являются незначительными при осуществлении его через куплю-продажу, которая обеспечивает полное отчуждение от продавца права собственнос-

ти на товар, устраняя возможность и необходимость последующего контроля с его стороны за составлением и использованием проданного товара (не следует это отождествлять с послепродажным обслуживанием по поручению покупателя).

Таким образом, купля-продажа, являясь квинтэссенцией системы взаимодействия производителей и потребителей, есть универсальный способ обмена, который может быть использован для всех классов и групп машиностроительной продукции.

1. *Авдашева С.Б.* Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М., 2000.

2. *Васильев В.Н.* Организация производства в условиях рынка: учеб. пособие. М., 1993.

3. *Жигин А.А.* Формирование структуры машиностроения в процессе обеспечения конечного спроса // Проблемы прогнозирования. 2000. № 6.

4. *Кунявский М.Е., Кублин И.М., Распоров К.О.* Управление маркетингом промышленного предприятия. М., 2004.

Поступила в редакцию 04.11.2010 г.

ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ РОЛЬ ТИТУЛЬНОЙ ПРИРОДЫ ФИКТИВНОГО КАПИТАЛА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ

© 2010 К.Н. Ермолаев
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ermolaevkn@solid.ru

Совершенствование законодательного регулирования фондового рынка в России должно опираться на правильное понимание природы фиктивного капитала как титульной превращенной формы существования и движения капитала.

Ключевые слова: фиктивный капитал, титульная природа, законодательное регулирование, фондовый рынок.

В современных условиях назрела необходимость значительного совершенствования законодательного регулирования фондового рынка России, что обусловлено не только влиянием мирового финансового кризиса, но и общими потребностями повышения эффективности функционирования рынка капитала в процессе качественного совершенствования национальной экономики. Автор рассматривает фондовый рынок как рынок фиктивного капитала и полагает, что специфическая природа этой особой формы существования капитала играет первостепенную роль в построении системы институционального регулирования данного рынка. По этому вопросу автор высказал свою позицию в ряде публикаций[1]. В рамках данной статьи он считает необходимым отметить следующее.

Фиктивный капитал возникает на высокой стадии развития капиталистического способа производства и отражает процесс диалектического взаимодействия основного (капитал) и исходного (товар) производственных отношений капитализма, что в конечном счете приводит к появлению особого товара - товара-капитала. Этот глубинный многосторонний процесс имеет следствием значительное изменение в формах существования капитала.

Капитал не существует как отдельная самостоятельная субстанция, а имеет различные (телесные и бестелесные) формы материализации. Представляя собой сложную саморазвивающуюся систему отношений по поводу непрерывного многоуровневого межсекторного движения самовозрастающей стоимости, капитал не способен надолго “задерживаться” в каждой из этих форм, ему требуется постоянная и быстрая смена форм существования, а на определенном этапе - возникновение новых форм. Причем каждая из таких форм отражает специфическое бытие и особое состояние капитала, в котором особым образом проявляется его всеобщая глобальная природа и специфически реализуют себя его коренные сущностные свойства.

Постоянно возникающее противоречие между стремлением к ничем не ограниченному движению и материально-вещественной ограниченностью конкретных форм воплощения приводит на известном этапе к отмеченному К. Марксом специфическому диалектическому раздвоению капитала на капитал-собственность и капитал-функцию[2].

Капитал-функция, находящийся в товарной, производительной и денежной формах, функционирует в конкретной сфере экономики, реализуя свою репродуктивную и созидательную природу, он непосредственно генерирует процесс самовозрастания стоимости. Капитал-собственность, представляющий собой обособленно обращающийся на финансовом рынке титул функционирующего капитала, существует в виде ценных бумаг, деривативов и структурных финансовых продуктов. Его предназначение - быть представителем капитала-функции на финансовом рынке и опосредовать перераспределение стоимости, собственности, риска и информации. Эта особая бестелесная невещественная титульная форма существования капитала, опосредующая движение товара-капитал на финансовом рынке, характеризуется Марксом как фиктивный капитал.

Разрыв капитала-собственности и капитала-функции приводит к диалектическому распредмечиванию капитала - переходу его в превращен-

ную титульную форму, которая в снятом виде отражает движение капитала-функции. Титульное движение капитала позволяет вовлечь в оборот на финансовом рынке любой, даже "омертвленный капитал", который находится в вещественной форме, непригодной для обычного рыночного обращения. Тем самым открывается универсальная возможность перевести любой неликвидный капитал из состояния "капитал в себе" в реально функционирующее состояние, эффективно реализовать свое потенциальное назначение как самовозрастающей стоимости путем раздвоения на каптал-собственность и капитал - функцию благодаря принятию специфической формы. Это заимствованная юридическая форма титула собственности, которая наполняется новым содержанием, приобретая свойства капитала, становясь особой институциональной формой капитала. В результате возникает возможность для гармоничного диалектического единства капитала-собственности и капитала-функции в новом качестве и на новом уровне.

Автор полагает, что такая экономическая гармония может быть обеспечена только при наличии ряда институциональных условий, позволяющих на практике укрепить внутреннюю связь между двумя слагаемыми капитала и реализовать определяющее воздействие капитала-функции на движение его фиктивной (титульной) формы. Игнорирование этой связи в теории не позволяет правильно понять природу фиктивного капитала, а на практике часто приводит к возникновению отрицательных побочных последствий в функционировании рынка капитала. Создание необходимых институциональных условий функционирования, таких как надзор и принуждение к выполнению правил, раскрытие информации, защита прав собственности, выступает не как самоцель, а как средство для наращивания объемов инвестиций, роста размеров и ликвидность рынка, инструмент снижения его волатильности.

Основные проблемы правоприменительной практики на современном этапе вызваны процессом " дематериализации" ценных бумаг, которая обусловлена объективными потребностями деловой практики. В целях снижения издержек обращения, права, традиционно закрепляемые в документе, наделяемом свойствами ценной бумаги, закрепляются посредством записей в реестре должника (обязанного лица) либо посредством записей по счетам депо.

Российский фондовый рынок сильно отличается от западного, который постепенно переходил от документарных акций к безналичным, нематериальным. У нас закон установил, что акция имеет только нематериальную форму. Таким образом, Россия сразу получила идеальный финансовый инструмент, который еще недостаточно подробно описан даже в развитых странах. В результате такое "перепрыгивание" через ряд закономерных этапов развития законодательства стало причиной известной неразберихи в теории и возникновения "институциональной ловушки" на практике: ценная бумага существует как институт, который плохо вписывается в современную систему производственных и правовых отношений.

В ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) ценные бумаги отнесены к вещам. Статья 142 ГК РФ, содержащая определение ценной бумаги, требует составления документа с соблюдением требований к форме и обязательным реквизитам. Положения ст. 149 ГК РФ "Бездокументарные ценные бумаги" при буквальном прочтении регулируют ситуацию фиксации прав, закрепленных ценной бумагой в различной, в частности "бездокументарной", форме (с помощью средств вычислительной техники), но, строго говоря, не описывают ситуацию, возникающую при отсутствии документарной формы выпуска ценной бумаги. Распространение ее положений на отношения по поводу прав, фиксируемых исключительно путем записей в реестрах и на счетах депо, является результатом судебного толкования, которое до настоящего времени подвергается значительной критике.

Действующее законодательство оставляет открытым вопрос о правовой природе таких обращаемых объектов, которые наделяют обладателя правами, аналогичными правам владельца классической ценной бумаги, но не закреплены в документе, обладающем материальной формой.

Отсутствие законодательного единообразия в трактовке ценой бумаги приводит к тому, что юристы до сих пор спорят, что такое бездокументарная акция - вещь или обязательство[3]. Автор полагает, что такое противопоставление делает данный спор бесперспективным, ибо ценная бумага представляет собой титул капитала, который может существовать как в материальной, так и дематериализованной форме, выступать представителем и капитала, и вещи, и обязательства. Поэтому превалирующее значение при развитии законодательства

должно быть отдано характеру прав, а не способу их фиксации. Различия в способах фиксации прав не должны оказывать существенного влияния на решение принципиальных вопросов распределения рисков и ответственности.

В данной связи целесообразно сохранить в качестве родового понятия "ценные бумаги", имея в виду, что оно должно охватывать как классические ценные бумаги, так и права, зафиксированные посредством записи по счетам.

Применение традиционных "вещных" способов защиты прав владельца, утратившего права на ценные бумаги, наталкивается на препятствия в ситуациях, когда права, закрепленные в бумагах, трансформируются и закрепляются в иных документах (например, при конвертации). Для подобных ситуаций должны быть определены как специальные способы защиты прав истца, так и пределы их осуществления.

В современных условиях существует проблема с защитой прав собственности. В России учетная система сложилась спонтанно, разделение на депозитариев и регистраторов в большей степени искусственно. Сейчас использовать их могут как нападающая, так и обороняющаяся стороны корпоративных конфликтов. Сложившаяся система позволяет владельцу вывести акции из реестра в депозитарий через номинального держателя, и смена владельца будет проходить незаметно для реестра и эмитента. Прозрачности никакой. Хорошо, если есть только регистратор и один номинальный держатель - депозитарий, однако сплошь и рядом встречается, что за одним номинальным держателем стоит другой. Кроме того, акционеры имеют право выбирать разные депозитарии, тем самым размывая реестр по различным номинальным держателям. Поэтому найти, где зафиксированы права на акции, и восстановить все переходы прав по ним достаточно сложно, а порой вообще невозможно[4].

Основной проблемой является определение характера прав владельцев "бездокументарных ценных бумаг" (прав на бумагу). Ввиду отсутствия материальной формы применение к ним всего комплекса норм, регулирующих отношения по поводу вещей, вызывает серьезные теоретические и практические затруднения. Нормы Кодекса о защите добросовестного приобретателя (ст. 302), направленные на защиту владения и согласно общепринятой концепции, применяются в отношении индивидуально определенных вещей.

Система фиксации прав на "дематериализованные" ценные бумаги требует обеспечения сохранности и правильности ведения учета лицами, на которые возложен учет соответствующих прав, а также оперативных и эффективных процедур восстановления этих данных в случае их утраты. Вместе с тем в настоящее время ни гражданское, ни процессуальное законодательство не предусматривает порядка восстановления прав при утрате данных реестра.

Таким образом, поскольку бездокументарные акции отражаются на спецсчетах в реестре, правовая неопределенность фактически создает возможность захвата предприятия через захват реестра. Данный отрицательный побочный эффект является следствием титульной природы фиктивного капитала, нематериальной формы существования и институционального несовершенства законодательства. Особенно это актуально для мелких акционерных обществ (АО), самостоятельно ведущих реестр. Его можно уничтожить и написать новый. Доказать право собственности бывших владельцев в этом случае практически невозможно[5].

Существует, на наш взгляд, еще одна особенность фиктивного капитала, которую необходимо учесть в развитии законодательства. Титульный капитал обладает так называемой "фиктивной стоимостью". Подробно эта позиция изложена в одной из публикаций автора[6]. В данном случае поясним, что рассматриваем фиктивную стоимость как разновидность рыночной стоимости, представляющую собой ожидаемую вероятностную прогнозную величину, полученную дисконтированием потока будущих доходов от функционирования соответствующего истинного капитала, определяющую динамику котировок соответствующего титула на рынке капитала. Такая стоимость является вторичной по отношению к трудовой стоимости и производной от нее. Фиктивная стоимость - это своеобразная форма стоимости товара-капитал, отражающая ожидаемую вероятностную его будущую доходность. Будучи превращенной формой трудовой стоимости, она представляет собой, согласно положениям К. Маркса, "развитое стоимостное отношение"[7], "скрытое стоимостное отношение", "отношение, производное от стоимостного"[8]. Фиктивная стоимость - это субстанциональная основа фиктивного капитала, основа рыночных котировок ценных бумаг, на которую определяющее воздействие

оказывает экономическая информация о состоянии экономики, тенденциях развития фондового рынка, финансовом состоянии эмитента В связи с этим весьма важной проблемой является законодательное регулирование процесса раскрытия информации о состоянии фондового рынка. В рекомендации Международной организации регуляторов фондового рынка IOSCO особое внимание уделено обеспечению прозрачности и возможности для инвесторов адекватно оценивать риски вложений в ценные бумаги.

ФСФР РФ постоянно совершенствует законодательство в данном направлении. В 2003 г. в России произошло существенное расширение объема информации об эмиссии ценных бумаг, стало обязательным раскрытие информации о каждом этапе эмиссии, установлено несколько каналов выявления финансового состояния эмитента. Начиная с 2007 г. был введен регламент ее раскрытия соответствующими информационными агентствами, определяющий качество, оперативность и обеспечение неограниченного доступа инвесторов к данной информации.

Постоянно развивается и хозяйственная практика в данном вопросе. В результате кризиса 2008-2009 гг. произошло своеобразное очищение национального фондового рынка от некачественных ценных бумаг. На сегодняшний день спросом инвесторов пользуются высоколиквидные бумаги первого эшелона, которые включены в ломбардный список Центрального банка РФ, эмитенты которых раскрывают финансовую отчетность по стандартам МСФО, которые имеют высокий кредитный рейтинг и осуществляют эффективный бизнес не менее трех лет. На рынке облигаций стали легитимными собрания облигационеров и их независимых представителей в тяжбах с эмитентами дефолтных облигаций (трасти), стало хорошей практикой наличие юридического заключения о финансовом состоянии эмитента с обязательной ответственностью компании, его выдавшей. Появилась возможность изменять условия выпуска дефолтных облигаций в процессе их обращения по согласованию сторон.

В 2011 г. вступают в силу повышающие прозрачность рынка поправки в федеральный закон “О рынке ценных бумаг”, согласно которым эмитенты облигаций обязаны раскрывать информацию о чистых активах поручителей, а эмитенты акций - о дочерних структурах, имеющих акции головной компании. Значительно (с 13 до 51) увеличивается перечень существенных фактов хозяйственной деятельности эмитентов, подлежащих обязательному раскрытию. В целом, объем информации, раскрываемой АО, должен быть увеличен в 4 раза. Также вступает в силу запрет на свободную публикацию информации по активам повышенного риска, предназначенным для квалифицированных инвесторов. Одновременно внесены соответствующие изменения в законы “Об акционерных обществах”, “О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг”, “Об инвестиционных фондах”, в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

В связи с проблемой обращения РДР и допуска бумаг иностранных эмитентов на российский рынок ценных бумаг делается ряд шагов по “легализации” иностранного эмитента: принимаются меры по полноценному раскрытию информации об иностранном эмитенте на национальном рынке , в частности по синхронизции раскрытия информации на английском и русском языке.

В настоящее время в качестве объектов оборота используется ряд деривативов, не отнесенных законодательно к ценным бумагам, но по характеру обращения сходных с ними. Правовой режим, а также правила передачи таких объектов в настоящее время не определены, что вызывает определенные затруднения в практике. С целью устранения неопределенности следует обсудить возможность распространения режима бездокументарных ценных бумаг на определенные виды обращаемых деривативов.

В российском законодательстве сложилась своеобразная ситуация, когда юридическая сущность ценной бумаги представлена достаточно подробно (хотя и, как отмечено выше, довольно неоднозначно), в то время как содержание деривативов (являющихся в понимании автора не менее важной разновидностью титульного капитала) не имело точной фиксации в гражданском законодательстве. Мы согласны с П.Ю. Соловьевым в том, что в России долгое время единственным полным и адекватно отражающим действительность законодательным определением производных финансовых инструментов являлось определение, данное в Налоговом кодексе Российской Федерации.[9] Там используется термин “финансовые инструменты срочных сделок”, под которыми понимаются “соглашения участников срочных сделок (сторон сделки), определяющие

их права и обязанности в отношении базисного актива, в том числе фьючерсные, опционные, форвардные контракты, а также соглашения участников срочных сделок, не предполагающие поставку базисного актива, но определяющие порядок взаиморасчетов сторон сделки в будущем в зависимости от изменения цены или иного количественного показателя базисного актива по сравнению с величиной указанного показателя, которая определена (либо порядок определения которой установлен) сторонами при заключении сделки.

Данный пробел был восполнен с вступлением в силу 1 января 2010 г. изменений в федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг"[10], которые впервые в гражданском законодательстве ввели определение финансового инструмента, производного финансового инструмента, а также осуществили отнесение к финансовым инструментам ценных бумаг и производных финансовых инструментов.

Несмотря на то, что одной из причин финансового кризиса называют чрезмерное увлечение сложными финансовыми продуктами, в основе которых лежали некачественные активы, а также чрезмерные риски, которые брали на себя как продавцы, так и покупатели кредитных деривативов (прежде всего CDS), не предполагается, что рассматриваемые способы финансирования (рефинансирования) и перераспределения рисков будут запрещены. Основным направлением станет усиление правового регулирования и надзора за рисками, которые берут на себя участники рынка. В рамках "Группы 20" в качестве мер, направленных на преодоление кризиса, выступают повышение устойчивости и прозрачности рынка кредитных деривативов, пересмотр стандартов бухгалтерской отчетности, в особенности в отношении сложных финансовых продуктов, установление более высоких требований к объему собственного капитала банков в отношении структурированных кредитов и мероприятий по секъюритизации, оценка стандартов деятельности кредитно-рейтинговых агентств и т.д. Как видно, все эти меры находятся вне рамок частного права и касаются регулирования экономических нормативов и рисков. При совершенствовании гражданского законодательства в указанной сфере необходимо, прежде всего, предоставить юридическую возможность осуществления секъюритизации, которая обеспечена общими правами требования. Одновременно с этим следует вводить специальные требования и нормативы, которые бы снижали риски эмитента и участников рынка, приобретающих ценные бумаги, например, четкие критерии оценки качества требований, которые секъюритизируются.

Таким образом, правильное понимание своеобразной природы фиктивного (титульного) капитала является ключевым моментом для эффективного совершенствования российского законодательства по фондовому рынку.

---

[1] См.: *Ермолаев К.Н.* О системном подходе к анализу категории "фиктивный капитал" // Экон. науки. 2008. №8(45). С. 141-144; *Его же.* Секъюритизация как важнейшая функция фиктивного капитала в условиях глобализации // Экон. науки. 2009. № 7(56). С.83-87; *Его же.* Ценные бумаги и деривативы как институциональные формы фиктивного (титульного) капитала // Вопр. экономики и права. 2010. № 4. С.4 -9.

[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. II. С. 412-417.

[3] *Плескачевский В.* Суд несколько опередил ситуацию // Коммерсантъ daily. 2005. 29 сент. С. 13.

[4] *Гусева Т.* Систему учета прав на акции необходимо упрощать // Коммерсантъ daily. 2005. 29 сент. С. 13.

[5] *Плескачевский В.* Указ. соч. С.13

[6] *Ермолаев К.Н.* Экономическая сущность фиктивной стоимости // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2008. №12. С. 35-40.

[7] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 26. С.110.

[8] Там же. С. 112.

[9] Налоговый кодекс Российской Федерации [от 5 авг. 2000]. Ч. II, ст. 301.

[10] О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 25 нояб. 2009 г. № 281-ФЗ.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

© 2010 Р.М. Камалтдинова
кандидат экономических наук, доцент
Ульяновский государственный технический университет
E-mail: Ruzaliya-k@yandex.ru

Определена роль интеллектуальной составляющей в процессе перехода России на инновационный путь развития экономики.

Ключевые слова: интеллектуальная составляющая, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, инновационная экономика.

Стратегия социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе предполагает решение задачи ускорения темпов экономического роста путем перехода от экспортно-сырьевой экономики к инновационной.

Инновационная деятельность выступает фактором повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Основой устойчивого экономического роста предприятия и экономики в целом является уровень развития и динамизм инновационной деятельности[1]. На фоне ускоряющегося научно-технического и технико-технологического прогресса ведущих стран мира, где инновационная деятельность обеспечивает около 60% прироста валового внутреннего продукта, наша страна может оказаться на периферии мирового развития, сохраняя статус сырьевого донора. Доля России в мировом объеме торговли наукоемкой продукцией оценивается в 0,3 - 0,5% , в то время как доля США - 36%, Японии - 30%, Германии - 17%, Китая - 6%.

Определяющий фактор устойчивого развития, эффективное средство повышения конкурентоспособности предприятия - использование инновационного потенциала. Необходимость аккумулирования ресурсов в инновационной сфере, их рациональное применение позволят предприятиям повышать свой инновационный потенциал, который включает источники, средства, запасы предприятия и имеющиеся возможности для решения экономических задач. Совокупность взаимосвязанных ресурсов - производственных, финансовых, информационных, интеллектуальных, кадровых и других - составляет инновационный потенциал предприятия. Указанные ресурсы в системе способны обеспечивать производство и воспроизводство научно-технических и технико-технологических новаций, давать возможность осуществления инновационной деятельности для обеспечения эффективного и устойчивого развития предприятия.

Интеллектуальное обеспечение инновационного развития предприятия предполагает эффективное использование интеллектуальных ресурсов и интеллектуальной составляющей человеческого капитала.

Понятие “интеллектуальный капитал”, по мнению автора, не следует отождествлять с капиталом человеческим, а следует говорить об интеллектуальной составляющей названного ресурса. Т. Стюарт, Э. Дайсон, Э. Брукинг, Л. Эдвисон, М. Малоун, Т.Л. Судова и другие по-разному определяют категорию “интеллектуальный капитал”.

По мнению Т.Л. Судовой, в экономическую категорию “интеллектуальный капитал” правомерно включить способности и знания работников, психологическую атмосферу на предприятии, клиентскую базу и потребителей[2]. Однако психологическая атмосфера на предприятии выступает, на наш взгляд, отчасти производной от интеллектуального капитала, а не наоборот.

В работе “Человеческий капитал в наукоемкой экономике” Т.Л. Судова рассматривает человеческий капитал в виде интеллектуального капитала, делая вывод о том, что возмещение инвестиций в интеллектуальный капитал происходит в виде прямых доходов, часто получаемых от дополнительных услуг, а также за счет увеличения обучения. Прежде всего, как было отмечено ранее, идентификация человеческого и интеллектуального капиталов являет-

ся спорной. Очевидно, необходимо вести речь об интеллектуальной составляющей человеческого капитала. Дополнительные услуги могут приводить к дополнительным доходам, но в этом случае может ухудшаться качество оказываемых услуг, следовательно, важнее увеличивать доходы от основного вида услуг, что приведет к возрастанию качества оказываемых услуг с ростом интеллектуальной составляющей человеческого капитала.

Э. Брукинг определяет интеллектуальный капитал как "понятие, в котором комбинируются невидимые активы, делающие возможным функционирование компании"[3], выделяя при этом четыре типа активов, из которых состоит интеллектуальный капитал, - рыночные активы, активы интеллектуальной собственности, человеческие активы, инфраструктура. Рыночные активы - это, очевидно, товарные марки, потребители, каналы распределения. Активы интеллектуальной собственности включают патенты, авторские права и технологии. Образование, знания и опыт являются, по его мнению, человеческими активами, а процесс управления, информационные технологические системы есть инфраструктура. В совокупности указанные активы есть материальные активы предприятия, которые автор называет интеллектуальным капиталом компании.

Л. Эдвисон и М. Малоун определяют три основные формы существования интеллектуального капитала. Первая форма - человеческий капитал, включающий навыки, знания и способности работников. Помимо индивидуальных способностей, человеческий капитал как форма интеллектуального капитала включает в себя еще и движущие силы обучающейся организации, креативность компании и стремление к инновациям. Выдвинутое положение, на наш взгляд, кажется спорным. Навыки, знания и способности к труду составляют содержание категории "рабочая сила", которая выступает отправной точкой в формировании человеческого капитала.

Вторая форма интеллектуального капитала - это структурный капитал, который включает в себя оборудование, программное обеспечение, патенты и поддерживает функционирование работников, их человеческий капитал, являясь собственностью организации, предприятия. Такой капитал остается в организации после ухода людей. Очевидно, структурный капитал включает в себя качество и доступность информационных технологий, различные базы данных. Ценность структурного капитала заключается в эффективном использовании интеллектуальной составляющей человеческого капитала.

Данное положение является не вполне обоснованным. Еще К. Маркс писал, что эпохи различаются между собой не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда. Современный этап характеризуется более качественными, даже принципиально новыми средствами труда, и называть их интеллектуальным капиталом нецелесообразно. Хотя достигнутый этап развития технологий связан с ростом интеллектуальной составляющей человеческого капитала, являющегося результатом его использования, изобретение ножа в эпоху дородового общества следует рассматривать не как совершенствование орудий и средств труда, а как создание интеллектуального капитала. Вероятно, новая форма структурного капитала есть результат деятельности человеческого капитала, эффективной реализации его интеллектуальной составляющей.

Третья форма существования интеллектуального капитала - потребительский капитал, под которым понимают силу и лояльность отношения потребителей. В качестве показателей потребительского капитала можно использовать повторные сделки и финансовое благополучие. Трудно согласиться с этим утверждением, так как достижения в развитии общества в целом можно отнести к социальной составляющей человеческого капитала.

Анализируя вышесказанное, можно прийти к выводу, что составной частью человеческого капитала выступает интеллектуальная составляющая. При становлении информационного общества именно человек играет важную роль, занимает особое место в производственном процессе. Усложнения процесса производства требуют от человека постоянного пополнения знаний и навыков, качественной обработки информации, что приводит к совершенствованию интеллектуальной составляющей человеческого капитала.

Анализ уровня развития интеллектуальных ресурсов Российской Федерации позволяет сделать вывод об их высоком потенциале и низкой эффективности использования. Согласно международной статистике, в США в 2005 г. доля населения с высшим образованием оценивалась на уровне 30%, в Финляндии - 18%, во Франции, Германии - 15%[4].

В 2009 г. 28,2% населения Российской Федерации имели высшее образование. К 2015 г. доля таких людей должна возрасти до 30%. В целом, начиная с 2000 г. доля населения с высшим образованием должна возрасти на 8,3% - с 21,7 до 30%. За тот же период доля населения со средним и начальным про-

фессиональным образованием должна увеличиться с 39,6 до 53,5%[5].

Уровень развития интеллектуальных ресурсов Российской Федерации достаточно высок, но эффективность их использования в экономике низкая.

Кроме того, в 2010 г. Президент и Правительство Российской Федерации одним из направлений политики профессионального образования определили сокращение численности вузов. Последствия данных мероприятий могут быть различными, но ясно одно, что сократится доля людей с высшим образованием.

Расчет динамики ВВП (ВВП РФ по ППС[6]) на одного занятого в экономиках России и США позволяет сделать вывод о том, что наша страна в период 2000-2008 гг. отставала от США в среднем в 3,3 раза, имея при этом положительную динамику (в 2008 г. - в 2,6 раза). Расчет НД на одного занятого в России и США определяет отставание России в 1,7 раза[7].

О низкой эффективности использования потенциала системы образования говорят также следующие цифры. Доля образования в ВВП США составляет около 10%, в то время как в России - менее 3%[8].

Отрицательная динамика числа исследователей - научных работников - при положительной тенденции в мире также свидетельствует о неэффективности использования интеллектуальных ресурсов. Общая численность работников, занимающихся научными исследованиями в России за период с 2000 по 2008 г., сократилась на 10% при наличии тенденции роста общего числа исследователей в мире на 35% в период с 1999 по 2006 г.[9]

Негативным моментом в данном процессе является миграция ученых и исследователей за границу: ежегодно Россию покидает 200-250 тыс. высококвалифицированных научных работников. В 2009 г. за границу уехали 6100 молодых ученых[10].

Число патентных заявок в России составляет 195,86 заявок на 1 млн. чел., что в 1,5-3 раза меньше этого показателя в США, Японии, Франции, однако выше, чем в Китае и Индии. Низкая активность исследователей свидетельствует о неэффективном использовании интеллектуальных ресурсов, а также о неразвитости инновационного сектора экономики, об отсутствии мотивации у бизнеса к инновационному совершенствованию, что связано с благоприятной институциональной средой.

Таким образом, проведенные теоретико-методологический и статистический анализы проблемы эффективности использования интеллектуальной составляющей человеческого капитала как условия реализации человеческого капитала с целью устойчивого развития предприятия и экономики страны, в целом, позволяют выявить следующие негативные тенденции:

- отсутствие взаимодействия системы науки и образования с бизнесом;
- неэффективное использование интеллектуальных ресурсов страны, которое проявляется в несоответствии состояния институциональной среды экономики квалификационной структуре трудовых ресурсов.

Решение выявленных проблем возможно лишь путем реализации комплексной государственной политики, направленной на создание и дальнейшее развитие условий воспроизводства и эффективной реализации интеллектуальной составляющей человеческого капитала и, следовательно, самого человеческого капитала. Для реального перехода на инновационный путь развития экономики в стране должна быть создана институциональная среда, обеспечивающая развитие инновационной и знаниевой инфраструктуры.

---

[1] *Сухарев О.С.* Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. II. М., 2007.

[2] *Судова Т.Л.* Человеческий капитал в наукоемкой экономике. СПб., 2001.

[3] *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал. СПб., 2001.

[4] *Карпенко О.М., Бершадская М.Д., Вознесенская Ю.А.* Показатели уровня образования населения в странах мира: анализ данных международной статистики // Социология образования. 2008. № 6. С. 4-20.

[5] Данные Министерства образования. 2010. URL: http: //mon.gov.ru/files/materials/6511/doklad.pdf.

[6] ППС - паритет покупательной способности.

[7] Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. М., 2009.

[8] См.: Россия и страны мира. 2008: стат. сб. / Росстат. М., 2008.

[9] См.: *Аткинсон Р.Д., Анд С.М.* Атлантический век: бенчмаркинг инновационной деятельности и конкурентоспособности ЕС и США. Специальный отчет. 25 февраля. 2009. URL: http://www.itif.org/index.php?id=226 - статистика предоставлена OECD (1999-2005), UNESCO (2000-2006).

[10] Данные НАИРИТ - Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (см.: Российская Бизнес-газета. 2010. 23 марта).

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

НЕОБХОДИМОСТЬ МНОГОУРОВНЕВОГО ИЗУЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

© 2010 Е.С. Стручкова
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
E-mail: OET2004@yandex.ru

Доказана необходимость исследования управления производством на нескольких уровнях экономики, а также изучения внешней среды промышленного объекта.

Ключевые слова: иерархия объектов, внешняя среда предприятия, внутренняя среда предприятия, эффективность производства.

В целях достижения максимальной эффективности практики управления производственными процессами исследование должно быть многоуровневым и отвечать следующим требованиям:

1) необходимо постоянно изучать влияние на производство выявленных факторов и предлагать в связи с этим наиболее эффективные меры промышленной политики и практики управления;

2) нужно систематически исследовать возможное влияние на промышленное производство различных организационно-технических усовершенствований, научно обосновывая промышленную политику государства;

3) практические выводы для управления должны содержать точные качественные, количественные и временные характеристики производственных процессов.

Все это может быть обеспечено использованием в исследованиях дедуктивного метода, состоящего в представлении макроэкономических процессов как взаимодействия конкретных субъектов промышленности, прежде всего отраслевых и территориальных, внешней среды на основе знания законов поведения экономических субъектов.

Неадекватность применения методов макроанализа к практике развития промышленности в значительной мере способствовала тому, что органам управления не удалось предотвратить негативные последствия для российской экономики мирового финансового кризиса или резко снизить степень его влияния.

В рамках методологии следует сосредоточиться на разработке макро- и микроэкономических законов, отражающих специфические условия и факторы эффективности производственной деятельности, т.е. на разработке теории управления производственной эффективностью. Законы макро- и микроэкономики должны охватывать основное число случаев, встречающихся в практике управления производством. Для этого законы должны включать разнообразные условия, характерные для практических ситуаций, а также учитывать действие всех возможных факторов.

Следует иметь в виду, что в исследовании, отвечающем современным требованиям практики эффективного управления производством, в условиях модернизации экономики стоят разнообразные препятствия методологического характера. Так, в методологии макроэкономического исследования отсутствует адекватное представление о родовом методе научной дедукции, несмотря на то что этот метод в его абстрактной форме (абстрактно-дедуктивный метод) активно используется для обоснования экономико-теоретических выводов[1].

Однако, на наш взгляд, поскольку экономические процессы высоких уровней характеризуются такими чертами, как, например, множественность факторов, использование метода научной индукции в управлении производством необоснованно. Данный метод не позволяет установить все факторы, действующие на управление производственным процессом. Это приводит к тому, что невозможно отделить следствие одного фактора от следствий других в результате постоянного изменения условий и факторов и уникальности конкретных производственных процессов.

Для изучения производственных процессов может быть применен метод индукции, состоящий в изучении плана прошедшей деятельности промышленного объекта и изменений к нему. Однако возможность использования индукции зависит от уровня управления и доступа к соот-

ветствующим документам. В документах фирмы должны содержаться расчеты влияния всех факторов и мер промышленной политики на показатели ее деятельности.

В специальных работах некоторые авторы предупреждают об опасностях использования традиционного инструментария макроэкономики для получения практических выводов. Например, У. Баумоль писал, что метод сверхупрощения, который сделал реальными… успехи макроэкономики, требует наивысшей осторожности, когда речь идет о том, чтобы полагаться на ее выводы и использовать их на практике. Они должны быть тщательно маркированы надписью “Обращаться осторожно”…”[2].

Методы решения практических проблем управления производством призваны обеспечить получение точных, верных выводов. При решении практических вопросов приходится учитывать действие всевозможных дополнительных условий и факторов, не отраженных в абстрактных теоретических законах. В рамках абстрактной методологии это может носить произвольный характер, что часто является причиной неверных выводов.

Статистические методы исследования эффективности промышленного производства, будучи методами получения точных выводов, как и математический метод в целом, не учитывают таких особенностей производственных процессов, как множественность их причин (условий и факторов), постоянное изменение причин, их взаимовлияние, а также воздействия факторов, не имеющих количественного выражения (культурных, религиозных и пр.). По этой причине точные выводы, получаемые на основе соответствующих методов, подлежат обязательной корректировке на действие неучитываемых причин.

Необходимо включить в метод изучения получение фактов, факторов, зависимостей и теорий, связанных с теорией управления, либо выделить отдельную группу методов с соответствующим содержанием, либо, в крайнем случае, выделить элементы с соответствующими зависимостями в характеристиках методов, используемых, прежде всего, в научной дедукции.

В ходе решения отдельных проблем управления, связанных с эффективностью производства, формируются и используются иерархии объектов внешней среды, которые характеризуют взаимовлияние деятельности фирмы и объектов ее внешней среды, состоящие из субъектов и объектов воздействия, передающих элементов (звеньев, объектов) и объектов-условий, которые показывают воздействие элементов системы (включая фирму) друг на друга.

Уровни иерархии отражают различную степень взаимозависимости во времени производственной деятельности фирмы, субъектов и объектов воздействия (а также находящихся между ними передаточных элементов), располагающихся на этих уровнях.

В ходе разработки решения о начале нового производственного процесса выявляются конкретные покупатели нового товара, поставщики ресурсов, необходимых для производства, далее - другие производители аналогичного товара, поставщики сырья и материалов фирмам, производящие ресурсы, необходимые для изготовления нового товара, объекты внешней среды, оказывающие влияние на доходы потребителей, их вкусы и предпочтения, и пр. В результате формируется иерархия объектов внешней среды, характеризующая множество влияний данных объектов на производственную деятельность фирмы, которые изучаются при разработке управленческого решения о начале производства. Объектами внешней среды фирмы могут выступать социальные объекты (не ниже уровня фирмы), единичные (другие фирмы, правительственные органы, отделения политических партий, домохозяйства и т.д.) и агрегированные (все продавцы товара фирме, покупатели товара, отрасль).

Необходимость изучения многочисленных факторов влияния объектов внешней среды на производственную деятельность фирмы объясняется стремлением предотвратить негативные воздействия на нее либо минимизировать их влияние, наилучшим образом используя положительные отклонения, что возможно при наличии достаточного времени для разработки и принятия эффективных мер.

Иерархии объектов внешней среды формируются как в планировании эффективности производства, так и в контроле, при разработке корректирующих воздействий на внешнюю среду[3].

Состав иерархий объектов внешней среды фирмы, формируемых в системе управления производством, характеризует уровень активности фирмы во внешней среде и профессиональный уровень ее управленческого персонала[4].

При выявлении объектов внешней среды можно использовать методику, когда сначала выявляются объекты внешней среды фирмы, которые могут оказать на нее непосредственное воздействие по линии передачи вещества и энергии и по линии подчинения, например, покупатели товаров фирмы, поставщики фирмы, правительственные органы, принимающие решения, обязательные для исполнения фирмой, а затем выявляются аналогичные объекты в окружении каждого из этих объектов и т.д. При этом не имеет значения, какой порядок будет присвоен объектам в единой иерархии объектов внешней среды.

Иерархии объектов внешней среды, образующиеся в ходе составления планов производственной деятельности фирмы и используемые в текущем управлении производственными процессами, а также иерархии, используемые при принятии решений о новых направлениях деятельности, сводятся в общую иерархию объектов внешней среды фирмы. Этого требует экономический принцип в управлении в целях формирования единой картины внешней среды.

До середины 60-х гг. XX в. в методологии управления внешней средой фирм отсутствовали объекты, характерные для внешней среды современных фирм. Далее произошел процесс увеличения типов объектов внешней среды фирмы[5].

Таким образом, методология современного управления производством требует многоуровневого изучения управления эффективностью производства, содержит методику выявления объектов внешней среды, так как является признаком системы, превращенным в метод исследования.

В промышленной деятельности объектов внешней среды фирмы изучаются самые разнообразные производственные процессы и различные их варианты. По этой причине в отношении объектов внешней среды ставится также задача изучения переменных внешней среды фирмы, несмотря на то, что полнота изучения процессов объектов внешней среды ниже, чем полнота изучения производственных процессов собственной фирмы, а в связи с переходом фирм к активной модели поведения во внешней среде в условиях модернизации экономики ставится задача изучения переменных внутренней среды объектов внешней среды.

Обычные воздействия на объекты внешней среды используются при формировании либо изменении базовых условий эффективной производственной деятельности фирмы. Сюда входит установление взаимоотношений с органами, разрешающими новую деятельность, покупателями новых товаров, налоговыми органами и пр. В контроле за объектами внешней среды в ходе исполнения принятых на себя обязательств или возмещением нанесенного ущерба на них обычно производится воздействие (официальное требование об исполнении условий договора, о возмещении ущерба, обращение в суд и т.д.).

Активное поведение фирмы во внешней среде изменяет поведение объектов внешней среды в пользу фирмы. Фирма оказывает на объекты внешней среды разнообразные активные воздействия, стремясь предотвратить влияние на свою деятельность негативных отклонений во внешней среде и наилучшим образом подготовиться к влиянию положительных факторов. Поскольку подходящих к ситуации вариантов может не быть, а также потому, что может понадобиться точная разработка имеющихся неточных вариантов производственной деятельности, фирма должна располагать средствами для дедуктивного моделирования соответствующих процессов, которым выступает знание элементов разного уровня и их разнообразных вариантов. При этом важнейшее значение имеет знание элементов процессов принятия решений в субъекте управления изучаемым производственным процессом.

Так, например, фирма стремится предотвратить влияние на свою деятельность перехода конкурентов к производству новых продуктов, использованию более эффективных технологий. Одним из способов предотвращения влияния конкурентов служит изучение их новых продуктов, процессов производства и управления в форме коммерческой разведки или бенчмаркинга. Это позволяет распространить задачу изучения переменных внутренней среды на объекты внешней среды.

Главными факторами перехода к активному поведению фирмы во внешней среде в современных условиях выступают: общее превышение предложения над спросом, усиление конкурентной борьбы и подвижности внешней среды. При этом активным становится воздействие на покупателя с целью побудить его приобрести товар фирмы, поскольку обычным поведением потенциального покупателя становится отказ от стандартного товара. Активные воздействия требуют изучения переменных внутренней среды объектов воздействия, а разработка таких воз-

действий - изучения объектов, непосредственно их осуществляющих.

В условиях усиления конкурентной борьбы главным методом совершенствования процессов производства и управления становится копирование передовых образцов у объектов внешней среды либо создание новых товаров.

При увеличении подвижности внешней среды предотвращение воздействий отклонений в процессах объектов внешней среды на производственную деятельность фирмы становится важнейшим направлением повышения эффективности этой деятельности и существенным фактором развития производственных процессов.

В современной литературе по управлению эффективностью производства потребность в изучении внешних и внутренних переменных объектов внешней среды фирмы находит стихийное отражение при изложении других теорий и концепций, например, при изложении теории планирования - в отношении конкурентов[6], при изложении теории контроля она ставится в форме задач бенчмаркинга[7], при изложении вопросов изучения рынка нового товара - в отношении покупателей (потребителей)[8], при изложении вопросов производства нового товара - в отношении поставщиков и т.д.

---

[1] В практике управления фирмами дедуктивный метод представлен широко известными приемами исследования: составление графиков Гантта, сетевых графиков, моделирование деятельности фирмы. В общей формулировке метод научной дедукции трактуется как мысленное представление исследуемого процесса как взаимодействия осуществляющего его объекта с внешней средой на основе знания законов их поведения.

[2] *Баумоль У.* Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопр. экономики. 2001. № 2. С. 81.

[3] Одним из механизмов косвенного влияния объектов внешней среды на производственную деятельность фирмы является влияние мер Центробанка по изменению величины денежной массы на поведение покупателей.

[4] Современные фирмы, как правило, включают в состав внешней среды: единичные и агрегированные объекты внешней среды; конкурентов; объекты, которые могут выступить наиболее важными факторами деятельности конкурентов; объекты, посредством которых передается воздействие на фирму мер государственной налоговой и денежно-кредитной политики.

[5] Этот процесс был инициирован сменой на Западе рынка продавца рынком покупателя, усилением зависимости западных экономик от развивающихся стран - поставщиков сырья. С 70-х гг. XX в. борьба за снижение издержек производства приняла такую форму, как аутсорсинг. Борьба за снижение издержек (кроме Японии) с конца 1970-х гг. породила такое явление, как бенчмаркинг.

Усиление зависимости от предпочтений потребителей, факторов глобализации привело к усилению подвижности внешней среды, обусловившей ее неопределенность и увеличение рисков в деятельности фирм. Желание их преодолеть способствовало включению во внешнюю среду фирм страховых компаний.

Нестабильность вызвала также необходимость пополнения внешней среды фирм различными общественными, государственными и коммерческими организациями, предлагающими новые продукты и процессы деятельности (*Михайлова Е.А.* Бенчмаркинг. М., 2002. С. 4).

[6] *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента : пер. с англ. М., 2004. С. 300. Видно, что объекты анализа конкурента формулируются в терминах переменных внутренней среды.

[7] Теория управления : учебник / под ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. М., 2005. С. 410.

[8] Управление организацией : учебник / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. М., 2003. С. 259.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

ОТ ОБЩЕНАУЧНЫХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ К ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИМ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ)

© 2010 К.Н. Лебедев
кандидат экономических наук
Московский государственный институт электроники и математики
(Технический университет)
© 2010 П.Ф. Стерликов
доктор экономических наук
Московский государственный медико-стоматологический университет
E-mail: OET2004@yandex.ru

Ученые-экономисты, подчеркивая всесторонность своих исследований, непременно ссылаются на применение одного из приемов общенаучного метода познания - системного подхода. В данной работе обосновывается его недостаточность и необходимость перехода от системного (организмического) подхода к общеэкономическому методу исследования на примере управления деятельностью фирмы, а именно принятия управленческого решения.

Ключевые слова: общенаучный метод познания, системный подход, общеэкономический метод исследования, управление деятельностью фирмы, принятие управленческого решения.

Известно, что в научных классификациях форм движения материи присутствуют следующие варианты:

1) механическое движение, связанное с перемещением тел в пространстве;

2) органическое, или биологическое, движение, связанное с развитием белковой формы жизни;

3) социальное движение (все изменения в обществе).

Философы выделяют три уровня организации материи: неживая, живая и социально-организованная.

На *неживом уровне* отмечают три большие “области” организации материи: макромир (наш мир, мир привычных нам величин), микромир (мир чрезвычайно малых частиц), мегамир (большой мир, или мир огромных величин).

Формы движения материи в живой природе - совокупность жизненных процессов в организмах и в надорганизменных системах: обмен веществ, процессы отражения, саморегуляции, управления и воспроизводства, различные отношения в биоценозах и других экологических системах, взаимодействие всей биосферы с природными системами Земли и обществом.

Общественные формы движения материи - многообразные проявления сознательной деятельности людей, все высшие формы отражения и целенаправленного преобразования действительности. Высшие формы движения материи исторически возникают на основе относительно низших и включают их в себя в преобразованном виде в соответствии со структурой и законами развития более сложной системы. Между ними существует единство и взаимное влияние. Но высшие формы движения материи качественно отличны от низших и не сводимы к ним.

Раскрытие взаимоотношения между формами движения материи имеет огромное значение для понимания единства мира, исторического развития, познания сущности сложных явлений и практического управления ими.

Различные формы движения материи изучаются соответствующими методами. Неживой уровень организации материи исследуется так называемыми механистическими методами. Формы движения материи в живой природе изучаются организмическими методами. Общественные формы движения - общенаучными методами.

И если, как отмечено выше, формы движения материи качественно отличны от низших и не сводимы к ним, то и по отношению к методам исследования можно фиксировать такое же соотношение.

Поскольку общество изучается различными науками (экономика, психология и др.), постольку и общенаучные методы имеют свою специфику в зависимости от предмета исследования.

На сегодня можно зафиксировать преодоление механистического метода исследования и переход в основном к организмическим. Организмические подходы характерны для системного метода.

Рассмотрим использование системного метода при исследовании управления фирмой, а именно, процесса принятия решения.

Системная концепция этапов процесса принятия решений описана в работе "Системы и руководство" Р. Джонсона. Ф. Каста и Д. Розенцвейга[1]. Они объединяют представления об этапах процесса принятия решений из работ Дж. Дьюи ("Как мы думаем", 1910) и У. Черчмена, Р. Акоффа и Э. Арноффа ("Введение в исследование операций", 1957). Этапы, отмеченные Дж. Дьюи: 1) в чем состоит проблема; 2) каковы альтернативы решений и 3) какая альтернатива лучше, - дают упрощенную картину решения проблемы принятия решений. У. Черчмен, Р. Акофф и Э. Арнофф выделяют другие: 1) формулировка проблемы; 2) построение математической модели исследуемой системы; 3) нахождение решения с помощью модели, 4) проверка модели и решения, полученного с ее помощью; 5) организация управления в соответствии с полученным решением; 6) реализация решения.

Результатом объединения двух подходов выступает следующая этапизация: 1) формулировка проблемы; 2) определение параметров альтернативы; 3) разработка альтернатив; 4) сравнение альтернатив и выбор; 5) организация выполнения решения; 6) обеспечение осуществления деятельности в соответствии с решением.

Недостатком концепции этапов процесса принятия решений является выделение в качестве отдельного этапа процесса определения переменных системы, т.е. характеристик внешней и внутренней среды, рассматриваемых в качестве условий и факторов исследуемого процесса, и характеристик самого процесса. В реальных процессах принятия решений часть этих характеристик уже используется в ходе осуществления этапа диагностики проблемы. Так, диагностика проблемы, связанной с деятельностью фирмы, предполагает изучение влияния различных факторов на цели фирмы с учетом действующих внутренних и внешних условий. Это значит, что многочисленные переменные модели уже установлены к моменту окончания первого этапа. Другая часть данных характеристик может быть определена только в процессе разработки альтернатив, причем они не могут быть разработаны сразу для всех альтернатив, что позволило бы выделить их установку в отдельный этап. Следует отметить, что часть характеристик изучаемого процесса и его внешней среды относится к характеристикам, выступающим критериями оценки альтернативы, а часть - ограничениями.

Другой недостаток концепции - выделение этапа организации процесса реализации решения. Организация работы объекта в соответствии с полученным решением включает в себя организационно-мотивационные воздействия на элементы объекта и его внешнюю среду плюс разработку подробных планов функционирования объекта. Первый элемент представляет собой деятельность по реализации решения, частью которого является план организационно-мотивационных воздействий на элементы объекта и его внешнюю среду, и, таким образом, не относится к процессу принятия решений. Его содержанием может быть только наблюдение за ходом воздействий с целью выявления в них отклонений, которое относится к последнему этапу. Второй элемент составляют другие процессы принятия решений - процессы принятия решений во исполнение данного более общего решения.

Еще один недостаток - трактовка последнего этапа процесса принятия решений как этапа, обеспечивающего осуществление процесса в соответствии с принятым решением, т.е. как этапа регулирования. Последний этап включает в себя только наблюдение за внутренней и внешней средой, в ходе которого могут быть выявлены отклонения, приводящие к новым процессам принятия решений. Разработка корректирующих воздействий, а тем более корректировок к исполняемому варианту процесса представляет собой отдельный процесс принятия решений.

Недостатками характеристики процесса принятия решений в "Системах и руководстве" являются выделение только такого импульса начала очередного процесса принятия решений, как негативное отклонение достигнутых результатов от целей, поставленных в планировании, и отсутствие концепции моментов начала процессов принятия решений.

Рассмотренные выше недостатки, связанные с выделением этапов, обусловлены влиянием системного подхода, сводимого к учету результатов только внешнего наблюдения.

Абсолютизация внешнего наблюдения приводит к тому, что за этапы процесса принятия решений выдаются внешние действия лиц, решающих проблемы. Так, на основе внешнего наблюдения можно установить, что лица, принимающие реше-

ния (ЛПР), вначале занимаются решением проблемы, далее осуществляют организационно-мотивационные воздействия на исполнителей, затем наблюдают за ходом исполнения принятого решения и, наконец, осуществляют корректирующие воздействия. Все эти разнокачественные виды деятельности можно принять за этапы процесса принятия решений. Между тем содержание процесса принятия решений как процесса, совершающегося по большей части в сознании ЛПР, можно установить лишь посредством внутреннего наблюдения и дедуктивного моделирования процесса принятия решений на основе экономического принципа. Применение признака "интеграция" к разработкам науки в условиях ориентации на внешнее наблюдение и отсутствия среди принципов исследования экономического принципа приводит к механическому объединению разработок по вопросу определения этапов процесса принятия решений. Причиной выделения этапа разработки критериев решения проблемы также является возникающее под влиянием системного подхода представление о сходстве процессов решения проблем, решаемых в техническом и экономическом исследованиях. Дело в том, что самостоятельный этап с подобным содержанием может быть выделен только в чисто техническом исследовании, например, при разработке нового продукта.

Указание в качестве импульсов процесса принятия решений отклонений достигнутых результатов от целей, поставленных в ходе планирования, - результат влияния признака "саморегулирование на основе обратной связи". Термостат в комнатном обогревателе, калькой с работы которого является этот признак, реагирует только на негативные отклонения в качестве продукта системы (в нагретом воздухе) от эталона при передаче его потребителю. Отсутствие более или менее развитой концепции импульсов процесса принятия решений также объясняется влиянием признака "обусловленность цели системы целью более общей системы", в связи с которым возникает представление, что импульсами планирования выступают только изменения целей более общей системы. Однако такие изменения относятся лишь к отклонениям процессов внешней среды от прогнозов. Проблема, однако, состоит в том, что у более крупных систем, в которые входит фирма в соответствии с системным подходом (деловое окружение, основные элементы общества), отсутствуют декларируемые ими цели, так как они не являются административными системами, что не позволяет реально организовать выявление подобных отклонений и не способствует выделению соответствующего типа импульсов.

Отсутствие концепции моментов начала процесса принятия решений - влияние признаков "саморегулирование на основе обратной связи" и "гомеостазис". Термостат и нервная система организма в ходе регулирования температуры тела реагируют на отклонения сразу же после их обнаружения, т.е. проблемы промежутка времени между моментами обнаружения отклонений и моментами начала соответствующих процессов принятия решений для них не существует.

Теории процессов принятия решений современных авторов имеют те же недостатки. В процессах принятия решений ошибочно выделяются этапы определения критериев решения проблемы и организации решения проблемы, в последний этап, кроме оценки, включается разработка корректирующих воздействий, а импульсы очередного процесса принятия решений сводятся к отклонениям достигнутых результатов от планируемых целей (М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури "Основы менеджмента", 2004; "Менеджмент" под ред. М.М. Максимцова и М.А. Комарова, 2003). Процесс разработки альтернатив необоснованно делится на разработку альтернатив и их оценку, так как зачастую дополнительные альтернативы разрабатываются после оценки предыдущих, поскольку сама потребность в разработке дополнительных альтернатив вытекает из оценки предыдущих. В работах по менеджменту процедуры, т.е. элементы этапов, которые могут присутствовать в нескольких этапах, смешиваются с самими этапами, представляющими собой последовательные шаги.

Необоснованное выделение этапа разработки критериев решения проблемы и ограничений побуждает ученых, исследующих область менеджмента, приводить примеры процессов принятия решений в деятельности фирмы, не выражающие сущности экономических проблем. Так, в работе "Основы менеджмента" рассматривается процесс принятия решений в деятельности фирмы на примере решения о выборе легкового автомобиля в ходе его покупки, в котором действительно может быть выделен этап разработки ограничений и критериев выбора альтернативы. Решение по сути технических проблем, подобных выбору автомобиля, составляет лишь элемент процессов решения действительных экономических проблем. При управлении деятельностью фирмы вопрос о выборе легкового

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ			
СИСТЕМНЫЕ		СПЕЦИАЛЬНЫЕ	
МЕХАНИЗМИЧЕСКИЕ	ОРГАНИЗМИЧЕСКИЕ	ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	ПРИКЛАДНЫХ ЭКОНОМИК

***Рис.* Методы, применяемые в экономических исследованиях**

автомобиля может быть частью процесса решения, например, проблемы перевозки сотрудников.

Выделение этапа разработки ограничений и критериев оценки решения искажает сущность процесса принятия решений в экономике (используемые в экономике критерии выбора), скрывает его альтернативный характер в экономическом смысле (в смысле перебора направлений технических решений, а не вариантов решения по одному из технических направлений).

Анализ показывает, что выделение этапа организации выполнения решения (в условиях, когда объективно рассматривается один процесс принятия решений) приводит к тому, что на данный этап "перетягиваются" части этапа разработки альтернатив, например, разработка организационно-мотивационных воздействий. При этом складывается впечатление, что планы организационно-мотивационных воздействий разрабатываются после выбора альтернативы, не входят в ее состав и, более того, разрабатываются на безальтернативной основе! Между тем указанныеи планы выступают неотъемлемой частью альтернативы. Как можно в ходе выбора сравнивать альтернативы, которые не включают затраты, связанные с организационными воздействиями и мотивированием исполнителей? В результате такого "перетягивания" сама альтернатива начинает представлять лишь фрагменты действительной альтернативы, например, трактоваться только как заключительные действия по решению проблемы. Между прочим, "растаскивание" альтернативы по этапам является причиной того, что авторы работ по менеджменту избегают давать ее определение.

Выделение "лишних" этапов в процессе принятия решений в условиях, когда в науке не проводятся различия между исследованием в области техники и биологии и исследованием в области экономики, приводит к существенному искажению характеристики процесса принятия решений с точки зрения методов, используемых на его отдельных этапах.

Таким образом, основы теории процесса принятия решений, сформированные с применением системного подхода, способствуют существенному искажению содержания процесса принятия решений в современных вариантах этой теории.

Недостатки концепции этапов процесса планирования объясняются абсолютизацией внешнего наблюдения, на основе которого не представляется возможным установить содержание процесса планирования, отсутствием в методе системного подхода адекватных методов решения данной проблемы науки - внутреннего наблюдения и научной дедукции. Выделение этапа определения целей - также результат возникающего под влиянием системного подхода представления о сходстве процессов решения проблем в экономике и в естествознании и технике. Определение целей более общей системы как самостоятельный этап процесса решения проблемы может быть выделен только в естественно-техническом исследовании.

Подводя итог экономическому исследованию элемента процесса управления, а именно, процесса принятия решения, можно сделать вывод о том, что системная концепция исследования представляет собой не что иное, как механическое объединение общепризнанных подходов, разработанных ранее (в кибернетике, теории информации и др.).

Отмеченные недостатки применения системного метода исследования диктуют необходимость дополнять этот метод другими подходами из общенаучных методов.

Поскольку в отечественной управленческой науке принят экономический подход к управлению, то метод исследования процессов в данной области экономической деятельности необходимо дополнять специальными методами, применяемыми в теоретической экономике и прикладных экономиках (см. рисунок)[2].

---

[1] *Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Д.* Системы и руководство : пер. с англ. М., 1971.

[2] См. также: *Стерликов П.Ф.* Формирование современных представлений о функциях государства и рынка в экономике // Экон. науки. 2007. №1.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2010 М.А. Толстов
Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: tolstov-stat@mail.ru

Представлены результаты статистической оценки экологической корректировки валового регионального продукта. Проведен статистический анализ влияния факторов на устойчивость развития экологически скорректированного регионального продукта.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, экологическая корректировка, устойчивое экономическое развитие, корреляционно-регрессионный анализ.

Проблема измерения устойчивости временных рядов актуальна на протяжении всего периода развития теории экономического роста. Ее статистико-прикладной аспект рассматривался и рассматривается ведущими зарубежными и отечественными учеными.

В мире разработано много критериев устойчивого развития, по этой теме имеется множество научных публикаций. Одним из самых распространенных в теории подходов является критерий устойчивости, связанный с сохранением (увеличением) во времени агрегированного капитала страны, представляющего собой сумму трех видов капитала - человеческого, физического (искусственного) и природного. То есть предполагается тесная взаимодополняемость и взаимозаменяемость видов капитала, и, соответственно, уменьшение одного вида капитала может быть компенсировано увеличением другого. Классическим примером такой компенсации выступает замена истощающегося природного капитала человеческим (знания, образование и др.) и физическим (технологии, основные фонды и пр.). История большинства развитых стран представляет собой пример замены сокращающихся аграрных угодий более высоким уровнем квалификации сельскохозяйственных работников и развития технологий (техника, удобрения, инфраструктура), что позволяет увеличивать сельскохозяйственное производство.

В настоящее время так и нет окончательных методологических разработок по исчислению влияния экологического фактора на общие показатели развития, но чисто логический анализ структуры общих показателей с учетом экологического фактора такую зависимость выявляет[1]. Это свидетельствует о настоятельной потребности совершенствования статистической отчетности с учетом оценки экологических факторов. Реальные показатели состояния окружающей среды, получаемые с помощью мониторинга, их сопоставление с выведенными учеными нормами качества окружающей среды могут составить статистическую базу для разработки системы экологического учета и в регионах.

В данном случае необходимо использование скорректированного показателя валового регионального продукта (ВРП) с учетом экологического состояния региона - регионального аналога валового внутреннего продукта (ВВП). В настоящее время ВВП (ВРП) дает информацию лишь о размерах номинального экономического богатства и при этом не учитывает уменьшения национального богатства страны (региона) в результате последствий процессов природопользования, в том числе экологических.

Учеными разработан и предложен экологически скорректированный ВВП. Данный показатель является результатом коррекции чистого внутреннего продукта. Коррекция происходит в два этапа. На первом этапе из чистого внутреннего продукта (ЧВП) вычитается стоимостная оценка истощения природных ресурсов (добыча нефти, минерального сырья, вырубка леса и пр.). Затем из полученного показателя вычитается стоимостная оценка экологического ущерба в результате загрязнения воздуха и воды, размещения отходов, истощения почвы, использования подземных вод.

По оценкам статистического отдела ООН, в среднем величина экологически чистого внутреннего продукта составляет около 60-70% от ВВП[2].

На уровень региона этот метод можно распространить с некоторыми ограничениями.

Экологически скорректированный чистый региональный продукт (ЭСЧРП) мы предлагаем рассматривать как чистый региональный продукт минус чистая стоимость истощения природных ресурсов, минус стоимость загрязнения окружающей среды (объем выбросов CO_2 и неочищенных стоков) минус ущерб здоровью населения[3].

С применением предложенного алгоритма была проведена экологическая корректировка ВРП в регионах Приволжского федерального округа, результаты которой представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что учет экологических последствий экономической деятельности существенно отражается на величине валового регионального продукта, что настоятельно требует выявления ключевых факторов, влияющих на уровень ЭСЧРП.

Экономика каждого региона в своем историческом развитии обладает неким потенциалом, выраженным отечественными учеными в ряде показателей[4]. В процессе производственной деятельности использование экономического потенциала приводит к закономерному результату, также выраженному в конкретных показателях. Именно на стадии перехода от потенциала к результату целесообразно проводить статистический анализ выявления основных факторов формирования ЭСЧРП.

Для оценки взаимосвязей по формированию таких процессов необходимо использование современного статистического инструментария. Приоритетными, дающими минимальное расхождение между эмпирическими и предполагаемыми данными при оценке теоретических концепций являются методы корреляционно-регрессионного анализа. При построении корреляционно-регрессионых зависимостей, или, иными словами, эконометрических моделей, следует изначально сформировать теоретическую схему построения модели, раскрыть предполагаемые типы зависимостей выбранного набора индикаторов[5].

В данном случае выдвинуто предположение о зависимости ЭСЧРП от каждого блока показателей. Схема исследования взаимосвязей представлена на рис. 1.

С использованием этого предположения был проведен статистический анализ и построены эконометрические модели для каждого региона ПФО, которые имеют вид двумерной модели:

$$\begin{cases} Y_1 = \sum_{i=2}^{m} \beta_{1i} Y_i + \varepsilon_1 \\ Y_2 = \sum_{i=1}^{m} \beta_{2i} Y_i + \varepsilon_2 \end{cases},$$

Таблица 1. **Удельный вес экологически скорректированного чистого регионального продукта в ВРП по регионам ПФО, %**

Регион ПФО	Годы							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Республика Башкортостан	79,2	81,8	81,6	84,1	84,5	83,4	84,3	84,1
Республика Марий Эл	80,5	84,2	83,6	85,3	87,0	87,5	88,3	88,8
Республика Мордовия	86,7	86,5	86,5	87,3	87,7	89,4	90,2	89,9
Республика Татарстан	76,3	78,3	78,1	79,1	76,9	71,9	74,8	72,7
Удмуртская Республика	78,1	80,9	76,2	78,1	78,5	77,2	75,4	71,0
Чувашская Республика	82,4	84,3	83,9	84,8	86,7	87,7	88,6	89,4
Пермская область	81,4	83,3	82,1	81,7	81,8	77,8	77,8	77,4
Кировская область	82,5	83,3	83,5	85,5	87,0	86,8	87,3	87,2
Нижегородская область	83,0	84,5	83,1	83,5	84,3	83,4	82,7	83,4
Оренбургская область	76,8	78,4	78,5	79,7	74,8	68,9	75,0	69,1
Пензенская область	84,2	86,8	86,9	87,7	88,3	89,0	89,4	90,2
Самарская область	82,4	80,1	79,0	80,6	79,3	77,0	79,0	78,9
Саратовская область	79,9	83,4	79,5	82,7	83,8	82,2	81,8	83,0
Ульяновская область	82,9	85,7	85,2	86,3	87,5	87,2	88,2	87,8

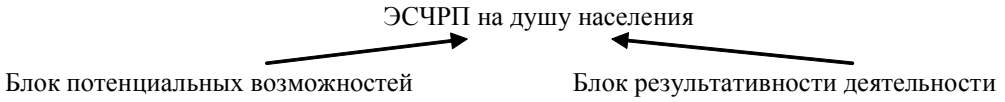


Рис. 1. **Порядок проведения регрессионного анализа**

где $Y_1, Y_2 ... Y_m$ - взаимозависимые переменные;

ε_k - случайные отклонения.

Структурная форма многомерной модели представляется в виде:

$$BY = \varepsilon,$$

где $Y = \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ ... \\ Y_m \end{bmatrix}$ - вектор эндогенных (результативных) переменных без временного запаздывания;

$B = \begin{bmatrix} 1 & -\beta_{12} & ... & -\beta_{1m} \\ -\beta_{21} & 1 & ... & -\beta_{2m} \\ ... & ... & ... & ... \\ -\beta_{m1} & -\beta_{m2} & ... & 1 \end{bmatrix}$ - матрица $(m \times m)$ параметров при эндогенных переменных без временного запаздывания;

$\varepsilon = \begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ ... \\ \varepsilon_m \end{bmatrix}$ - вектор случайных отклонений.

Для блока потенциальных возможностей путем пошагового исключения незначимых факторов выявлены значимые показатели: x_2 - "Добыча полезных ископаемых, по отношению к ВРП, %", x_3 - "Инвестиции в основной капитал на одного занятого, тыс. руб.", x_{12} - "Затраты на технологические инновации на одного занятого, руб.", x_{19} - "Оборот розничной торговли на одного жителя, тыс. руб.". Параметры значимости показателей представлены в табл. 2.

Наибольшая корреляция (Beta in) с ЭСЧРП наблюдается у фактора x_{19}, причем она имеет тенденцию к усилению по годам. Внутри исследуе-

Таблица 2. **Частные параметры связи в уравнениях регрессии для ЭСЧРП и показателей блока потенциальных возможностей**

Год	Фактор	Beta in	Partial	R-square	t(10)	p-level
2000	x_2	0,4805	0,8891	0,4272	6,1432	0,000
	x_{12}	0,2837	0,713	0,2023	3,2155	0,009
	x_{19}	0,6158	0,9196	0,5663	7,4009	0,000
2001	x_2	0,3902	0,8219	0,3207	4,5623	0,001
	x_{12}	0,4227	0,6863	0,2901	2,9842	0,014
	x_{19}	0,4004	0,7105	0,2845	3,1927	0,010
2002	x_2	0,3942	0,8272	0,3262	4,6561	0,001
	x_3	0,2658	0,6617	0,1759	2,7909	0,019
	x_{19}	0,6294	0,9386	0,5908	8,6058	0,000
2003	x_2	0,4365	0,8456	0,3691	5,0096	0,001
	x_3	0,2499	0,6238	0,1559	2,5237	0,030
	x_{19}	0,5931	0,9280	0,5504	7,8763	0,000
2004	x_2	0,4116	0,9277	0,3818	7,8587	0,000
	x_3	0,2990	0,8456	0,2528	5,0094	0,001
	x_{19}	0,5775	0,9647	0,5571	11,5875	0,000
2005	x_2	0,3883	0,8469	0,3288	5,0364	0,001
	x_3	0,2337	0,6691	0,1564	2,8475	0,017
	x_{19}	0,6516	0,9579	0,6241	10,5483	0,000
2006	x_2	0,4522	0,9046	0,4090	6,7129	0,000
	x_{12}	0,2494	0,6747	0,1683	2,8907	0,016
	x_{19}	0,6062	0,9120	0,5529	7,0327	0,000
2007	x_2	0,3833	0,8535	0,3272	5,1791	0,000
	x_{12}	0,2903	0,7248	0,2104	3,3271	0,008
	x_{19}	0,6131	0,9161	0,5616	7,2252	0,000

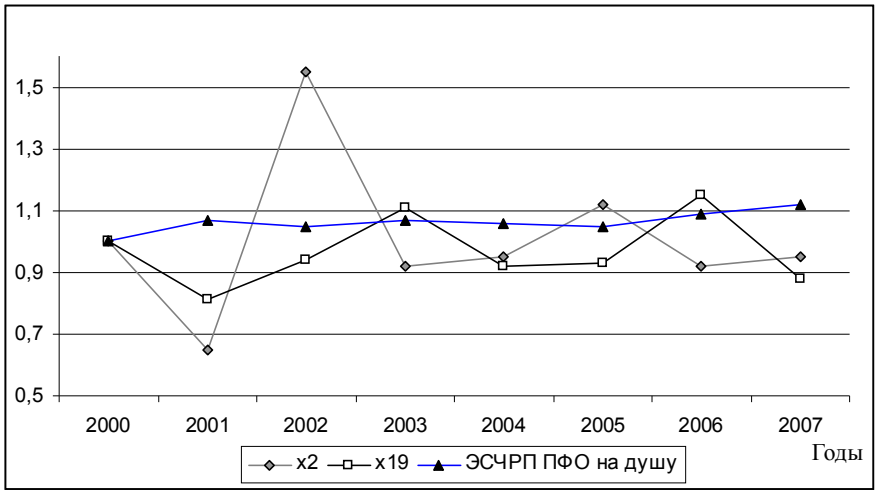


Рис. 2. **Динамика параметров регрессии блока потенциальных возможностей и среднедушевого ЭСЧРП ПФО**

Таблица 3. **Показатели связи ЭСЧРП и факторов блока результативности деятельности по регионам ПФО**

Год	Фактор	Beta in	Partial	R-square	t(11)	p-level
2000	z_9	0,587	0,841	0,494	5,146	0,000
	z_{14}	0,585	0,840	0,491	5,129	0,000
2001	z_9	0,561	0,787	0,441	4,2274	0,001
	z_{14}	0,516	0,761	0,393	3,890	0,003
2002	z_9	0,472	0,673	0,318	3,018	0,012
	z_{14}	0,555	0,731	0,406	3,549	0,005
2003	z_9	0,404	0,600	0,243	2,490	0,030
	z_{14}	0,613	0,751	0,461	3,778	0,003
2004	z_9	0,597	0,861	0,514	5,604	0,000
	z_{14}	0,480	0,805	0,386	4,503	0,001
2005	z_9	0,589	0,901	0,530	6,872	0,000
	z_{14}	0,540	0,885	0,477	6,301	0,000
2006	z_9	0,579	0,888	0,514	6,390	0,000
	z_{14}	0,592	0,892	0,528	6,529	0,000
2007	z_9	0,371	0,826	0,306	4,629	0,001
	z_{14}	0,675	0,935	0,631	8,323	0,000
	z_{11}	0,301	0,757	0,228	3,662	0,004

мого промежутка происходит замещение фактора инвестиций в основной капитал на объем технологических инноваций. Это означает, что в 2002-2005 гг. происходила структурная перестройка экономики, переход на инновационный путь развития, но впоследствии данное явление не было поддержано. Видимо, инновации в производство стали давать меньшую доходность, чем инвестиции в основной капитал. По нашему мнению, два этих факторных признака являются сходными по своим свойствам. Значения Partial, означающие частные коэффициенты корреляции, позволяют увидеть изолированное влияние на ЭСЧРП каждого факторного признака в условиях, если бы отсутствовали остальные факторы. R-square, или частный коэффициент детерминации, в табл. 2 разложен по факторам, с его помощью рассматривается процент вариации ЭСЧРП, объясняемый соответствующим факторным признаком. За 2000-2007 гг. наибольшая доля вариации ЭСЧРП объясняется вариацией показателя .

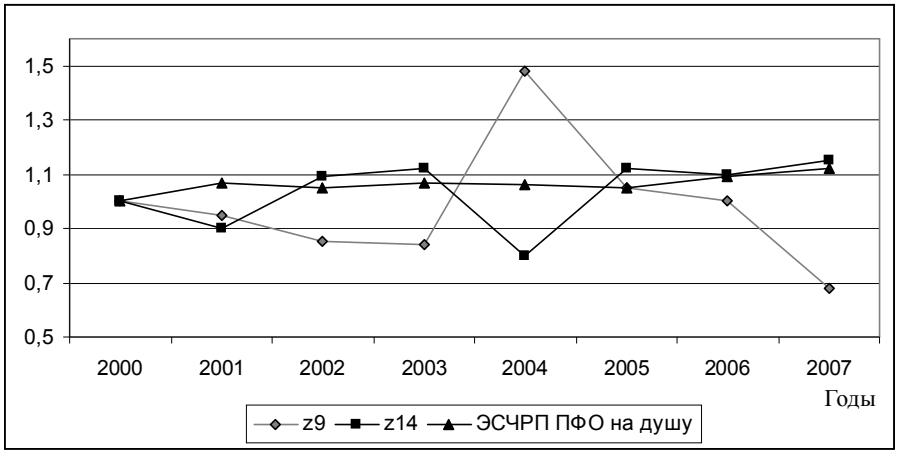


Рис. 3. **Динамика параметров регрессии блока результативности деятельности и среднедушевого ЭСЧРП ПФО**

Для оценки динамики устойчивости развития исследованы тенденции изменения ЭСЧРП и коэффициентов корреляции, которые представлены на рис. 2. В данной связи был рассчитан среднедушевой ЭСЧРП по всему ПФО (путем суммирования абсолютных размеров ЭСЧРП по регионам и последующим делением на всю численность населения в округе).

Второе уравнение представленной выше системы: значения для ЭСЧРП и блока результативных показателей рассчитаны по той же схеме, что и в блоке показателей потенциала. В результате последовательных этапов сжатия факторного пространства выявлены значимые показатели: z_9 - "Уровень рентабельности производства реализованной продукции, %", z_{14} - "Среднедушевой объем депозитов населения в банках, тыс. руб. на 1 чел. населения" (табл. 3).

Доля объясненной вариации ЭСЧРП от z_9 (рентабельности производства) в 2000-2001 гг. превышала аналогичную по z_{14} (депозитам населения), но с 2003 г. ситуация меняется в обратную сторону со все большим усилением влияния последнего. Прослеживается очевидная зависимость между коэффициентами детерминации за 2000-2007 гг. Таким образом, происходит структурная трансформация экономики, ее переориентация на удовлетворение потребностей населения и рост его благосостояния.

По данным рис. 2, 3 видно, что в 2001 и 2002 гг. при снижении значений x_2, x_{19}, z_9 и z_{14}, в 2006 г. - x_{19}, z_9 и z_{14}, а в 2007г. - x_2 и z_9 можно добиваться ускорения темпов роста ЭСЧРП. Регулируя факторы эконометрических моделей блоков потенциала и результативности, можно изменять в нужном направлении темпы регионального развития.

---

[1] *Рожкова О.Н., Краснощеков В.Н.* Значение и необходимость комплексной системы экологического учета для обеспечения устойчивого развития регионов России // Природообустройство и рациональное природопользование - необходимые условия социально-экономического развития России : материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2005. С. 215.

[2] *Диксон Д., Гамильтон К., Лутц Е.* Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экологически устойчивого развития. М., 2000. С. 48.

[3] *Толстов М.А.* Статистический анализ межрегиональных различий структуры экологически скорректированного ВРП и оценка устойчивости экономического развития регионов // Микроэкономика. 2010. № 5. С. 112.

[4] Статистические методы анализа социально-экономического развития административно-территориальных образований : монография / В.А. Прокофьев [и др.] ; под ред. В.А. Прокофьева. Саратов, 2008. С. 178.

[5] *Бережная Е.В., Бережной В.И.* Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособие. 2-е изд. М., 2006.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МЕТОДОЛОГИЮ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2010 Е.С. Стручкова
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
E-mail: OET2004@yandex.ru

Рассматриваются методы исследования управления промышленным производством в условиях модернизации в России. Анализируются факторы, влияющие на формирование новой методологии управления в промышленности.

Ключевые слова: эффективность управления, объект производственного процесса, особенность производственного процесса.

Особенности, условия и факторы управления производственными процессами различаются между собой. Они обладают свойством множественности. Множественность условий и факторов управления производством означает, что производственный процесс исполняет объект, который состоит из множества элементов (множественность внутренних условий) и взаимодействует со множеством объектов внешней среды (множественность внешних условий), на него оказывает влияние множество факторов. Причем имеет место совместное действие этих факторов: очередной фактор может оказывать воздействие на изучаемый процесс до того, как в нем произошли изменения, вызванные предыдущим фактором. Происходит постоянное изменение причин особенностей управления производственным процессом - постоянное (от периода к периоду) изменение объекта, осуществляющего процесс, его внешней среды (элементов), а также внешних и внутренних факторов процесса. В последующем функционировании объекта появляются новые факторы (новые воздействия со стороны ранее присутствовавших элементов объекта и объектов внешней среды или воздействия со стороны новых элементов объекта и объектов его внешней среды) и происходит изменение ранее действовавших факторов[1].

Взаимовлияние условий состоит в том, что внесение изменений в деятельность промышленного объекта в ходе производственного процесса, как правило, требует внесения соответствующих изменений в работу других элементов объекта и объектов его внешней среды, в результате которых первоначальный план изменений в работе элемента объекта потребует корректировки. Такое обратное влияние происходит потому, что соответствующие изменения в деятельности других элементов объекта и объектов его внешней среды, как правило, бывают связаны с изменением объемов ресурсов, потребляемых объектом[2], например в связи с инновацией. Поэтому эффективность управления в объекте, рассчитанная на основании изменений в работе только одного его элемента, может резко снизиться[3].

Взаимовлияние факторов управления в промышленности состоит в том, что определенный внутренний или внешний фактор производственного процесса промышленного объекта вызывает отклонения в деятельности других элементов объекта или его внешней среды, которые, в свою очередь, меняют его первоначальный характер, т.е. изменяют первоначальный план действий соответствующего элемента объекта или объекта его внешней среды. Такое обратное влияние имеет место вследствие неверного учета в стратегии предприятия законов поведения других элементов объекта или объектов его внешней среды, что порождается, главным образом, сложностью учета их интересов. При этом отклонения в деятельности элементов объекта и объектов его внешней среды, вызывающие пересмотр стратегии и планов, носят характер активного противодействия.

Взаимовлияние факторов, в отличие от взаимовлияния условий, обнаруживается не в процессе

планирования производства, а в ходе его реализации.

Промежутки времени, характеризующие производственные процессы, отличаются значительной протяженностью, особенно когда изучаются процессы высокого уровня[4]. В этом состоит масштабность производственных процессов во времени.

Несовпадение в деталях аналогичных процессов разных объектов и тех же самых объектов в разные периоды времени выражается в уникальности производственных процессов. Различие объектов, участвующих в производственных процессах и их внешней среде, объясняют изменения условий и факторов деятельности объектов в различные периоды.

Вышеперечисленные особенности не исчерпываются данным перечнем, влияющим на метод исследования управления производственными процессами. К ним также относятся информационная зависимость аппарата управления, изменчивость состава объектов в производственной деятельности.

Объекты производственных процессов являются комбинациями огромного количества разнообразных ресурсов (людей, средств, предметов и условий труда), поэтому они обладают значительной пространственной масштабностью.

Информационная зависимость определяется наличием или отсутствием полноты информации об эффективности производства, качества работы объектов, занимающихся сбором и распространением информации об эффективности деятельности. Обычно невозможно получить доступ к внутренним производственным процессам других экономических объектов для личного наблюдения за ними или к документации.

Изменчивость состава объектов, исполняющих производственные процессы, означает, что элементы этих процессов могут не соответствовать элементам исполняющих их объектов на момент исследования[5].

Особенности производственных процессов зачастую выступают причинами (условиями и факторами) друг друга. Так, чем масштабнее процесс во времени, тем больше факторов оказывают на него воздействие, тем он более уникален.

Например, на годовую деятельность фирмы влияет множество внешних факторов (неожиданные изменения цен на новые товары фирмы, цен на используемые ресурсы, налоги и пр.) и множество внутренних факторов (например, отклонения в работе подразделений фирмы в связи с инновациями). Факторы действуют на производственную деятельность фирмы совместно, т.е. влияние следующего фактора начинается до того, как изменилась текущая деятельность фирмы под воздействием предыдущего фактора, т.е. по сути под воздействием мер хозяйственной политики.

Условия и факторы управления производственной деятельностью фирмы постоянно изменяются. Изменяется сама фирма и объекты ее внешней среды (путем создания новых подразделений, нового ассортимента и качества выпускаемой продукции и т.д.). Факторы, действующие на деятельность фирмы в текущем году, отличаются от тех, которые действовали на нее в прошлом году. Меняются традиционные факторы (например, в результате задержки оплаты счетов покупателями).

Условия и факторы, от которых зависит производственная деятельность фирмы в течение года, также оказывают влияние друг на друга. Так, например, внедрение инноваций в производство требует расширения производственных помещений, причем такого, для которого необходима корректировка первоначального плана.

В целом, процесс управления производственной деятельностью фирмы во всей совокупности его характеристик является уникальным в том смысле, что точно такими же показателями и параметрами не характеризуется деятельность никакой другой фирмы.

Состав фирмы в течение года постоянно изменяется, в связи с чем производственная деятельность фирмы может состоять из процессов, соответствующих элементам фирмы, которые отсутствуют в ее составе на момент исследования. Так, элементом производственной деятельности фирмы может выступать деятельность подразделения или отдела, которого уже нет или еще нет в составе фирмы.

Рассмотренные выше особенности отличают управление производственными процессами от большинства других процессов управления. Данные особенности свойственны, прежде всего, управлению производственными процессами в целом, например, деятельности по осуществлению очередного цикла планирования производства, включая организационно-мотивационные воздействия. Это объясняется, прежде всего, тем,

что все условия и факторы производственных процессов одновременно являются условиями и факторами процессов управления ими -заставляют вносить в них изменения (факторы), определяют результаты решения проблемы и содержание мер воздействия (факторы и условия).

Таким образом, на процессы управления производственной деятельностью автоматически распространяются особенности производственных процессов: множественность и постоянное изменение причин, совместное действие факторов, взаимовлияние причин, факторов и условий.

Выделенные особенности в разной степени проявляются у разных видов управления производственной деятельностью, могут отсутствовать у некоторых из них, что оказывает влияние на методы исследования управления производством. В полной мере они присущи процессам функционирования наукоемких отраслей экономики, характеризующихся промежутками времени, в течение которых в деятельности объектов процессы завершаются изменением эффективности, вызванным влиянием различных факторов.

Среди процессов управления производством также есть и такие, на которые не распространяется часть или даже большая часть особенностей производственных процессов. Это, например, процесс моделирования деятельности фирмы за год с помощью модели оборота средств. Результат - процесс деятельности фирмы за год - зависит от всех условий и факторов, от которых зависит сам процесс годовой деятельности фирмы. Однако выполняющий данный процесс объект, например, работник управления, немасштабен в пространстве, а также во времени, поскольку процесс может занимать несколько часов. Процесс информационно независим, так как все данные для планирования уже получены. Состав исполняющего его объекта неизменен. Еще меньше особенностей у операций и несложных работ, относящихся к эмпирической части процессов принятия решений (операции по получению информации, группировке и суммированию данных, хранению и т.д.), а также у отдельных операций, связанных с воздействиями на исполнителей (передача инструкций и др.).

Решаемые в управлении производством проблемы влияют на методы управления как в эмпирической, так и в теоретической части. Виды проблем исследования определяются комбинациями задач исследования.

Существенное значение для изучения возможностей применимости в управлении производством методов вывода зависимостей, таких как математический метод, имеет определение видов работ по исследованию зависимостей, влияющих на эти методы. Они соответствуют комбинациям конечных задач исследования, выделяемых по нескольким признакам. Соответствующие задачи исследования являются общими для исследования закономерностей в любой области управления. Комбинации задач характеризуют виды проблем, решаемых как наукой, так и практикой управления.

Задача исследования механизмов управления производственными процессами требует изучения элементов рассматриваемых процессов разного уровня. Самому глубокому изучению подвергаются действия, реакции и свойства средств, предметов и технических условий труда, свойства сознания и организмов людей, которые используются в соответствующих процессах. В каждом виде науки и практики управления, взятом в целом, механизмы управления производственными процессами исследуются до этого уровня.

Задачи исследования производственных процессов и механизмов управления ими в одинаковой мере характерны для теоретического научного исследования и для практики управления производством.

По признаку независимости факторов управления производственными процессами выделяются задачи исследования однофакторных и многофакторных процессов. В основном отдельные отрасли научного исследования сосредоточиваются на изучении однофакторных процессов и, в крайнем случае, выводят следствия наиболее часто встречающихся комбинаций факторов. Это объясняется такой спецификой производственных процессов, как множественность их факторов. Следствием множественности является огромное число комбинаций факторов, под воздействием которых формируются, например, инновационные процессы. В данной связи пользователи их результатов самостоятельно разрабатывают необходимые им многофакторные зависимости, для чего используют законы отдельных факторов и методы суммирования их следствий.

Итак, выделяются следующие задачи исследования зависимостей в управлении эффективностью производства, влияющие на его методы: изучение процессов прошлого и будущего; точное и неточное исследование; изучение наиболее эффективных процессов; изучение одно- и многофакторных процессов. Комбинации этих задач соответствуют видам исследования зависимостей в сфере управления эффективностью производства.

Для проблем, решаемых в практической деятельности по управлению эффективностью производства, характерны одни и те же комбинации задач исследования зависимостей, влияющих на методы управления. Это комбинации, составленные из любых задач, относящихся к каждой из вышеназванных групп.

В современной теории задачи изучения зависимостей, влияющих на методы управления производственными процессами, также выделяются не полностью. Причиной является отсутствие как таковой концепции задач исследования зависимостей, влияющих на методы управления, отсутствие продолжения исследований из области специфической методологии исследования управления эффективностью производства.

Растущая взаимосвязанность и дополняемость отдельных производственных процессов в образовывающихся научно-технологических кластерах, без которых эффективная реализация производства невозможна, - одна из главных современных тенденций в теории и практике управления. Другой тенденцией является оптимизация различных хозяйственных систем по разным стадиям производственного цикла. Весьма важна растущая интернационализация производственных процессов, а следовательно, и интернационализация управления их эффективностью.

Данные тенденции влияют на развитие промышленности, способствуя оптимизации размеров промышленных фирм и росту взаимосвязанности производственных процессов. Это повышает роль крупных хозяйственных образований, ведет к объективному поэтапному образованию межрегиональных хозяйственных кластеров, неформальному образованию межрегиональных, международных производственных систем.

Тенденции производственных процессов существенно меняют региональные рынки, которые все более становятся насыщенными инновациями в различной форме, с измененным характером конкуренции, а также усиливают технологическую взаимозависимость национальных экономик, отраслевых и межотраслевых хозяйственных систем[6].

Управление эффективностью, как особая координирующая, интегрирующая сила, создает наиболее благоприятные условия для эффективного действия ускоряющих факторов, устраняет или существенно нивелирует влияние инвестиционных и инновационных барьеров, к которым относится, в первую очередь, национальная инвестиционная среда[7].

Таким образом, на развитие управления эффективностью производственных процессов в условиях модернизации экономики оказывают положительное и отрицательное воздействие множество условий, факторов и тенденций. Их сочетание в каждом конкретном случае воздействия на развитие российской промышленности следует иметь в виду при разработке стратегии управления эффективностью производства с учетом современных объективных процессов и условий[8].

---

[1] Например, изменение условий договора фирмы и ее партнера при очередном его продлении и т.д.

[2] Использование свойств, например, цеха после его реконструкции связано с дополнительными затратами ресурсов в связи с произведенными инвестициями.

[3] Расширение производственного подразделения фирмы может потребовать больших инвестиций в складские мощности, расширение выпуска новых товаров - резкого снижения цены для стимулирования спроса.

[4] Так, в процессе по управлению исследуется обычно годовая деятельность фирмы либо деятельность за ряд лет.

[5] Состав экономических объектов постоянно меняется на всех уровнях, особенно на уровне ресурсов.

[6] *Sakakibara, K., Westney D.E.* Comparative Study of the Training, Careers, and Organisation of Engineers in the Computer Industry in the USA and Japan // Hitosubashi J. of Commerce and Management. 2009. № 20. S. 9.

[7] Анализ инновационных барьеров, обусловленных средой, позволяет выделить следующие отрицательные факторы: 1) технические; 2) квалификационные; 3) социально обусловленные; 4) регуляционные; 5) экономические.

[8] См. также: *Милль Дж.С.* Система логики силлогистической и индуктивной. Изложение принципов доказательства в связи с методами научного исследования. М., 1914.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ КРЕАТИВНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ

© 2010 Е.Р. Метелева
кандидат экономических наук, доцент
Сибирская академия государственной службы, г. Новосибирск
E-mail: elenameteleva@yandex.ru

Исследованы креативные и культурные индустрии как новые направления развития городских экономик. Рассмотрены особенности креативных и культурных индустрий как вида деятельности. Предложено фокусировать внимание органов управления российскими городами на межгородской кооперации в сфере креативных и культурных индустрий.

Ключевые слова: городское развитие, конкуренция городов, кластер креативных и культурных индустрий.

Необходимость выбора новых путей развития городов России

Современное положение России характеризуется насущной необходимостью совершения радикальных структурных сдвигов. Однако специфика ситуации состоит в том, что при необходимости максимально быстрых изменений российские территории (за пределами двух столиц) не располагают, во-первых, необходимыми объемами капитала для перехода к науко- и капиталоемким видам деятельности, а во-вторых, управленческие возможности для совершения именно такого сдвига ставятся под сомнение рядом российских экспертов[1].

Если КНР, будучи трудоизбыточной территорией, в первую очередь начала свой "прорыв" с трудоемких видов продукции, то для России этот путь представляется гораздо менее реалистичным. Наиболее возможной для российских территорий, особенно нестоличных, выступает перспектива производства таких видов товаров (услуг), которые не требовали бы высоких затрат труда, науки и капитала, но позволяли бы использовать те ресурсы, те преимущества, которые пока еще *имеются* в стране, являются *уникальными*, *востребованными и конкурентоспособными в мире*.

Опираясь на разработки ведущих российских ученых, мы полагаем, что необходимо вести поиск направлений городского развития, учитывая как влияние факторов глобализации, так и российские реалии[2]. В условиях отсутствия возможностей для инновационного "прорыва" в экономиках российских городов (кроме двух столиц) мы предлагаем обратить внимание на виды деятельности, производящие креативную продукцию с низкой потребностью в рабочей силе, которые относятся к шестому (наивысшему) технологическому укладу (в соответствии с классификацией Г. Малинецкого)[3].

В рамках научного исследования, посвященного формированию сетевого подхода к управлению городским развитием, были изучены возможности и перспективы развития российских городов. Особое внимание было уделено перспективам развития таких секторов хозяйства, которые традиционно оказываются вне зоны внимания как исследователей, так и практиков в сфере стратегического планирования территориального развития[4].

Креативные и культурные индустрии как городской кластер

Исследованиями роли культуры в развитии городской экономики занимаются в основном зарубежные ученые. Среди них особо следует отметить работы Ричарда Флориды и Чарльза Лэндри[5]. По мнению зарубежных ученых, *культура* может рассматриваться как *двигатель новой стадии развития городов*, основанной на качестве жизни, креативности, гарантирующей определенную сбалансированность, устойчивость такому развитию. Для городов очень важно инвестировать в культуру, в сохранение культурного наследия, в производство предметов искусства, в организацию культурных событий, в инфраструктуру и креативное образование.

Виды деятельности в *сфере культуры и досуга* и развитие связанных с этим городских пространств и инфраструктуры признаны одними из *главных активов городской конкурентоспособности*, так как они отражают местные особенности, которые делают любой город отличным от других, и вносят решающий вклад в трансформацию города из пространства производства в пространство потребления с высокой символической ценностью. Культурные индустрии сегодня являются, пожалуй, одними из самых быстрорастущих секторов современной городской экономики. В развитых странах индустрии искусства имеют темп роста выше, чем в среднем по экономике. Они также вносят существенный вклад в ВВП, например, 7,75% в США и 5% в Великобритании[6].

Культурные индустрии отвечают требованиям экономики знания. *На стыке искусства и культуры* существует целая серия экономических видов деятельности, так называемых "креативных индустрий", в которых производительность связана с генерированием нового символического содержания и его воплощением в товары. Также необходимо отметить, что *культура* является основным двигателем *городского туризма*.

Официально креативные и культурные индустрии определяются как индустрии, которые берут свое начало в "индивидуальной креативности, умениях и таланте, и которые имеют потенциал создания благосостояния и рабочих мест за счет генерирования и использования интеллектуальной собственности"[7]. Они включают три основные группы: искусство и культура, дизайн, медиа. В Великобритании в 1998 г. было даже создано специальное государственное агентство при Департаменте культуры, медиа и спорта, реализующее государственную политику по развитию креативных индустрий[8].

По нашему мнению, данный сектор можно расценивать именно как кластер, основываясь на определении кластера, данном Майклом Портером[9], поскольку он объединяет компании, представляющие разные виды деятельности, часто не связанные технологически, не являющиеся звеньями одной производственной цепочки, но имеющие либо общих поставщиков, либо общих клиентов.

Особенности креативных и культурных индустрий как вида экономической деятельности

Креативные и культурные индустрии как сфера деятельности обладают рядом специфических особенностей, имеющих важное значение для *экономики городов*:

1. Их продукция представляет собой одновременно и местное благо, и экспортный товар. Товары или услуги, производимые данными индустриями, могут с равным успехом потребляться и городскими жителями, и приезжими, а также вывозиться за пределы города. Например, исполнительское искусство может:

- потребляться на месте (концерт) жителями и гостями города;
- экспортироваться в форме гастрольных поездок за пределы города;
- экспортироваться и потребляться на месте в форме видеозаписей концертов;
- использоваться в рекламных материалах для улучшения имиджа города.

2. По оценкам западных экспертов, появление одного рабочего места в креативных и культурных индустриях приводит к созданию четырех рабочих мест в сфере обслуживания, т.е. мультипликатор занятости равен 5[10].

3. Характер деятельности в креативных и культурных индустриях исключает наличие эффекта замещения: рабочая сила не может быть замещена "внетрудовыми" факторами производства (например, основными средствами). Производительность труда в этой сфере остается практически на одном уровне. Соответственно, численность занятых может значительно возрастать в период благоприятной конъюнктуры, но не может опускаться ниже определенного постоянного уровня, необходимого для воспроизводства сферы культуры в обществе в период кризисов.

4. В деятельности организаций креативных и культурных индустрий проявляются эффекты масштаба, а также две разновидности агломерационной экономии (agglomerative economies) - эффекты локализации и урбанизации, выделяемые О'Салливаном в такой научной дисциплине, как экономика города[11].

В настоящее время сфера культуры рассматривается однобоко, как сеть бюджетных учреждений, и расценивается, в первую очередь, как затратная, даже убыточная. Такое восприятие закрепилось в сознании органов власти с советских времен, когда вся социальная сфера воспринималась как второстепенная, не способная приносить доход, и финансировалась по остаточному принципу. Мы полагаем, что данное отношение следует пересмотреть, учитывая современные тенденции экономического развития, сложившиеся не только в традиционно высокоразвитых западных странах, но и в интенсивно развивающихся странах Юго-Восточной Азии.

Возможность выбора креативных и культурных индустрий как одного из направлений городского развития

Основное внимание органов публичной власти российских городов традиционно сфокусировано на кооперации бизнеса в первую очередь крупных промышленных компаний. Но сети в бизнесе могут создаваться только на базе *отраслевой общности*. Однако в городах России, расположенных в границах смежных регионов, не обязательно развиты схожие отрасли, сферы бизнеса. Поэтому шансы кооперации не столь велики и разнообразны.

В отличие от промышленного бизнеса, культура - это чисто городская сфера активности, которая имеется абсолютно *в каждом городе*. Поэтому активизация межгородской кооперации, контакты креативных агентов, повышение мощности сетей за счет активной совместной презентации на глобальных рынках могут стать реальной базой городского развития в Сибирском регионе.

Как считают зарубежные исследователи, передовые виды услуг (Advanced Producer Services) об-

ладают сильным синергетическим эффектом[12]. Креативные и культурные индустрии являются взаимно поддерживающими и усиливающими друг друга вкупе с туризмом, а также с такими бизнес-услугами, как дизайн, мода, архитектура, выставочно-ярмарочный бизнес. Данные виды услуг могут осуществляться эффективно, когда они достаточно развиты и между ними налажено тесное взаимодействие.

Креативные и культурные индустрии имеют ценность не только сами по себе, но в связке с экономическим развитием, основанным на въездном туризме. Современная туристическая индустрия является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. По данным Всемирной туристической организации (ВТО), в ближайшие 10 лет рост туристического сектора будет составлять 4-6% в год[13].

Доля туризма в мировой торговле услугами составляет более 30%. Ежегодный рост инвестиций в индустрию туризма составляет 35%, туризм использует до 7% мирового капитала. По прогнозу ВТО, к 2020 г. Россия может войти в первую десятку стран - самых популярных направлений туризма. В 2006 г. Россия занимала 20-ю строчку среди стран с наибольшим числом прибывающих туристов (9164 тыс. чел.)[14].

Туристический продукт - это комплекс ресурсов, услуг и товаров. Ключевым моментом является комплексный характер туристического продукта. Успех (конкурентоспособность) туристического продукта определяется уникальным сочетанием специфических ресурсов той или иной территории. Практически ни одна территория, обладающая туристической привлекательностью, не делает ставку на один вид ресурсов, даже если он отличается безусловной уникальностью. Хотя основу турпродукта таких дестинаций, как Турция, Египет, Таиланд, Багамы, составляют рекреационные ресурсы (солнце, воздух и вода), но эти страны активно развивают "поддерживающие" отрасли, прежде всего, индустрию развлечений и шопинг, стараясь диверсифицировать предлагаемый продукт и укрепить свое конкурентное преимущество. Эти страны пытаются сочетать оздоровительный туризм с познавательным, задействовав национальные социокультурные ресурсы.

Точно так же требуется объединение усилий российских городов для формирования единого туристического продукта - "путешествия в Россию" (либо в один из ее регионов). Это должен быть комплексный продукт, "букет выгод".

Основными аргументами в пользу *пересмотра* психологического отношения к сфере культуры могут служить следующие идеи:

1. Конкуренция российских городов между собой не усиливает, а ослабляет и без того слабые позиции каждого из них. Партнерство городов дает шансы на совместное развитие.

2. Партнерство городов (урбанистическую сеть) затруднительно сформировать не только на основе традиционных отраслей хозяйства, так как у каждого города имеются свои отрасли специализации, но и на базе современных, например наукоемких, отраслей, находящихся на разном уровне развития в российских городах.

3. Креативные и культурные индустрии могут служить основой для формирования урбанистической сети в силу универсальной природы этих отраслей.

4. В развитых странах креативные индустрии давно перестали восприниматься, как часть градообслуживающей сферы, как затратные объекты соцкультбыта. Они играют роль одного из основных перспективных двигателей экономического развития. Эти же индустрии становятся важной составной частью территориального туристического продукта, так как вносят значительный вклад в повышение привлекательности территории, а туризм остается одним из самых перспективных и быстро растущих секторов глобальной экономики.

5. Интенсификация культурной активности, презентация (продвижение) ресурсов и возможностей региона на внешних рынках позволяют привлекать не только туристические потоки, но также потоки капитала, увеличивают спрос и расширяют масштабы экономической деятельности.

---

[1] *Ясин Е.* Как поднять экономику России. М., 2001.

[2] *Делягин М.* Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М., 2008; *Малинецкий Г.* Доклад о перспективах РФ // Сайт о нанотехнологиях №1 в России. URL: http://www.nanonewsnet.ru/articles/2009/georgii-malinetskii-doklad-o-perspektivakh-rf (дата обращения: 10.05.2009); *Ясин Е.* Указ. соч.

[3] *Малинецкий Г.* Указ. соч.

[4] *Russo A., Borg J.* New culture-oriented economic development trajectories: the case study of four Dutch cities. URL: http://www.dse.unive.it/pubblicazioni (дата обращения: 20.07.2006).

[5] См.: *Лэндри Ч.* Креативный город: пер. с англ. М., 2006; *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. М., 2005.

[6] *Гнедовский В.* Современные проблемы развития постиндустриального общества в городах США и Европы // Русский архипелаг. 2009. URL: http://www.archipelag.ru/geoeconomics/ postindustrializm/ version/ contemporary-problem (дата обращения: 20.07.2007).

[7] Там же.

[8] Там же.

[9] *Портер М.* Конкуренция: учеб. пособие : пер. с англ. М., 2000.

[10] *Kipnis B.A.* A World City, Psychological Rewards and the Creative Agencies. URL: http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb207.html (дата обращения: 22.09.2006).

[11] *О'Салливан А.* Экономика города : пер. с англ. 4-е изд. М., 2002.

[12] *Russo A., Borg J.* Op. cit.

[13] Всемирная туристская организация / Всемирная туристская организация - специализированное учреждение ООН. URL: http://www.unwto.org/index_r.php. Дата обращения: 14.08.2008.

[14] Там же.

Поступила в редакцию 07.11.2010 г.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

© 2010 Р.С. Соболев
Московский институт электроники и математики
(Технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

Обосновано, что повышение энергоэффективности российской промышленности в посткризисный период и глобальный экономический кризис способны генерировать и поддерживать экономический рост, обеспечивать увеличение благосостояния населения, сокращать бедность, нивелировать климатические катаклизмы без дополнительных капиталовложений путем повышения энергоэффективности мировой и национальных экономических систем.

Ключевые слова: энергоэффективность, промышленная структура, энергоемкость, электроемкость валового внутреннего продукта, макротехнологическая структура.

Системообразующая роль энергетики проявляется в устойчивой глобальной тенденции роста общего потребления энергетических ресурсов на планете: за последние 25 лет оно выросло на 65% и достигнет к 2030 г. 18 млрд. т нефтяного эквивалента. Крупнейшими потребителями энергии в мире станут экономики развивающихся стран, на долю которых придется около 40% всего прироста (это в первую очередь Китай, Индия и страны Латинской Америки).

Значение электроэнергетики в мире обусловлено ростом потребления электрической энергии в мировой экономике в среднегодовом исчислении порядка 1,5-2%. Это приведет в 2030 г. к удвоению электропотребления в мире до 30 трлн. кВт·ч (15 трлн. кВт·ч - в 2005 г.). При этом в 3 раза возрастет объем электроэнергии, произведенной за счет сжигания природного газа, который достигнет в 2030 г. порядка 8,5 трлн. кВт·ч (2,6 трлн. кВт·ч - в 2005 г.).

В России ТЭК оказывает определяющее воздействие на все стадии национального воспроизводства. В 2008 г. на долю ТЭК приходилось 25% ВВП, 48% налоговых и таможенных платежей, 68% валютных поступлений от экспорта, 28% от общего объема инвестиций в национальную экономику. Несмотря на снижение темпов роста добычи, производства и экспорта топливно-энергетических ресурсов в условиях глобального экономического кризиса, ТЭК во многом обусловливает долгосрочные тренды макроэкономического развития страны (см. таблицу).

Из двух ведущих отраслей ТЭК электроэнергетика играет большую роль в системе национального воспроизводства, ориентирующегося в основном на удовлетворение внутренних потребностей, а топливная имеет ярко выраженную экспортную ориентацию производства, подверженную конъюнктуре мировых рынков нефти и газа. В силу этого электроэнергетика приобрела особые функции в национальном воспроизводстве России, связанные со способностью восстанавливать межотраслевое равновесие на различных стадиях макроэкономической динамики. Эта роль электроэнергетики особенно значимо проявилась в условиях расширения системы неплатежей в России, когда ее организационная структура РАО "ЕЭС России" стала нетто-кредитором всех хозяйствующих субъектов разной отраслевой принадлежности, которые рассчитывались за электрическую и тепловую

Место топливно-энергетического комплекса в экономике России в 2008 г.

Показатели	2008 г.
Доля ТЭК, %: в ВВП	24,9
в налоговых поступлениях в бюджет страны	48,3
в экспортной выручке	68,1
в общем объеме инвестиций	28,3
Энергоемкость ВВП: т у.т./тыс. руб. (в ценах 2000 г.)	0,0816
% к предыдущему году	94,9
% к 2000 г.	66,9
Электроемкость ВВП: кВт·ч/тыс. руб. (в ценах 2000 г.)	84,4
% к предыдущему году	91,0
% к 2000 г.	71,3
Душевое энергопотребление: т у.т./чел.	7,0
% к предыдущему году	100,2
% к 2000 г.	112,8

Источник. Составлено по данным Росстата, Минэкономразвития России, Минэнерго России, ГУ ИЭС, Энергетической стратегии России на период до 2030 г.

энергию денежными суррогатами или просроченными долгами. Именно эти специфические функции электроэнергетики в системе экономических связей реализуются в способности отрасли оптимизировать их как в рамках многосложной системы национального производства, так и в рамках территориально-производственных комплексов России.

В основе этих процессов лежат закономерности взаимодействия макротехнологических структур, способных, по мнению Ю. Яременко, трансформироваться с помощью процессов замещения, в центре которых находится определенная структурообразующая отрасль. В нашем случае речь идет об электроэнергетике, которая участвует в процессах замещения энергоемких факторов производства в различных отраслевых группах, тем самым перемещая всю систему промышленного производства вверх по лестнице научно-технического прогресса и энергоэффективности. Однако российская электроэнергетика, имеющая очень большие потенциальные возможности обеспечения экономического роста в стране, в силу объективных обстоятельств может реализовать свое особое качество структурообразования и в негативном плане, превращаясь в препятствие на пути ускорения экономического развития.

Проявилось это и в региональной структуре производства и потребления электроэнергии. Так, на рубеже XIX-XX вв. в стране не оказалось ни одного территориального образования, которое не имело бы проблем с обеспечением электроэнергией, с замещением выбывающих из производства основных фондов, а отсюда с ухудшающимися финансово-экономическими показателями развития региона. Это связано с тем, что энергопотребление и энергопроизводство распределены по территории страны исключительно неравномерно: стабильно энергоизбыточным является лишь один - Центральный округ, а хронически дефицитным - Южный округ. Что касается других округов, то до 1999 г. избыточным оставался Уральский округ, а дефицитными - Северо-Западный и Приволжский. С середины 1990-х гг. к последним присоединились Сибирский и Дальневосточный округа. В таких условиях электроэнергетика превращается в структуру, обеспечивающую равновесие в хозяйственных системах субъектов РФ, координируя генерирование, передачу, распределение и поставку основного фактора производства - электроэнергии.

Для покрытия растущего спроса на электроэнергию России в ближайшие 2-4 года необходимо построить минимум 20 тыс. МВт новой генерирующей мощности. Если в 2000-е гг. в стране строилось только 1-2 тыс. МВт в год, то возникает проблема адекватного обеспечения электроэнергией растущего спроса[1]. Другими словами, перспективы посткризисного развития России напрямую зависят от развития электроэнергетики, а точнее, от механизма реализации технологического и экономического потенциалов ее энергоэффективности.

Электроэнергетика России является базовой отраслью, удовлетворяющей потребности экономики и населения страны в электрической и тепловой энергии, вследствие чего целью ее функционирования выступает не опережающее развитие, а отсутствие сдерживающих факторов для развития хозяйства страны. На всем протяжении развития электроэнергетики сохраняли свою остроту проблемы модернизации и обновления существующих энергетических мощностей, снижения издержек и повышения эффективности в условиях продолжающегося роста цен на газ и сжатия платежеспособного спроса.

С 1990 г. энергоемкость российской экономики снижалась на 3,4% в год, в то время как в большинстве бывших советских республик снижение составляло в среднем 6-7%. В результате в самый разгар реформирования электроэнергетики, в 2005 г., энергоемкость ВВП России в 2,5 раза превышала среднемировой уровень и в 2,5-3,5 раза соответствующие показатели развитых стран[2]. Это не может не сказаться на качестве роста ВВП в рамках долгосрочных энергосырьевого и инновационного сценариев развития страны, которые различаются тем, что при инновационной стратегии одним из основных факторов увеличения основного макроэкономического показателя (ВВП) становится эффективность электроэнергетики (рост электропотребления и снижение энергоемкости ВВП) (рис. 1).

После кризиса 1998 г. в качестве главного фактора снижения энергоемкости ВВП в России рассматривали структурные сдвиги, вызванные увеличением загрузки производственных мощностей в процессе восстановительного роста национального хозяйства. Однако при переходе к инвестиционному росту в 2005-2007 гг. вклад этого фактора в повышение энергоэффективности ВВП резко сократился, что послужило одним из веских оснований для начала реформирования электроэнергетики.

К началу 2008 г. в результате формального завершения структурной реформы электроэнергетики в нее вошли следующие сегменты (рис. 2):

1. Генерация электрической и тепловой энергии, которую осуществляют:

- 6 тепловых оптовых генерирующих компаний (ОГК), сформированных по экстерриториальному принципу;

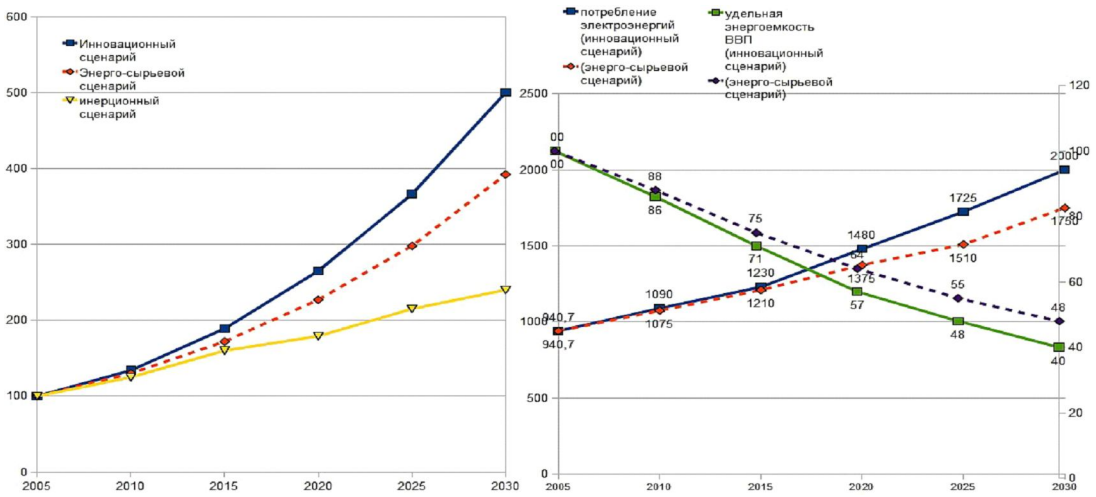


Рис. 1. **Динамика производства ВВП России (левый рисунок) и его электропотребления и электроемкости (правый рисунок) за период 2005-2030 гг.**

Рассчитано автором по данным Росстата, Минэнерго РФ, Энергетической стратегии России на период до 2030 г., а также: *Мастепанов А.* ТЭК России на рубеже веков / справ.-аналит. сб. В 2 т. Т. 1. М., 2009. П. 7.2.

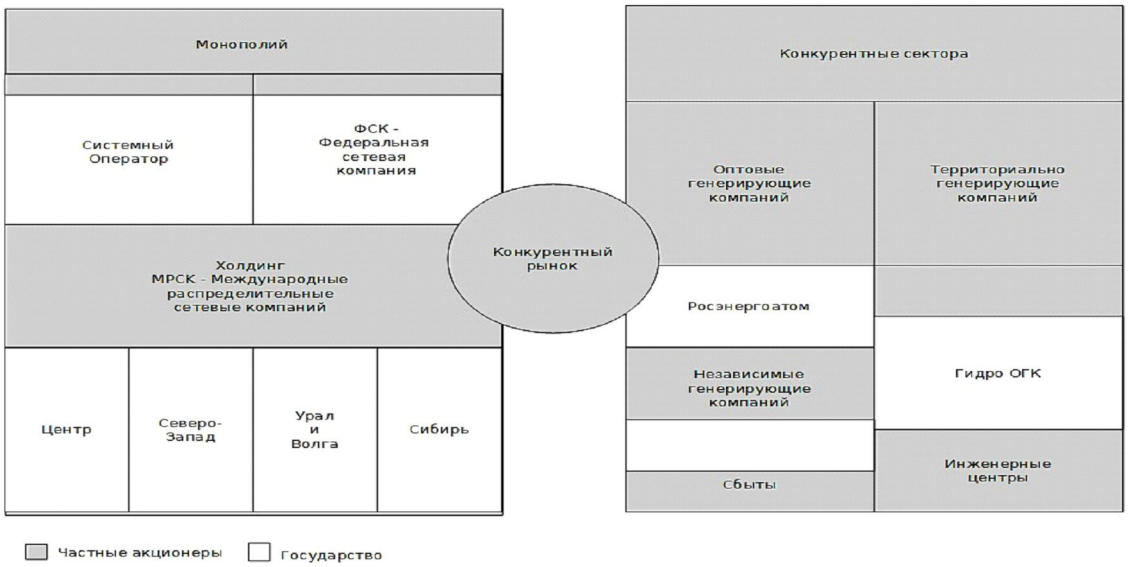


Рис. 2. **Электроэнергетика России: целевая структура отрасли по итогам реформирования**

Примечание. По некоторым компаниям структура собственности по состоянию на конец 2008 г. не соответствовала целевой модели.

- 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК), сформированных по территориальному принципу;
- ОАО "Русгидро", объединившее в своем составе большинство ГЭС России;
- ОАО "Концерн Энергоатом", объединившее в своем составе все АЭС России;
- прочие компании (в том числе ОАО "Башкирэнерго", ОАО "Иркутскэнерго", ОАО "Новосибирскэнерго", ОАО "Татэнерго", ОАО "РАО Энергетические системы Востока");
- ОАО "Холдинг МРСК", объединяющее 11 межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК), состоящих, в свою очередь, из 57 распределительных сетевых компаний (РСК).

2. Сбыт электрической энергии, которым стали заниматься:

- энергосбытовые компании, образовавшиеся в результате разделения региональных энергетических компаний (АО-энерго) по видам деятельности, которым присвоен статус гарантирующих поставщиков первого уровня;
- другие энергосбытовые компании, которым присвоен статус гарантирующих поставщиков второго уровня;
- прочие энергосбытовые компании.

3. Диспетчерское управление в форме Единой энергетической системы (ЕЭС), функционирование которой обеспечивает ОАО "СО ЕЭС" - системный оператор ЕЭС, включающий 7 объединенных диспетчерских управлений (ОДУ) и 57 региональных диспетчерских управлений (РДУ). Кроме того, ОАО "СО ЕЭС" отвечает за разработку прогнозов потребления электроэнергии, балансов мощности и объема электроэнергии, суточные графики работы электростанций и электрических сетей ЕЭС России.

4. Администрирование рынка электрической энергии и мощности, которое осуществляют:

- ОАО "АТС" - коммерческий оператор оптового рынка, предоставляющий услуги по организации торговли на оптовом рынке электроэнергии и мощности;
- ЗАО "ЦФР" - инфраструктура, опосредующая финансовые расчеты между субъектами оптового рынка электроэнергии и мощности;
- НП "Совет рынка" - саморегулируемая организация, обеспечивающая соблюдение баланса интересов продавцов и покупателей электрической энергии.

РАО "ЕЭС России", существовавшее с 1992 г. в качестве единой холдинговой компании, которая осуществляла производство, передачу, распределение и сбыт электроэнергии, а также обеспечивала отраслевые научно-проектные и строительные работы в отрасли, с 1 июля 2008 г. полностью прекратила свою деятельность, а реестр ее акционеров был закрыт.

В результате реформы электроэнергетики были организационно разграничены генерация, передача, сбыт электрической энергии, диспетчеризация и ремонтная деятельность, а также непрофильные виды деятельности. Однако расчет на внедрение конкурентных отношений на оптовом рынке электрической энергии после 2008 г. пока полностью не оправдался, а на розничном рынке конкуренция отсутствует вовсе.

В целом, реформирование электроэнергетики не привело к кардинальным изменениям в повышении энергоэффективности самой отрасли. Доля потерь энергии на электростанциях при производстве электрической и тепловой энергии сохранилась на уровне 15-16% в год от общего потребления первичной энергии; коэффициент полезного использования топлива на российских электростанциях к концу реформирования отрасли снизился с 58 до 56%, в основном, за счет "сжатия" ниши для ТЭЦ на рынках тепла; средний КПД российских электростанций остался практически неизменным - на уровне 36-37%; а удельный расход топлива на производство 1 кВт·ч электроэнергии за время реформ снизился только на 1,5%. В результате только 1,5% электроэнергии, выработанной в России, соответствовало уровням верхней границы эффективности, определенной Международным энергетическим агентством. А общий объем потерь в электрических сетях к концу реформирования электроэнергетики составил 105 млрд. кВт·ч, или 10,5% от всего потребления электроэнергии.

В целом, технический потенциал энергоэффективности в России в начале 2000-х гг. оценивается на уровне 45% всей потребляемой энергии, 73-78% технического потенциала приходится на экономический потенциал энергоэффективности (307-330 млн. т у.т.). Что же касается рыночного (финансового) потенциала эффективности, то он составляет примерно 87% экономического и 63-68% технического (269-286 млн. т у.т.). При этом реализация технического потенциала энергоэффективности в экономический и рыночный возможна только посредством научно-технического прогресса, который к тому же делает ресурс повышения энергоэффективности возобновляемым. По данным Всемирного банка, технологический потенциал российской электроэнергетики оценивается в 31 % (или 44,4 млн. т н.э.), экономический потенциал - в 90 %, а финансовый в 13 %.

При этом потенциал повышения энергоэффективности в секторах конечного потребления значительно выше, чем в производстве энергии. В частности, финансовый потенциал в секторах конечного потребления в 4 раза выше, чем в производстве электроэнергии и в системах теплоснабжения, вместе взятых. Более того, экономия энергии для конечных потребителей сопровождается дополнительным снижением потребления первичной энергии (94 млн. т н.э.) по всей системе производства и передачи энергоресурсов. Например, снижение потребления электроэнергии на 1 кВт·ч конечным пользователем означает экономию почти 5 кВт·ч первичных энергоресурсов.

С 1 июля 2008 г. доля электрической энергии, продаваемая на оптовом рынке электроэнергии, и мощности по свободным (нерегулируемым) ценам увеличена до 25% от объема производства (потребления) электрической энергии, определенной для участника оптового рынка в утвержденном прогнозном балансе. Одновременно был запущен конкурентный рынок мощности, либерализация которого должна соответствовать темпам либерализации рынка электрической энергии[3]. Реформа пошла по пути двутоварной модели отраслевого рынка: рынка электрической энергии и рынка мощности. В структуре выручки генерирующих компаний на электроэнергию приходится 40 % вырученных средств, а 60 % выручки формируется от продажи мощности. Конкурентный отбор мощности является механизмом установления цены.

В целом, эти реформы привели к беспрецедентному по мировым меркам росту тарифов. За последнее десятилетие и в рублевом, и в долларовом эквиваленте электроэнергия подорожала в 4-4,5 раза. Региональная дифференциация тарифов на электроэнергию на розничном рынке является в России самой высокой в мире и достигает восьмикратного размера. Самые низкие цены на электроэнергию в России действуют на розничном рынке регионов с преобладанием гидроэнергетики, самые высокие - в районах Крайнего Севера (от автономных источников энергоснабжения). Кроме того, во многих регионах фактические темпы роста тарифов для потребителей с учетом составляющей цены сбытовых компаний были существенно выше, чем установленные ФСТ, и достигали 20 % и более.

Фактический рост цен на электроэнергию, с учетом как регулируемого, так и нерегулируемого сегментов, в 2008 г. составил 27 %, что существенно выше предельных уровней, установленных на этот год ФСТ России (16-18%). При этом рост продолжился и в 2009 г.: для промышленных потребителей он составил 19%, а для населения - 25 % в год. Этот фактор отражает низкий уровень эффективности электроэнергетики в сочетании с высоким лоббистским потенциалом компаний отрасли. Подобная политика энергетических компаний также подрывает внутренний рынок электроэнергии и мощности, сдерживает его рост и в конечном итоге сужает возможности развития самой электроэнергетики. Данная проблема усугубляется тем, что в настоящее время существует неопределенность в части полномочий по определению величины потерь электроэнергии при тарифообразовании: с одной стороны, Минэнерго России определяет нормативы потерь электрической энергии, а с другой - при формировании тарифов используется величина, учтенная в сводном прогнозном балансе, утверждаемом ФСТ России.

Между тем тарифная политика государства может существенно расширить объем рыночного потенциала эффективности электроэнергетики. При ожидаемых ценах в 2010 г. его доля в техническом потенциале увеличивается до 70%, а при введении более серьезных штрафов за выбросы или налога на углерод - до 92%.

Использование экономического потенциала роста эффективности электроэнергетики позволит мультиплицировать экономический эффект по всей технологической цепочке, связывающей эту вертикально интегрированную структуру с основными потребителями электрической энергии и тепла. Реализация этого сценария возможно лишь при условии формирования целостного механизма повышения эффективности электроэнергетики с учетом ее целевой функции.

---

[1] *Обеткон Р., Лукас Р.* Российская электроэнергетика на пороге инвестиционной программы стоимостью 80 млрд. долл. Обзор российской строительной отрасли.

[2] По оценкам автора, энергоемкость российского ВВП в 2008 г. снизилась на 4,5%, а в кризисные 2009-2010 гг. ее снижение сокращается до 2-3% в год.

[3] О внесении изменений в некоторые постановления Правительства Российской Федерации по вопросам организации конкурентной торговли генерирующей мощностью на оптовом рынке электрической энергии (мощности): постановление Правительства РФ от 28 июня 2008 г. № 476.

Поступила в редакцию 05.11.2010 г.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ КОНТРЦИКЛИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИНСТРУМЕНТОВ ФИСКАЛЬНОЙ И МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

© 2010 А.А. Земцов
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
E-mail: OET2004@yandex.ru

Обосновано, что государство в качестве центрального института объективно превратилось в единственного экономического агента, который имеет соответствующий потенциал и административные возможности для поддержания воспроизводственного процесса на стадиях формирования ресурсной базы национальных финансовых и нефинансовых организаций и сбыта товаров, услуг и финансовых продуктов.

Ключевые слова: фискальная политика, монетарная политика, зависимый/независимый центральный банк, контрциклический эффект, инструменты политики, концепции.

За последние три десятилетия национальные экономические системы претерпели глубокие изменения: под воздействием процессов сокращения государственного регулирования быстро развивались финансовые рынки, модифицировались механизмы интеграции национальных хозяйственных систем в глобальную экономическую целостность и многофункционально проявлялся прогресс в области информационных и компьютерных технологий. В целом эти изменения носили позитивный характер, повышая эффективность перераспределения факторов производства и результатов хозяйственной деятельности и многократно ускоряя темпы экономического развития национальных и глобальной экономик.

В 2008 г. стало очевидно, что укрепление взаимозависимостей национальных экономических и финансовых систем в трансграничных масштабах привело к важным количественным изменениям в структуре их взаимосвязей, которые проявились в новом их качестве, выражающемся в способности предопределять современный вектор макроэкономической динамики в посткризисный период. Впервые, спустя почти 80 лет, прошедших со времени Великой депрессии, обвал котировок на американском финансовом рынке в результате кризиса системы ипотечного кредитования в США обернулся современным глобальным экономическим кризисом, охватившим практически все страны мира. Уже со второй половины 2008 г. и западные, и российские ученые стали говорить о нем как о системном кризисе сложившихся структурных связей в национальных экономических системах с государством в их эпицентре, сопоставимом по своей разрушительной силе с системным кризисом 1929-1933 гг.

В условиях, когда ожидаемый от денежно-кредитной политики антикризисный эффект во всех странах мира, включая Россию, оказался более чем скромным, фундаментальным стал вопрос о контрциклическом потенциале бюджетно-налоговой политики. Высокую научную и практическую значимость эта проблема приобрела в России в связи с серьезным ухудшением состояния национальной экономики в 2008-2009 гг. и очевидностью институциональных (структурных) ограничений на пути выхода страны из кризиса. Это проявилось в ограниченном присутствии консервативных и долгосрочных инвесторов на российском фондовом рынке, в неразвитости институтов коллективных инвестиций, в неэффективности чрезмерной централизации финансовых потоков в межбюджетных отношениях в контексте наращивания несбалансированности консолидированного бюджета, в отсутствии мотивации у субфедеральных властей самостоятельно решать проблемы инвестирования региональной экономики, в растущей зависимости консолидированного бюджета и курса национальной валюты от конъюнктуры мировых сырьевых, товарных и финансовых рынков.

Традиционно наиболее эффективными считались инструменты денежно-кредитной политики в системе мер по профилактике кризисных явлений в макроэкономике. Однако современный финансовый кризис показал, что монетарное воздействие государства на макроэкономический цикл на стадии кризиса не дало ожидаемых результа-

тов. Подтверждает это падение ВВП России, которое могло бы возрасти всего на 2 процентных пункта (до 10%) в случае отсутствия массированной финансовой помощи со стороны монетарных органов власти (по разным оценкам, от 1,5 трлн. руб. до 1/4 ВВП). В результате логически верным является теоретическая постановка проблемы об антикризисном потенциале фискальной политики государства, который в современных условиях проявлялся, главным образом, в увеличении бюджетных расходов органов власти всех уровней.

Между тем роль налогово-бюджетной политики государства в периоды экономических спадов может быть намного большей, что имеет серьезную практическую значимость. Отсутствие адекватной теоретической базы трактовки роли государства в аспекте антикризисного потенциала его фискальной политики в условиях, когда финансовый кризис 2008-2009 гг. продемонстрировал ограниченность контрциклической монетарной политики, отрицательно сказывается на перспективах окончательного выхода России из структурного кризиса.

В настоящее время условно можно выделить три подхода к анализу фискальной и монетарной политики. Первый подход включает исследования оптимальной монетарной политики в рамках новой кейнсианской парадигмы экономики с негибкими ценами в предположении экзогенно заданной или пассивной роли фискальной политики. В исследованиях, отнесенных ко второму подходу, учитывается роль фискальных властей и, как правило, рассматривается взаимодействие фискальной и монетарной политики при реализации различных видов шоков. Третий подход основан на применении теоретико-игровых моделей в целях анализа фискальной и монетарной политики. В рамках данного подхода активно обсуждаются институциональные вопросы организации взаимодействия фискальных и монетарных властей.

Первый подход охватывает большое количество работ, посвященных анализу монетарной политики при самых различных предположениях о целях, инструментах, критериях оптимальности поведения центрального банка. В исследованиях Р. Барро, Д. Гордона, К. Рогоффа, Т. Перссона, Дж. Табеллини, Ч. Волша, Л. Свенссона[1] и последовавших за ними работах других авторов прослеживается идея о необходимости делегирования права проведения монетарной политики независимому и достаточно консервативному центральному банку[2]. При этом под независимостью понимается полный контроль центрального банка над инструментами монетарной политики, под достаточной консервативностью - установление целей монетарных властей по инфляции и (или) выпуску продукции (или ВВП) ниже уровня, оптимального с точки зрения общества, а также более высокий вес цели стабилизации инфляции и меньший - цели стабилизации выпуска - в предпочтениях центрального банка относительно предпочтений общества в целом.

Независимость и консервативность центрального банка позволяют решить проблему склонности монетарных властей к высокой инфляции (*inflation bias problem*), которая является следствием наличия стимулов у монетарных властей к использованию неожиданной инфляции в целях увеличения выпуска в краткосрочном периоде. В терминах простой модели, включающей все ключевые составляющие более сложных моделей, Р. Гларида, Дж. Гали, М. Гертлер[3] описали основные проблемы, рассматриваемые в рамках данного подхода. Чуть позже эти же авторы обобщили полученные выводы для случая малой открытой экономики[4]. В работе Дж. Гали и Т. Монаселли[5] анализируются в целом различные режимы монетарной политики в условиях малой открытой экономики.

В исследованиях, отнесенных ко второму подходу, рассматривается взаимодействие фискальной и монетарной политики в рамках новой кейнсианской модели общего динамического равновесия. Роль фискальной политики учитывается в форме правила для фискальных властей, которое, главным образом, принимает форму автоматических стабилизаторов. При этом, с учетом выводов, полученных в рамках первого подхода, обычно априори предполагается полная независимость центрального банка[6].

Авторы исследуют, насколько учет фискальной политики оказывает влияние на оценки общественного благосостояния и изменяет выводы, полученные при рассмотрении только монетарной политики. С помощью симуляции или на основе реальных данных рассматривается реакция фискальных и монетарных властей на различные виды шоков, а также изучается, каким образом в каждом из случаев соотносятся инструменты фискальной и монетарной политики (комплементы/субституты).

Дж. Мелитц[7] и Д. Веймарк[8] пришли к выводу о взаимозаменимости фискальных и монетарных инструментов, Дж. Ван Хаген, Х. Хьюджес и Р. Штраух[9] получили доказательство асимметричной взаимозависимости: ужесточение монетарной политики сопровождается ослаблением фискальной политики, в то время как монетарные власти в целом приспосабливаются к фискальной экспансии. В работе М. Бути, У. Роджера и В. Ин'т[10] утверждается, что инструменты фискальных и монетарных властей могут быть как субститутами, так и комплементами в зависимости от типа шока: в случае шока спроса проводится согласованная фискальная и монетарная политика, а шок предложения приводит к принятию несовместимых мер. А. Мускателли, Р. Тирелли и С. Трекроси[11] также показали, что характер взаимодействия фискальной и монетарной политики зависит от вида шоков и положений, лежащих в основе модели. В соответствии с полученными результатами инструменты фискальной и монетарной политики взаимно дополняют друг друга при реализации шока выпуска и выступают заменителями в случае шока инфляции. Кроме того, авторы приходят к выводу о том, что инерционный характер фискальной политики приводит к снижению общественного благосостояния. В работе А. Мускателли и Р. Тирелли[12], в которой исследуется роль фискальной политики в макроэкономической стабилизации, также утверждается, что активная фискальная политика может способствовать увеличению благосостояния общества, и подчеркивается необходимость рассмотрения дополнительных и более разнообразных каналов воздействия фискальной политики на экономику.

Третий подход предполагает анализ фискальной и монетарной политики с помощью теоретико-игровых моделей, в рамках которых в терминах общественного благосостояния оцениваются результаты различных вариантов взаимодействия фискальных и монетарных властей.

Обозначим инструмент фискальной политики переменной g: тогда чем больше ее значение, тем выше уровень субсидий, выплачиваемый правительством. В качестве инструмента монетарной политики центрального банка будем рассматривать переменную m, которая соответствует некоторой реальной переменной, такой как денежная база или номинальная ставка процента, и влияет на уровень цен.

Анализ разнообразных моделей формирования оптимального сочетания фискальных и монетарных инструментов антикризисной политики центрального банка и правительства позволяет получить функции потерь, различные для правительства и центрального банка, и функцию совокупного предложения. При этом можно сделать следующие выводы.

1. Если центральный банк и правительство придерживаются политики правил, то:

- в отсутствие "мертвого груза" (абсолютных потерь) достижимы оптимальные для общества значения выпуска и инфляции;

- при наличии "мертвого груза" (абсолютных потерь) возможна аллокация второго наилучшего решения по Парето, в которой инфляция находится на оптимальном уровне, а выпуск - ниже оптимального.

2. В условиях проведения дискреционной политики фискальными и монетарными властями:

- выпуск устанавливается ниже, а инфляция выше своего оптимального значения, с точки зрения как центрального банка, так и правительства, т.е. недостижима даже аллокация второго наилучшего вследствие проблемы несогласованности во времени фискальной и монетарной политики и несовместимости их целей;

- фискальная политика является менее, а монетарная - более экспансионистской, чем в ситуации, когда и фискальные, и монетарные власти придерживаются политики правил;

- в общем случае "фискальное лидерство" лучше "монетарного лидерства".

3. Политика правил центрального банка не имеет смысла при дискреционной фискальной политике, так как монетарные власти не проводят интернализацию искажений, вызванных политикой фискальных властей.

4. Политика правил со стороны правительства в условиях дискреционной монетарной политики, при определенной степени консервативности центрального банка, приводит к достижению оптимального значения инфляции при уровне выпуска ниже оптимального.

5. В случае невозможности проведения политики правил центральным банком и правительством аллокация второго наилучшего достижима при совпадении целей по инфляции и выпуску для фискальных и монетарных властей или полном разделении целей между ними. В последнем варианте центральный банк должен рассматри-

вать в качестве своей цели только снижение темпа инфляции до социально-оптимального уровня, а правительство нацелено только на достижение оптимального уровня выпуска, учитывая при этом наличие “мертвого груза” (абсолютных потерь).

В результате было графически сформулировано решение задачи оптимизации соотношения фискальной и монетарной политики государства (на примере России) в контексте максимальной реализации антикризисного потенциала бюджетно-налоговой политики (см. рисунок).

Оптимальная комбинация в равновесии по Нэшу при фискальном и монетарном лидерстве совпадает со вторым наилучшим решением для правительства, но для ее достижения при монетарном лидерстве необходима более высокая мера консервативности центрального банка, чем в случаях взаимодействия по Нэшу и фискального лидерства. В ситуации, когда целевое значение валютного курса лежит в области $e_2^* > e_{ср}$, выбрав оптимальное значение меры консервативности центрального банка, правительство всегда сможет обеспечить достижение комбинации второго наилучшего решения для общества при любом механизме взаимодействия правительства и центрального банка на втором шаге (по Нэшу, фискальное или монетарное лидерство).

Таким образом, обобщая результаты в рамках данной модели, можно утверждать, что оптимальным выбором правительства, в зависимости от соотношения целей по инфляции и валютному курсу, должно быть назначение полностью независимого центрального банка, нацеленного только на проведение валютной политики, или в

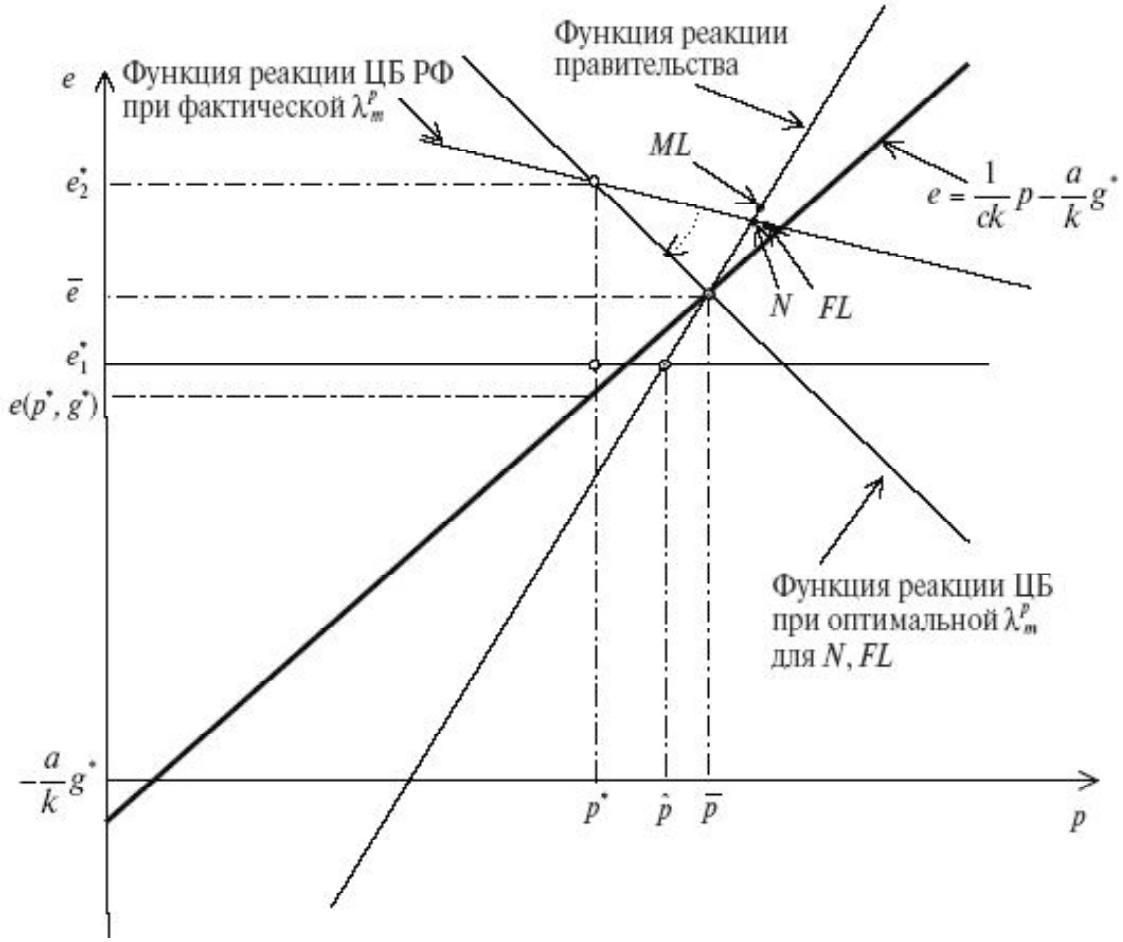


Рис. **Оптимальные комбинации антикризисных мер для Банка России и Правительства РФ**

Примечание. y > y (p*), p* d” p (e*,g*),* где *y** - целевые значения выпуска продукции; *p** - целевые значения инфляции; *g** - целевое значение государственных расходов (инструмента фискальной политики); *e** - целевое значение валютного курса (инструмента монетарной политики); λ_m - вес, с которым центральный банк учитывает рост выпуска (λ_m), отражает степень его консервативности (чем меньше значение коэффициента, тем более консервативны монетарные власти)

определенной степени консервативного центрального банка, который в установленной правительством мере заботится о достижении целей как по инфляции, так и по валютному курсу.

Налогово-бюджетная политика при этом может стабилизировать цикл деловой активности двумя общими способами. Один из них заключается в использовании автоматических стабилизаторов, вытекающих из различных элементов налогово-бюджетной системы, которые естественным образом варьируют вместе с изменениями в экономической активности: например, при сокращении выпуска продукции уменьшаются налоговые поступления и увеличиваются выплаты безработным[13]. С другой стороны, дискреционная налогово-бюджетная политика должна предусматривать активную корректировку политики, влияющую на государственные расходы, налоги и трансферты, и часто не связана с соображениями стабилизации.

---

[1] См.: *Barro R., Gordon D.* Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy // J. of Monetary Economics, 1983. № 12(1). P. 101-121; *Rogoff K.* The optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target // Quarterly Journal of Economics. 1985. № 100(4). P. 1169-1189; *Persson T., Tabellini G.* Designing Institutions for Monetary Stability // T. Persson, G. Tabellini (eds), Monetary and Fiscal Policy. Vol. 1: Credibility. Cambridge, 1994; *Walsh Ch.* Optimal Contracts for Central Bankers // The American Economic Review. 1995. № 85. P. 150-167; *Svensson L.* Optimal Inflation Targets, Conservative Central Banks and Linear Inflation Contracts // The American Economic Review. 1997. № 85(1). P. 356-361.

[2] См.: *Лисин В.С.* Макроэкономическая теория и политика экономического роста: монография-учеб. пособие. М., 2004.

[3] *Clarida R., Gali J., Gertler M.* The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective // J. of Economic Literature. 1999. № 37(4). P. 1661-1707.

[4] Clarida R., Gali J., Gertler M. (2001) Optimal Monetary Policy in Open Versus Closed Economies: An Integrated Approach // The American Economic Review. № 91(2). P. 248-252.

[5] *Gali J., Monacelli T.* Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy // NBER Working Paper. 2002. № 8905.

[6] См.: *Лозгачева Е.Н., Дементьев А.В., Шульгин А.Г.* Оптимальный консерватизм и независимость центрального банка в условиях взаимодействия фискальной и монетарной политики // Препринт WP12/2007/08 Серия WP12 Научные доклады лаборатории макроэкономического анализа ГУ ВШЭ. М., 2007.

[7] *Melitz J.* Some Cross-Country Evidence about Debt, Defits, and the Behavior of Monetary and Fiscal Authorities // CERP Discussion Paper. 1997. № 1653.

[8] *Hughes Hallett A., Weymark D.* Independence before Conservatism: Transparency, Politics and Central Bank Design // German Economic Review. 2005. Vol. 6. № 1, February. P. 1-21.

[9] См.: *Von Hagen J., Hughes H., Strauch R.* Budgetary Consolidation in EMU // Economic Papers. 2001. №148; *Hughes H.A., Weymark D.* European Commission. Independent Monetary Policy and Social Equity // Economic Letters. 2004. № 85. P. 103-110.

[10] *Buti M., Roeger W., In't V.* Stabilizing output and inflation in EMU: Policy, Conflicts and Cooperation under the Stability Pact // J. of Common Market Studies. 2001. № 39(5). P. 801-828.

[11] *Muscatelli A., Tirelli P., Trecroci C.* Fiscal and Monetary Policy Interactions: Empirical Evidence and Optimal Policy Using a Structural New-Keynesian Model // J. of Macroeconomics. 2004. № 26. P. 257-280.

[12] *Muscatelli A., Tirelli P.* Analyzing the Interaction of Monetary and Fiscal Policy: Does Fiscal Policy Play a Valuable Role in Stabilisation // CESifo Economic Studies. 2005. № 4. P. 549-585.

[13] Следовательно, сила автоматических стабилизаторов зависит от размера трансфертов (например, масштабов страхования от безработицы), прогрессивности налоговой системы и влияния налогов и трансфертов на коэффициент участия населения в рабочей силе и спроса на работников и капитал.

Поступила в редакцию 06.11.2010 г.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СТАДИИ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

© 2010 З.А. Пилипенко
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
E-mail: OET2004@yandex.ru

Формируется подход к трактовке шока и кризиса, следующего за ним, в системных категориях структурных связей, речь идет о шоке как о первотолчке, приводящем в действие механизм мультипликации кризисных явлений. Для их предотвращения необходим комплекс мер, который имел разную эффективность в странах мира.

Ключевые слова: мировая экономика, мировой финансовый рынок, контрциклическая политика, реструктуризация мировой экономики, антикризисные меры.

Национальные экономические системы, будучи многофункционально включенными в системы глобальной экономики и финансов, оказались не готовыми нейтрализовать разрушительное влияние финансовых шоков 2008 г. Негативное воздействие глобального финансового кризиса на все сегменты мировой экономики усиливалось наличием серьезных структурных факторов, непосредственно не связанных с проявлениями мирового финансового кризиса. Среди них следует назвать: доминирование спекулянтов над стратегическими инвесторами, зависимость национальных банков и нефинансовых компаний от внешних заимствований при значительном объеме накопленных обязательств перед иностранными кредиторами, подверженность национальных финансовых рынков влиянию конъюнктуры мировых финансовых и сырьевых рынков.

В целом, стремительное развитие глобального финансового кризиса и перерастание его в структурный экономический поставили под сомнение многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые могли быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в.

Одновременно этот кризис показал, как мало известно о способности международных и национальных финансовых посредников адаптироваться к новым условиям нестабильности на глобальном экономическом пространстве, о кризисных искажениях в механизмах ценообразования на рынках активов и распределения капитала, а также о качестве влияния финансовых шоков на национальные финансовые системы. Вследствие этого возникла теоретическая и практическая проблема оптимального выбора между проциклической и контрциклической финансовой политикой государств как на национальном, так и международном уровнях на каждой из фаз макроэкономического цикла, решение которой позволит быстро выявлять и адекватно реагировать на будущие финансовые шоки.

Став диалектическими противоположностями, финансовый и реальный секторы обусловили разрыв между потоками финансовых ресурсов и их материальными носителями. На этом основании сформировался механизм трансмиссии кризисных явлений на глобальном экономическом пространстве, действие которого было описано в работе следующим образом.

На стадии роста действует эффект эндогенного увеличения денежной массы, позитивный с точки зрения расширения инвестиционной деятельности в национальном хозяйстве, поскольку он приводит к изменению долговой структуры в экономике. Итогом расширения кредитования и сопровождающего его роста ставок становится доминирование “спекулятивных” единиц, резкое повышение рисков заемщиков и заимодавцев в экономике. В этих условиях, с одной стороны, начинают сокращаться объем заимствований, с другой - все большая часть обязательств погашается путем продажи активов. Вследствие этого сначала снижается стоимость финансовых и капитальных активов, а затем растет количество банкротств в экономике. Резко падает объем текущих инвестиций, обусловливая сокращение совокупного дохода и переход экономики из фазы бума к спаду. Параллельно этим процессам происходит кардинальная переоценка ожиданий и рисков финансирования.

В 2008 г. такая несбалансированность была быстро растиражирована по странам мира в свя-

зи с новым качеством мировой экономики, в центре структурных связей которой оказались исключительно мобильные финансовые потоки, оторванные от их материальных носителей. В новых условиях система глобальных финансов продемонстрировала неспособность восстанавливать равновесие после периодически возникающих частичных и временных экономических и финансовых дисбалансов. Другими словами, механизм самоорганизации, представленный глобальной финансовой системой, который достаточно эффективно возвращал мировую экономику в равновесное состояние, перестал функционировать. Следовательно, согласно концепции автора, необходимо заменить (или дополнить) его механизмом организации, который в определенных условиях может служить его достаточно эффективными субститутом.

Изменение качества современной мировой экономики свидетельствует о том, что в посткризисный период ее эффективное функционирование возможно только при условии кардинального изменения структурных связей: регулирующие начала восстановления макроэкономического равновесия должны вытеснить (дополнить) самоорганизацию, которая представлена глобальными финансовыми рынками, достаточно успешно восстанавливавшими частичные и локальные макроэкономические дисбалансы в послевоенное время.

Эмпирические данные позволили выделить главный элемент механизма трансмиссии кризисных явлений из финансовой сферы в экономическую на глобальном экономическом пространстве. Речь идет о деятельности коммерческих банков, которые, судя по эмпирическим данным, и определяют специфику воздействия финансовых стрессов на экономические циклы. Эти выводы получены на основе анализа статистических данных и являются эмпирическим доказательством научной состоятельности концепции закономерностей развития мировой экономики в качестве внешнего фактора развития ее национальных сегментов, превращения финансовой системы во главе с коммерческими банками в основной механизм трансмиссии кризисных явлений по странам мира. Именно такого рода взаимосвязи в рамках глобальной экономики предопределяют вектор развития циклов макроэкономической динамики. Именно кризис 2008-2009 гг. впервые продемонстрировал неспособность глобальных финансовых рынков купировать кризисные явления и установить причину этого - нарушение механизма взаимодействия сегмента банковского кредитования и рынка капиталов. В новых условиях они перестали компенсировать проблемы, возникающие на каждом из них, и отреагировали совершенно идентично: ужесточение условий банковского кредитования привело к сокращению доступа к финансовым ресурсам за счет выпуска облигаций и акций.

В условиях, когда финансовая система перестала восстанавливать временно или частично нарушенное равновесие, логично поставить проблему выделения факторов, которые однозначно его нарушают. Это позволит строить систему регулирования финансовых и материальных потоков на глобальном экономическом пространстве в посткризисный период, ориентируясь на показатели, мониторинг которых позволит установить те факторы, которые в случае нарушения равновесия могут инициировать цепную реакцию кризисных явлений в странах мира.

Таким образом, стало возможным вывести возможный сценарий реструктуризации глобальной экономики в совокупности всех ее структурных связей, включая те, которые опосредованы рынком банковских кредитов и рынком капитала. Логика строилась на том, что любая системная целостность по мере усложнения ее структуры имеет в разных соотношениях два взаимосвязанных механизма своего развития. На стадиях становления организационных целостностей приоритет остается за механизмами самоорганизации, а в условиях многократного усложнения структурных связей на первое место выходит механизм организации - регулирующее начало.

Разработанная концепция и последующие ее эмпирические доказательства позволяют структурировать специфику не только докризисного и кризисного развития мировой экономики, но и экстраполировать ее структурные изменения на посткризисный период.

Что касается мер антикризисной политики, то следует подчеркнуть, что отсутствие системы международных институтов, соответствующих целостности мировой экономики и организационно дополняющих ее механизмы самоорганизации, вынуждает национальные правительства в одиночку справляться с разрастающимися экономическими и финансовыми дисбалансами. В целом усилия правительств стран мира базиро-

вались, прежде всего, на единодушной оценке сущности глобального финансового кризиса как кризиса доверия и первостепенной значимости формирования мер по восстановлению доверия к институтам и рынкам.

В России же оценки кризиса были иные, в результате различалась и направленность действий. Вместо антикризисных мер западных правительств, связанных со *страхованием и гарантированием, а следовательно, с логичным в этом случае* резервированием значительных финансовых ресурсов для их обеспечения, *российские монетарные власти* предпочли "накачивание" колоссальных ресурсов в национальную экономику. Исключением из этой практики является мера по повышению до 700 тыс. руб. сумм частных банковских вкладов, возврат которых в полном объеме гарантируется государством (Агентством по страхованию вкладов - АСВ). Однако это связано с тем, что накопленный капитал Агентства позволил повысить планку страхового возмещения. К тому же, как известно, с принятием федерального закона от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ "О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года" АСВ получило дополнительные полномочия по осуществлению мер в целях предупреждения банкротства банков. Для этих целей государство предоставило АСВ 200 млрд. руб.

По странам Европы модели рекапитализации сводятся к следующему. В Германии в конце 2008 г. объем государственных гарантий по долгам финансовых институтов определен в 400 млрд. евро, а дополнительные 20 млрд. евро были зарезервированы, в том числе и для гарантий по страхованию депозитов частных лиц. В Великобритании сумма гарантий для банков, участвующих в схеме рекапитализации, определена в 250 млрд. фт. стерлингов. При этом банки могут получить гарантии правительства по любым необеспеченным долгам сроком погашения до 3 лет. Франция предусмотрела 350 млрд. евро на гарантии по межбанковскому кредитованию. Австрийское правительство на эти же цели выделило 75 млрд. евро. Анализ механизмов выделения и использования средств зарубежными странами позволяет сделать однозначный вывод о том, что основными инструментами в борьбе с финансовым кризисом за рубежом являются обеспечение, гарантии, страхование.

Важное значение в системе антикризисных мер национальных правительств имеет организация контроля за выполнением антикризисных мероприятий и расходованием выделенных для борьбы с кризисом ресурсов.

Американская программа TARP (*Troubled Asset Relief Program*) прямо говорит о том, что казначейство не может выступать единоличным арбитром при распределении средств фонда. Учреждается Совет по контролю за использованием средств фонда, который совместно с Генеральным инспектором должен предупредить хищения, мошенничество и злоупотребления средствами фонда. В Германии также было принято решение о том, что Бундестаг сформирует Комитет по Фонду стабилизации финансового рынка в составе 9 членов из Бюджетного комитета. На заседаниях данного Комитета будут заслушиваться члены комитета управления Фонда. В России же в вопросах контроля положились на то, что действующих контрольных механизмов вполне достаточно для эффективного финансового контроля за расходованием антикризисных средств. Об этом свидетельствует тот факт, что созданный в октябре 2008 г. Совет при Президенте по развитию финансового рынка РФ является совещательным органом и не может выполнять какие-либо контрольные функции. Не меняет кардинально эту ситуацию и создание института специально уполномоченных Банка России, призванных контролировать выделенные банкам финансовые ресурсы.

Следует отметить то, что объединяет российские и зарубежные концепции по преодолению кризиса: и в тех и в других практически ничего не говорится об ответственности органов - финансовых регуляторов. А между тем именно международные и национальные финансовые организации несут свою долю ответственности за разразившийся мировой финансовый кризис, поскольку именно они не смогли оценить опасности глобальной перекапитализации фондовых рынков - фундаментальной причины мирового финансового кризиса.

Что касается результатов антикризисной политики, то, несмотря на все усилия национальных банков в борьбе с последствиями глобального финансового кризиса, продолжается падение экономической активности, неопределенной остается перспектива выхода из кризиса и открытым остается вопрос об эффективном антикризисном

механизме и профилактических действиях в посткризисный период.

Теоретически положения, изложенные выше, позволили выделить ряд механизмов, дающих безусловный положительный эффект на стадии окончаний экономической рецессии.

Главной проблемой современной экономики является негативное влияние обособившейся финансовой системы на экономические процессы. В этой связи система мер на уровне национальных государств должна быть нацелена, в первую очередь, на устранение отрицательной обратной связи между финансовой и экономической подсистемами. Это, прежде всего, восстановление доверия к институтам и рынкам и сокращение давления на банки по регламентации новых кредитов как части программы снижения размеров заемного капитала. Государственные органы должны определить принципы своего поведения хотя бы на среднесрочную перспективу и не менять их по конъюнктурным соображениям. Неопределенность в ожиданиях рынка в отношении волатильности и ликвидности связана с приоритетами, которые должны обозначить власти в связи с их выбором между конкурирующими требованиями снижения морального риска или защиты от систематических рисков. Такой важный выбор позволит устранить три важнейших источника стресса для экономических агентов путем:

- возобновления финансирования рынков,
- сокращения неопределенности в отношении проблемных активов организаций,
- улучшения состояния компаний в связи со структурой капитала.

Для этого требуется создание соответствующего механизма, нацеленного:

- во-первых, на мониторинг и анализ макроэкономических условий, состояния финансовых рынков, антикризисного потенциала финансовых учреждений и адекватности финансовой инфраструктуры;
- во-вторых на адекватную оценку вероятности отклонения прогнозных показателей состояния макроэкономики и финансов от тех, которые свидетельствуют о вероятности выхода национальной системы из равновесного состояния;
- в-третьих, на разработку соответствующих мер восстановления макроэкономического и финансового равновесия путем принятия превентивных (в диапазоне стабильности) или корректирующих мер (при приближении системы к границе диапазона стабильности), а также разработки и реализации комплекса антикризисных мер в условиях кризисного нарушения равновесия в экономике и финансах.

В результате объективно возрастает финансовая ответственность государства за действия всех заинтересованных экономических агентов. При этом государственная поддержка институтов должна быть нацелена на реструктуризацию слабых, но жизнеспособных организаций, все остальные должны быть отбракованы рынком. Однако если эти действия государства относятся к общественным благам, то инициированные им механизмы должны максимально ограничивать моральный риск и издержки налогоплательщиков.

Другими словами, любые виды помощи должны предоставляться только в критических ситуациях, когда очевидна необходимость государственного вмешательства, и если они не оказывают отрицательного воздействия на рынки. Это требование логически обосновано тем, что эффективный способ решения проблем в посткризисный период по сути связан с достижением оптимального для каждой из национальных экономических систем сочетания принципов организации (государственного регулирования) и самоорганизации (рыночных взаимосвязей).

В конечном итоге предпринимаемые меры должны иметь среднесрочную цель реструктуризации финансовой системы в качестве эффективного механизма перемещения финансовых ресурсов в глобальных масштабах. В национальных рамках для этого необходимо решить проблему существования нежизнеспособных банков и восстановления двух основных сегментов финансового рынка: банковского кредитования и капитала. Рынки финансирования и секьюритизации, критичные к ценообразованию и посредническому кредиту, должны быть укреплены, в том числе посредством сокращения рисков между контрагентами во времени через централизованный клиринг.

В данной ситуации, учитывая предпочтение частного сектора избавляться от проблемных активов, нежели снижать долю заемного капитала, государству следует предупредить продажи активов по бросовым ценами, что сократило бы банковский капитал. Приобретение активов государством позволит переоценить их и устано-

вить рыночные цены. В рамках правительственных программ рекапитализации у частного сектора должна сохраняться инициатива наращивания капитала, а также его реструктуризации и оздоровления балансов. Для того чтобы защитить интересы государства, любой предоставляемый им капитал должен иметь преимущественный статус (при выплатах в случае банкротства). Страны, в которых банковские активы высоко секьюритизированы, могут предусмотреть механизмы государственной скупки или предоставления долгосрочного кредитования таких проблемных активов. Это позволит повысить определенность относительно состояния банковских бухгалтерских балансов. Компании, участвующие в таких программах, должны обеспечить законодательную четкость и финансовую ответственность их реализации.

Кроме того, в таких случаях необходимо осуществлять экспертизу при предоставлении финансирования и обеспечивать систему стимулов возвращения государственных средств, а управление такими программами должно быть ограждено от политического влияния.

Стабилизация доступа институтов к финансированию должна стать приоритетной целью только после достижения прогресса в программах улучшения качества их активов и капитализации. Для повышения уверенности в стабилизации системы банковского финансирования в посткризисный период необходимо финансирование за счет центральных банков в нужном размере и со среднесрочной датой погашения кредита. В случае критического снижения степени доверия к финансовым институтам в качестве временного шага, пока доверие не вернется, неизбежными становятся официальные гарантии. При этом гарантии основного и субординированных долговых обязательств финансовых институтов не должны предоставляться всем институтам и должны иметь защитный механизм (платежи).

Одновременно ограничения (установленные максимумы) на гарантии по депозитам небольших банковских счетов могут быть разумно увеличены (как многие страны уже сделали). При принятии решения о том, каким образом и насколько увеличивать государственные гарантии, необходимо рассмотрение государственного бюджета с точки зрения возможности выделения дополнительных средств на такого рода затраты.

В контексте глобального аспекта антикризисных мер следует отметить, что вся совокупность действий на национальном уровне будет иметь максимально положительный эффект в посткризисный период развития национальных хозяйств только в том случае, если будут предприняты совместные коллективные меры правительств стран мира по формированию адекватной институциональной структуры институтов регулирования на глобальном уровне. Речь идет о системном единстве институтов, которые бы соответствовали качеству целостности современной мировой экономики.

Приоритетными функциями формируемой в посткризисный период глобальной институциональной структуры мировой экономики должны быть:

1) создание препятствий на пути разрушительного влияния внешних факторов экономического развития национальных экономических систем, ассоциирующегося с мировой экономикой как сложившейся целостностью и глобальными финансами в ее рамках;

2) предотвращение в перспективе возникновения гигантских разрывов между финансовыми потоками и обеспечивающими их материальными активами (перекапитализации финансовых рынков), что, собственно, стало сущностной причиной современного глобального финансового кризиса;

3) формирование эффективного механизма управления глобальной экономической системой и транснациональными финансовыми потоками, способного осуществлять раннее выявление частичных и временных дисбалансов и обеспечивающего разработку и реализацию эффективных превентивных мер.

---

1. *Reinhart C.M., Rogoff K.S.* This time is different. Eight Centuries of Financial Folly. Princeton, 2009.

2. См.: UNECE (w3.unece.org./pxweb/Dialog); Eurostat; ЦМИ Сбербанк РФ; Экономическая политика. 2010. № 2. С.134.

3. *Митчелл К.* What Happens During Business Cycles? N.Y., 1951.

4 См., например: *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.: пер. с англ. 11-го изд. М., 1992.

5. *Купер Дж.* Природа финансовых кризисов. Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка / пер. с англ. Г. Панкова; ред. Т. Бурмыкина. М., 2010.

6. *Minsky H.P.* Stabilizing an Unstable Economy. N.Y., 2002.

Поступила в редакцию 02.12.2010 г.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ВУЗОВСКОЙ СРЕДЕ

© 2010 А.В. Николаев
кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный гуманитарный университет
E-mail: coloseum@rambler.ru

Статья посвящена проблеме конкурентоспособности интеллектуальных ресурсов в системе высшего образования. Автор рассматривает показатели, характеризующие различные аспекты функционирования вуза. В исследовании приведены различные рейтинги российских вузов, в том числе рассчитанные на базе данных Росаккредагентства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеллектуальные ресурсы, компоненты конкурентоспособности, интегральные рейтинги.

Социальная ответственность, самостоятельность и оперативность в принятии решений, готовность к демократическому общению, социально активному действию, включая защиту своих прав, способность быстро адаптироваться к новым условиям и другие качества определяют, наряду с профессиональной компетентностью, конкурентоспособность специалиста.

Понять механизмы конкурентоспособности как детерминанты эффективности трудовой деятельности, раскрыть ее позитивные и негативные проявления как условия учебной и будущей профессиональной деятельности студента, определить технологии эффективного формирования данного качества - эти и связанные с ними задачи становятся для педагогической науки первоочередными.

Структурно-функциональный подход позволяет выделить следующие компоненты конкурентоспособности: парадигмально-прогностический, информационно-содержательный, операционально-деятельностный, мотивационно-ценностный и эмоционально-волевой[1].

Каждый из компонентов является относительно самостоятельной подструктурой, которая в то же время подчиняется общим законам развития личности специалиста и воплощает в себе единство сознания, деятельности и общественных отношений.

Систематизация качеств конкурентоспособности специалиста - это задача, касающаяся критериев профессионального развития и личностного самосовершенствования каждого студента в отдельности. Структурные составляющие конкурентоспособности студента могут быть конкретизированы в наборе определенных параметров, которые в формальном плане разделены на две группы: показатели надежности профессиональных знаний (что соответствует информационно-содержательному и операционально-деятельностному компонентам) и показатели надежности личностного саморазвития (что соответствует парадигмально-прогностическому, мотивационно-ценностному и эмоционально-волевому компонентам).

Рядом специалистов описана методика использования профессионально-ориентированных проективных тестов для диагностики состояния конкурентоспособности специалистов в области программной инженерии. Эта методика является неотъемлемой частью дидактических систем подготовки и переподготовки кадров в данной области, а также с успехом может быть использована при сертификации специалистов разных инженерных профилей[2].

Во всех направлениях деятельности специалиста в качестве инвариантной составляющей выделены три основных вида деятельности, которые проходят в разных средах - в когнитивной сфере, виртуальной и реальной среде.

С помощью дидактических тестов можно установить уровень компетентности специалиста, а также показатели его уровня обучаемости, оценить состояние уровня развитости общих проектно-конструктивных (ПК) способностей. Однако эти тесты не могут дать представление об актуальном состоянии конкурентоспособности специалиста на рынке труда. Для такой оценки используются проективные тесты - совокупность методик целостного изучения личности, основанные на психологической интерпретации результатов проекции. Эти тесты выявляют особенности форм развития

Таблица 1. **Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на международный уровень признания**

Место по экспертным оценкам	Вуз	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг "успешных карьер"	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-балльной системе		Место в рейтинге "успешных карьер"	% упоминаний в биографиях персоналий "успешных карьер"
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	90	8,1	1	1	8,2
2	Санкт-Петербургский государственный университет	39	7,8	2	2	2,9
3	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана	32	8,4	26	8	1,2
4	Московский государственный институт международных отношений (университет)	23	8,3	11	3	2,5
5	Московский физико-технический институт (государственный университет)	11	8,2	68	5	1,5
6	Московский инженерно-физический институт (государственный университет)	7	8,4	64	22	0,7
7	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	6	7,5	58	13	0,9
8	Российский университет дружбы народов	5	7,0	57	68	0,3

ПК-способностей личности, используемых ею при решении различных профессионально-ориентированных проблем различной сложности.

Из всего изложенного вытекает необходимость формирования благоприятной мезоэкономической среды, воссоздания ряда отраслевых институтов, требуемых для распространения знаний, научно-технического прогресса, новых технологий.

Подготовка конкурентоспособного специалиста возможна в конкурентоспособном вузе, где разрабатываются конкурентоспособные новшества, ведется эффективная воспроизводственная политика во всех сферах деятельности. К показателям, которыми следует управлять в вузе, относятся: конкурентоспособность выпускников вуза на внешнем и внутреннем рынках труда; доля трудоустроенных выпускников; среднемесячный доход выпускников (за первый год после окончания); процент выпускников, обратившихся в вуз для получения послевузовского образования (повышение квалификации, аспирантура и т.п.); эффективность патентно-лицензионной работы в вузе; количество полученных международных и национальных премий и наград; число публикаций (с делением по их важности); бренд вуза, его новшеств, учебников и т.п.[3]

Очевидно, что показатели, характеризующие различные аспекты функционирования вуза, весьма разнородны и прямо не сопоставимы. Для построения интегральных рейтингов необходимы индексы, которые преобразуют их в сопоставимые. С этой целью производят статистические преобразования.

1. По каждому показателю осуществляется ранжирование вузов по величине показателя. За основу дальнейших вычислений принимают не количественное значение показателя, а его место (ранг)[4].

2. Для сопоставимости разнородных показателей используют результаты экспертного опро-

Таблица 2. **Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на федеральный уровень признания**

Место по экспертным оценкам	Вуз	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг "успешных карьер"	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-балльной системе		Место в рейтинге "успешных карьер"	% упоминаний в биографиях персоналий "успешных карьер"
1	Уральский государственный университет им. А.М. Горького	7	8,1	24	7	1,2
2	Казанский государственный университет	7	7,7	12	17	0,8
3	Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского	5	7,7	49	33	0,5
4	Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена	5	7,8	10	88	0,3
5	Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова	5	8,7	98	6	1,4
6	Российский государственный гуманитарный университет	5	7,5	96	190	0,1
7	Государственный университет - Высшая школа экономики	5	8,1	43	-	-
8	Московская медицинская академия им. И.М. Сеченова	4	8,3	17	78	0,3
9	Московский авиационный институт (государственный технический университет)	4	8,4	84	9	1,0
10	Санкт-Петербургский горный университет	3	8,0	21	45	0,4
11	Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. академика И.П. Павлова	3	9,0	36	380	0,1

са, содержание веса критериев оценки уровня образования вуза и соответствующие индексы.

3. Используются показатели, полученные в ходе анализа образовательных траекторий “успешных карьер”[5].

Принадлежность к персоналиям “успешных карьер “ в рамках рассматриваемого подхода определялась по следующим категориям.

а) “Представители органов государственной власти”.

К данной категории отнесены: политические руководители (лица, профессионально действующие в политической сфере, имеющие должности во властных структурах), верхний слой административных руководителей всех уровней, занимающих постоянные посты в органах государственного управления, оказывающих институциональное воздействие на политический процесс.

б) “Лидеры российского бизнеса”.

Данная категория охватывает: представителей крупного капитала, крупных собственников, а также топ-менеджеров, руководителей крупных компаний и предприятий в различных секторах экономики.

в) “Представители науки и высшей школы, творческих профессий”[6].

В данную категорию входят: выдающиеся ученые, руководители научно-исследовательских институтов, ректоры вузов, журналисты, деятели искусства и др.

Таблица 3. **Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на региональный уровень признания**

Место по экспертным оценкам	Вуз	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг "успешных карьер"	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-балльной системе		Место в рейтинге "успешных карьер"	% упоминаний в биографиях персоналий "успешных карьер"
1	Воронежский государственный университет	5	7,7	25	67	0,3
2	Тульский государственный университет	4	7,0	18	157	0,2
3	Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ"	3	7,0	48	26	0,6
4	Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет	3	6,2	55	103	0,2
5	Самарский государственный университет	2	7,5	62	290	0,1
6	Саратовский государственный технический университет	2	7,3	22	135	0,2
7	Университет им. Ярослава Мудрого (В. Новгород)	2	7,3	44	278	0,1
8	Самарский государственный аэрокосмический университет им. акад. С.П. Королева	2	8,2	52	-	-

Таблица 4. **Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на отраслевой уровень признания**

Место по экспертным оценкам	Вуз	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг "успешных карьер"	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-балльной системе		Место в рейтинге "успешных карьер"	% упоминаний в биографиях персоналий "успешных карьер"
1	Московский государственный университет путей сообщения	12	7,8	32	44	0,4
2	Московский энергетический институт (технический университет)	11	7,3	23	10	1,0
3	Московский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева	8	8,2	16	87	0,3
4	Московский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина	7	7,7	6	12	1,0
5	Московский автомобильно-дорожный институт (государственный технический университет)	4	7,3	122	59	0,3
6	Московский государственный институт стали и сплавов (технологический университет)	4	5,5	13	11	1,0
7	Российская академия госслужбы (РАГС)	3	8,0	3	47	0,4
8	Московская государственная юридическая академия	2	8,0	38	20	0,7
9	Московский педагогический государственный университет	2	7,0	29	41	0,4
10	Московский государственный технологический университет "Станкин"	2	7,5	14	218	0,1
11	Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров	2	8,7	100	133	0,2
12	Московский технический университет связи и информатики	2	8,0	33	-	-

Таблица 5. **Российские частные вузы, по оценкам экспертов претендующие на общероссийский уровень признания**

Место по экспертным оценкам	Вуз	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг "успешных карьер"	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-балльной системе		Место в рейтинге "успешных карьер"	% упоминаний в биографиях персоналий "успешных карьер"
1	Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов	11	5,6	28	381	0,1
2	Университет Наталы Нестеровой	11	6,0	70	-	-
3	Институт управления и экономики (С.-Петербург)	8	6,5	77	-	-
4	Современная гуманитарная академия	6	6,7	31	-	-
5	Московский гуманитарный университет	6	6,0	67	114	0,2
6	Международная высшая школа бизнеса "МИРБИС"	5	7,2	-	-	-
7	Российский новый университет (РосНОУ)	5	8,0	123	-	-
8	Европейский университет (С.-Петербург)	5	6,3	-	-	-
9	Международный университет бизнеса и управления	4	7,0	91	-	-
10	Институт иностранных языков (С.-Петербург)	4	7,4	139	-	-
11	Невский институт языка и культуры	2	7,2	149	-	-

Приведем рейтинги по результатам экспертного опроса, а также рейтинги, рассчитанные по базе данных Росаккредагентства и по анализу “успешных карьер” (табл. 1-5)[7].

Сравнение рейтинговых показателей позволяет проследить, насколько они сопоставимы. Однако данные рейтинги представляют лишь примерную картину и не обладают высокой степенью надежности, нуждаются в дополнении и во взаимной коррекции.

---

[1] Парадигмально-прогностический компонент предполагает выявление личностных перспектив конкурентоспособного поведения в соответствии с его идеальной моделью. Информационно-содержательный компонент образует комплекс знаний, связанных с “Я-концепцией”, определением стратегии и тактики конкурентоспособного поведения, принятием решения, самооценкой, коммуникативными и регулятивными действиями. Операционально-деятельностный компонент составляют умения и навыки познавательного, коммуникативного, регулятивного и иного характера, определяющие успешность конкурентоспособного поведения. Мотивационно-ценностный компонент выражает ценностные ориентации специалиста, стремление к нравственному самосовершенствованию, позитивную установку на различные виды социально значимой активности, потребности самоактуализации, самоутверждения, саморазвития. Эмоционально-волевой компонент включает ответственность, самостоятельность, инициативность, уверенность в себе сопереживание, самоконтроль (*Шаповалов В.* Конкурентоспособность специалиста // Высшее образование в России. 2005. № 10. С. 96).

[2] *Нуриев Н.* Оценка уровня конкурентоспособности специалистов // Высшее образование в России. 2005. № 12. С. 109.

[3] *Фатхутдинов Р.* Управление конкурентоспособностью вуза // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 38.

[4] Например, Пензенская государственная технологическая академия почти в 40 раз превосходит Нижегородский государственный технологический университет по количеству учебников на 100 чел. Но если сохранить значение показателя в интегральном рейтинге, то Нижегородский технологический университет практически не сможет компенсировать столь значительный разрыв по другим показателям. Таким образом, смягчена разница результатов вуза по отдельным показателям.

[5] Под “успешной карьерой” в данном проекте подразумевается карьера общественного деятеля, добившегося высокого общественного статуса, публичного признания, оказывающего влияние на процессы как в сфере своей профессиональной деятельности, так и в других сферах общественной жизни. В определенном смысле персоналии с “успешной карьерой “ могут претендовать на статус “элиты” (Высшее образование в России. 2006. № 2. С. 86).

[6] Там же. С. 87.

[7] *Нечаев В.* Опыт построения рейтинговых показателей вузов // Высшее образование в России. 2006. № 2. С. 87-89.

Поступила в редакцию 09.11.2010 г.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В УЧЕТЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА

© 2010 Б.К. Сабанчиева
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
E-mail: salima@list.ru

Основой эффективного управления инвестиционно-строительным холдингом является классификация источников инвестиционной деятельности в рамках различных направлений: самофинансирования (внутренние источники), заемных средств, привлечения средств и прочих смешанных или нетрадиционных источников финансирования (внешние источники).

Ключевые слова: холдинг, управленческий учет, источник инвестиций.

Результативность и эффективность деятельности инвестиционно-строительного холдинга во многом зависит от источников финансирования инвестиций. Поэтому в бухгалтерском учете холдинга должна формироваться достоверная и объективная информация обо всех возможных источниках финансирования инвестиционной деятельности.

В данной связи считаем целесообразным рассмотреть следующую классификацию источников финансирования инвестиционной деятельности инвестиционно-строительного холдинга в рамках различных направлений.

1. Самофинансирование (внутренние источники участников холдинга, аккумулированные в головной компании):

- самофинансирование из капитализированных прибылей холдинга в целом;
- самофинансирование из накопленного амортизационного фонда и текущих амортизационных отчислений участников холдинга, аккумулированных в головной компании;
- использование консолидированного резервного капитала для покрытия внешних текущих убытков инвестиционно-строительного холдинга, планируемых на период для выхода предприятия на проектные показатели, и объемов выпуска и продаж, превышающих объем безубыточности выпуска и продаж;
- финансирование из собственного капитала (нераспределенной прибыли) участников холдинга, помещенного в уставные капиталы группы компаний (при превышении действующего норматива поддержания определенной величины уставного капитала);
- средства, поступающие в порядке перераспределения, к которым относятся страховые возмещения.

2. Заемные средства (внешние):

- банковские кредиты;
- облигационный заем (заем, осуществляемый путем выпуска участником холдинга облигаций, обеспеченных его собственными активами);
- коммерческий кредит поставщиков материальных покупных ресурсов (строительных материалов, услуг контрагентов и др.) при покупке этих ресурсов в рассрочку или с отсроченным платежом;
- лизинг (при этом возможна не одна разновидность такого лизинга - прямой, оперативный, финансовый и др.).

3. Прочие смешанные или нетрадиционные источники финансирования:

-венчурные инвестиции в высокоэффективные рисковые проекты на стадиях исследования, запуска и развития;
- государственное финансирование;
- международные гранты и пр.

На практике в качестве объектов бухгалтерского учета инвестиционно-строительного холдинга используются далеко не все существующие на сегодняшний день источники инвестиций. Многие из них до сих пор никак не отражаются на счетах бухгалтерского учета группы компаний. А источники инвестиций, существующие в качестве объектов учета холдинга, не всегда подлежат достаточному раскрытию и детализации.

Важной формой инвестиционной деятельности является самофинансирование, осуществляемое за счет уставного капитала и собственных денежных средств, консолидированных на уровне корпоративного центра.

Все элементы, участвующие в формировании самофинансирования инвестиционно-строительного холдинга, являются объектами бухгал-

терского учета. Однако информационные потоки, создающие управленческую информацию о внутренних источниках финансирования деятельности холдинга как совокупности юридических лиц, в отличие от способов формирования подобной информации в отдельной организации требуют совершенно иных подходов.

Амортизационные отчисления в настоящий момент теряются из-за инфляции, поэтому для самоинвестирования инвестиционно-строительного холдинга используют средства, необходимые для выплаты долгов по зарплате, налогов и прочего, что отражается на социальной сфере[1]. Рост стоимости основных фондов предприятий и их амортизационных отчислений пропорционально темпам инфляции позволит увеличить источники собственных средств для финансирования капиталовложений холдинга. Поэтому одной из важных мер по повышению внутренней инвестиционной активности холдинга могла бы стать антиинфляционная защита амортизационного фонда путем регулярной индексации балансовой стоимости основных средств.

Еще одна отличительная особенность инвестиционно-строительного холдинга - поступление средств в порядке перераспределения, к которым относятся страховые возмещения, уменьшенные на величину уплаченной страховой премии. Данный источник финансирования не является типичным и часто встречающимся. Однако на сегодняшний день многие инвестиционно-строительные холдинги предприятия осуществляют страхование своих предпринимательских рисков, а также и страхование самого процесса строительства. Таким образом, в случае наступления страхового случая и поступления сумм страховых выплат на расчетные счета предприятий-участников холдинг получает дополнительные средства для осуществления инвестиций. На сегодняшний день страховые возмещения в качестве объекта бухгалтерского учета четко не обозначены. Тем не менее, согласно п. 9 ПБУ 9/99 “Доходы организации”[2] в качестве прочих доходов могут рассматриваться поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

На наш взгляд, данный источник финансирования следует выделить в качестве самостоятельного объекта бухгалтерского учета инвестиционно-строительного холдинга.

Кредитование - необходимая форма функционирования инвестиционного механизма, позволяющая привлекать сторонние денежные ресурсы. Данный вид внешнего источника также является объектом бухгалтерского учета холдинга. Однако не все аспекты, неразрывно связанные с получением банковского кредита, находят отражение в информационном поле управленческого учета участников холдинга. Например, информация о переданном в залог имуществе находит отражение только на забалансовых счетах залогодателя и никак не отражается в учете заемщика, в случае если залог предоставлен третьим лицом. Кроме того, при предоставлении кредитных средств банки зачастую используют поручительство физических лиц и финансово-устойчивых юридических лиц в качестве гарантии возвратности заемных средств. В этой связи, на наш взгляд, поручительство и предоставление имущества третьими лицами в качестве обеспечения возвратности банковских кредитов необходимо также рассматривать в качестве объектов бухгалтерского учета инвестиционно-строительного холдинга, так как они являются косвенными источниками инвестиций.

При реализации крупных инвестиционных проектов на международном уровне возникает необходимость сотрудничества инвестиционно-строительных холдингов с иностранными контрагентами. Основным условием международного сотрудничества нередко выступает еще один банковский продукт - банковская гарантия. Следует отметить, что по своей экономической сути банковская гарантия не выступает источником финансирования инвестиций, так как целью заключения договора о банковской гарантии, в отличие от кредитного договора, не является предоставление средств для реализации инвестиционных проектов. Однако, в случае невыполнения холдингом условий контракта, банк выплачивает иностранному контрагенту всю необходимую сумму и фактически выступает в роли инвестора. Таким образом, мы пришли к выводу о необходимости выделения банковской гарантии в качестве специфического источника инвестиций и в качестве объекта бухгалтерского учета. На наш взгляд, данное толкование банковской гарантии

является необходимым особенно при предоставлении гарантий банками, участниками инвестиционно-строительного холдинга.

Коммерческие кредиты в качестве механизма стимулирования спроса предлагают своим клиентам приобретение строительных машин и механизмов, строительных материалов в рассрочку, после оплаты первоначального авансового взноса. Данный источник инвестирования широко используется предприятиями, входящими в инвестиционно-строительный комплекс.

Еще одним привлекательным способом финансирования деятельности инвестиционно-строительного холдинга на сегодняшний день выступает привлечение капитала посредством размещения облигаций на финансовом рынке. Однако предприятие-участник холдинга, планирующее выпуск и размещение облигаций, должно иметь устойчивое финансовое положение, хорошие перспективы развития, а облигационный заем должен быть обеспечен активами предприятия. Сам по себе облигационный заем выступает в качестве объекта бухгалтерского учета в виде краткосрочного или долгосрочного займа. Дополнительной детализации, по нашему мнению, требует информация о составе активов, которыми обеспечен заем, об отсутствии обременения на активы участника группы со стороны третьих лиц и кредитных организаций, а также информация о внутри- или внехолдинговом размещении облигаций.

Лизинг в силу присущих ему уникальных возможностей может стать эффективным инструментом долгосрочного привлечения инвестиций для инвестиционно-строительного холдинга. Лизинг финансовый, как и оперативный, является объектом бухгалтерского учета. Однако, по нашему мнению, проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций все же существуют. На наш взгляд, интерес вызывают еще такие вопросы, как проблема определения выкупной стоимости имущества, расчет лизинговых графиков, варианты учета комиссий, специфика включения возмещаемых расходов, пересчет при реструктуризациях, а также вопросы налогообложения.

Среди привлеченных источников финансирования инвестиций в первую очередь необходимо рассмотреть эмиссию инвестиционных сертификатов. Этот источник может быть использован компаниями и их самостоятельными структурами (дочерними фирмами или бизнес-единицами), создаваемыми в форме акционерных обществ. Вопрос бухгалтерского учета инвестиционных сертификатов на сегодняшний день является открытым. Инвестиционные сертификаты, на наш взгляд, должны выделятся в качестве отдельного объекта бухгалтерского аналитического учета.

Следующим актуальным источником инвестиций, заслуживающим внимания, является венчурное финансирование. Венчурное финансирование - это долгосрочные (3-5 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств. Венчурное финансирование имеет ряд особенностей:

- венчурные капиталисты не требуют ежегодных (а иногда и ежеквартальных) выплат (cash flow) по процентам;

- существенное отличие инвестирования заключается в том, что финансирование за счет венчурного капитала не обеспечивается никакими гарантиями - инвесторы венчурного капитала принимают на себя весь финансовый риск неудачи, как и остальные акционеры.

Указанные выше особенности венчурного инвестирования, на наш взгляд, требуют выделения средств, получаемых в результате данного инвестирования, в качестве отдельного объекта бухгалтерского учета.

Отдельной строкой необходимо описать государственное финансирование. Государственная помощь представляет собой прямые экономические действия, направленные на увеличение экономических выгод для организации, в форме субвенций и субсидий, безвозвратных займов, финансирования отдельных мероприятий, выделенные на сегодняшний день в качестве объектов бухгалтерского учета. Тем не менее, спектр государственной помощи, оказываемой хозяйствующим субъектам на сегодняшний день, гораздо шире. Наиболее остро в обособленном учете на счетах инвестиционно-строительного холдинга и в формировании соответствующих объектов бухгалтерского учета нуждается перечисленный ниже перечень способов государственного финансирования:

- получение помощи, предоставляемой в виде льгот, в том числе по налогам, налоговых кредитов, каникул и освобождений;

- получение целевых льготных кредитов и иных возвратных средств;

- отражение операций, связанных с управлением государственной собственностью, в том числе предоставления залогового обеспечения из средств государственного залогового фонда РФ и ее субъектов, гарантий Правительства РФ и ее субъектов по кредитам государственных и коммерческих банков, участием государства в капитале предприятия.

При осуществлении инвестиций в социальную сферу их источником зачастую становятся международные гранты и иные спонсорские и благотворительные средства. Средства, взносы, выплаты и т.д., перечисленные на благотворительность или спонсорскую помощь без условия о распространении рекламы для целей бухгалтерского учета, учитываются в составе прочих доходов и, следовательно, уже выделены в качестве отдельных объектов бухгалтерского учета.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что для целей эффективного управления инвестиционно-строительным холдингом очень важна классификация источников инвестиционной деятельности инвестиционно-строительного холдинга в рамках различных направлений: самофинансирование (внутренние источники), заемные средства, привлеченные средства и прочие смешанные или нетрадиционные источники финансирования (внешние источники).

Несмотря на то, что все элементы, участвующие в формировании самофинансирования, являются объектами бухгалтерского учета, информационные потоки, создающие управленческую информацию о внутренних источниках финансирования деятельности инвестиционно-строительного холдинга как совокупности юридических лиц, требуют совершенно иных подходов.

Отличительной особенностью инвестиционно-строительного холдинга является поступление средств в порядке перераспределения. На наш взгляд, данный источник инвестиций следует выделить в качестве самостоятельного объекта бухгалтерского учета.

Дополнительной детализации, на наш взгляд, требует учетная информация по заемным источникам финансирования инвестиционной деятельности холдинга в части поручительств и залогов третьих лиц. В качестве специфического источника инвестиций и в качестве объекта бухгалтерского учета необходимо выделить банковские гарантии.

Система управленческого учета инвестиционно-строительного холдинга, на наш взгляд, требует дополнительной аналитичности при раскрытии информации о привлеченных источниках инвестиций в части информации о составе активов, которыми обеспечен заем, об отсутствии обременения на активы участника группы со стороны третьих лиц и кредитных организаций, а также информации о внутри- или внехолдинговом размещении облигаций, решения проблем определения выкупной стоимости лизингового имущества, расчета лизинговых графиков, вариантов учета комиссий, специфики включения возмещаемых расходов, пересчета при реструктуризациях, а также вопросов налогообложения лизинговых операций.

В качестве отдельных объектов бухгалтерского аналитического учета инвестиционно-строительного холдинга должны выделяться инвестиционные сертификаты и венчурное инвестирование.

К целевому финансированию для целей бухгалтерского учета инвестиционно-строительного холдинга следует дополнительно отнести получение помощи, предоставляемой в виде льгот, в том числе по налогам, налоговых кредитов, каникул и освобождений, получение целевых льготных кредитов и иных возвратных средств, отражение операций, связанных с управлением государственной собственностью, в том числе предоставления залогового обеспечения из средств государственного залогового фонда РФ и ее субъектов, гарантий Правительства РФ и ее субъектов по кредитам государственных и коммерческих банков, с участием государства в капитале предприятия.

---

[1] *Макмиллан Ч.* Японская промышленная система: пер. с англ. М., 1988.

[2] Положение по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н, с изм. от 30 дек. 1999 г. № 107н, от 30 марта 2001 г. № 27н, от 18 сент. 2006 г. № 116н, от 27 нояб. 2006 г. № 156н).

Поступила в редакцию 08.11.2010 г.

ОЦЕНКА УРОВНЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

© 2010 М.Н. Урсуков
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова, г. Нальчик
E-mail: aiza1997@km.ru

Рассматривается сложившаяся ситуация в экономике региона, ее негативные аспекты. Приводятся эмпирические данные, отражающие производство продукции, необходимость коренных преобразований, в первую очередь внутри хозяйствующих субъектов. Обосновывается роль государственного воздействия на происходящие процессы.

Ключевые слова: рынок, регион, валовой региональный продукт, промышленный и сельскохозяйственный комплексы, торговля, инфляция.

Переход к рыночным преобразованиям в стране сопровождался в целом снижением доли производства и повышением доли сферы услуг в структуре валового регионального продукта (ВРП) субъектов Южного федерального округа (ЮФО). По сводным данным по ЮФО, куда до разделения входил Северокавказский федеральный округ (СКФО), в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости доля отраслей, производящих товары, снизилась в 2008 г. по отношению к 1998 г. с 46,8 до 44,5. Особенностью структуры ВРП является незначительная доля промышленности среди отраслей, производящих товары. Ни один из субъектов СКФО по этому показателю не достиг среднего по России уровня (разница составляет от 1,5 до 5,6 раза). Для региона характерна неразвитость финансового рынка и рынка недвижимости (доли в ВРП доходов от финансовой деятельности, а также операций с недвижимым имуществом ниже, чем средние значения в целом по стране).

За последние годы значительного улучшения в целом по субъектам СКФО не наблюдалось. Более того, по всем субъектам наблюдается снижение темпов роста ВРП (см. табл. 1).

Сельское хозяйство и пищевая промышленность выполняют в Кабардино-Балкарии важную социально- экономическую функцию. Доля сельского хозяйства в структуре ВРП составляет около 21%, пищевой промышленности - 6 %. В 2008 г. валовой региональный продукт на душу населения по Кабардино-Балкарской Республике (КБР)

Таблица 1. **Динамика темпов роста ВРП в субъектах СКФО, %**

Субъект СКФО	Темпы роста по годам								Средний темп роста,%
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Республика Дагестан	150,7	131,4	139,1	140,1	112,0	137,4	134,2	110,5	96,2
Республика Ингушетия	138,5	100,0	133,3	129,2	119,4	121,6	164,4	108,8	97,7
Кабардино-Балкарская Республика	137,6	117,5	114,0	111,9	126,5	117,7	116,4	106,0	96,8
Карачаево-Черкесская Республика	132,7	139,7	112,7	113,9	127,5	139,5	121,0	107,4	97,4
Республика Северная Осетия-Алания	151,2	126,0	118,1	128,6	128,4	138,8	124,0	108,9	96,0
Ставропольский край	126,4	118,6	126,0	120,5	120,0	123,9	121,7	106,8	97,9
СКФО в целом	135,4	122,5	111,3	141,9	119,4	115,9	140,2	108,2	97,2

составил 65 737,9 руб. В объеме валового регионального продукта РФ валовой региональный продукт КБР составил 27,2 %.

Ведущими отраслями промышленности КБР являются: пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка, электроэнергетика и цветная металлургия. Их удельный вес в объеме промышленного производства составляет около 90 %.

Республика по объему промышленного производства занимает 5-е место среди субъектов Южного федерального округа.

В настоящее время проектные мощности большинства предприятий используются на 30-60 %, а активная часть основных фондов из-за недостаточности финансовых средств практически не обновляется.

Наиболее динамично в отчетный период развивались предприятия деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (индекс физического объема - 120 %), машиностроения (112,4 %), пищевой (123 %), стекольной (173,4 %), химической (164 %) промышленности. Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве республики составляет 28%.

Высокое значение для экономики республики имеет топливно-энергетический комплекс. Базой для развития электроэнергетики республики являются значительные гидроэнергетические ресурсы горных рек.

За последние годы сельское хозяйство стало базовой отраслью экономики. Среди регионов Северно-Кавказского федерального округа по объему сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарская Республика занимает третье место. В общественном разделении труда страны республика выступает как важный производитель плодов, ягод и овощей, водки и ликероводочных изделий, виноградных вин, коньяков.

Исторически и экономически обусловлено, что в республике одной из основных отраслей промышленности является пищевая и перерабатывающая промышленность. Ее представляют 100 крупных и малых предприятий.

С 1999 г. отмечается стабильный рост объемов производства продукции сельского хозяйства по всем категориям сельхозтоваропроизводителей (сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения). В 2009 г. валовой объем производства сельскохозяйственной продукции составил 20 504,7 млн. руб., что выше уровня 2008 г. на 5,4 %.

Основная проблема сельского хозяйства - техническая отсталость материально-технической базы и отсталые технологии сельскохозяйственного производства. Достаточно отметить, что парк основных видов техники в сельскохозяйственных предприятиях сократился почти наполовину, а до 70 % имеющейся наличной техники находится за пределами сроков амортизации.

Розничный товарооборот относится к числу важнейших показателей экономического и социального развития страны. Он показывает влияние как на производство, так и на потребление.

Оборот розничной торговли включает данные как по организациям, для которых эта деятельность является основной, так и по организациям других видов деятельности, осуществляющим продажу населению товаров через торговые заведения, находящиеся на их балансе, или с оплатой через кассу. Наибольший темп роста по розничной торговле в СКФО наблюдается по Республике Дагестан, Республике Северная Осетия-Алания, Ставропольскому краю и Кабардино-Балкарской Республике.

Ежеквартально проводимые обследования деловой активности организаций розничной торговли представляют существенный интерес, позволяют сформулировать факторы, ограничивающие деловую активность розничной торговли в Кабардино-Балкарской Республике (табл. 2).

В 2009 г. основными факторами, ограничивающими деловую активность организаций розничной торговли, явились: недостаток собственных финансовых средств - 55%, недостаточный платежеспособный спрос - 43 %, высокая конкуренция со стороны других организации розничной торговли - 58 %, высокий уровень налогов - 40 %, высокие транспортные расходы - 22 %, высокий процент коммерческого кредита - 35%.

На основе балансов оценок нами был рассчитан индикатор - индекс предпринимательской уверенности, который в 2009 г. составил 13 %, по сравнению с 2000 г. произошло увеличение на 1 %. Наиболее низким этот индекс был в 2002 г. - 7% и в 2003 г. - 8 %.

Уровень инфляции на потребительском рынке республики за последние четыре года составил 168,4 %, что на 25,2 % ниже, чем в целом по РФ. За указанный период цены на продовольственные товары выросли на 87,4 %, на непродовольственные товары - на 83,4 %, на платные услуги - в 3,0 раза.

Таблица 2. **Факторы, ограничивающие деловую активность организаций розничной торговли, % от общего числа организаций розничной торговли**

Фактор	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Высокий уровень налогов	67	56	61	52	54	44	52	49	40	40
Недостаточный платежеспособный спрос	68	61	61	68	52	69	46	48	45	43
Недостаток собственных финансовых средств	72	66	63	60	58	62	54	53	49	55
Высокая арендная плата	33	26	20	20	17	26	29	23	14	15
Высокие транспортные расходы	37	39	34	25	35	34	39	30	34	22
Высокий процент коммерческого кредита	20	17	22	13	16	22	34	38	30	35
Недостаточный ассортимент	28	18	24	10	10	12	11	8	9	12
Недостаток торговых складских помещений	3	4	2	2	6	7	4	7	14	6
Высокая конкуренция со стороны других организаций розничной торговли	…..		……	55	54	64	50	54	65	58

В структуре объема бытовых услуг в 2009 г. преобладающую долю занимали услуги по ремонту и строительству жилья (55,2 %), по ремонту и техобслуживанию автомототранспортных средств (20,8 %).

Сохраняется тенденция опережающего роста цен на платные услуги по сравнению с потребительскими товарами, что сдерживает объемы потребления услуг населением. Наиболее динамичной и развивающейся сферой услуг является связь, обладающая потенциалом долгосрочного экономического роста.

В экономике республики большую роль играет курортное хозяйство, выполняющее оздоровительные функции общероссийского значения. Оно основано на благоприятных климатических условиях КБР и на использовании целебных минеральных источников горных и предгорных районов республики.

Однако на фоне общего благополучного положения, в промышленности региона существуют и некоторые нерешенные проблемы. Так, достаточно велика доля убыточных предприятий. С каждым годом растет удельная часть морально и физически устаревшего оборудования на предприятиях республики, снижается коэффициент ввода новых основных фондов, все еще низки темпы вывода устаревшего оборудования. Продукция большого количества предприятий КБР неконкурентоспособна и, соответственно, пользуется низким спросом. Это вызвано, в первую очередь, недооценкой руководством данных хозяйствующих субъектов инновационных факторов в производстве, маркетинге, финансовой сфере, управлении персоналом. Одновременно наблюдается низкая загрузка производственных мощностей и высокий уровень ресурсоемкости производства. Дополнительные проблемы хозяйствующим субъектам создают задолженности бюджетных организаций и предприятий жилищно-коммунальной сферы перед промышленными предприятиями за оказанные услуги.

Малый бизнес в республике развивается динамично, в республике осуществляют свою дея-

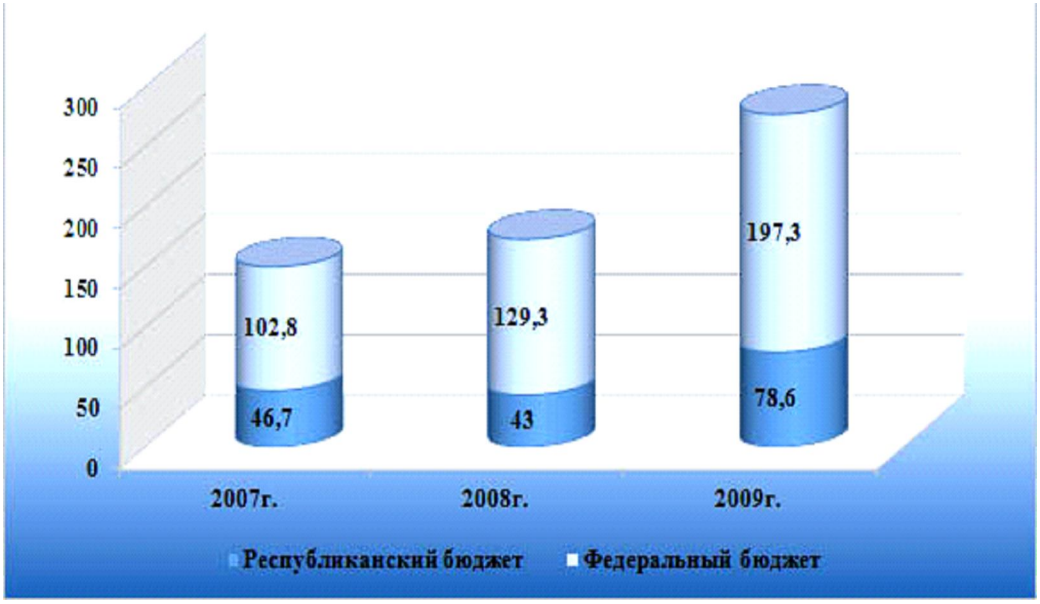


***Рис.* Объемы финансирования мероприятий Программы за 2007-2009 гг.**

тельность 5423 малых (включая микро) и средних предприятий и 27 579 индивидуальных предпринимателей. Рост количества субъектов малого предпринимательства по сравнению с 2006 г. составил 166 %, что уже превысило планируемый темп рост числа субъектов малого предпринимательства по оптимистическому варианту программы (не менее 124 %). При этом количество малых и средних предприятий по сравнению с 2006 г. увеличилось в 2,1 раза, индивидуальных предпринимателей - в 1,6 раза.

Объем финансирования мероприятий Программы за период 2007-2009 гг.в составил 597,6 млн. руб., в том числе по годам (см. рисунок).

Реализация поддержанных проектов позволила: привлечь 1 млрд. руб. частных инвестиций в экономику Кабардино-Балкарской Республики; создать и сохранить порядка 4000 рабочих мест; создать новые или расширить действующие производства по всей территории Кабардино-Балкарской Республики.

Наибольшее число поддержанных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства по финансовым и имущественным механизмам реализуется в сфере промышленного производства, а также в сфере услуг. На их долю приходится 65 % от общего количества поддержанных проектов.

В территориальном разрезе основная часть поддержанных проектов реализуется в г. Нальчике и Урванском муниципальном районе - 105 ед. и 72 %, соответственно.

В 2009 г. был создан Гарантийный фонд Кабардино-Балкарской Республики, основной функцией которого является предоставление гарантий субъектам малого и среднего предпринимательства при получении банковских кредитов в случае отсутствия достаточного залогового обеспечения. Объем Гарантийного фонда составляет 179,1 млн. руб.

Наиболее востребованным финансовым механизмом поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является компенсация разницы процентных ставок и предоставление займов через систему микрофинансовых организаций (муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства и кредитных кооперативов).

В части нефинансовых инструментов поддержки малого предпринимательства стоит отметить имущественную поддержку путем предоставления помещений в бизнес-инкубаторе, а также подготовку кадров для сферы малого и среднего бизнеса.

Несмотря на все предпринимаемые шаги, численность безработных на конец 2009 г. составляла 60 тыс. чел.

Таким образом, результаты анализа функционирования Кабардино-Балкарской Республики свидетельствуют о том, что, обладая выгодным геополитическим положением, значительными природно-ресурсным, производственным потенциалами, положительной динамикой индекса промышленного производства, развитой отраслевой

структурой промышленности, разветвленной транспортной инфраструктурой, республика имеет значительную долю убыточных предприятий.

Для вывода экономики республики из сложившегося состояния прежде всего необходимо создание условий для технического перевооружения и модернизации предприятий, активизации инновационной деятельности, перехода к наукоемким, высокотехнологичным производствам, дальнейшее развитие инфраструктуры, сохранение и увеличение рабочих мест.

1. Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик, 2009.

2. Социальное положение и уровень жизни населения КБР / Кабардино-Балкариястат. Нальчик, 2009.

3. *Лайкам К.Э.* Российский рынок труда в 2009-2010 годах // Вопр. статистики. 2010. №8. С. 42-50.

4. *Чудилин Г.И.* Перепись населения как инструмент оценки устойчивости социально-экономической системы: региональный аспект // Вопр. статистики. 2010. № 10. С. 53-57.

5. Социальная статистика: учебник / под ред. И.И. Елисеевой. М., 2001. С. 480.

Поступила в редакцию 08.11.2010 г.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© 2010 З.Х. Кильчуков
Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик
E-mail: Zalim26@bk.ru

Рассматриваются вопросы, связанные с проблемами развития регионов в условиях усиливающейся посткризисной конкуренции за создание благоприятных условий ведения бизнеса и повышения качества жизни населения.

Ключевые слова: регион, социальное развитие, региональная экономика, конкурентоспособность.

Совершенствованию социально-экономического развития регионов в условиях усиливающейся посткризисной конкуренции препятствует одна из так и не преодоленных и наиболее противоречивых проблем - чрезмерная дифференциация темпов экономического развития российских регионов.

Стратегическая цель развития любой социально-экономической системы заключается в повышении уровня и качества жизни населения. В данной связи усиливают свое функциональное значение конкурентные факторы развития регионов. В обстановке мирового финансового кризиса, особенно сильно воздействовавшего на российскую экономику, повышение уровня конкурентоспособности становится определяющим фактором модернизации и инновационного развития региональных социально-экономических подсистем.

Соответственно, оценка конкурентоспособности региона является исходной точкой траектории модернизации для региональных управленческих структур. Кроме того, следует ожидать уже в краткосрочной перспективе усиления конкуренции между российскими территориями, которая приобретает все большую значимость и становится основным критерием пространственного размещения ограниченных производственных ресурсов.

Поэтому все более актуальным становится не только выявление реальных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности региональной экономики, но и определение совокупности организационно-экономических инструментов, формирующих эффективный механизм использования этих факторов для реализации стратегических целей регионального развития.

Фундаментальный подход к оценке конкурентоспособности региона по сути представлен в концепции конкурентоспособности национальной экономики М. Портера. Как известно, он включает два аспекта оценки конкурентоспособности - факторный и результатный.

Факторную оценку конкурентоспособности осуществляют на основе детерминантов “регионального ромба”. В таком случае получается, что конкурентоспособность региона определяется продуктивностью использования региональных ресурсов (в первую очередь рабочей силы и капитала) по сравнению с другими регионами, что интегрируется в абсолютных размерах и динамике валового регионального продукта в расчете на душу населения или на одного работающего.

Динамика данных показателей для Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) является весьма противоречивой. В период достаточно активного экономического развития России между двумя последними кризисами, т.е. в 1998-2007 гг., эти показатели росли значительными темпами. Например, за последние пять предкризисных лет темпы прироста валового внутреннего продукта в постоянных ценах стабильно превышали отметку в 6 %, что на фоне замедления темпов роста мировой экономики выглядело неплохо.

В то же время непосредственно для Северо-Кавказского региона сформировалась негативная относительная динамика, т.е. происходило нарастание степени отставания от среднероссийского уровня. Так, по всем субъектам СКФО, за исключением Дагестана и Республики Северная Осетия - Алания, производство ВВП на душу населения существенно “просело” (табл. 1).

Даже Ставропольский край, показатели которого в конце прошлого столетия были более приближенными к среднероссийским, за рассматри-

Таблица 1. **Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения по РФ и субъектам СКФО в 1998 и 2007 гг.***

Регион	1998 г.		2007 г.	
	Руб.	% к РФ	Руб.	% к РФ
Российская Федерация	15 371,1	100,0	198 816,5	100,0
Республика Дагестан	3589,4	23,4	62 366,9	31,4
Республика Ингушетия	3428,9	22,3	29 903,7	15,0
Кабардино-Балкарская Республика	6611,7	43,0	56 528,8	28,3
Карачаево-Черкесская Республика	6391,3	41,6	65 969,6	33,2
Республика Северная Осетия - Алания	5727,5	37,3	76 455,4	38,5
Чеченская Республика	-	-	39 102,7	19,7
Ставропольский край	10 363,8	67,4	81 800,7	41,1

* Составлено по: Российский статистический ежегодник, 2002 : стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 292; Российский статистический ежегодник, 2008 : стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 322-323; www.gks.ru.

Таблица 2. **Основные фонды на душу населения по РФ и субъектам СКФО в 1998 и 2007 гг.***

Регион	1998 г.		2007 г.	
	Руб.	% к РФ	Руб.	% к РФ
Российская Федерация	96 602,2	100,0	425 204,4	100,0
Республика Дагестан	51 297,5	53,1	152 588,2	35,9
Республика Ингушетия	13 591,2	14,1	82 099,4	19,3
Кабардино-Балкарская Республика	48 813,0	50,5	118 405,2	27,8
Карачаево-Черкесская Республика	68 422,7	70,8	213 242,4	50,2
Республика Северная Осетия - Алания	57 183,6	59,2	161 251,1	37,9
Чеченская Республика	-	-	152 110,6	35,8
Ставропольский край	78 672,3	81,4	224 142,7	52,8

* Составлено по: Российский статистический ежегодник, 2002 : стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 292; Российский статистический ежегодник, 2008 : стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 322-323; www.gks.ru.

ваемый период потерял в этом отношении более 28 процентных пунктов.

Поэтому в предстоящих мероприятиях в регионах СКФО необходимо обеспечить более чем двукратное опережение среднероссийских темпов роста производства ВВП на душу населения, поскольку только при таких соотношениях может сформироваться тенденция сокращения рассматриваемого разрыва. Естественно, что это никак не может быть выполнено в краткосрочном периоде.

Острота проблемы становится еще более ясной, если рассмотреть положение дел по обеспеченности населения северокавказских территорий основными производственными фондами. Уровень этой обеспеченности также сократился относительно общероссийского (табл. 2).

Таким образом, если исходить из данных, представленных в табл. 1 и 2, то главным приоритетом комплексной стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа должна стать программа развития производительных сил региона с многосторонним участием федеральных и региональных государственных структур, а также всех форм и видов частного предпринимательства.

Финансовые параметры такой программы следует определить по критериям необходимого выравнивания региона по среднероссийским характеристикам. Не вникая в рамках настоящей статьи в детали данной программы, отметим, что реализация ее первоочередных целей возможна только в среднесрочной перспективе, а всех - в долгосрочной.

В связи с этим для оценки факторов формирования конкурентоспособности региона в целом и возможности воздействия региональных органов власти на ее составляющие целесообразно использовать модель “национального ромба”, предложенную М. Портером.

Согласно данной модели, роль региона в создании конкурентных преимуществ определяется по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам): параметры факторов (природ-

ные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.); условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.); родственные и поддерживающие отрасли (обеспечивают фирму необходимыми ресурсами, комплектующими, информацией, банковскими, страховыми и другими услугами); стратегии фирм, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). В свою очередь, каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития.

В соответствии с концепцией М. Портера, развитие конкурентоспособности региона, как и национальной экономики в целом, происходит по следующим четырем стадиям: конкуренция на основе факторов производства; конкуренция на основе инвестиций; конкуренция на основе нововведений; конкуренция на основе накопленного богатства. Первые три стадии предполагают экономический рост, последняя стадия - застой и спад. Конкурентное преимущество региона обеспечивается на первой стадии благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированной рабочей силе (т.е. одним детерминантом). На второй стадии - посредством агрессивного инвестирования (в основном национальных фирм) в образование, технологии, лицензии (т.е. тремя детерминантами). На третьей стадии - за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия всех составляющих “ромба”. На четвертой стадии - за счет уже созданного богатства (опирается на все детерминанты, которые используются не полностью).

Конкурентоспособность регионов одного и того же уровня административно-территориальной иерархии при их сопоставлении между собой означает, что они конкурируют в предоставлении основных условий организации хозяйственной деятельности. Ориентируясь на данные условия, которые носят объективный (природные ресурсы) либо субъективный (институциональные факторы) характер, субъекты хозяйственной деятельности при прочих равных условиях выбирают регион с наиболее благоприятным их сочетанием. Кроме того, определение конкурентоспособности экономики регионов осуществляется посредством того, что регионы предоставляют различные условия для проживания и социально-экономической деятельности на их территории.

Экономические и социальные условия характеризуются несколькими показателями: абсолютный и относительный размер оплаты труда; величина социальных трансфертов для нетрудоспособных граждан; уровень развития социальной инфраструктуры. Именно с этих позиций важнейшим слагаемым конкурентоспособности регионов становится социальная ориентация воспроизводства.

Как известно, в настоящее время через региональные бюджеты финансируется более 60% расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более 50% расходов на здравоохранение и социальную политику. То есть распределение бюджетных средств на региональном уровне происходит преимущественно в социальной сфере - на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунального хозяйства, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т.п. Поэтому региональное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики.

До недавнего времени значительная часть указанных проблем решалась за счет расположенных на территориях предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг. Реструктуризация и приватизация этих предприятий сопровождались активным процессом регионализации социальных объектов по следующим причинам: во-первых, содержание предприятием социальной сферы отвлекает большие ресурсы, необходимые для развития основного производства; во-вторых, льготы, которые предприятие предоставляет своим работникам, снижают мотивацию к смене места работы и приводят рынок труда в статичное состояние; в-третьих, сохранение социальной сферы на бывших государственных предприятиях крупного и среднего размера мешало развитию частного предпринимательства, не способного в современных условиях обеспечить социальное обслуживание своих работников; в-четвертых, предоставление социальных льгот

только работающим на предприятии ограничивало доступ к социальным благам другим категориям населения. Часто приватизация предприятий становилась невозможной, особенно в тех случаях, когда речь шла о градообразующих предприятиях, несущих основное бремя социального обеспечения города. В итоге значительная часть социальной сферы оказалась просто переданной на региональный и муниципальный уровни, по принципу территориальной привязки.

Несмотря на определенную реформистскую логику таких действий, надо учитывать, что нормативные утверждения о передаче объектов социальной сферы делались в то время, когда не существовало ни концепции социальной реформы, ни общепринятого представления о социальных обязательствах государства на разных уровнях. К сожалению, следует констатировать, что таких системных представлений не сформировалось до сих пор. В частности, в условиях переживаемого мирового финансового кризиса резко возросла социальная рискогенность среды функционирования всех экономических субъектов.

В то же время образовавшаяся разорванность экономических связей и социальной ответственности отражалась в первую очередь на единстве и целостности регионального воспроизводства. Получилось, что на практике в качестве отрицательного воздействия в пореформенное время была продемонстрирована исключительная важность социального компонента регионального воспроизводства.

Таким образом, по мере углубления рыночных реформ встал вопрос о последовательной регионализации социальной сферы путем материально обеспеченной передачи ее объектов в ведение органов местного самоуправления. Вывод инвестиционно привлекательных для частного капитала производств из сферы социальной ответственности с оставлением нерентабельной социальной инфраструктуры на балансах регионов сформировал, на наш взгляд, определенные проблемы и для конкурентоспособности.

Значительная роль государства в обеспечении региональной конкурентоспособности подтверждается многочисленными примерами из отечественной и зарубежной хозяйственной практики. Вместе с тем, основы любого действующего фактора должны быть увязаны с основами существующей экономической системы. Поэтому главные факторы обеспечения региональной конкурентоспособности должны заключаться в параметрах реального платежеспособного спроса населения и соответствующих мотивах участников производства. В противном случае категория конкурентоспособности станет не экономической, а административной.

Как известно, спрос на товар есть сигнал потребителя, указывающий предпринимателям различных форм собственности, что следует производить. При этом исходные ресурсы не должны быть используемы на другие направления хозяйственной деятельности. В результате производители имеют стимул поставлять на рынок только те товары и услуги, которые могут быть проданы по цене, по крайней мере, равной издержкам их производства, и, особенно, те товары и услуги, ценность которых по определению потребителя в наибольшей степени превышает затраты на их производство.

Одновременно рыночная система предполагает функционирование механизма прибылей и убытков. Прибыль в таком случае становится вознаграждением участников рынка, производящих товар, который оценивается потребителями выше стоимости ресурсов, требуемых для его производства. Оценка товара потребителями измеряется их готовностью платить за него деньги, а стоимость ресурсов - величиной, определяющей нерациональность альтернативных возможностей их использования. Убытки, наоборот, есть характеристика функционирования тех производителей, которые своей деятельностью снижают ценность ресурсов. Стоимость ресурсов, использованных последними, превышает приемлемую для потребителей цену на производимые ими товары и услуги. Соответственно, принятие такого решения об использовании ресурсов оказывается ошибочным по рыночным критериям. Поэтому убытки и банкротство - это рыночный способ прекратить нерациональное использование ограниченных производственных ресурсов.

С указанных позиций возможно подойти к системообразующей роли региональной конкурентоспособности. На абстрактном уровне получается, что какая бы сущность социально-экономической системы ни формировалась, она только тогда будет иметь место в реальности, если под действием обратных связей не будет утрачивать своих основных функциональных характеристик. В рыночной экономике это непосредственно означает функционирование эффективного механиз-

ма воспроизводства, удовлетворяющего интересам всех основных участников хозяйственных процессов.

В данной связи эффективное и устойчивое функционирование региональной экономики, ориентированной на потенциал собственного воспроизводства, становится основным фактором конкурентоспособности. Поэтому в теории региональной экономики, во всех направлениях регионалистики необходимо прописать социальную сущность и социальную направленность региональной экономики, что наряду с ориентацией на сбалансированность спроса и предложения будет способствовать созданию целостной теоретической картины.

Соответственно, отсутствие социальных компонентов развития региональной экономики превращает последнюю из системной воспроизводственной структуры в элемент административно развиваемой более пространственной экономики, что неизбежно будет подталкивать усиление огосударствления российской экономики. Поэтому определение приоритета социальной функции региональной экономики с соответствующим формированием системы использования валового внутреннего и валовых региональных продуктов становится необходимым условием послекризисного развития российских регионов.

По сути, в регионах предстоит сформировать социальное воспроизводство, т.е. ориентированное в своем функционировании на социальные интересы населения и развитие социальной сферы. Такая стратегия посткризисного регионального развития позволит объединить совершенно различные по своим характеристикам территории и обеспечить подлинную целостность и единство российской экономики.

Региональное социальное воспроизводство представляет собой одну из наиболее важных основ модернизации нашего общества, которая в свою очередь позволяет определить оптимальные параметры баланса между государством и гражданским обществом. В любом случае социально не обустроенное население не способно к инновационным скоординированным действиям в современных демократических и рыночных координатах.

1. *Казиев К.Т.* Роль государства в формировании института социальной ответственности // Регион. экономика: теория и практика. 2009. № 24.

2. *Мау В.* Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопр. экономики. 2008. № 2.

3. *Нагоев А.Б.* Социальная ориентация регионального воспроизводства как основа его конкурентоспособности // Совр. проблемы науки и образования. 2010. № 3 (151).

4. *Нуреев Р.М.* Регионалистика: резервы институционального подхода // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. 2009. № 2.

5. *Портер М.* Конкуренция : пер. с англ. СПб., 2000.

Поступила в редакцию 08.11.2010 г.

УЛУЧШЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СОДЕРЖАНИЯ ПЕРВИЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА

© 2010 Б.К. Сабанчиева
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
E-mail: salima@list.ru

При формировании системы управленческого учета инвестиционно-строительного холдинга необходимо разработать перечень первичной документации, учитывающей организационную структуру холдинга и специфику хозяйственных операций каждой бизнес-единицы, входящей в холдинг.

Ключевые слова: холдинг, управленческий учет, бизнес-единица.

В соответствии с федеральным законом "О бухгалтерском учете" от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Иными словами, одним из базовых принципов бухгалтерского учета является документирование хозяйственных операций. Создание действенной системы первичного обобщения данных особенно актуально для холдинговых структур. От налаженности этой системы зависит качество получаемой информации, на базе которой в последующем принимаются управленческие решения, так как основным условием формирования объективных данных консолидированного учета и отчетности группы компаний является организация сбора, регистрации и обработки информации, позволяющая избежать двойного отражения операций.

При создании Альбома типовых учетных и отчетных форм инвестиционно-строительного холдинга, удовлетворяющих систему управленческого учета, необходимо учитывать организационную структуру холдинга, определяющую особенности сбора, регистрации и обработки управленческих данных, а также специфику хозяйственных операций каждой бизнес-единицы, входящей в холдинг.

В своей работе предприятия инвестиционно-строительного комплекса используют Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по капитальному строительству, утвержденный Постановлением Госкомстата России от 11 ноября 1999 г. № 100.

Альбомом предусмотрены различные формы первичной учетной документации. Однако применение некоторых из них вызывает множество вопросов и не позволяет использовать их в качестве первичного учетного документа для целей ведения бухгалтерского учета.

Так, Альбомом предусмотрена Форма № КС-2 "Акт о приемке выполненных работ" (далее - форма КС-2), которая применяется для приемки выполненных подрядных строительно-монтажных работ производственного, жилищного, гражданского и других назначений. Форма № КС-3 "Справка о стоимости выполненных работ и затрат" (далее - форма КС-3) используется для расчетов с заказчиком за выполненные работы. При этом Форма КС-2 подлежит заполнению по итогам за каждый отчетный период (иначе не представляется возможным составление формы КС-3, предъявляемой для оплаты заказчику за соответствующий отчетный период). Следовательно, заказчику необходимо ежемесячно производить приемку выполненных подрядчиком работ. Однако это противоречит ст. 753 ГК РФ, определяющей, что приемка выполненных работ заказчиком осуществляется либо в целом по договору, либо поэтапно, если поэтапная приемка предусмотрена условиями договора подряда. При этом под этапом следует понимать отдельный завершенный вид или комплекс работ, по которому, в результате его приемки заказчиком, к нему могут перейти риски случайной гибели или повреждения результата выполненных подрядчиком работ. К определенному договором этапу применяются такие существенные условия договора строительного подряда, как стоимость и срок строительства. Таким образом, совершенно очевидно, что ежемесячно составляемая форма КС-2 не

всегда корректно отражает стоимость законченного этапа, а содержит в себе информацию об объемах выполненных, но, как правило, не завершенных работ.

Для целей бухгалтерского учета инвестиционно-строительного холдинга применение формы КС-2 в этом случае возможно для определения готовности работ, если он признает доход в соответствии со ст. 13 ПБУ 9/99 "Доходы организации" по готовности выполненных работ. Однако в случае признания дохода в соответствии со ст. 12 ПБУ 9/99 (после принятия работ заказчиком) данный документ не может подтверждать факт приемки заказчиком работ.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что ежемесячное оформление формы КС-2 имеет иные цели, отличные от подтверждения факта приемки заказчиком работ.

Во-первых, ежемесячное заполнение формы КС-2 позволяет производить пересчет предполагаемой (сметной) договорной стоимости подрядных работ в ценах 1984, 1998, 2000 и последующих годов в текущий уровень цен в соответствии с утверждаемыми коэффициентами пересчета сметной стоимости, которые могут меняться ежемесячно (в соответствии с порядком сметного ценообразования, предусмотренным Постановлением Госстроя России от 5 марта 2004 г. № 15/1 МДС 81-35.2004; ранее - МДС 81-1.99).

Во-вторых, в строительстве исторически сложилась практика, когда заказчик рассчитывается с подрядчиком ежемесячно, исходя из стоимости выполненных за отчетный месяц работ. Если условиями договора подряда предусмотрен именно такой порядок расчетов, то заполнение форм КС-2 и справок КС-3 для определения суммы очередного промежуточного платежа является логичным[1].

Таким образом, если обязательное ежемесячное заполнение формы КС-2 не подтверждает факт приемки конкретных завершенных работ или завершенного этапа работ заказчиком, а диктуется иными целями, называть данный документ актом приемки работ, по нашему мнению, не совсем корректно. Это вводит в заблуждение стороны договора строительного подряда и порождает споры с налоговыми органами.

На практике многие организации инвестиционно-строительного комплекса при заключении договоров подряда предусматривают ежемесячное заполнение форм КС-2 и КС-3. При этом заранее обозначается цель их заполнения, не предполагающая лишь определение суммы промежуточного расчета (авансового платежа) между сторонами и не свидетельствующая о приемке работ заказчиком в соответствии с требованиями Гражданского кодекса РФ. Именно такое предназначение указанных документов определил также Высший Арбитражный Суд РФ в Информационном письме от 24 января 2000 г. № 51 (ст. 18). Подобная оговорка необходима организациям, не признающим в бухгалтерском и налоговом учете доход по мере готовности работ, а учитывающим до сдачи работ заказчикам незавершенное производство, и тем, кто при спорах с налоговыми органами склонен видеть факт реализации (передачу результатов работ одного лица для другого лица (ст. 39 НК РФ)) работ в каждой форме КС-2 и справке КС-3.

В последнее время все чаще заключаются договоры строительного подряда с твердой фиксированной ценой, договорная стоимость которых не основана на сметном порядке ценообразования. Кроме того, порядок расчетов между сторонами может быть иной, нежели описанный выше (например, единовременный авансовый платеж на приобретение материалов и окончательный расчет после приемки всех работ по договору). При этом приемка работ будет осуществляться единовременно после окончания выполнения всех работ по договору. Кроме того, определение цены работ в условных единицах не запрещено. В данных условиях предусмотренный порядок заполнения форм КС-2 и КС-3 с учетом запрета определения в них стоимости работ в условных единицах в соответствии с Письмом Росстата от 31 мая 2005 г. № 01-02-9/381 теряет свою актуальность.

Таким образом, можно сделать вывод, что предусмотренные Альбомом унифицированных форм первичной учетной документации для применения в целях бухгалтерского и налогового учета формы КС-2 и КС-3 не учитывают всего возможного спектра взаимоотношений между заказчиками и подрядчиками. Кроме того, данные формы первичных документов не предусматривают возможности распределения функций заказчика, подрядчика и других участников инвестиционного процесса внутри одного инвестиционно-строительного холдинга, а следовательно, не могут удовлетворять информационные потребности менеджмента холдинга и требуют существенной доработки.

Для учета приемки законченного строительством временного (нетитульного) сооружения Альбомом унифицированных форм первичной учетной документации по капитальному строительству предусмотрена форма № КС-8 "Акт о сдаче в эксплуатацию временного (нетитульного) сооружения". Данная форма является документальным основанием для бухгалтерского учета сооружений в составе основных средств или хозяйственного инвентаря подразделения холдинга, выполняющего функции подрядчика. Тем не менее она не предусматривает возможность отнесения стоимости сооружения к конкретному инвестиционному проекту, реализуемому холдингом в целом.

Бухгалтерским основанием для списания ликвидированного сооружения и оприходования полученных от разборки материалов Альбомом унифицированных форм первичной учетной документации по капитальному строительству предусмотрена форма № КС-9 "Акт о разборке временных (нетитульных) сооружений". Акт составляется комиссией, специально назначенной приказом (распоряжением) руководителя структурного подразделения холдинга, выполняющего функции подрядчика, или уполномоченного лица. Акт о разборке временных (нетитульных) сооружений также не позволяет оценить стоимость оприходованных материалов в величине реализуемого холдингом проекта.

Подтверждением факта приемки заказчиком построенного подрядчиком объекта и основанием для признания подрядчиком выручки от реализации по объекту строительства для целей бухгалтерского учета служат формы № КС-11 "Акт приемки законченного строительством объекта" и № КС-14 "Акт приемки законченного строительством объекта приемочной комиссией". Акты приемки являются основанием для окончательной оплаты всех выполненных исполнителем работ в соответствии с договором (контрактом). По нашему мнению, применение данных типовых форм для инвестиционно-строительного холдинга при распределении им функций заказчика, подрядчика и инвестора между входящими в него бизнес-единицами не всегда является целесообразным. Более корректным было бы создание внутренних форм документации, предусматривающих возможность приемки конкретного этапа выполненных работ по договору строительного подряда, приемки выполненных отдельных видов и комплексов работ и приемки заказчиком выполненных ремонтно-строительных работ.

Документом, удостоверяющим выполнение в полном объеме запланированных строительно-монтажных работ, предусмотренных разрешением на строительство, соответствие построенного, реконструированного, отремонтированного объекта капитального строительства градостроительному плану земельного участка и проектной документации (ст. 55 Градостроительного кодекса РФ), является Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию. Данный документ следует оформлять на уровне корпоративного центра холдинга.

Не применяются в качестве первичных учетных документов для целей ведения бухгалтерского учета формы: № КС-6 "Общий журнал работ"; № КС-6а "Журнал учета выполненных работ"; № КС-10 "Об оценке подлежащих сносу (переносу) зданий, строений, сооружений и насаждений"; № КС-17 "Акт о приостановлении строительства"; № КС-18 "Акт о приостановлении проектно-изыскательских работ по неосуществленному строительству". Форма № КС-6 является основным первичным документом, отражающим технологическую последовательность, сроки, качество выполнения и условия производства строительно-монтажных работ, а форма № КС-6а - накопительным документом, на основании которого составляется акт приемки выполненных работ по форме КС-2 и справка о стоимости выполненных работ по форме КС-3. Форма № КС-10 применяется для определения размера материального ущерба в связи со сносом (переносом) зданий, строений, сооружений и уничтожением или порчей насаждений (плодово-ягодных, посевов и др.). Форма № КС-17 предназначена для оформления приостановления строительства (консервации или прекращения строительства). Форма № КС-18 используется для оформления приостановления начатых проектно-изыскательских работ вследствие невключения этих работ в план или нецелесообразности дальнейшего проектирования строительства.

Перечисленные выше первичные документы, предусмотренные Альбомом унифицированных форм первичной учетной документации по капитальному строительству, не только не учитывают современные потребности строительной отрасли, но и не удовлетворяют специфические

потребности организационной структуры холдингов.

Нивелировать проблемы документооборота холдинга, связанные со сложной организационной структурой, возможно путем совершенствования системы сбора, регистрации и обработки информации. Для этого, по нашему мнению, полный перечень первичных документов управленческого учета в холдинге необходимо классифицировать на следующие группы:

- первичные документы бухгалтерского учета, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации и установленные внутренними нормативными документами по бухгалтерскому учету, на основании которых осуществляется ввод данных в систему бухгалтерского учета;
- отчеты ответственных исполнителей, установленные стандартами управленческого учета, сопровождающие первичные документы бухгалтерского учета;
- первичные документы бухгалтерского учета, которые непосредственно не используются для ввода данных в бухгалтерскую учетную подсистему, а являются источниками информации при составлении отчетов ответственных исполнителей и первичных документов бухгалтерского учета, предназначенных для ввода данных в бухгалтерскую учетную подсистему;
- прочие первичные документы, установленные стандартами управленческого учета, другими внутренними нормативными документами холдинга (табели учета рабочего времени, требования-накладные на отпуск материалов, путевые листы, отчеты производственного отдела, акты о выпуске готовой продукции и другие аналогичные документы).

Основанием для ввода данных в управленческую учетную подсистему следует считать только те первичные документы, которые содержат полную информацию об объекте учета, необходимую для целей управленческого учета. Если первичный документ бухгалтерского учета, используемый для ввода данных в бухгалтерскую учетную систему инвестиционно-строительного холдинга, не дает полной информации об объектах управленческого учета, его следует дополнить отчетом ответственного исполнителя, детализирующим учетную информацию.

Регистрация информации в инвестиционно-строительном холдинге может осуществляться разными центрами регистрации, в том числе территориально разобщенными. Для этого, по нашему мнению, первичные документы управленческого учета холдинга необходимо дополнить полями для ввода идентификационных кодов и статей признаков аналитики различных бизнес-единиц, входящих в структуру холдинга. Идентификация, на наш взгляд, должна осуществляться посредством указания кодов и статей управленческого учета в первичных документах до поступления первичного документа в любой центр регистрации информации, где данные первичного документа вводятся в учетную систему инвестиционно-строительного холдинга. В процессе движения документа идентификация признаков аналитики может выполняться несколькими ответственными исполнителями в разных структурных подразделениях холдинга.

Идентификационные коды признаков аналитики следует определять в соответствии со справочниками классификаторов объектов учета инвестиционно-строительного холдинга. При невозможности идентификации признака аналитики соответствующее поле заполнять не следует. Такие объекты в управленческой отчетности, по нашему мнению, следует показывать обособленно.

В том случае, когда первичный документ составляется вне холдинга, на него необходимо наносить оттиск штампа с полями для ввода идентификационных кодов признаков аналитики либо прилагать к нему отчет ответственного исполнителя с указанием кодов признаков аналитики, характерной для данной операции.

Внедрение в практику разработанных форм первичных документов позволит повысить оперативность и ценность получаемой информации, создать эффективную систему ценообразования, снизить затраты рабочего времени на подготовку данных, обеспечить качественный и количественный контроль за поступлением и использованием инвестиций и их источников, получить необходимые сведения для последующего калькулирования себестоимости продукции инвестиционно-строительного холдинга с учетом качества и другую управленческую информацию.

---

[1] *Дементьев А.Ю.* Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве. СПб. ; М., 2008. С. 57.

Поступила в редакцию 08.11.2010 г.

ДОЛЖНОСТНЫЕ РЕГЛАМЕНТЫ КАК ОСОБАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ

© 2010 Т.В. Щукина
кандидат юридических наук, доцент
Орловская региональная академия государственной службы
Филиал в г. Липецке
E-mail: Shykina@lipetsk.ru

Рассматриваются вопросы, касающиеся разработки должностных регламентов гражданских служащих в субъектах Российской Федерации и их значения как правовой формы реализации кадровой политики.

Ключевые слова: формы реализации кадровой политики, должностные регламенты.

Разработка должностных регламентов - это переходное звено от создания рабочего места “на бумаге” к найму на основании изложенных в нем требований к конкретному исполнителю[1]. Составление должностного регламента нередко вызывает проблемные вопросы в процессе правоприменительной практики. По аналогии с практикой применения трудового законодательства отметим, что неэффективным представляется использование работодателями типовых шаблонов должностных инструкций, не исправленных и не дополненных с учетом специфики работы в конкретной организации[2] и конкретном подразделении.

До настоящего времени, к сожалению, неразработанными остаются унифицированные методики, позволяющие создавать единообразные регламенты. Первый должностной регламент (Санкт-Петербург) ничем не отличался от должностной инструкции, а о перечне государственных услуг, оказываемых чиновником, вообще не упоминалось. Изначально в должностной регламент государственного служащего включаются восемь разделов, однако мероприятия по планированию карьеры как самостоятельный раздел в нем отсутствуют. Учитывая значимость таких мероприятий для самого служащего и для всей организации, целесообразно включить в регламент соответствующий раздел.

В настоящее время появляются методические рекомендации по подготовке должностных регламентов в отдельных субъектах Российской Федерации[3]. Проанализируем особенности разработки должностных регламентов по некоторым разделам.

Так, второй раздел должностного регламента предусматривает требования, которые имеют значение для продвижения по службе, и применение кадровых технологий: конкурса, аттестации, квалификационного экзамена. В нем содержатся требования, предъявляемые к уровню профессионального образования государственного служащего. В нормативных правовых актах субъекта Российской Федерации данные требования определяются в зависимости от категории должности, ее группы и отраслевой направленности. Например, заместителю руководителя начальника управления пресс-службы и информации администрации Тамбовской области необходимо обладать высшим профессиональным образованием по специальностям: “Управление персоналом”, “Юриспруденция”, “Журналистика”. В качестве дополнительного требования к уровню профессионального образования к должностям категории “руководители” закрепляется наличие высшего профессионального образования в области управления персоналом. Стаж государственной гражданской службы или стаж работы по специальности определяется согласно закону субъекта Российской Федерации о гражданской службе.

Регламентация требований к профессиональным умениям и навыкам государственного служащего осуществляется в субъектах Российской Федерации по нескольким вариантам.

Наиболее распространенный способ закрепления указанных требований - это сведение в должностных регламентах профессиональных умений и навыков в единую категорию, которая обозначается как “квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам, необходимые для исполнения должностных обязанностей”. В них включаются подразделы: “должен знать” и “дополнительные квалификационные требования”. Подраздел “должен знать” пред-

ставляет единым перечнем и профессиональные знания (общие и дополнительные), и навыки (общие и специальные). Причем, устанавливая так называемые специальные знания и навыки в подразделе "должен знать", фактически их же и дублируют в подразделе "дополнительные квалификационные требования". Например, в так называемый перечень "должен знать" входят: планирование управленческой деятельности, организационной работы, принятия управленческих решений, а в подраздел "дополнительные квалификационные требования" - знание основ управления персоналом.

Навыки и умения государственного служащего также дифференцируются как обязательные навыки (работа на компьютере, подготовка служебных писем) и специальные навыки. Все профессиональные умения и навыки разрабатываются применительно к функциям по должности и не должны им противоречить.

Раздел третий должностного регламента регулирует обязанности государственного гражданского служащего, т.е. его непосредственные функции по замещаемой должности. Наименование "должностные обязанности" отражает важность этой части должностного регламента, поскольку формирует специальные квалификационные требования и показатели результативности, эффективности профессиональной служебной деятельности[4]. По своему объему раздел превышает количество правомочий, предоставляемых государственному служащему. В процессе разработки этого раздела кадровые службы сталкиваются с некоторыми проблемами[5]:

- должностные обязанности выполняются государственным служащим де-факто, не де-юре, так как они не включены в Положение о структурном подразделении органа государственной власти;

- должностные обязанности выполняются государственным служащим де-факто, но они либо нужны органу государственной власти, либо противоречат нормативным правовым актам.

Юридическая коллизия нормативных правовых актов, пробелы нормативно-правового регулирования и одновременно реальной государственно-служебной деятельности чиновника порождают включение в должностной регламент *описания фактически осуществляемой деятельности* государственным гражданским служащим. Получается, что не должность определяет функции и требования, предъявляемые к государственному служащему, не государственный служащий подбирается под конкретную должность в государственном аппарате, а наоборот. В данной связи утрачивается значение должности гражданской службы как функциональной единицы органа государственной власти, являющейся "кирпичиком" в пирамиде его управленческой деятельности. Описание должностных функций должно включать содержание работ в рамках данного действия, которые можно именовать трудовыми операциями.

Раздел четвертый должностного регламента фиксирует права государственного служащего, необходимые для выполнения им конкретных должностных обязанностей. Анализ должностных регламентов государственных гражданских служащих Тамбовской области[6] показал, что права государственного служащего по должности также следует дифференцировать как общие и специальные.

Раздел пятый должностного регламента закрепляет критерии невыполнения или ненадлежащего выполнения должностных обязанностей государственным служащим, за которые наступает дисциплинарная ответственность. Как правило, в должностных регламентах приводятся *типичные* примеры дисциплинарных проступков. В некоторых должностных регламентах перечень дисциплинарных проступков является исчерпывающим, хотя кадровые службы субъектов Российской Федерации предлагают оставлять его открытым[7]. Перечень носит *общий* характер. К перечисляемым дисциплинарным проступкам относят: нарушение запретов, связанных с государственной гражданской службой субъекта Российской Федерации; несоблюдение ограничений и невыполнение обязательств, установленных федеральным законодательством; неисполнение или ненадлежащее исполнение должностных обязанностей; разглашение сведений, составляющих служебную тайну; утрату или порчу государственного имущества. Они предусмотрены и для руководителей, и для специалистов, за исключением руководящего состава. На начальников управлений и их заместителей возлагается ответственность за выполнение задач, возложенных на управление[8].

Перечисление исключительно типичных дисциплинарных проступков, одинаковых для всех государственных гражданских служащих субъек-

та Российской Федерации, на наш взгляд, способствует утрате значения должностного регламента как превентивного акта. При формировании перечня дисциплинарных проступков целесообразно исходить из специфики должностных обязанностей государственного служащего. Конкретизация условий наступления дисциплинарной ответственности должна быть обязательной в отношении следующих категорий государственных гражданских служащих, замещающих:

- должности гражданской службы, входящие в перечень коррупционно опасных должностей[9]. Например, в управлении государственной службы и организационной работы Администрации Тамбовской области существуют должности, признаваемые коррупционно опасными (консультант отдела государственной службы). В его должностные обязанности входит формирование государственного заказа на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих области и участие в работе по его размещению на конкурсной основе. В должностном регламенте целесообразно, на наш взгляд, кратко перечислять виды коррупционных правонарушений;

- должности гражданской службы, связанные с предоставлением государственных услуг. В данном случае представляется важным перечислить условия, при которых наступает дисциплинарная ответственность за несоблюдение административного регламента об оказании услуги и некачественное ее оказание;

- должности гражданской службы, связанные с осуществлением надзора и контроля, а также с принятием управленческих решений, влекущих юридические последствия. Здесь уровень дисциплинарной ответственности значительно повышается, а следовательно, расширяются и условия ее наступления.

При формировании шестого раздела должностного регламента кадровые службы обращают внимание на разграничение управленческих решений, влекущих за собой правовые последствия (внесение сведений, выдача справки) и управленческих действий, не влекущих возникновение, изменение или прекращение субъективных прав и обязанностей (составление протокола об административном правонарушении, внесение сведений в регистр)[10]. Этот раздел должностного регламента формулируется как совокупность прав и обязанностей, реализуемых государственным служащим в пределах своей компетенции. Данная общность правомочий государственного служащего более конкретизирована по сравнению с правами и обязанностями государственного служащего, закрепляемыми в третьем и четвертом разделах должностного регламента. Она отражает содержание конкретных управленческих решений (утверждение положений о структурных подразделениях, запрос недостающих документов, утверждение планов работы и т.д.).

Раздел седьмой должностного регламента содержит формулировку направлений, по которым государственный служащий обязан участвовать в подготовке нормативных правовых актов либо привлекается к подобному участию. Например, начальник управления вправе по своей инициативе участвовать в подготовке проектов нормативных правовых актов, относящихся к компетенции управления; обязан участвовать в подготовке проектов нормативных правовых актов по поручению главы администрации области.

Раздел девятый должностного регламента посвящен различным видам взаимодействия служащих, предусмотренных каждой их функцией. Как правило, эта часть не представляется в форме таблицы, а указывается лишь краткая ссылка на соблюдение Положения о структурном подразделении (органе государственной власти), в котором и рассматривается порядок служебного взаимодействия. Конкретизируются исключительно стороны подобного взаимодействия: органы местного самоуправления, избирательная комиссия субъекта Российской Федерации, граждане, средства массовой информации. Однако некоторые субъекты Российской Федерации все же рекомендуют представлять данный раздел в форме таблицы.

Раздел десятый должностного регламента составляется для государственных служащих, оказывающих государственные услуги согласно административным регламентам. Здесь указывается перечень государственных услуг. В отдельных структурных подразделениях органа государственной власти субъекта Российской Федерации государственные услуги населению предоставляют исключительно руководители: начальник управления и начальники отделов.

Раздел одиннадцатый должностного регламента фактически везде отсутствует, хотя он должен содержать показатели эффективности и результативности профессиональной служебной

деятельности государственного гражданского служащего. Это сложная задача поиска именно тех показателей эффективности и результативности, которые характеризуют эффективность и результативность работы самого служащего. *Разработка показателей* должна осуществляться *под конкретную должностную обязанность (функцию)*, выполняемую государственным служащим[11].

В итоге анализа теоретической и практической основ разработки должностного регламента государственного гражданского служащего сформулируем следующие выводы. Должностной регламент государственного гражданского служащего субъекта Российской Федерации представляет собой индивидуализированный административный (локальный) акт, содержащий общие и специальные требования, предъявляемые к условиям, качеству и процедурам управленческой деятельности государственного гражданского служащего на определенной должности гражданской службы в органе государственной власти субъекта Российской Федерации.

Именно должностной регламент включает в себя термины: управленческая деятельность, управленческие решения и действия. Таким образом, ***должностной регламент как акт административного правотворчества объединяет основы науки управления и науки административного права, воплощая идеи теории управления в административные правовые нормы. Использование синергетического подхода позволяет науке управления ассимилировать с положениями науки административного права, обогащая и совершенствуя ее.***

Разработка и применение на практике должностных регламентов непосредственно связаны с правильностью и точностью определения содержания трудовой функции государственного гражданского служащего. Самый распространенный способ раскрыть содержание трудовой функции служащего - это перечислить все его права и обязанности в трудовом договоре (в должностной инструкции)[12]. Составление должностного регламента необходимо строить на указании конкретных и четких должностных обязанностей государственного служащего, избегая весьма широких формулировок[13]. Последние потенциально “опасны” для служащих. “Опасность” заключается в возможности расширительного толкования функциональной нагрузки при разрешении служебных споров, а также в возложении на сотрудника большего объема функциональной нагрузки, с которым он физически может не справиться.

---

[1] *Зайцева Т.В.* Кадровый потенциал государственной организации: методы комплектования и профессиональной расстановки кадров // Вопр. государственного и муниципального управления. 2010. № 1. С. 181.

[2] *Иванова Т.С.* Трудовая функция работника: условия согласования // Трудовые споры. 2010. № 6. С. 36.

[3] См.: Методические рекомендации по подготовке должностных регламентов: Приложение к письму Администрации губернатора Красноярского края от 1 дек. 2008 г. // Муниципальная служба. 2009. № 1. С. 74-80.

[4] См.: Там же. С. 77.

[5] Там же.

[6] См.: Об утверждении должностных регламентов государственных гражданских служащих управления государственной службы и организационной работы администрации области: постановление администрации Тамбовской области от 5 сент. 2007 г. № 984; Об утверждении должностных регламентов государственных гражданских служащих управления пресс-службы и информации администрации области: постановление администрации Тамбовской области от 11 авг. 2009 г. № 934.

[7] См.: Методические рекомендации по подготовке должностных регламентов… С. 77.

[8] См.: Об утверждении должностных регламентов государственных гражданских служащих управления государственной службы и организационной работы администрации области: постановление администрации Тамбовской области от 5 сент. 2007 г. № 984; Об утверждении должностных регламентов государственных гражданских служащих управления пресс-службы…

[9] См.: Об утверждении перечня должностей государственной гражданской службы области, замещение которых связано с коррупционными рисками, в администрации области и исполнительных органах государственной власти области: постановление администрации Тамбовской области от 8 сент. 2009 г.

[10] См.: Методические рекомендации по подготовке должностных регламентов… С. 78.

[11] Там же. С. 79.

[12] *Иванова Т.С.* Трудовая функция работника: условия согласования // Трудовые споры. 2010. № 6. С. 33.

[13] *Антонова Т.Г.* Выговор суд не отменил работнику // Трудовые споры. 2010. № 6. С. 77.

Поступила в редакцию 10.11.2010 г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОРГАНАМИ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА РАСКРЫТИЯ И РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

© 2010 А.В. Польщиков
Академия управления Министерства внутренних дел России
E-mail: cliff1313@yandex.ru

Рассмотрены некоторые аспекты использования современных информационно-коммуникационных технологий органами внутренних дел, сформулированы практические выводы, касающиеся текущих и перспективных тенденций применения таких технологий, а также вопросов дальнейшей их оптимизации и увеличения эффективности в раскрытии и расследовании преступлений.

Ключевые слова: органы внутренних дел, информация, информационно-коммуникационные технологии, информационное обеспечение.

Характер темпов научно-технического прогресса XXI в. четко обозначил тенденцию внедрения информационных технологий практически во все сферы жизни современного общества. Как следствие, сегодня одной из актуальных задач становится построение глобальной информационной структуры с развитой сетью информационных коммуникаций.

В России вопрос об интенсивном освоении перспективных информационных технологий поставлен на государственном уровне. Определенные успехи в этой области достигнуты за счет реализации федеральной целевой программы “Электронная Россия”, федеральных законов: “Об информации, информатизации и защите информации”, “Об участии в международном информационном обмене”, “Об электронной цифровой подписи” и ряде других.

Значительный вклад вносят производные информационных технологий и в организацию работы органов внутренних дел. Современный пакет средств информационного обмена становится одним из основных инструментов, в его задачу входит передача служебно-справочной информации между представителями правоохранительных структур. Однако информационные технологии не только оптимизируют процесс передачи информации и способствуют достижению конечных целей представителей закона, но и значительно облегчают сам процесс работы структур. Так, при осмотре места совершения преступления арсенал следственно-оперативной группы включает в себя набор инструментальных и технико-криминалистических средств широкого функционального назначения, отвечающих за обнаружение и закрепление вещественных и прочих доказательств. Специализированная техника и сопутствующие ей компьютерные программы - качественное средство:

- для составления словесно-композиционного портрета подозреваемого преступника, его фоторобота;
- проведения предварительного исследования (экспресс-анализа) вещественных доказательств;
- передачи информации отделам с целью осуществления оперативно-розыскной деятельности.

Вместе с тем технологические возможности оптимизации ведения расследований специализированными государственными структурами используются далеко не в полном объеме. Процент раскрываемости преступлений устремится к своему высшему значению лишь в том случае, если сотрудники правоохранительных органов получат доступ к полному набору информационных инструментов, с помощью которых минимизируется время на установление личности задержанного и дальнейшую обработку информации о подозреваемом.

Об актуальности решения очерченной проблемы свидетельствуют определенные качественные результаты, которые стали возможны за счет практики ведения криминалистических учетов посредством автоматизированных поисковых систем. Однако, несмотря на существенный прорыв в теоретических наработках развития дактилоскопических и информационно-поис-

ковых систем автоматизации процесса расследования уголовных дел, их практическое применение далеко от совершенства.

Сегодня одной из главных задач оптимизации процесса раскрытия преступлений остается внедрение современных информационных технологий в практическую деятельность органов предварительного следствия. Существенное же отставание в данном процессе объясняется недостаточной материально-технической базой. Помимо этого, требуются значительные финансовые инвестиции в подготовку представителей оперативно-розыскного отдела в плане обучения работе с современными программно-техническими комплексами и привития им навыков информационной культуры.

Решение обозначенной задачи становится тем более сложным в ракурсе того, что данные о среднем возрасте работников специализированных государственных структур свидетельствуют в пользу тенденции "старения" среднестатистического сотрудника правоохранительных органов. На сегодняшний день средний возраст государственного служащего колеблется от 40 до 45 лет, что само собой подразумевает его недостаточную теоретическую и, тем более, практическую подготовку на фоне цифровых технологий, развивающихся ускоренными темпами.

Над вопросом актуальности внедрения достижений в области цифровых технологий в расследовании и раскрытии преступлений работают ряд ученых-экспертов с мировым именем.

А.Н. Яковлев в своей работе "Компьютерные технологии в экспертной практике" отмечает: "В большинстве случаев преступления попадают в разряд нераскрытых не по причине изощренной логики их организаторов, умения последними качественно планировать мельчайшие детали и умело скрываться от дальнейшего розыска, а по причине несвоевременного поступления информации в оперативные отделы о личностях предполагаемых подозреваемых"[1].

В диссертационном исследовании Е.Н. Паршина делает акцент на том, что "вывод очевиден: глубина совершаемых преобразований определяет новые цели и задачи деятельности правоохранительных органов по борьбе с преступностью, обуславливающие необходимость совершенствования имеющихся и разработки новых методов и средств их осуществления"[2]. Указанное, в свою очередь, невозможно без оптимизации информационных основ деятельности органов предварительного расследования, поскольку информация является не только ее основой, но и связующим звеном со всей деятельностью государства по борьбе с преступностью.

Несмотря на то, что потенциал современных наработок в сфере информационных технологий в криминалистической практике используется далеко не в полном объеме, стоит отметить определенные достижения в этой области:

1. Использование универсальных компьютерных программ органами внутренних дел в качестве методологической базы предупреждения, расследования и раскрытия преступлений.

Простые экранные редакторы, наряду со сложными текстовыми процессорами, составляют базу системы предварительной подготовки документов. Операционными программами базы служат универсальные: Microsoft Word, Лексикон, ChiWrite.

2. Использование многофункциональных компьютерных программ управления базами данных, с помощью которых осуществляется проработка однотипной информации и ее систематизация по заданным признакам. В качестве примера можно привести электронную картотеку совершенных преступлений (за последние 10 лет), ранжированных по одному и тому же признаку. Подобные электронные картотеки значительно облегчают и, что не менее важно, ускоряют процесс раскрытия типичных преступлений.

3. Использование специализированных модульных программ, которые на основании заданных параметров прогнозируют возможные модели поведения подозреваемых.

Задача всесторонней информатизации процесса расследования наиболее трудоемкая. Из всего огромного массива информации следователю необходимо выделить криминалистически значимую, не допуская при этом ошибок, которые могут возникнуть как из-за недостатка этой самой информации и трудностей ее получения, так и по причине дефицита времени. К тому же различные документы (процессуального и непроцессуального содержания): протоколы, постановления, запросы и др. - также требуют значительного количества времени на их составление и обработку.

В настоящее время происходит интеграция информационных ресурсов в единую информационно-поисковую систему, объединяющую оперативно-справочные, криминалистические и розыскные учеты в единую сеть с санкционированным доступом

к информационным ресурсам удаленного пользователя[3]. Для внедрения такой системы в практическую деятельность МВД России предприняло ряд организационно-правовых и финансовых решений, в частности утвердило Программу "Создание единой информационно-телекоммуникационной системы органов внутренних дел (ЕИТКС)"[4].

Функционирующая на базе ЕИТКС информационная база данных "Регион" стала самым мощным ресурсом, в активе которого более 33 млн. объектов информации. С ее помощью можно в реальном режиме времени обмениваться информацией о происшествиях, управлять нарядами милиции, устанавливать личность человека, проверять регистрацию мигранта, уточнять информацию о розыске граждан, автотранспорта, оружия. Для этого обеспечивается возможность взаимного доступа к информационной базе данных "Регион".

Отметим, что в ЕИТКС можно обмениваться информацией любого типа, в том числе аудио- и видео-. Завершены работы по созданию системы межрегиональных автоматизированных банков данных дактилоскопической информации, федеральной автоматизированной дактилоскопической информационной системы Главного информационного центра МВД России, автоматизированной информационно-поисковой системы учета уголовных дел, законченных производством, "Невод-Р" и ряда других.

Срок внедрения ЕИТКС на всей территории России - 2012 г. В 2010 г. завершились два основных этапа ее внедрения. Теперь по результатам проведенных испытаний будет осуществлена доработка для обеспечения возможности последующего использования во всех регионах нашей страны. Если говорить о прогнозах, то после внедрения системы следует ожидать повышения эффективности раскрытия преступлений по горячим следам более чем на 30-40 %.

Практика раскрытия преступлений показывает, что к наиболее ценной и значимой информации, на основании которой становится возможным предупреждение и раскрытие преступлений, относится информация, поступающая как от негласных сотрудников, так и от оперативных работников правоохранительных органов, причем от тех оперативных работников, которые в своей практике используют методы: разведывательного опроса, оперативной установки, оперативного осмотра, скрытого наблюдения, личного сыска и агентурный. Поэтому данные, получаемые в процессе осуществления подобных оперативно-розыскных мероприятий (описываемых в федеральном законе "Об оперативно-розыскной деятельности"), должны служить активным источником пополнения баз данных автоматизированных информационно-поисковых систем. Своевременность пополнения актуальной информацией единых информационных поисковых систем станет возможной лишь тогда, когда каждый из участников расследования получит возможность быстрого беспрепятственного доступа к источникам хранения, обработки и передачи информации (стационарным и мобильным персональным компьютерам, соответствующему программному обеспечению, периферийным устройствам).

Сегодня очерченный вопрос рассматривается на государственном уровне. Ежегодно в бюджет закладывается определенный процент, направленный на обеспечение, пополнение и восстановление необходимого объема цифровой техники, используемой в работе правоохранительных органов и структур.

Основываясь на теоретических выкладках, анализе текущих и перспективных тенденциях развития аналитических информационно-коммуникационных технологий, применяемых в процессе расследования преступлений, можно сформулировать следующие выводы:

1. Должное криминалистическое обеспечение, неотъемлемой частью которого является информационное обеспечение, - основа эффективного ведения раскрытия и расследования преступлений. В широком смысле, это связующее звено между криминалистическими данными и их пользователями: дознавателем, следователем, оперативными работниками. В узком - информационное обеспечение раскрытия и расследования преступлений - это комплекс действий, направленных на выявление и передачу (представление) криминалистически значимых данных их конечному потребителю (лицам, участвующим в оперативно-розыскной, следственно-дознавательной, надзорно-прокурорской и иных видах деятельности, сопряженных с предупреждением, раскрытием и расследованием преступлений).

2. Основу информационного обеспечения раскрытия и расследования преступлений составляет совокупность действий, отвечающих за ведение криминалистических учетов наряду с практическим использованием содержащейся в них информации. Процесс информационного обеспечения способствует и облегчает сбор криминалистически значимой информации, ее дальнейшую обработ-

ку, хранение и практическое применение. Анализ закономерностей подобных информационных процессов наряду с разработкой программно-технических средств, основанных на новейших информационных технологиях, очерчивает перспективу вывода на новый уровень качества информационного обеспечения, используемого при раскрытии и расследовании преступлений.

3. Поскольку криминалистический учет можно описать как информационный массив, в котором аккумулируются криминалистически значимые данные об объектах регистрации, предназначенные для информационного обеспечения процесса предупреждения, расследования и раскрытия преступлений, оптимизация аналитических цифровых информационных систем - перспективный шаг на пути сокращения преступности и нераскрытых криминалистических дел.

4. Классификация современного учета криминалистически значимой информации осуществляется:

- по территориальному признаку: учеты, ведомые Интерполом, Европолом, специализированными службами стран СНГ, относят к международным; федеральными органами - к централизованным; органами внутренних дел субъектов РФ - к региональным, ГО-РОВД - к местным;

- функциональному признаку: криминалистические, оперативно-справочные и справочно-вспомогательные учеты;

- месту сосредоточения: учеты, ведомые информационными подразделениями ОВД, ГО-РОВД, МВД ИЦ, УВД, ГУВД, и учеты, формируемые и ведомые экспертно-криминалистическими подразделениями ОВД (экспертно-криминалистические картотеки).

5. Факторы и причины, обусловливающие недостаточно высокое качество информации, аккумулирующейся в криминалистических учетах, - это:

- низкая профессиональная подготовка следственно-оперативной команды относительно возможностей использования аналитических информационных поисковых сетей;

- низкий контроль над достоверностью информации, представленной для обработки аналитическими информационными поисковыми сетями;

- несовершенство методик, отвечающих за организацию и тактику сбора информации;

- отсутствие либо нехватка цифровых технических средств, необходимых для обработки информации на местах;

- низкое качество каналов передачи информации и линий связи;

6. Видятся следующие пути решения проблемы оптимизации эффективности информационного обеспечения правоохранительных структур:

- разработка комплексного подхода к полной автоматизации процессов обработки и выдачи достоверной информации представителям следственно-оперативной группы;

- интеграция массивов криминалистически значимых данных, сосредоточенных в различных автоматизированных информационно-поисковых системах, в единые банки данных;

- дальнейшее внедрение проекта “Единой информационно-телекоммуникационной системы органов внутренних дел” и его последующее совершенствование;

- создание общей формы первичных документов для ведения криминалистического и статистического учетов;

- использование опыта и наработок применения на практике современных программно-технических комплексов, отвечающих за интеграцию массивов криминалистически значимой информации, аналогичными службами развитых стран;

- использование возможностей Интернета в качестве источника получения и обработки криминалистически значимой информации, облегчающей розыск преступников;

- участие в процессе межгосударственного информационного обмена (использование международных криминалистических учетов) с целью предупреждения роста транснациональной преступности.

---

1. *Яковлев А.Н.* Компьютерные технологии в экспертной практике: учеб. курс для слушателей. Саратов, 2008.

2. *Паршина Е.Н.* Проблемы информационного обеспечения и защиты информации в предварительном расследовании преступлений: дис. … канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2004. С. 36.

3. *Каримов В.Х.* Некоторые аспекты информационного обеспечения раскрытия и расследования преступлений // Проблемы нераскрытых преступлений прошлых лет. М., 2008. С. 293.

4. Об утверждении новой редакции программы МВД России “Создание единой информационно-телекоммуникационной системы органов внутренних дел”: приказ МВД РФ от 20 мая 2008 г. № 435 [с изм., внесенными Приказом МВД РФ от 20 июля 2009 г. № 577].

Поступила в редакцию 10.11.2010 г.

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

© 2010 А.Б. Харзинов
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик
© 2010 С.А. Махошева
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук
© 2010 С.В. Галачиева
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик
E-mail: Hahmed@rambler.ru, Salima@list.ru, SvetaGalachieva@list.ru

Статья посвящена разработке ряда методических и практических рекомендаций, реализация которых будет способствовать созданию устойчивой системы малого бизнеса, поддерживающей стратегические направления социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: малый бизнес, устойчивое развитие, регион, предпринимательство.

Устойчивое развитие малого бизнеса в современных условиях представляет собой сложный процесс, который определяется многими социальными и экономическими факторами, образующими целостную систему связей, отношений и взаимодействий. Поэтому, исследуя природу устойчивого развития малого бизнеса, следует рассматривать ее как систему социально-экономических объектов, обусловливающих устойчивое и динамичное развитие системы.

Роль малого бизнеса наиболее полно раскрывается через исследование его функций. Функциональный подход включает в себя изучение деятельности малого бизнеса и оценку его влияния на развитие регионов и страны в целом.

Выделяют следующие функции:

• *по социальной значимости:*

- формирование широкого слоя собственников (среднего класса). Малый бизнес способствует формированию среднего класса, который является гарантом политической стабильности и движущей силой рыночной экономики в регионах. Обладает способностью создавать новые рабочие места, что может вести к снижению уровня безработицы;

- демпфирующая функция - сглаживание противоречий между двумя полюсами человеческого общества, снижение социальной напряженности. Способность сглаживать остроту социальных проблем в моногородах в периоды кризисов градообразующих предприятий;

• *по экономической значимости:*

- интегрирующая функция - малые предприятия, непрерывно приспосабливаясь к конъюнктуре рынка, постоянно ищут то появляющиеся, то исчезающие потребности. Без этого экономика приобрела бы “лоскутный” характер: одни потребности, на базе которых можно было бы создавать масштабное прибыльное или специализированное выгодное производство рынка,удовлетворялись бы полностью, другие же, не отвечающие этим требованиям, не удовлетворялись бы;

- формирование конкурентных отношений. Предлагая какой-либо товар равных потребительских свойств по более низкой цене, малые фирмы способны составить серьезную конкуренцию крупным фирмам и вытеснить их со значительной части рынка. Копируя уже известные продукты, фирмы несут меньшие издержки при производстве товаров из-за отсутствия расходов на научные исследования. Кроме того, крупные монополии нередко завышают цены, малые же фирмы этого не делают.

Более наглядно роль малого бизнеса в экономике конкретного региона и страны в целом можно проследить на рис. 1.

Малый бизнес является неотъемлемой частью хозяйственной системы национальной экономики. Как правило, его деятельность локализована на муниципальном и региональном уровнях организации социально-экономического простран-

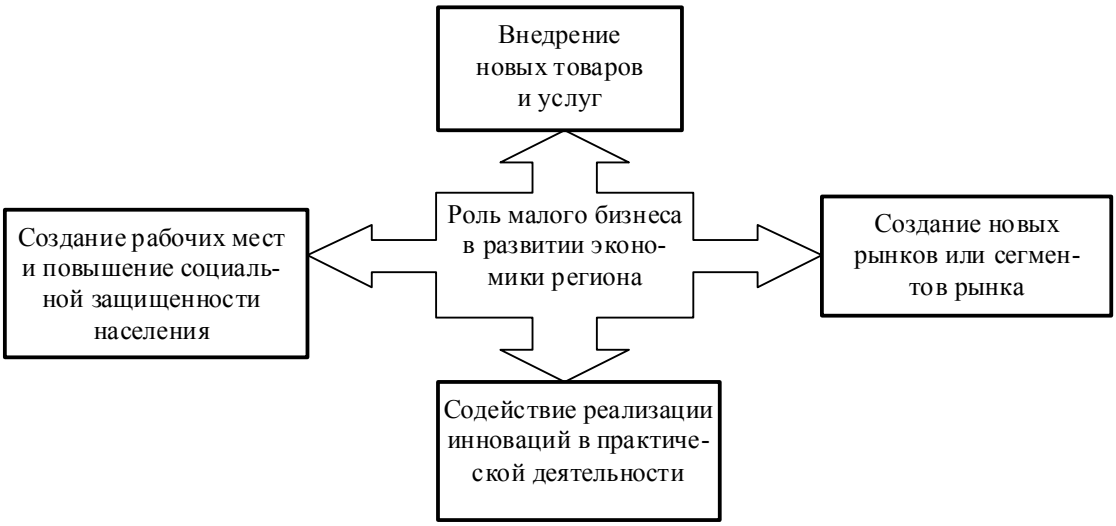


***Рис. 1.* Направления воздействия малого бизнеса на экономику региона**

***Рис. 2.* Динамика и прогноз изменения количества малых предприятий и число индивидуальных предпринимателей в республике до 2015 г.**

ства. За счет результатов деятельности малых предприятий формируются существенные части экономического, финансового и налогового потенциалов территории. Рассмотрим более подробно современную ситуацию, характеризующую состояние и роль малых предприятий в социально-экономическом развитии Кабардино-Балкарской Республики (КБР).

Малый бизнес в республике развивается динамично и превышает среднероссийские темпы роста количества малых предприятий. В республике действует 5423 малых предприятия и 27 579 индивидуальных предпринимателей, по сравнению с 2005 г. рост составил 231 и 166%, соответственно.

На основе полученных в ходе исследования данных нами был построен прогноз изменения количества малых предприятий и числа индивидуальных предпринимателей в республике до 2015 г. (рис. 2), который свидетельствует о том, что в перспективе до 2015 г. прирост количества малых предприятий в КБР составит 6-8% ежегодно.

В 2009 г. поступления от субъектов малого предпринимательства по специальным налоговым режимам составили:

- по упрощенной системе - 294,4 млн. руб.;
- по единому налогу на вмененный доход - 186,5 млн. руб.

Доля занятых в сфере малого и среднего предпринимательства от общей численности экономически активного населения составляет 30%, или 95 тыс. чел. Доля малого и среднего предпринимательства в формировании валового регионального продукта (ВРП) оценочно составляет 25 %.

Такие результаты обеспечили рост интегрального показателя развития республики - валового регионального продукта. Объем ВРП за 2009 г. оценочно составляет 64,4 млрд. руб. По сравнению с 2005 г. в 2009 г. данный показатель вырос на 18%.

Как показывают исследования, на этапе выхода экономики из кризиса на траекторию устойчивого роста наибольшее влияние на их динамику оказывает оборот малых предприятий.

Расчеты подтверждают данное утверждение. Коэффициент корреляции между ВРП и оборотом предприятий малого бизнеса составил +0,889. Это позволяет использовать уровень оборота малого бизнеса в качестве важнейшего фактора для определения поведения динамики ВРП (см. рис. 3). Для этой цели авторами была построена следующая экономико-математическая модель:

$$y = 2{,}67x + 29\,550{,}1, \qquad (1)$$

где y - ВРП, млн. руб.;

x - оборот малых предприятий, млн.руб./год.

Основные характеристики уравнения регрессии - коэффициенты корреляции и детерминации, *DW*, *t*-Стьюдента, *F*-Фишера и другие подтверждают корректность полученного уравнения и позволяют использовать его в качестве модели для прогноза расчета объема научно-технических работ на этапе его становления.

Полученная модель позволила спрогнозировать динамику объема научно-технических работ. Данный прогноз необходим для принятия управленческих решений в отношении указанного сегмента региональной экономической системы.

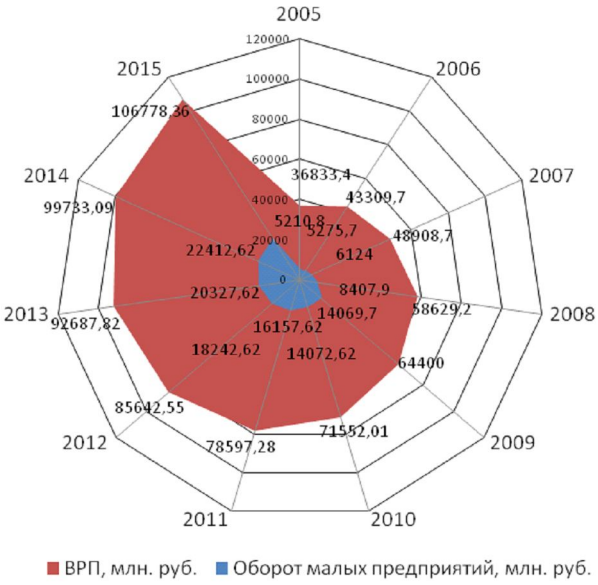


Рис. 3. **Прогноз развития ВРП в зависимости от роста оборота предприятий малого бизнеса**

Эффективное и устойчивое развитие малых предприятий возможно только при наличии комплекса социально-экономических условий, а именно: социальной поддержки, предоставляемой из государственных и негосударственных источников, достаточности собственной ресурсной базы, доступности инвестиционных средств, профессионализма предпринимательского корпуса, эффективного взаимодействия с экономической и социальной инфраструктурой регионального и местного хозяйства. Большую роль в данном комплексе играет организация специального мониторинга развития малых предприятий, способствующих развитию существенных частей экономического, финансового и налогового потенциалов территории.

Для разработки комплексной оценки и расчета степени влияния устойчивого развития малых предприятий на социально-экономическое развитие региона мы считаем возможным использовать индексный метод, который широко применяется в научной и практической деятельности.

Посредством выделения ряда наиболее важных, на наш взгляд, факторов эффективного и устойчивого развития малого предприятия и социально-экономической системы региона нами был сформирован алгоритм комплексного критерия оценки устойчивого развития малого предпринимательства и региона в целом. В этой связи предлагается методика расчета сводного индекса устойчивого развития малого предпринимательства, составленного на основе разработки комплексного критерия. В его состав агрегируются семь частных индексов социально-экономических индикаторов устойчивости малых предприятий и развития региональной экономики:

$I_{пр.тр}$ - индекс производительности труда;

$I_{ф.о}$ - индекс фондоотдачи;

$I_{к.о}$ - индекс капиталоотдачи;

$I_{фин.уст}$ - индекс финансовой устойчивости;

$I_{рент}$ - индекс рентабельности;

$I_{ВРП}$ - индекс валового регионального продукта;

$I_{н.п}$ - индекс налоговых платежей в доходную часть бюджета региона.

Агрегирование в сводный индекс всех семи частных индексов представим в виде средней геометрической величины. Таким образом, свод-

ный индекс устойчивого развития малого предпринимательства ($I_{у.р}$), на наш взгляд, будет выглядеть следующим образом:

$$I_{у.р} = I_{пр.тр} \cdot I_{ф.о} \cdot I_{к.о} \cdot I_{фин.уст} \cdot I_{рент} \cdot I_{ВРП} \cdot I_{н.п}. \quad (2)$$

С целью оценки степени влияния интегрального эффекта устойчивого развития малого предпринимательства на развитие социально- экономической системы региона в целом нами предлагается определить прирост валового продукта региона за счет устойчивого развития малых предприятий по следующей формуле:

$$П_{ВРП} = (1 - ТI_{у.р} / ТI_{ВРП}) \cdot 100\%, \quad (3)$$

где $П_{ВРП}$ - прирост валового продукта региона за счет повышения устойчивости развития малых предприятий;

$ТI_{у.р}$. - темп прироста индекса устойчивого развития малых предприятий, %;

$ТI_{ВРП}$ -темп прироста индекса суммарного ВРП, %.

Индекс устойчивого развития малого предприятия как имманентного элемента системы экономических отношений индустриальной экономики рыночного типа, обеспечивающий ее инновационную активность и поддержание конкурентной среды, нами предлагается определять и на примере отдельно взятого предприятия, и на примере системы малых предприятий отдельно взятого округа и региона.

Эффективность деятельности предпринимателя, исследуемая на мезоуровне, по нашему мнению, должна оцениваться с учетом роли малых предприятий в социально-экономической системе региона, которая выражается в получении определенной доли доходов бюджета округа при соответствующем уровне расходов на поддержку развития малого предпринимательства со стороны государственных органов управления.

В качестве основного критерия оценки эффективности государственного регулирования малого предпринимательства нами предлагается применять эффективность использования бюджетных средств, направленных на развитие малых предприятий в России.

Государственное регулирование малого предпринимательства напрямую связано с расходованием бюджетных средств: либо в форме прямых расходов, либо в форме упущенной выгоды (например, налоговые льготы).

Таким образом, критериями, отражающими эффективность, являются: результативность, экономичность и продуктивность использования малыми предприятиями государственных ресурсов.

На основе разработанной методики комплексной оценки социально-экономической устойчивости малых предприятий и региональной экономики нами был произведен расчет сводного индекса устойчивого развития малого предпринимательства.

Общий рост устойчивости развития малых предприятий за 2005- 2009 гг. составил 280%, что согласно предложенной методике свидетельствует о высокой устойчивости развития малых предприятий в рассматриваемом регионе. В том числе за счет роста производительности труда в малых предприятиях повышение устойчивости малых предприятий составило в среднем по анализируемым предприятиям 39%, вследствие повышения фондоотдачи - 3%, капиталоотдачи - 1%.

Уровень финансовой устойчивости малых предприятий КБР за анализируемый период повысился на 19%, индекс доли в валовом региональном продукте и налоговых отчислений малых предприятий региона - на 26 и 87%, соответственно.

Однако внутренние и внешние экономические факторы условия деятельности малых предприятий региона и ряд негативных тенденций (административные барьеры, повышение арендной платы, законодательные проблемы и т.д.) негативным образом отразились на рентабельности малых предприятий, индексный коэффициент которой составил лишь 0,7 за анализируемый период.

Полученные данные, в свою очередь, позволили нам определить прирост ВРП за счет устойчивого развития малых предприятий и рассчитать эффективность государственного регулирования системы малого предпринимательства в КБР.

Полученные значения расчетных показателей сводного индекса устойчивости малых предприятий свидетельствуют о росте практически всех индексов экономического развития малых предприятий и их финансовой устойчивости на протяжении рассматриваемого периода. Это, в свою очередь, предопределило их вклад в прирост валового регионального продукта КБР в размере 29,3%, что доказывает зависимость социально-экономической эффективности регионального развития от уровня устойчивого развития малых предприятий региона.

Для получения обоснованной оценки относительно эффективности государственного регули-

рования малого бизнеса были использованы результаты анализа статистических данных стран, входящих наряду с Россией в группу “большой восьмерки” и характеризующихся, по общемировому признанию, высоким уровнем развития экономики и малого бизнеса.

Анализ позволил выявить, что при значении показателя 48% и выше вклад малого бизнеса в экономику страны можно считать высоким, следовательно, эффективность регулирования малого предпринимательства может быть оценена как высокая. Значение показателя стран со слабо и среднеразвитым малым бизнесом будет находиться в интервальном промежутке от 47% и ниже. В данном случае, определяя границу между ними, достаточно обозначить среднее значение.

Развитие малого бизнеса в КБР является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики города, и, наоборот, свертывание малых предприятий может иметь серьезнейшие негативные последствия как экономического, так и социального характера.

В силу указанных причин поддержка малого бизнеса рассматривается в качестве одного из приоритетов политики Правительства КБР, решающей двуединую социально-экономическую задачу.

Развитие малого предпринимательства в социальном аспекте - это занятость и качество жизни, обеспечение горожан необходимыми им товарами и услугами, формирование среднего класса и демократических институтов гражданского общества, реализация общегородских социальных программ.

Экономический эффект от деятельности малого бизнеса оценивается с точки зрения его вклада в валовой региональный продукт, повышения качества и конкурентоспособности производимых товаров и услуг, уровня диверсификации деятельности субъектов малого предпринимательства, роста торгового баланса города с регионами РФ и зарубежными странами, а также вклада в реализацию приоритетных национальных проектов в сфере здравоохранения, образования, обеспечения жильем населения и развития агропромышленного комплекса. Все возрастающее значение малого бизнеса в социально-экономическом развитии страны ставит на повестку дня вопрос о признании его общенациональным проектом.

1. *Адамеску А.А., Гранберг А.Г., Штульберг Б.М.* Проблемы развития экономики регионов. Системные проблемы России. Путь в 21 век. Стратегия. Проблемы. Перспективы развития российской экономики. М., 1999.

2. *Бреев Б.Д.* Методы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в условиях ограниченности средств. М., 2006.

3. *Куликов Д.А.* Разработка механизма регионального управления развитием малого предпринимательства. Белгород, 2006.

Поступила в редакцию 10.11.2010 г.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Law and Economics Issues. 2010. №12

THE ARBITRATION PROCEEDINGS AS A FORM OF LEGAL PROCESS

© 2010 I. Kunitsina

Arbitration procedure is widespread form of settlement dispute in foreign states. There are many different approaches used in investigation of "legal process". Results of this investigation showed, that there is not united notion of "legal process". Traditionally legal process is interpreted as justice. Legal process is universal notion of procedural law. Aim of arbitration procedure is consideration legal controversy in algoristic procedure. Procedure settlement dispute in arbitration procedure is form of legal process.

Keywords: legal process, legal controversy, procedural category, arbitration procedure, national court, alternative legal procedure, legal dispute, settlement dispute.

THE LEGAL MEANS TO ENSURE TRANSPARENCY OF PUBLIC AUTHORITIES IN THE SAMARA REGION

© 2010 V. Morgunov

The article contains analysis of legal measures intended to provide public authority transparency in the connection with citizens' right on having information about public and local authority activity. By the example of Samara region the article gives a general idea of using the Federal law "On provision the access to the information about public and local authority activity" in the Russian Federation. The author considers legislation systematizing in Russia and in Samara region as one of the means intended to provide public authority transparency.

Keywords: information right, public authority, legislation systematizing, transparency, e-government of Russia.

THE APPLICATION OF THE PRINCIPLES OF CIVIL LAW

© 2010 E. Lopatina

The article is devoted to research of value of principles of civil law in the theory of law, and also from the point of view of their practical use, including implementation of principles of civil law by courts.

Keywords: civil law, theory of law, principles of civil law, the rule of law.

THE DIFFERENTIATION OF THE CRIMINAL LIABILITY FOR CRIME COMMISSION BEING ALCOHOLICALLY INTOXICATED : THE THEORY AND PRACTICE OF THE LAW REGULATION

© 2010 I. Maslov

The article touches upon the problems of the differentiation of the criminal liability for crime commission being alcoholically intoxicated. It is grounded in the article that the alcohol intoxication is considered to be a sign aggravating the criminal liability in the specific corpus delicti. It also deals with analysis of legislator decision foundation about the liability toughening for breaking traffic rules and vehicle operation (article 264 of the criminal code in the Russian Federation).

Keywords: criminal law, criminal liability, the differentiation of the criminal liability , alcohol intoxication, careless crimes, breaking traffic rules.

THE ROLE OF THE LEGAL POSITION OF THE CONSTITUTIONAL COURT IN CASES OF INSOLVENCY (BANKRUPTCY)

© 2010 M. Bylinkin

This article discusses the importance of the positions of the Constitutional Court in cases of insolvency (bankruptcy). The article notes that the legal positions designed to improve both the judicial practice of bankruptcy and the law, which should become effective.

Keywords: judicial practice on bankruptcy, the legal position of the Constitutional Court in cases of insolvency (bankruptcy).

THE TERMS OF THE PRINCIPLES OF THE RIGHT IN LAW

© 2010 E. Lopatina

In the present article separate factors that influence the form of expression of principles in law are described on the base of analyses of process of formation of principles of law.

Keywords: legislation, principles of law, form of expression.

TO THE QUESTION OF INTEREST

© 2010 M. Golovina

Given article opens understanding of a category of interest, in a context of approaches of modern scientists and scientists of pre-revolutionary Russia. In various forms of display of this legal category it is offered to reveal not only concretising elements of such forms, but also a finding of the general communications.

Keywords: interest, the state interest, public interest, private interest, the complete phenomenon, interest display, public and private law.

ON THE CATEGORIES OF INDIVIDUALS, SOCIETY AND STATE

© 2010 I. Efanov

In given article categories the person, a society, the state in a context parities of their interests are considered. Dynamics of change of available historical links is caused by the various factors one of which is historical the past, political views and features of perception of these categories a society.

Keywords: the person, a society, the state, parities of interests, the property, sense of justice, liberalism.

INTERPRETATION OF MACROECONOMIC INDICATORS AND THE USE OF SIMPLIFIED ASSUMPTIONS IN MACROECONOMICS

© 2010 Y. Budovich

The clause is devoted criticism of modern macroeconomic researches, revealing of the simplified preconditions used in macroeconomic.

Keywords: macroeconomic indicators, economy model, aggregate supply, an aggregate demand, “a Keynesian cross”.

THE MAIN FEATURES OF THE RUSIAN MARKET OF PAID MEDICAL SERVICES

© 2010 S. Ermakova

Analysis of the Russian market of paid medical services. Highlighted its favourable and limiting factors.

Keywords: health system, medical services, medical organization, the market of paid medical services, private medicine, the market for voluntary health insurance (VMI), a medical equipment.

PRESSING QUESTIONS OF FORMING OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEM

© 2010 R. Timofeev

In the clause the analysis of existing problems of strategic development of region as economic system is carried out, the basic restrictions inherent in strategic management, forming objective conditions for its practical application at regional level are designated; the complex of directions organizational-economic activities for provision of necessary growth of strategic development of region is revealed and designated; key principles of the organization of strategic management at regional level are formulated.

Keywords: region, strategy, efficiency, strategic management, strategic planning.

THE DIRECT METHODS OF CREATION FOR COMPETITION ENVIRONMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: THE DIRECT PARTICIPATION OF STATE FOR THE AUTHORIZED CAPITAL STOCK

© 2010 N. Ovcharenko, R. Rybalchenko

The science article is devoted to problems of use of direct methods for creation of competition environment. There are the examination for the complex of direct methods and the characteristic for it's targets, goals and preconditions of use.

Keywords: competition environment, direct methods for creating of competition environment, the appraisal of efficiency for direct methods for creating of competition environment.

PROBLEM OF SHORT-TERM CAPITAL EXPANSION IN EMERGING MARKETS

© 2010 D. Tereladze

The paper addresses the problem of speculative capital inflows to emerging markets. On the basis of positive international experience the author considers possible measures for the approbation in the Russian financial market in order to prevent the massive short-term capital inflow in the post-crisis period.

Keywords: speculative capital, financial crises, crisis management.

HETEROGENEITY OF RUSSIAN ECONOMIC AREA AS THE FACTOR OF DIFFERENCES IN RECEPTIVITY OF REGIONS TO THE STABILIZATION POLICY OF THE FEDERAL CENTER

© 2010 I. Danilova, A. Rezepin

The article is dedicated to the research of the regional factors having influence upon the results of stabilization policy in Russia regarding managing of pricing environment in GDP creation.

Keywords: stabilization policy, price stability, the economy of the Russian Federation, controlling inflation.

THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY WITHIN THE COMPETENCE OF ECONOMIC SECURITY DEPARTMENT OF INTERIOR OF RUSSIA

© 2010 A. Litvinenko, I. Gromov

The article describes the main elements of economic security in the context of Economic Security Department of the Russian Interior Ministry. A definition, are the main threats and capabilities, as well as basic guidelines for ensuring economic security in the context of Economic Security Department of the Russian Interior Ministry.

Keywords: economic security, the Department of Economic Security, the system.

NEW APPROACHES TO DEVELOPMENT OF GOVERNMENT (MUNICIPAL) FINANCIAL CONTROL IN MODERN CONDITIONS IN RUSSIA

© 2010 N. Astashova

It was noticed in the article the subject of necessity of improving government and municipal control, which had an actuality it is explained by ministerial and budgetary reforms are realized in the country. This ways of improving government financial control are investigated conditions of interaction of inner and external control.

Keywords: state and municipal financial oversight, budgeting, result-oriented, results management, administrative reform, budgetary reform, adding machines, management of public finances.

CONTRADICTIONS MODERN REGIONAL DEVELOPMENT

© 2010 N. Tarasov

Problems of Russian regional development during after-reform time were discussed. The attention to problems and contradictions of the long-term concept of the Russian regional socio-economic development is paid.

Keywords: regional economy, the gross regional product, the main production funds.

THE SPECIFICITY OF THE ECONOMIC IMPLEMENTATION OF LANDED PROPERTY

© 2010 S. Dejnega

Shows a specific implementation of landed property in Russia, including disclosed concepts such as assignment and ownership.

Keywords: land ownership, economic realization, rent, assign, possess.

RADIO-ELECTRONIC COMPLEX INTEGRATION ENTERPRISES TO ENHANCE THEIR INNOVATION: THEORY AND PRACTICE

© 2010 A. Batkovskyi

In this article the mechanism of integration of enterprises of a radio-electronic complex and its influence on innovative development of the radio-electronic industry is considered. The basic forms of integration of REC enterprises and their comparative efficiency are investigated.

Keywords: integration, enterprises, radio-electronic complex, management, innovative development.

NEW APPROACHES TO DEFINITION OF "CREDIT RISK" AND "CREDIT RISK MANAGEMENT" COMMERCIAL BANK

© 2010 A. Borshchova

The main objective of the article is to publicize the results of the scientific research in the field of new approaches to the problems of the credit risk management. The national banking system could be divided into three zones depending on different functions in the field of credit risk management. Therefore the definitions of the credit risk and the credit exposure could be changed in order to satisfy the specific of each of the zones.

Keywords: credit risk, credit exposure, credit risk management.

PROBLEMS OF FORMATION OF THE SYSTEM OF THE MONITORING AND ESTIMATION OF THE ACHIEVE A RESULTS IN PUBLIC ADMINISTRATION

© 2010 S. Larin

The article reveals some methodological and practical aspects of formation of the monitoring system and estimates activities of the executive power as tool raise the efficiency of public administration, and using budget recourses with potency.

Keywords: public administration, management by results, productive budgeting , productivity of management of budgetary resources, monitoring, an efficiency estimation.

FUNDAMENTALS OF FORMING A NEW REGIONAL SPACE

© 2010 A. Ashhotov

The region as social and economic spatial integrity is considered in article. The primary goals of regional economic policy are defined. The special attention is concentrated to creation of preconditions of formation of regional system of small business.

Keywords: regional economics, regional economic space, regional economic policy, small business.

MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE EDUCATIONAL SYSTEM

© 2010 A. Zhankaziev

Problem of finding the main directions of improving the efficiency of the education system are considered in the article. The main attention is paid to the requirements of economic security and the transition to a knowledge economy. The necessity of association of citizens with the means of the budget system that will be used exclusively on the priorities of consumers of educational services is given reason.

Keywords: education reform, economic security, knowledge economy, education services.

THE MAIN OBJECTIVE OF MODERNIZING THE SPATIAL FORMS OF ORGANIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY

© 2010 A. Tatuev

Conceptual framework of socio-economic development of region on the principles of post-industrial economy and knowledge society are considered in the article. Strategic priorities and necessity of inter-regional interaction at formation modern agglomeration structures are revealed.

Keywords: regional economy, postindustrial society, knowledge economy, modernization of economy, agglomeration.

FEATURES OF FUNCTIONING REGIONAL GRAIN HOZBJCTVA IN CICTEME CBYTA PRODUCTS

© 2010 Z. Alokov

The peculiarities of regional grain farm in marketing. Clarification of optimal parameters of effective funkcinirovaniв grain farming. Examines the State and trends of production and marketing of grain products in Kabardino-Balkaria, addresses issues of marketing, special attention is removed pricing. Suggest ways to improve the profitability of production, how to deal with the problem of efficient management and create mechanisms natural rotation of enterprises, improving the system of motivation.

Keywords: regional grain, grain market prices for grain, system sales, sales management functions.

CONTENT AND FORM OF TAX

© 2010 E. Lavrenchuk

In the article author considers tax characterization as economic and law category, forming of the cash-flow in taxation and the interconnection of taxes and budget incomes (Laffer curve).

Keywords: tax, tax system, tax revenues.

THE NATURE OF VENTURE CAPITAL

© 2010 E. Valeev

The article deals with an economic nature of venture capital. The author represents the main function of capital and features of venture capital. The main attention is paid to the analysis features of venture capital and economic content of capital.

Key word: venture capital, financial capital, human capital, innovation.

DIRECTIONS AND PRIORITIES OF STEADY DEVELOPMENT OF REGION

© 2010 A. Ivanov, S. Makhosheva, M. Abitova

The article a structural analysis of the dynamics of the economy of the Kabardino-Balkarian Republic to implement Diagnostics leading raznootraslevyh regional production complexes in the region to reveal the essence of blemnoj the situation on site analysis and thereby obtain information for adjusting economic policy.

Keywords: sustainable development, region, industry, agriculture, tourism, the quality of life.

SCIENTIFIC APPROACH TO CERTAIN CATEGORIES OF PEOPLE MARKETING-MANAGEMENT

© 2010 N. Melkina

This article describes the problems of definition of the scientific concept of marketing management organization, the analysis points of view of scientists at the notion of "marketing management ". Proved that the marketing concept of governance is a necessary foundation of modernization of business education in the modern economy.

Keywords: marketing, management, the concept of marketing management, marketing management.

OBJECTIVE NEED FOR A UNIFIED MARKETING INFORMATION SPACE IN AREAS OF THE ECONOMY

© 2010 A. Grunichev

In the clause objective necessity of creation of uniform branch marketing information field is proved.

Keywords: marketing, information field, intra-branch competition, a global information infrastructure.

ADAPTABLE POSSIBILITIES OF SMALL BUSINESS

© 2010 N. Rasskazova

The development of small business is defined both internal potential, and a condition of social and economic system as a whole. Under the influence of environment changes small business forms adaptable possibilities. Adapting for social and economic fluctuations, subjects of small business choose various variants of development of the enterprise.

Keywords: small business, adaptable possibilities, social and economic system.

CONTENT, METHODS AND TOOLS OF FINANCIAL MANAGEMENT IN PUBLIC SECTOR OF THE ECONOMY

© 2010 A. Baltina

Highlighted the institutional and financial practices of financial management, the corresponding tools, focused on the effectiveness and efficiency in public sector.

Keywords: financial management, public sector, procedures, financial activities.

LOCAL PUBLIC GOODS IN A CITY STRUCTURE AND ITS OPTIMAL ALLOCATION

© 2010 A. Krasilnikov

This paper deals with the problem of optimal allocation of local public goods facilities within a city structure. This paper reviews a popular theoretic models, represents a general model and discuss a special index for measuring the degree of optimality of city structure.

Keywords: city planning, pubic goods, location, optimal allocation.

DEBT POLICY AS AN IMPORTANT TOOL FOR ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

© 2010 T. Rzhevskaya

Promissory policy is one of the main directions of the current public financial and economic policy. Some important measures have been implemented in the Russian Federation in the recent years. These measures concern both foreign and internal loans. How is promissory policy applied and how will the results of such policy affect future generations? These and other aspects of the domain of sovereign loans have been reviewed in this article.

Keywords: debt policy, government borrowing, restructuring, external debt, domestic debt, securitization of debt conversion yield loans, shortages and surpluses of the budgets.

AN ECONOMETRIC MODEL OF INFORMATION SOCIETY AS A MEANS TO CONTROL ITS EVOLUTION

© 2010 A. Erofeev

Reviewed relationship statistics society information and socio-economic impact of information and communication technologies in economy and social sphere of the Russian regions. Built econometric model, which reflects the development of information society. Set the options using the proposed econometric model as a tool for predicting and managing the development of information and communication technologies in the regions, as well as socio-economic development of regions under the influence of the introduced information and communication technologies.

Keywords: informatization of society, econometric modeling, process management, indicative figures.

THE INSTITUTIONALIZATION'S PROBLEM OF THE BECOMING AN INNOVATION ECONOMY IN RUSSIA

© 2010 E. Karova

This article discusses the need to build an optimal system of institutions that provide infrastructure support of innovation. The author has identified the main problems in the activities of institutions that affect the construction of an innovative economy in Russia, and suggest ways to solve them.

Keywords: institutional infrastructure of the innovation economy, the innovation process, innovative Activity, innovative climate, innovative economy.

THEORY AND PRACTICE OF INTRODUCTION PROCESS APPROACH TO THE CONSTRUCTION OF THE HOLDING

© 2010 G. Shcherbina

The process of implementing the process approach in the Russian context - a complex and long path, which can handle only the active construction company.

Keywords: process, implementation, process approach.

OPTIMAL MECHANISM FOR PRICING AND TAXATION POLICIES TO INCREASE THE EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN

© 2010 G. Agabekova

In an increase in the export and its stimulation important place occupies customs, price and tax the policy of state. An increase in the volume of export indicates an increase in the competitive ability of the country, when customs duties correspond to flexible customs policy, the exported goods are freed from VAT, prices do not exceed the level of world prices.

Keywords: regulation of export-import relations, the impact of customs duties, taxes and prices of export potential of the country.

IMPACT PROCESSES MONOPOLIZATION AND COMPETITION IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN RUSSIA

© 2010 I. Bryachak

Modern financial crisis again put the question of the relationship processes monopolization and competition for Russian goods market with massive credit through State financial and non-financial organizations under pledge of their shareholdings. Therefore, increases the urgency of the problem adequately assess market potential and impact of antimonopoly regulation at its structure and development of competition on the Russian commodity markets.

Keywords: monopolization, competition, concentration, market potential, market potential, antitrust laws.

CONSOLIDATION OF SMALL BUSINESS AND SECTORAL AND REGIONAL CORPORATIONS

© 2010 I. Korovin

Under the new conditions of the post-crisis stagnation of regional economics and finance as an essential factor rise of modern Russian regions, as real actors of economic relations is the consolidation of small business and industry corporations oriented expansion of their business.

Keywords: small business, the economy of the region, sector, consolidation of business corporations, regional development.

COMPETITIVENESS AND DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE-INTENSIVE SECTOR OF THE INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2010 V. Kuts

This article describes the process of internationalization of financial-economic relations between countries, national territorial-economic complexes and corporations. Systems approach to understanding the phenomenon can justify its new quality that arose during the formation of the global economy. This is the time factor, which turns into a powerful engine of national development.

Keywords: national competitiveness, the competitiveness of companies, regions, knowledge-intensive sector, industry.

INNOVATION AND TECHNOLOGICAL RENOVATION OF PRODUCTION

© 2010 E. Naumova

This article summarizes the methodological approaches to innovation with selection of the many definitions of those that best reflect the specificity of the innovation behaviour of Russian industrial organizations.

Keywords: innovation, product innovation, process innovation, innovation, technological upgrade of production.

GLOBAL FINANCIAL SHOCKS IN THE FACTORS FOR THE WORLD ECONOMY

© 2010 Z. Pilipenko

A approach to treatment of shock and crisis that follows it, System categories structural links; a shock as the pervotol┌ ke, resulting in a cartoon crisis, after which the new dynamics of the economic system.

Keywords: shocks, financial shocks, global development, global economy, globalization, international division of labour, global crisis.

SUPPORT SMALL BUSINESS IN RUSSIA IN POST-CRISIS

© 2010 I. Kuts

Discusses some aspects of the formation mechanism of State support of small entrepreneurship development in the Russian Federation. Special attention is paid to the financial instruments to promote activities of small and medium businesses in the regions. Examines the system dependency of the investment process in the segment of small and medium-sized businesses from the institutional environment of the State.

Keywords: capacity of small business, Bank lending, alternative sources of funding, the attractiveness of the SME segment, segment of banking services for small business, small enterprise support funds, bills and credit requirements of small businesses, policies to support SME development.

ANTI-CRISIS BENCHMARKS AUSTRALIAN MODEL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

© 2010 M. Mostov

Article: the case of Australia looks at the issue of financing infrastructural sector of developed States. Based on the last available statistical material finds necessary, direct government intervention in national infrastructure needs and transition from consulting and partner management model in the direct effects on the profile market. Analyzed options for use in Australia world practices infrastructural development.

Keywords: infrastructure assets, project financing, development institutions, regional development, infrastructure financing.

"CORPORATE CITIZENSHIP" AND FACTORS OF DEVELOPMENT OF CORPORATE ACTIVITIES

© 2010 I. Rybakov

Over the past decade, Russia has moved towards socio-economic and political reforms. Russian corporations began to work with such category as "corporate citizenship", build units, among which is the formation of favorable image of the Organization, based on a high business reputation.

Keywords: business image, reputation, brand, branding concept, corporate citizenship, national competitiveness, corporate social responsibility.

TECHNOLOGICAL STRUCTURE OF INDUSTRIAL PRODUCTION AND CAPACITY OF ITS ENERGY EFFICIENCY

© 2010 R. Sobolev

The article deals with the need to modify system factors of long-term growth. Makes the case for moving from инergorasto┌ itel2noj national development model to energy-efficient (energy efficient), a selection of additional investment resources for expansion of market potential and the framework of economic factors in the development of industry and energy.

Keywords: technological structure of production, the technical potential of energy efficiency, economic potential of energy efficiency, the market potential of energy efficiency, fuel and инergetiveskie resources.

PARTICULARITIES OF THE DEVELOPMENT SMALL ENTERPRISE IN FOREIGN COUNTRY

© 2010 L. Sadykova

The Development small enterprise in country with developed market system went the эволюционным way for long time. In process of this development enterprise reached in majority of the countries determined it is enough firm level, corresponding to need society, separate territory. Naturally, level and structure of the development enterprise noticeably differ on country. For Russia experience other countries in this area interesting not as much reached level as possibility, which are cut in development of business activity and can be used for integer economic and social development.

Keywords: small enterprise, support small enterprise,experience enterprise in foreign country, development to business activity in rural terrain.

MODEL OF THE DYNAMICS OF ORGANIZATIONAL EFFECTIVENESS OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

© 2010 S. Karatkevich, V. Dobrynin

The theme of this article is a technique that allows qualitative assessment of the degree of influence the level of organization's human capital on the effectiveness of its development.

Keywords: activities of the organization effectiveness, human capital.

THE SYSTEM OF RISK MANAGEMENT IN SMALL BUSINESS: SITUATIONALLY-CHARACTERISTIC PARAMETERS

© 2010 O. Belyaykina

In the present article attempt to formulate the cores feature in the organisations of risk-management reflecting specific conditions of activity of subjects of small business is made. Taking into account the stated features it is possible to formulate two groups of the recommendations addressed to small businessmen.

Keywords: risk-management, features, a small-scale business, top the manager, the strategic approach.

THE HUMAN RESOURCES STRATEGY AS A FACTOR TO ENSURE INFORMATION AND ASSET SECURITY BANK

© 2010 D. Belyaykin

In article innovative approaches to the organization of an economic component of maintenance of information and property safety of bank are proved.
The basic methodical requirements on formation of approaches to personnel strategy of commercial bank are formulated.

Keywords: bank business, motivation system, innovative approaches, personnel strategy, corporate culture.

PLANNING AND CALCULATION OF A MACHINE-HOUR COST OF CONSTRUCTION MACHINES AND MECHANISMS PERFORMANCE

© 2010 K. Norkina

The changes in accounting and taxation revealed both the necessity to revise the items of the expenses forming a machine-hour and the development of a completely new technique designed to calculate a machine-hour cost of construction machines and mechanisms.

Keywords: machine-hour, leasing payments, expenses, depreciation, technique.

THEORETICAL BASES OF TAX POLICY

© 2010 E. Klimushkina

The article deals with theoretical basics of tax policy of the State and taxpayers. Compromised of objectives, principles and effectiveness of fiscal policy, their relevance in today's environment.

Keywords: tax policy, tax policy principles, the taxpayer, the effectiveness of fiscal policy.

BUDGETING AND ACCOUNTING SYSTEM, COST MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS OF AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

© 2010 A. Dyatlova

The article states that budgeting is an essential tool to preliminary monitoring financial results. Proposed combination of normative cost accounting and system elements "of direct costing" in management accounting system will enable organizations to simplify integration, analysis, control, and cost.

Keywords: budgeting, centres of responsibility, cost centers, types of budgets, cost accounting methods, regulatory accounting system "direct costing".

RATIONALIZATION OF THE MICRO-ECONOMIC ENTITY AS A RESULT OF THE PRACTICAL FUNCTION OF THEORETICAL ECONOMICS

© 2010 Y. Budovich

The clause is devoted necessity of strengthening of practical function of an economic science, various treatments of the theoretical economic theory are analyzed.

Keywords: the general theory of economy, theoretical economy, practical function of theoretical economy.

METHODICAL MAINTENANCE OF MONITORING IN THE FIELD OF TAX AUDITS

© 2010 E. Varnyakova

Examines control exercised during exit inspections. Stressed the importance of methodical providing of planning exit tax audits, tax burden taxpayers.

Keywords: control, Loco, the taxpayer, the tax burden.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION IN MANAGING TRADE ORGANIZATIONS

© 2010 O. Shott

Approach to organizing accounting and analytical information traders with separation of individual meaningful blocks that allows to link emerging from the strategic and tactical it goals, utilize information resource to effectively manage the risks associated with trading business at home and abroad.

Keywords: accounting and analytical information, statistical, financial and tax reporting, economic Passport Trade Organization.

TO MODERNIZE THE TRADITIONAL APPROACH TO THE FORMATION OF MICRO-ECONOMIC RESEARCH

© 2010 Y. Budovich

The clause is devoted actual problems of modernization of theoretical economy, criticism of the traditional approach to forming of the economic theory.

Keywords: theoretical macroeconomic research, theoretical microeconomic research, object of an external environment of industry.

THE MARKETING COMPONENT OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF CORPORATION IN TERMS OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE POST-CRISIS PERIOD

© 2010 E. Yaremchuk

The article describes the tools of marketing activities of corporations in the interests of adjustment strategies. Particular attention is paid to the analysis of the Russian investment market.

Keywords: strategic management, corporation, marketing, investment market, domestic demand, real estate market.

INVESTMENT PROCESSES IN THE BANKING SECTOR (BY THE EXAMPLE OF MOBILE BANKING OF RUSSIAN FEDERATION)

© 2010 O. Redkin, A. Korotkov

In this article the estimation of investment processes in the banking sector of Russia and on the basis of the proposed model, the forecast of the market development of mobile banking in Russia until 2015. Examined the development of mobile banking institution in Russia identified the key points of the investment processes of innovation development in banking sector, analyzes the main trends and shifts in the development of mobile banking, predicted the market for mobile banking in Russia.

Keywords: investment processes; mobile banking; payment system; bank cards; banking sector.

MACHINE-BUILDING PRODUCTION AS GOODS (THEORETICAL ASPECT)

© 2010 S. Saninskyi

Submitted to the theoretical aspect of the study of engineering products as economic category “product”. We prove the fundamental importance of this category in the system of interaction between producers and consumers of machine building complex.

Keywords: communication, machine-building products manufacturer, consumer goods, barter relationships.

DEFINING ROLE OF THE TITLE NATURE OF THE FICTITIOUS CAPITAL IN PERFECTION OF LEGISLATIVE REGULATION OF THE SHARE MARKET IN RUSSIA

© 2010 K. Ermolaev

Perfection of legislative regulation of the share market in Russia should lean against correct understanding of the nature of the fictitious capital as title transformed form of existence and capital movement.

Keywords: fictitious capital, home decorations, legislative regulation, stock market.

ROLE OF AN INTELLECTUAL COMPONENT OF THE HUMAN CAPITAL IN THE COURSE OF TRANSITION OF ECONOMY OF RUSSIA TO AN INNOVATIVE WAY OF DEVELOPMENT

© 2010 R. Kamaltdinova

The Research objective is definition of a role of an intellectual component in the course of transition of Russia to an innovative way of development of economy.

Keywords: an intellectual component, the intellectual capital, the human capital, innovative economy.

NEED MULTILEVEL STUDY OF MODERN INDUSTRIAL PRODUCTION MANAGEMENT

© 2010 E. Struchcova

In the clause necessity of research of production management at several levels of economy, necessity of research of an external environment of an industrial target is proved.

Keywords: hierarchy of objects, an enterprise external environment, the internal environment of the enterprise, production efficiency.

FROM GENERAL SCIENTIFIC RESEARCH METHODS TO GENERAL ECONOMIC (PROBLEM STATEMENT)

© 2010 K. Lebedev, P. Sterlikov

Economists, emphasizing the comprehensiveness of its studies, always refer to the application of a general academic method of learning techniques-system approach. In this paper is based on its failure and the need for a transition from the system (organizmieskogo) approach to the ob]еиkonomieskomu method studies in management of companies, namely, the adoption of managerial decisions.

Keywords: work Bared a general scientific method of cognition, a systematic approach, the general economic research method, management firms, managerial decision.

STATISTICAL RESEARCH OF THE STABILITY OF DEVELOPMENT OF THE REGION'S ECONOMIC POTENTIAL WITH DUE NOTICE TO ECOLOGICAL CONSEQUENCES OF THE PRODUCTION ACTIVITY

© 2010 M. Tolstov

There are presented results of a statistical estimation of a total regional product's ecological correction in this article. The statistical analysis of influence of factors on ecologically corrected regional product's stability of development is carried out.

Keywords: a total regional product, the ecological correction, the sustainable economic development, the correlation-regression analysis.

CHARACTERISTICS, TRENDS AND FACTORS INFLUENCING THE INDUSTRY MANAGEMENT METHODOLOGY IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY

© 2010 E. Struchcova

The clause is devoted methods of research of management by industrial production in the conditions of modernization in Russia. The factors influencing forming of new methodology of management in the industry are analyzed.

Keywords: management efficiency, object of production process, feature of production process.

FORMING OF CREATIVE AND CULTURAL INDUSTRIES' CLUSTERS AS ONE OF THE PROSPECTIVE WAYS OF URBAN DEVELOPMENT

© 2010 E. Meteleva

Creative and cultural industries were studied as a new way of urban economic development. Features of creative and cultural industries as a type of activity were investigated. It's suggested to Russian cities' local governments to focus on inter-city cooperation in the sphere of creative and cultural industries.

Keywords: urban development, competition of cities, cluster of creative and cultural industries.

EFFICIENCY OF ELECTRIC POWER INDUSTRY OF RUSSIA IN THE LONG TERM

© 2010 R. Sobolev

Justified that improving the energy efficiency of Russian industry post-crisis global economic crisis is able to generate and sustain economic growth, increase the well-being of people, reduce poverty, overcome the climatic disasters without additional capital-by improving the efficiency of national and world economies.

Keywords: energy efficiency, industrial structure, energy, electrical intensity of gross domestic product, makrotehnologieskaв structure.

CONCEPTUAL APPROACHES TO COUNTER-CYCLICAL EFFECT TOOLS OF FISCAL AND MONETARY POLICIES OF THE STATE

© 2010 A. Zemtsov

Justified, that the State as a central institution objectively has become a single economic agent who has the capacity and administrative capacity to sustain the reproduce the process on stages of formation of resource base of national financial and non-financial organizations and marketing of products, services and financial products.

Keywords: fiscal policy, monetary policy, dependent/independent Central Bank, kontrcikli┌ eskij effect, policy instruments, concept.

MAIN DIRECTIONS OF RESTRUCTURING OF THE WORLD ECONOMY DURING THE POST-CRISIS DEVELOPMENT

© 2010 Z. Pilipenko

A approach to treatment of shock and crisis that follows it, System categories structural links, it was a shock as the pervotol┌ ke, resulting in a cartoon crisis phenomena. To prevent a set of actions that had different effectiveness in countries around the world.

Keywords: global economy, world financial market, kontrciklieskaв policy, restructuring the world economy, anti-crisis measures.

COMPETITION OF INTELLECTUAL RESOURCES IN UNIVERSITY ENVIRONMENT

© 2010 A. Nikolaev

The article is dedicated to the problem of competitiveness of intellectual resources in higher education. The author considers the indicators measuring various aspects of the functioning of the University. The study shows the different ratings of Russian universities, including targeting database Rosakkredagentstva.

Keywords: competitiveness, intellectual resources, components of competitiveness, integrated ratings.

CLASSIFICATION OF SOURCES OF INVESTMENT AND ITS APPLICATIONS IN ACCOUNTING FOR THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION HOLDING COMPANY

© 2010 B. Sabancieva

Basis for effective management of investment and construction holding is classification of sources of investment activities in various areas: self-financing (internal sources), borrowed funds, borrowed funds, and other mixed or non-traditional funding sources (external sources).

Keywords: holding, management accounting, source of investment.

ESTIMATION OF LEVEL AND TRENDS OF SOCIAL-ECONOMIC PROCESSES IN THE REGION

© 2010 M. Ursukov

The developed situation in economy of the region, its negative aspects. Empirical statements forming producing products, necessity of radical transformations firstly inside of economic subjects. The fundamental role of the state influence on urgent processes are examinoing.

Keywords: market, region, gross regional out put product, industrial and agricultural complexes, trade, inflation.

DEVELOPMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM OF REGION AS A BASIS OF ITS COMPETITIVENESS

© 2010 Z. Kilchukov

In article problems of development of regions in the conditions of an amplifying postcrisis competition for creation of favorable conditions of business dealing and improvement of quality of a life of the population are considered.

Keywords: region, social development, regional economy, competitiveness.

IMPROVING THE INFORMATION CONTENT OF PRIMARY DOCUMENTATION INVESTMENT AND CONSTRUCTION HOLDING COMPANY

© 2010 B. Sabanchieva

In forming the management accounting system of investment and construction holding company need to develop a list of primary records, taking into account the organizational structure of the holding company and specific business operations of each business unit, part of a holding company.

Keywords: holding, management accounting, business unit.

OFFICIAL REGULATIONS AS THE SPECIAL FORM OF REALIZATION OF PERSONNEL POLICY ON THE STATE CIVIL SERVICE

© 2010 T. Shchukina

Questions are examined, touching the official regulations of civil servants of the subject of the Russian Federation. Value is of official regulations as legal form of realization of personnel policy.

Keywords: forms of realization of personnel policy, official regulations.

ADVANCED INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AS ONE OF THE OPTIMIZATION TOOLS FOR CRIME INVESTIGATION AND DETECTION PROCESS USED BY AGENCIES OF INTERNAL AFFAIRS.

© 2010 A. Polshchikov

The following article unfolds various aspects of using advanced information and communication technologies by Agencies of Internal Affairs, gives practical conclusion concerning current and prospective tendencies of using these technologies, as well as deals with the questions of their further optimization to increase their effectiveness with regards to crime investigation and detection.

Keywords: agencies of Internal Affairs, information, informational-communicational technologies, informational provision.

SMALL BUSINESS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

© 2010 A. Harzinov, S. Mahosheva, S. Galachieva

The article deals with the development of several methodological and practical advice that will help create a sustainable system of small businesses that support the strategic directions of socio-economic development of the region.

Keywords: small business, sustainable development, region, Enterprise.